Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen

Band 26

Der Start in die Marktwirtschaft – das tschechische Modell

Historische, politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen eines Systemwandels

Von

Natascha Bayer

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

NATASCHA BAYER

Der Start in die Marktwirtschaft – das tschechische Modell

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen

Band 26

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Start in die Marktwirtschaft – das tschechische Modell

Historische, politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen eines Systemwandels

Von

Natascha Bayer

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Bayer, Natascha:
Der Start in die Marktwirtschaft – das tschechische Modell : historische, politische und gesellschaftliche Rahmenbedingungen eines Systemwandels / von Natascha Bayer. – Berlin : Duncker und Humblot, 1999
(Schriften zu internationalen Wirtschaftsfragen ; Bd. 26)
Zugl.: Münster (Westfalen), Univ., Diss., 1996
ISBN 3-428-09647-9

D 6

Alle Rechte vorbehalten
© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-6984
ISBN 3-428-09647-9

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ♾

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Geleitwort

Zehn Jahre nach dem *annus mirabilis*, wie Timothy Garton Ash das Jahr 1989 genannt hat, erscheint es zweifelhaft, ob die betroffenen Völker einen Anlaß zu Jubiläumsfeiern sehen. Die heutige Situation der nachkommunistischen Länder ist insgesamt unbefriedigend; enttäuscht wurden die überschäumenden Hoffnungen, die durch den Fall des Eisernen Vorhangs geweckt worden waren. In den Transformationsländern sind die *„Politiker der ersten Stunde"* zumeist schon vergessen, oder sie drücken die Oppositionsbänke. Sofern sie noch eine politische Funktion ausüben - wie der tschechische Präsident Václav Havel -, sind sie heute in ihrer Heimat umstrittener denn je.

In den Reformländern glauben viele, daß die enttäuschenden Zustände vor allem den Reformpionieren anzulasten seien. Gewiß waren sie es, die damals voll Mut und mit hohem Einsatz radikale Reformen entwarfen und in Gang gebracht haben. So ist es etwa Gajdar in Rußland, Klaus in Tschechien und Balcerowicz in Polen zu verdanken, daß die Reformen überhaupt vorankamen. Gajdar startete die Preisreform und Balcerowicz trug wesentlich zur Gesundung des maroden Geldwesens bei, indem er der galoppierenden Inflation Einhalt gebot. Dank seiner neunjährigen Amtszeit als Finanz- bzw. Premierminister war Klaus sogar in der Lage, alle wesentlichen Transformationsschritte zu verwirklichen, vor allem die außenwirtschaftliche Liberalisierung, die Preisreformen sowie die Privatisierung der Unternehmen.

Doch die Ausgangsbedingungen für diese tiefgreifenden Reformen waren insgesamt viel ungünstiger als man es erwartet hatte. Aber, je länger die Reformpioniere im Amt verblieben und ihre Pläne konsequent umsetzen konnten, desto mehr verbesserte sich die Lage der Bevölkerung. Das geschah beispielsweise in Tschechien, Ungarn und Polen. In anderen Transformationsländern, wie Rußland, wo die ersten Reformpolitiker rasch abtreten mußten und man danach vom Reformkurs abwich, kam es zu tiefen Krisen. Gleichwohl blieb überall das Resultat hinter den hoch gespannten Erwartungen der Bevölkerung zurück. Die Schuld daran wurde ausgerechnet den Politikern der ersten Stunde angelastet, denen nicht die Zeit geblieben war, die Reformen zu vollenden.

In dem Maße, wie die Ereignisse in den ostmitteleuropäischen Staaten den Charakter des Außergewöhnlichen verloren, wurde im übrigen vergessen, mit welchen Schwierigkeiten Transformationsprozesse verbunden sind und wie schmal der Weg zu Marktwirtschaft und Prosperität in der Praxis ist. Nur jene Länder, die trotz aller Unwägbarkeiten und Widerstände an den Reformen festhielten, konnten deutliche wirtschaftliche Erfolge verzeichnen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Heute werden in den Transformationsländern den Reformpionieren schwere Versäumnisse vorgehalten. Keine in den Anfangsjahren gewählte Reformstrategie entkam der Kritik: Die Konsumgüter seien zu kostspielig, die Löhne zu niedrig, die Devisen zu knapp und zu teuer, Banken und Dienstleister funktionierten nicht befriedigend. Daß zur allgemeinen Misere auch ganz andere Faktoren beigetragen haben, bleibt außer Betracht. So waren zum einen die historischen, gesellschaftlichen und vor allem die wirtschaftlichen Startbedingungen für die Schwierigkeiten der Transformation von enormer Bedeutung. Nicht selten waren die Regierungen gezwungen, auf das Erbe der sozialistischen Wirtschaft Rücksicht zu nehmen, obwohl die Logik des Transformationsprozesses anderes erfordert hätte. In einigen Ländern wurden zudem alte Nationalitätskonflikte ausgetragen, was zügige Reformen noch mehr erschwerte. Oft mußten einzelne Reformstrategien landesspezifisch abgewandelt werden. Auch führte die Transformation selbst zu Schwierigkeiten, in deren Gefolge sich unvermeidlich Mißstimmungen und soziale Spannungen breit machten.

Auch am vormaligen Premierminister Klaus geht heute die Kritik nicht vorbei, obwohl gerade er im Inland für zwei Wahlperioden im Amt zu bleiben vermochte und sein radikaler Reformkurs im Ausland als musterhaft gepriesen wurde. Was trifft davon wirklich zu? Die vorliegende Untersuchung hat die Darstellung des tschechischen Transformationsweges zum Thema. Mit einer detaillierten Analyse der ersten Reformschritte wird gezeigt, unter welchen komplexen Bedingungen die Reformen vorangebracht werden mußten. Solche Transformationsprozesse sind *pfadabhängig,* so daß neben rein ökonomischen Bestimmungsfaktoren auch die historischen und soziokulturellen Rahmenbedingungen eine fundamentale Rolle spielen. Auf solche Faktoren ist zum Beispiel die Spaltung der ČSFR im Zuge des Transformationsprozesses zurückzuführen. Die nationale Geschichte einerseits und Zufälle andererseits führten zu vielfältigen Schwierigkeiten. Die Autorin war nicht zuletzt auf Grund ihrer Sprachkenntnisse in der Lage, im Detail nachzuvollziehen, wie solche Faktoren im tschechischen Beispiel mit den wirtschaftlichen Gegebenheiten zusammengeflossen sind. So entstand eine detaillierte Fallstudie als ein historisches Lehrbeispiel zum tatsächlichen Transformationsprozeß in Tschechien.

Die Volkswagen-Stiftung hat dankenswerterweise dieses Forschungsvorhaben, das mit der Promotion an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster abgeschlossen wurde, gefördert. Ein von der Stiftung veranstaltetes mehrtätiges Seminar in Bad Homburg gab wertvolle Anregungen. CERGE Prag, die Bibliothek des tschechischen Parlaments, Professor Petrusek von der Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Karls-Universität Prag, Prof. Dr. Horálek, Minister für Arbeit und Soziales a.D., haben das Vorhaben durch Informationen und viele Anregungen unterstützt. Allen danke ich für die gewährte Hilfe.

Münster, im Februar 1999 Professor Dr. *Ernst Helmstädter*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Inhaltsverzeichnis

Einleitung 15

Teil I
Länderübergreifende Transformationslogik

1. Kapitel: Theorien der Transformation 17
2. Kapitel: Transformation als Übergang zur Marktwirtschaft 20
   A. Normative versus faktische Transformationslogik 21
   B. Die Parallelprozesse der Transformationsära 25
3. Kapitel: Transformation des sozialistischen Wirtschaftssystems 30
   A. Zur Logik der Zentralverwaltungswirtschaft 31
      I. Der Begriff „Zentralverwaltungswirtschaft" 32
      II. Die zentrale Planung als eine doppelte Illusion 35
   B. Die überkommenen Verhaltensweisen 41
      I. Das Verhalten der staatlichen Unternehmen 41
      II. Das Verhalten der privaten Haushalte 46
         1. Verhaltensweisen in der Privatsphäre 46
         2. Verhaltensweisen in der Unternehmenssphäre 48
   C. Zusammenhang der sozialistischen Reformen und Transformation 50
4. Kapitel: Wirtschaft in der Transformation 53
   A. Zersetzung der alten Wirtschaftsordnung 53
   B. Aufbau der neuen Wirtschaftsordnung 65
   C. Neue Institutionen als „empty shells" 70
5. Kapitel: Gesellschaft in der Transformation 76
   A. Transformation und Wirtschaftsmoral 77
   B. Anomie im Transformationsprozeß 84
      I. Gesellschaft und Anomie 85
      II. Anomische Merkmale der Transformationsgesellschaft 92
   C. Wirtschaftsgesinnung der Bevölkerung 97

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

6. Kapitel: Zusammenfassung 102

Teil II
Der Tschechische Transformationsweg

7. Kapitel: Sozioökonomische Entwicklung der Tschechoslowakei bis 1989 .. 103
A. Die vorsozialistische Tschechoslowakei 104
I. Die Tschechen und Slowaken im gemeinsamen Staat 105
II. Die Übernahme des sowjetischen Wirtschaftsmodells 108
B. Das sozialistische Wirtschaftssystem: Möglichkeiten und Probleme 111
I. Hohe Stabilität des Wirtschaftssystems 112
II. Das Wirtschaftssystem unter einem ständigen Reformdruck 113
8. Kapitel: Die Antizipationsphase der Transformation (1990) 122
A. Politische Veränderungen 122
I. Die „Samtene Revolution" 123
II. Engel der Geschichte 128
III. Legislative in der Antizipationsphase 133
B. Wirtschaftliche Veränderungen 136
I. Erarbeitung und Durchsetzung der Reformstrategie 136
II. Ende der redistributiven Wirtschaft? 143
1. Die Fiskalpolitik 144
2. Die Geldpolitik 152
a) Die Gefahr eines doppelten zweistufigen Bankensystems 153
b) Neue Rolle der Zentralbank 154
3. Wechselkurspolitik 165
a) Reform des Wechselkurssystems 165
b) Die Suche nach einem gleichgewichtigen Wechselkurs 168
III. Auswirkung der ersten Reformmaßnahmen 179
9. Kapitel: Die erste Phase der Transformation 181
A. Die Liberalisierung der Preise 182
I. Grundzüge des überkommenen Preisbildungssystems 183
II. Vorbereitung der Preisliberalisierung 185
1. Abbau der Preissubventionierung 186

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

2. Berichtigung der Preisrelationen ... 188
III. Durchführung und Auswirkung der Preisliberalisierung ... 192
B. Die Liberalisierung der Außenwirtschaft ... 199
I. Währungspolitik ... 201
1. Einführung der internen Konvertibilität ... 202
2. Übergang zum System fixer Wechselkurse ... 204
II. Die Außenhandelspolitik ... 210
1. Der Zwang zur Liberalisierung des Außenhandels ... 210
2. Abbau von Handelshemmnissen ... 213
3. Von weichen zu harten Auslandsmärkten ... 218
C. Die Kleine Privatisierung ... 224
I. Öffentliche Auktionen ... 226
II. Restitutionen ... 231
10. Kapitel: Die zweite Phase der Transformation (1992-1994) ... 234
A. Reformen und die Auflösung der Föderation ... 235
B. Die Große Privatisierung ... 239
I. Die Ausgangsbedingungen der Großen Privatisierung ... 239
II. Vorbereitung der Großen Privatisierung ... 247
1. Methoden der Großen Privatisierung ... 247
2. Kommerzialisierung der Staatsunternehmen ... 250
3. Privatisierungsprojekte und Genehmigungsverfahren ... 251
III. Die Couponprivatisierung ... 255
1. Das magische Dreieck ... 255
2. Das walras'sche tâtonnement ... 258
IV. Die Rolle der Investmentgesellschaften ... 262
1. Teilnahme an der Großen Privatisierung ... 262
2. Investmentgesellschaften und Staat ... 265
3. Investmentfonds und Unternehmen ... 268
4. Investmentfonds und Aktionäre ... 271
5. Investmentfonds und Banken ... 275
V. Ergebnisse der Großen Privatisierung ... 277

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

VI. Die Rolle der Kartellämter 279

11. Kapitel: Ethik und Entstehen des Kapitalismus 282

12. Kapitel: Schlußfolgerungen und Ausblick 291

Literaturverzeichnis 294

Personenverzeichnis 332

Sachverzeichnis 334

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Die gesamten Einnahmen und Ausgaben der Staatshaushalte (der Föderation, der ČR und SR) und des Haushalts der Gebietskörperschaften in den Jahren 1989 und 1990 147

Tabelle 2: Die gesamten Ausgaben der Staatshaushalte (der Föderation, der ČR und SR (ohne des Haushalts der Gebietskörperschaften) 148

Tabelle 3: Aufteilung der Dotationen aus dem föderalen Haushalt auf die Haushalte der Republiken (in Mrd. Kčs) 149

Tabelle 4: Bankkredite in den Jahren 1989-1991 160

Tabelle 5: Entwicklung der Geldmenge M3 in den Jahren 1989-1990 162

Tabelle 6: Entwicklung der Geldmenge M1 und M2 (1989-1990) 163

Tabelle 7: Der offizielle Wechselkurs, die Kaufkraftparität und die nominellen und realen Wechselkursänderungen in den Jahren 1990-1991 175

Tabelle 8: Handelsbilanz mit Ländern mit konvertiblen Währungen 177

Tabelle 9: Die Entwicklung der negativen Umsatzsteuer ausgewählter Produkte, 1975 – 1990 (in Mio. Kčs) 187

Tabelle 10: Preisindizes ausgewählter Verbrauchsgüter von 1986 bis 1991 188

Tabelle 11: Relative Preise für Haupwarengruppen im Rahmen des privaten Verbrauchs in der Tschechoslowakei, den EG-Ländern und der BRD 189

Tabelle 12: Monatliche Veränderungsraten der Verbraucherpreise im Jahre 1991 .. 194

Tabelle 13: Entwicklung des Anteils der Tschechoslowakei am Außenhandel der EG und der EFTA 219

Tabelle 14: Verlauf der Kleinen Privatisierung in der ČR 227

Tabelle 15: Initiatoren der Privatisierungsprojekte 252

Tabelle 16: Anzahl der zu privatisierenden Unternehmen und der vorgelegten Projekte 253

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abbildungverzeichnis

Abbildung 1:	Gliederungsschema der Transformationsära.	25
Abbildung 2:	Anzahl der verabschiedeten Gesetze in den Jahren 1983-1993	135
Abbildung 3:	Veränderung des Diskontsätzes und der Zinsobergrenze für neue Kredite an staatliche Unternehmen (1990 und 1991)	157
Abbildung 4:	Inflationsraten und Sollzinsensätze in der ČFSR im Jahre 1990	160
Abbildung 5:	Die nominellen und realen Wechselkursveränderungen	174
Abbildung 6:	Die Entwicklung der Exporte, Importe und Handelsbilanz in den Jahren 1990-1991 (in US$)	178

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Abkürzungsverzeichnis

BRD	Bundesrepublik Deutschland
BSP	Bruttosozialprodukt
CEPR	Centre for Economic Policy Research
CKP	Centrum kuponové privatizace [Zentrum der Couponprivatisierung
č	číslo [Nummer]
CEFTA	Central European Free Trade Association
ČNB	Česká Národní Banka [Tschechische Nationalbank]
ČR	Česká Republika [Tschechische Republik]
ČSAV	Československá akademie věd [Tschechoslowakische Akademie der Wissenschaften]
ČSFR	Česká a Slovenská Federativní Republika [Tschechische und Slowakische Föderative Republik]
ČSSR	Československá socialistická republika [Tschechoslowakische Sozialistische Republik]
DDR	Deutsche Demokratische Republik
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
EÚ ČSAV	Ekonomický ústav Československé akademie věd [Das Wirtschaftsinstitut der ČSAV]
FMSP	Federální Ministerstvo Strategického plánování [Föderale Ministerium für strategische Planung]
FMZV	Federální Ministerstvo zahraničních věcí [Föderale Ministerium für auswärtige Angelegenheiten]
FSÚ	Federální Statistický Úřad [Das Föderale statistische Amt]
HN	Hospodářské noviny
HWWA	Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg
IMF	International Monetary Fund
IWF	Internationaler Währungsfond

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Jg.	Jahrgang
Kčs	Koruna československá [die tschechoslowakische Krone]
KKP	Kaufkraftparität
KPTsch	Kommunistische Partei der Tschechoslowakei
KPdSU	Kommunistische Partei der Sowjetunion
KSZE	Konferenz für Sicherheit und Zusammenarbeit in Europa
LN	Lidové noviny
NATO	North Atlantic Treaty Organisation
NEP	Novaja Ekonomičeskaja Politika [Neue Ökonomische Politik]
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
OF	Občanské Forum [das Bürgerforum]
ODS	Občanská demokratická strana [Demokratische Bürgerpartei]
PgÚ ČSAV	Prognostický ústav Ceskoslovenské akademie věd [Das Prognostische Institut der ČSAV]
RGW	Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe
Sb.	Sbírka zákonů [Gesetzessammlung]
SBČS	Státní banka Československá [Tschechoslowakische Staatsbank]
SR	Slovenská republika [die Slowakische Republik]
UdSSR	Union der Sowjetischen Sozialistischen Republiken
vgl.	vergleiche
VO	Verordnung
VPN	Verejnosť proti nasiliu [Öffentlichkeit gegen Gewalt]
WIIW	Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Einleitung

> Alice sagte höflich: „Könntest du mir bitte sagen, wo ich jetzt hingehen soll?"
>
> „Das hängt ganz davon ab, wo du hinwillst", sagte die Katze.
>
> „Eigentlich ist es mir egal", sagte Alice.
>
> „Dann ist es auch egal, wo du hingehst", sagte die Katze.
>
> „Ich möchte nur gern irgendwo hinkommen!" fügte Alice als Erklärung hinzu.
>
> „Ach, irgendwohin kommst du bestimmt", sagte die Katze, „wenn du weit genug läufst."
>
> *Lewis Carroll, Alice im Wunderland*

Während der Zeit des Sozialismus in Osteuropa gab es einen häufig zitierten Witz: „Der Sozialismus ist der schwierigste Weg vom Kapitalismus zum Kapitalismus." Ein Weg, der in den ostmitteleuropäischen Ländern einen unaufhaltsamen Niedergang ihrer Volkswirtschaften zur Folge hatte. Auch die Tschechoslowakei bezahlte für ihren Umweg über den Sozialismus einen hohen Preis: Die demokratischen Strukturen zerfielen, und die wirtschaftliche Entwicklung wurde um Jahrzehnte zurückgeworfen.

Als im Jahre 1924 in Prag der Kongreß der CIOC[1] tagte, trafen Delegierte aus der ganzen Welt am damals größten mitteleuropäischen Bahnhof ein. Abgeholt wurden sie mit dem seinerzeit besten tschechoslowakischen Auto „Praga". In den Städten Pilsen und Vítkovice sahen sie die fortschrittlichste metallurgische Technologie, in Mähren bei der Ernte die modernsten landwirtschaftlichen Geräte. Die Tschechoslowakei zeigte sich als hochmoderne Industrienation.

Als aber im Jahre 1989, mehr als 40 Jahre nach seiner Emigration, Tomáš Baťa, der innovativste Unternehmer der Vorkriegs-Tschechoslowakei und einer der führenden Schuhhersteller der Welt, seine Heimat aufsuchte, fand er seine ehemaligen Betriebsstätte völlig unverändert vor - gerade so, wie er sie vor langer Zeit verlassen hatte. Nach seinem Rundgang durch die Fabrikationshallen glaubte er, durch ein Industriemuseum geführt worden zu sein.

---

[1] Conseil International de l'organisation scientifique war ein im Jahre 1919 gegründetes internationales Zentrum für den Informationsaustausch im Bereich der exakten Wissenschaften mit Sitz in Paris. Im Jahr 1931 wurde die Nachfolgeorganisation - Conseil International des unions scientifiques ins Leben gerufen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das Mißverständnis Bat'as beleuchtet schlaglichtartig den Verfall des einstmals hochindustrialisierten Landes. Nicht nur die Tschechoslowakei, sondern alle Länder des sozialistischen Lagers erstarrten im Laufe der Zeit zu Industriemuseen.

Der politische Umbruch im Jahre 1989 zog mehr Aufmerksamkeit auf sich als irgend ein anderes Ereignis des ausgehenden Jahrhunderts. Der amerikanische Politologe Francis Fukuyama bezeichnete das Scheitern des Sozialismus gar als das „Ende der Geschichte".[2] Tatsächlich aber bedeutete 1989 nicht nur ein Ende, sondern zugleich auch einen Neubeginn. Werden die osteuropäischen Länder aus der Sackgasse herausfinden, in der sie sich 1989 wiederfanden?

Jedes dieser Länder wird seinen eigenen Weg gehen, der geprägt ist durch seine Geschichte und seine landesspezifischen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gegebenheiten. Das Ergebnis wird von Land zu Land verschieden sein, obwohl es deutliche Gemeinsamkeiten gibt, die aus der sozialistischen Vergangenheit überkommen sind.

Der erste Teil der vorliegenden Arbeit ist den länderübergreifenden Gesetzmäßigkeiten des Transformationsprozesses gewidmet, da der tschechische Transformationsprozeß viele Merkmale aufweist, die allen osteuropäischen Ländern gemeinsam sind. In diesem Teil der Arbeit spüren wir zunächst der *inneren Logik des Transformationsprozesses* nach, um danach im zweiten Teil die Besonderheiten des tschechischen Transformationsweges hervorheben zu können. Da sich länderübergreifende Gesetzmäßigkeiten der Transformation aus der Verbindung von alter und neuer Ordnung ergeben, kommt dem länderübergreifenden Charakter des sozialistischen Systems eine besondere Bedeutung zu.

Im zweiten Teil der Arbeit werden dann die *Besonderheiten des tschechischen Weges* untersucht. Im Vordergrund stehen dabei nicht normative Aussagen über einzelne Reformschritte. Stattdessen prüfen wir stets die *tatsächliche* Auswirkung der getroffenen Maßnahmen auf Wirtschaft und Gesellschaft. Die jeweilige Transformationsperiode wird als Einheit betrachtet, um die verschiedenen Prozesse der Transformation und ihr Ineinandergreifen erkennen und erklären zu können.

[2] Vgl. *F. Fukujama* (1989).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Teil I

Länderübergreifende Transformationslogik

1. Kapitel

Theorien der Transformation

In der Zeit nach dem politischen Umbruch in Osteuropa wurde in den Wirtschaftswissenschaften eine *allgemeine Transformationstheorie* vermißt,[1] die der Wirtschaftspolitik konkrete Handlungsanweisungen hätte geben können. Gleichzeitig wurde die Einmaligkeit der Transformation hervorgehoben, da keinerlei historische Erfahrungen mit derart komplexen Vorgängen existierten.

Trotz zahlreicher Versuche fehlt eine derartige Theorie bis heute. Um möglichst schnell eine passende Theorie der Transformation entwickeln zu können, stützten sich Wirtschaftswissenschaftler wie Reformpolitiker in Osteuropa zunächst auf vorhandene Bruchstücke brauchbar erscheinender Modelle. Sie schöpften aus dem großen wirtschaftstheoretischen Arsenal, das seit dem 18. Jahrhundert aufgebaut wurde.[2] Viele Anregungen für die Gestaltung der Transformation kamen aus der Theorie des Vergleichs von Wirtschaftssystemen. Da diese Theorie den Systemwandel jedoch nicht als dynamischen Prozeß mit eigenen Gesetzmäßigkeiten erfassen kann, war sie als alleinige Basis für eine generelle Transformationstheorie ungeeignet. Immerhin versprach sie wichtige Erkenntnisse über das Funktionieren des Ausgangs- und des Endsystems der Transformation. Aufgrund der klaren Abgrenzung von Ausgangs- und Zielmodellen lassen sich die notwendigen Reformschritte scheinbar mühelos ableiten.

Unter dem politischen und wirtschaftlichen Handlungszwang und auch aus eigener Überzeugung der Reformer wurde die praktische Wirtschaftspolitik in den Reformländern weitgehend durch etwas modifizierte Programme geprägt,

---

[1] Der einzige Versuch, sich mit der Transformation der Zentralverwaltungswirtschaft intensiver auseinanderzusetzen, wurde 1964 veröffentlicht; vgl. *P. D. Propp* (1964). Der dort vorgetragene Ansatz ist jedoch stark auf den seinerzeit hypothetischen Fall der deutschen Vereinigung zugeschnitten.

[2] Zur Anwendbarkeit einzelner Theorien für die Transformation siehe *J. Schulz* (1992), oder: *A. Bohnet / M. Reichhardt* (1993), S. 204-226.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

die ursprünglich vom Internationalen Währungsfonds und durch die Weltbank für überschuldete und krisengeschüttelte Entwicklungsländer entwickelt wurden.[3] Gleichzeitig orientierten sich die führenden Reformpolitiker in Ost- und Mitteleuropa an der radikalen liberalen Doktrin und untermauerten ihren Reformansatz theoretisch durch Ideen von Hayek, Friedman oder Buchanan.[4]

Auf der Suche nach einer realistischen Transformationstheorie galt es auch, die vielen unerwarteten Begleiterscheinungen einzelner Reformmaßnahmen zu erklären. Auch hier reicht ein einziger theoretischen Ansatz nicht aus. Mit dem neoklassischen Paradigma lassen sich viele der untypischen und paradoxen Erscheinungen in den postkommunistischen Ökonomien nicht erklären, und eine monokausale Erklärung der Transformationsschwierigkeiten gibt es nicht.

Daher wurden verstärkt Erkenntnisse aus anderen wissenschaftlichen Disziplinen - vor allem aus den Bereichen der Soziologie und Psychologie - in die Erklärungsmodelle miteinbezogen. Obwohl die Wirtschaftswissenschaften der Anwendung soziologischer oder psychologischer Theorien generell skeptisch gegenüberstehen,[5] kam im Falle der Transformationsländer gerade der interdisziplinären Erforschung von Transformationsprozessen eine besondere Bedeutung zu. Denn die Transformationsmaßnahmen führten zur Umwandlung nicht nur des Wirtschafts-, sondern auch des Gesellschaftssystems; und der Umwandlungsprozeß insgesamt wurde stark beeinflußt durch die aus dem Sozialismus überkommenen Verhaltensweisen der Menschen.

Immer wieder führten Transformationsschritte zu unerwarteten Ergebnissen. Da viele hier beobachtete Wirkungszusammenhänge von entwickelten Marktwirtschaften her nicht bekannt waren, wurde häufig auf die Erfahrungen anderer Transformationsländer zurückgegriffen. Nur aus dem Vergleich verschiedener osteuropäischen Länder untereinander lassen sich einige Gesetzmäßigkeiten der Transformation ableiten. Werden aber die Transformationsländer mit einigen Ländern Lateinamerikas, Ostasiens und Südeuropas verglichen, so ergeben sich zwar auf den ersten Blick gewisse Ähnlichkeiten, doch sind deren Erfahrungen aus den verschiedensten Gründen auf die Länder Osteuropas nur begrenzt übertragbar.[6]

So ging es in den Ländern Südeuropas - Spanien, Portugal und Griechenland – zwar ebenfalls um einen politischen Übergangsprozeß von einem autoritären hin zu einem demokratischen System. Jedoch hatte es dort ununterbrochen eine privatwirtschaftliche Ordnung und zumindest in Ansätzen eine bürgerliche

---

[3] Vgl. *P. v. Schöppenthau* (1992), S. 313 ff.

[4] Vgl. *J. Večerník* (1994), S. 5 f.

[5] Vgl. *B. Frey* (1989), S. 81 ff.

[6] Zur Diskussion auf dieses Thema vgl. *D. Brand* (1990), S. 23 ff. oder *S. Edwards* (1991). Ferner *W. Urban* (1992) oder *P. B. Rana / W. Paz* (1994), S. 119-140.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gesellschaft gegeben.[7] Hingegen handelte es sich in Lateinamerika und Ostasien um wirtschaftliche Reformen unter einem nicht demokratischen System. In keinem dieser Länder waren die Probleme ähnlich komplex wie in Osteuropa, wo demokratische Ordnungen und rechtsstaatliche Institutionen simultan mit privatwirtschaftlich organisierten Marktwirtschaften zu schaffen waren.

Nach wie vor wird nach geeigneten Transformationstheorien gesucht. Dabei weichen die Ansichten der einzelnen Transformationstheoretiker erheblich voneinander ab. Es gibt Theoretiker, welche die Brauchbarkeit bereits existierender wirtschaftstheoretischer Ansätze insgesamt skeptisch beurteilen und eine eigenständige Transformationstheorie zu entwickeln versuchen.[8] Andere betrachten alle Elemente für eine Transformationstheorie als bereits vorhanden und wollen diese lediglich zur Anwendung bringen.[9]

Die Notwendigkeit einer völlig neuen Transformationstheorie läßt sich jedoch anzweifeln. Einmal können viele der vorhandenen theoretischen Ansätze zur Erklärung von Teilproblemen herangezogen werden. Daneben bringt der Umwandlungsprozeß selbst neue Erkenntnisse über die Gesetzmäßigkeiten einer Transformation mit sich. Für die Wirtschaftswissenschaften ist es daher wichtig, die Dynamik der Transformationsprozesse in den verschiedenen Ländern zu beobachten, um die Gesetzmäßigkeiten der Transformation besser zu verstehen. Dabei wirft jeder Versuch einer theoretischen Aufarbeitung der laufenden Reformprozesse neue, unbekannte Fragen auf. In diesem Sinne wird die Beschäftigung mit globalen Fragen der osteuropäischen Reformen weiterhin eine für die ökonomische Theorie lohnende Herausforderung bleiben.

Ausgehend von der leitenden Idee, die Reform in ihren faktischen Zusammenhängen zu erfassen, wird in den folgenden Kapiteln zunächst der Begriff einer *faktischen Transformationslogik* entwickelt und anschließend der Versuch unternommen, die Transformation als einen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Prozeß mit eigenen Gesetzmäßigkeiten zu analysieren. Dabei werden die überkommenen Verhaltensweisen der Menschen, denen in der Transformation eine Schüsselrolle zukommt, und die jeweils spezifische Ausprägung einer Gesellschaft im Verlauf der Transformation besonders berücksichtigt.

---

[7] Vgl. *J. Ahrens* (1994), S. 26 ff.

[8] Vgl. *S. Paraskewopoulos* (1991), S. 22.

[9] Vgl. *E. Helmstädter* (1996), S. 195 f., oder vgl. *N. Kloten* (1989), S. 110.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

2. Kapitel

Transformation als Übergang zur Marktwirtschaft

In seinem „Weg zur Knechtschaft" hat F.A. von Hayek darauf hingewiesen, daß sowohl die Planwirtschaft als auch die Marktwirtschaft einer Mischform beider Systeme vorzuziehen sei. Wettbewerb wie zentrale Planung könnten jeweils nur dann funktionieren, wenn sie als Ordnungsmerkmale vollständig angewandt würden, da sie alternative Lösungsmethoden desselben Koordinationsproblems darstellten.[1]

Diese These ist fragwürdig in dem Sinne, daß in der Realität eine wirkliche Planwirtschaft niemals existierte und auch niemals existieren konnte.[2] Die Wirtschaft in den sozialistischen Ländern wurde stets *quasi-marktwirtschaftlich* gesteuert, obgleich sich das sozialistische Wirtschaftssystem von der westeuropäischen Marktwirtschaft in wesentlichen Punkten unterschied.

Die Transformationswirtschaft stellt eine Mischform eigener Art dar. Sie enthält stets schon zahlreiche ordnungspolitische Elemente der Marktwirtschaft, die aus der Wirtschaftspolitik des jeweiligen Reformlandes resultieren. Zugleich bleiben in ihr aber auch Merkmale des alten Wirtschaftssystems lebendig. Die Transformation führt zu einer durchgreifenden Wirtschafts- und Gesellschaftsumwandlung, in deren Verlauf ein altes System zwar rasch demontiert wird, während aber ein nachfolgendes System erst im Laufe langwieriger Prozesse entsteht.[3]

Die Transformation ist ein Übergangsprozeß, „der durch eine Substitution gegebener ordnungskonstituierenden Merkmale durch andere einen qualitativen Sprung derart bewirkt, daß es zu einer Ablösung des alten Systems durch ein neues kommt".[4] Da während dieses Prozesses für eine gewisse Zeit Elemente der alten wie auch der neuen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nebeneinander wirksam sind, stellt die sich herausbildende Ordnung eine *„alt-neue Ordnung"* und die Wirtschaft eine *„Als-ob-Marktwirtschaft"* dar; es handelt sich um ein Provisorium, das eigenen Regeln folgt.

---

[1] Vgl. *F. A. von Hayek* (1952), S. 65 f. Vgl. auch *N. Kloten* (1991), S. 15 f.

[2] Nur in diesem Sinne hat *Dietz* recht, wenn er behauptet, daß die Planwirtschaften im gewissen Sinne keine Wirtschaften waren. Vgl. *R. Dietz* (1993), S. 153.

[3] Der schnelle Umwandlungsprozeß in der ehemaligen DDR stellte unter den osteuropäischen Ländern vielmehr eine Ausnahme dar.

[4] *N. Kloten* (1991), S. 8 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Umwandlung des Wirtschaftssystems im Zuge der Transformation ist von so weitreichenden und tiefgreifenden politischen und wirtschaftlichen Veränderungen begleitet, daß die überkommenen Vorstellungen des ordnungspolitischen Rahmens gesprengt werden. Die wirtschaftlichen Zustände, die sich während der Übergangszeit herausbilden, sind nicht unter die gewohnten ordnungspolitischen Begriffe der Zentralverwaltungswirtschaft einerseits und der Marktwirtschaft andererseits zu subsumieren. Vielmehr ist das Wirtschaftssystem in den Transformationsländern Osteuropas als eine nicht nur kurzfristig überlebende *Mischform* zu verstehen, deren Institutionen temporär inadäquat sind und die sich am besten als *Transformationsökonomie* bezeichnen läßt.

A. Normative versus faktische Transformationslogik

Nach dem Zusammenbruch des alten politischen Systems traten die Länder Osteuropas in eine Periode politischer und wirtschaftlicher Instabilität ein. Gewiß waren im Rahmen der Etablierung einer neuen Wirtschaftsordnung viele Anpassungsschwierigkeiten erwartet worden; jedoch wurde die Brisanz der bevorstehenden Wirtschaftskrise allgemein unterschätzt. Unter dem Einfluß der krisenhaften Entwicklung in Polen und später der ehemaligen Sowjetunion kam es bald zu Diskussionen über die theoretische Richtigkeit der in verschiedenen Ländern eingeschlagenen Transformationswege.

Im Vordergrund standen dabei zwei Fragen. Zum einen ging es um die Frage nach der richtigen Reihenfolge der Reformschritte *(„Sequencing-Debatte")*.[1] Zum zweiten stand die angemessene Geschwindigkeit der Reformschritte auf dem Prüfstein; dies war die Debatte *„Gradualismus versus Schocktherapie"*.[2] Vielfache Versuche, allein aus dem theoretischen Zusammenhang der avisierten Reformmaßnahmen eine bestimmte Transformationslogik herzuleiten und jede abweichende Entwicklung der Systemtransformation als einen ungünstigeren Weg darzustellen, führten zu einer selbstkonstruierten „normativen Logik".[3]

Betrachtet man die bisherigen Erfahrungen der postsozialistischen Länder jedoch genauer, so fällt auf, daß sie trotz unterschiedlicher Transformationsstrategien durchweg auf die gleichen Hemmnisse und Schwierigkeiten stießen. Das legt die These nahe, daß der Umwandlungsprozeß einer eigenen inneren Logik folgt, die von der „normativen Logik" nicht nur abweicht, sondern mit

---

[1] Zur Sequencing-Debatte exisistieren mittlerweile zahlreiche Veröffentlichungen. Eine gute Übersicht bieten die Veröffentlichungen von *Norbert Funke*. Vgl. *M. Falk / N. Funke* (1993), S. 186 ff. Ferner *N. Funke* (1993), S. 337 ff.

[2] Vgl. *H. van Ees / H. Garretsen* (1994), S. 1 ff.

[3] Zur „normativen" Transformationslogik vgl. *L. Csaba* (1994), S. 97 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ihr grundsätzlich nicht in Übereinstimmung zu bringen ist. Diese erst im Verlauf des Geschehens erfahrene innere Logik wollen wir als *„faktische Logik"* bezeichnen.

Die normative Logik verläßt sich ausschließlich auf wechselseitige Abhängigkeiten der einzelnen Reformschritte untereinander. Sie geht davon aus, daß schon aus diesen Interdependenzen eine optimale Reihenfolge der Reformmaßnahmen und ein angemessenes Tempo ihrer Durchführung abzuleiten sind. Folgt man der normativen Logik, so dürfte es für alle osteuropäischen Länder nur eine einzige optimale Reformstrategie geben.

Aus der Beobachtung, welche Mängel eines Übergangssystems mit welchen Transformationskosten verbunden sind, wäre den verschiedenen Elementen der Transformation eine bestimmte Rangordnung beizumessen, und zwar - je nach ökonomischer Denkrichtung - in unterschiedlicher Reihung. Die Einhaltung der so ermittelten optimalen Reihenfolge der Reformschritte müßte dann zur Minimierung der Transformationskosten führen.[4]

Es stellt sich jedoch die Frage, wie weit eine so gewonnene normative Transformationslogik überhaupt geeignet sein kann, für die praktische Wirtschaftspolitik Empfehlungen auszusprechen.[5] Auf die wichtigsten Zusammenhänge mag diese Logik hinweisen und auch Aussagen darüber enthalten, wie sich bestimmte Fehler vermeiden lassen.[6] Bisher hat sich nur eine einzige brauchbare Maxime herausgeschält: Die Reformen sind so schnell durchzuführen, wie es die politischen und wirtschaftlichen Umstände eben zulassen.[7] Dieses Ergebnis ist keineswegs so trivial, wie es auf den ersten Blick erscheint. Dennoch vermag die normative Logik als alleinige Grundlage für die Gestaltung der Transformation nicht zu überzeugen, da die Transformation auch von anderen Faktoren abhängt und auch auf weitere Kriterien Rücksicht zu nehmen hat als in der normativen Logik vorgesehen.

Als erste grundlegende Erkenntnis müssen wir akzeptieren, daß der institutionelle Wandel nicht im geschichtslosem Raum stattfindet, sondern in histori-

---

[4] Dies gilt nur *certibus paribus*, da es für die Effizienz insgesamt nicht alleine auf das Minimum der Transaktionskosten ankommt.

[5] So vertrat etwa der damalige tschechische Prämierminister *Klaus* die Ansicht, die praktische Wirtschaftspolitik in der Transformation komme bereits mit dem Wissen aus, das in jedem Standardwerk der Wirtschaftswissenschaft vorhanden sei. Vgl. *V. Klaus* (1991e), S. 13. Wörtlich führt er an: „Die einzige Vorschrift, der man für einen erfolgreichen institutionellen und systematischen Wandel folgen muß, ist die der makroökonomischen Stabilisierung gestützt auf vorsichtige makroökonomische Wirtschaftspolitik. Das ist zweifelsohne die Hauptbotschaft, die wir bieten können. Oder, um es etwas anders zu sagen, wir müssen auf die orthodoxen Methoden wirtschaftlicher Stabilisierung vertrauen."(ebenda).

[6] Vgl. *J. Jonáš* (1993), S. 728.

[7] Vgl. *E. Helmstädter* (1996), S. 195.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sche Prozesse eingebunden ist, also in einer historischen Zeit stattfindet und sich nicht beliebig verkürzen oder ausdehnen läßt.[8] Die einzelnen Reformschritte weisen unterschiedliche zeitliche Dimensionen auf, die Reformen lassen sich nicht wesentlich beschleunigen, und ein wirklich schockartiges Vorgehen ist nicht möglich. Auf der anderen Seite lassen sich gewisse neue Systemelemente nicht als ein *„piecemeal social engineering"* (Popper) einführen.

Je länger der Transformationsprozeß andauert, desto wahrscheinlicher wird es, daß sich spontan entstandene und der Transformationsära inhärente *Verkrustungen* herausbilden, die zwar vom alten System abgelöst sind, deswegen aber noch längst nicht in Richtung Marktwirtschaft führen. Daraus ergeben sich Rufe nach staatlichen Interventionen, Zweifel an der Richtigkeit des eingeschlagenen Weges und Forderungen nach Verlangsamung des Transformationsprozesses bis hin zu seinem Stillstand.[9]

Zum zweiten ist der Systemwandel ein *pfadabhängiger Prozeß*, der zunächst von den Ausgangsbedingungen des jeweiligen Landes abhängt.[10] Der Verlauf dieses Prozesses wird zudem geprägt durch das äußere Umfeld und nicht zuletzt durch die konkrete politische Lage.[11] Daher kann es keine „optimale" Transformationsstrategie geben, die für alle Länder gleichermaßen Geltung beanspruchen könnte. Erfahrungen aus einem Land sind daher auf ein anderes nur eingeschränkt übertragbar.

Drittens ist die Transformation ein *spontaner Prozeß*, der zwar ein Ergebnis des menschlichen Handelns, nicht aber auch menschlichen Entwürfe ist (Hayek)[12]. Dem realen Gestaltungsspielraum der Reformpolitiker sind also enge Grenzen gesetzt.

Sowohl das Sequencing-Problem als auch der Streit um die Reformgeschwindigkeit sind in Wirklichkeit Pseudoprobleme. Die eingetretenen Entwicklungen der osteuropäischen Ländern haben die Diskussion um die richtige Transformationsstrategie obsolet gemacht. Die Reformpolitiker konnten bei der Planung einzelner Reformschritte zwar viele Empfehlungen berücksichtigen;

---

[8] Einige Theoretiker, vor allem *Hayek*-Anhänger, sind davon überzeugt, daß es keine Schnellstraße zur Marktwirtschaft geben kann und sich die Transformationsprozesse nicht substantiell beschleunigen lassen. Vgl. *S. Voigt* (1994), S. 82 f.

[9] Als ein Beispiel kann die russische Transformation dienen, die durch den Druck dortiger Interessengruppen auf die Regierung erschwert wurde, vgl. *L. Freinkman* (1995), S. 52 ff.

[10] Vgl. *M. Ellman* (1994), S. 3 f. Solche Prozesse können in evolutorischen Sackgassen enden, wie North am Beispiel der USA einerseits und Lateinamerikas andererseits zeigt. Vgl. im einzelnen *D.C. North* (1990), S. 92-104.

[11] Zur Abhängigkeit einer Transformationsstrategie von der Politik siehe z. B. *S. Gomulka* (1994), S. 89 ff.

[12] Vgl. hierzu wiederum auch *H. Dietl* (1993), S. 71, sowie *D. C. North* (1990), S. 92-104.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

jedoch blieb ihr realer Spielraum sehr beschränkt. Da die Wissenschaft die konkreten Umstände und Situationen nicht im Detail kennt, kann sie nur ein allgemeines Verständnis der spontanen Prozesse vermitteln, nicht aber konkrete Ratschläge geben, für welche ihr die kognitiven Grundlagen fehlen.[13]

Wenn es aber an einer hinreichenden Theorie mangelt und Erfahrungen fehlen, gewinnt das pragmatische Vorgehen den Vorrang. Nordhaus vergleicht die Transformation zu Recht mit einer Schachpartie, für die es zwar mögliche Strategien gibt, während sich aber das Spiel selbst davon unabhängig in verschiedene Richtungen entwickeln kann, die zu Beginn unvorhersehbar sind.[14]

Der Hinweis von Nordhaus, daß die Transformation einem Schachspiel ähnelt, legt auch die Frage nach dem allgemeinen Charakter dieses Spiels nahe - die Frage nach seiner *inneren Logik*. Bei den einzelnen Zügen kann es nicht alleine um deren Richtigkeit an sich gehen, vielmehr muß sich jeder Zug an den zu erwartenden Gegenzügen orientieren. Ein neuer Zug schafft eine neue Situation, aus der sich neue Barrieren für das weitere Spiel ergeben können, so daß - anders als vorhergesehen - nur noch bestimmte Gestaltungsmöglichkeiten verbleiben, die ihrerseits so nicht vorherzusehen waren. Genau darin liegt die Logik der faktischen Transformation.

Im Gegensatz zur normativen Transformationslogik kann die faktische Transformationslogik nicht unabhängig von den Details des Einzelfalles konstruiert werden. Sie besteht real in der Begrenzung der Handlungsspielräume für wirtschaftliche Umgestaltung durch spontane Entwicklungen, wie sie sich aus den Interdependenzen zwischen der Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklung ergeben. Die faktische Transformationslogik wird durch das politisch Machbare geprägt. Wenn es nicht zu einem Abbruch des Transformationsprozesses kommt, machen die eingeführten Reformmaßnahmen bestimmte Handlungs- bzw. Entscheidungsketten wahrscheinlicher als andere. Die Transformationsprozesse suchen so ihre jeweils eigenen Entwicklungspfade.

---

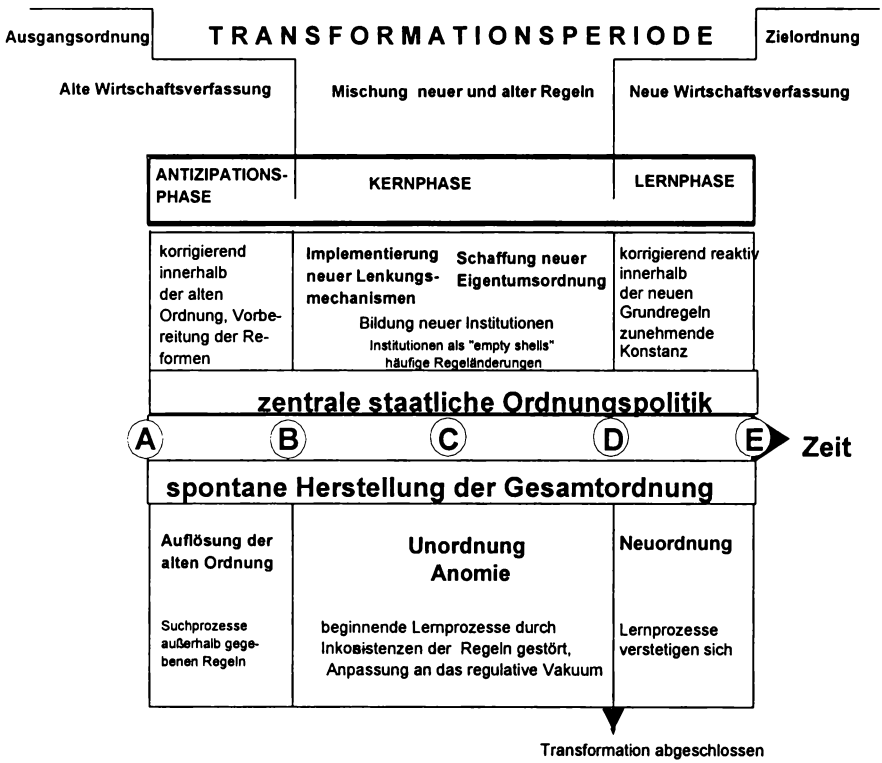
[13] Vgl. *F. A. von Hayek* (1973), S.63 f.

[14] Vgl. *W. Nordhaus* (1992), S. 117. Daß auch einer der führenden Reformpolitiker in Osteuropa, *Václav Klaus*, mehrmals die Transformation mit einer Schachpartie verglichen hat, bestätigt das Bild von *Nordhaus*. Vgl. *V. Klaus* (1991a), S. 20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

B. Die Parallelprozesse der Transformationsära

Innerhalb der Transformationsära lassen sich zwei Arten von wirtschaftlichen Abläufen unterscheiden.[1] Es handelt sich um zwei parallel laufende und sich gegenseitig bedingende Prozesse, die während der gesamten Transformationszeit eine Einheit bilden. Folgendes graphisches Schema der Transformationsära soll diese Prozesse verdeutlichen.[2]



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Delhaes und Fehl (1991), S. 443.

Abbildung 1: Gliederungsschema der Transformationsära

[1] Da sich die Transformation in den osteuropäischen Ländern auf mehrere Jahre erstreckt, kann von einer „Transformationsära" oder sogar „Transformationsepoche" gesprochen werden.

[2] Die Darstellung ist an ein Gliederungsschema von *Delhaes* und *Fehl* angelehnt. Vgl. *K. von Delhaes / U. Fehl* (1991), S. 443.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der *erste Prozeß* der Transformation betrifft die Ablösung des alten Systems durch ein neues. Den Ausgangspunkt bilden konstituierende Setzungen politischer Entscheidungsträger[3] bzw. deren Transformationsstrategie, wie sie in einer bestimmten Reihenfolge der ordnungspolitischen Reformmaßnahmen sichtbar wird.

Der *zweite Prozeß* der Transformation ist der spontan-reaktive Prozeß. Hier geht es um die Reaktionen der betroffenen Wirtschaftssubjekte, die durch den ersten Prozeß ausgelöst werden. Diese spontanen Entwicklungen setzen der Wirtschaftspolitik enge Grenzen.

Die Transformationsökonomie, in der eine alte Ordnung abgebaut und zugleich eine neue errichtet wird, ist aufgrund der Simultanität dieser Prozesse weit komplexer als jede etablierte Marktwirtschaft. Diese extrem hohe Komplexität erschwert die Vorhersehbarkeit der Wirkung von Maßnahmen, was wiederum die Steuerbarkeit der Prozesse im Laufe des Systemwandels beeinträchtigt. Einerseits wird eine neue Ordnung angestrebt, und durch die ordnungspolitischen Maßnahmen wird für die Lernprozesse ein Rahmen vorgegeben. Daneben aber rufen die hierauf folgenden Reaktionen der Wirtschaftsakteure ihrerseits einen ständigen Handlungsbedarf der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger hervor. Das führt dazu, daß wirtschaftspolitische Maßnahmen erneut und häufig genug in entgegengesetzter Richtung getroffen werden müssen.

Der gesamte Transformationsprozeß, d.h. die schrittweise Verdrängung von Institutionen der alten Ordnung durch die Institutionen der Marktwirtschaft, läßt sich in mehrere Phasen einteilen. In Anlehnung an Delhaes und Fehl wollen wir von der *Antizipationsphase* sprechen, die gefolgt wird von der *Kernphase* und schließlich der *Lernphase*. Die hier vorgenommene Einteilung weicht allerdings in einigen Punkten von Delhaes und Fehl ab, weil heute, nach neun Jahren Erfahrung schon mehr über den konkreten Verlauf des Systemwandels in Osteuropa bekannt ist als damals. Die größte Abweichung besteht in der Aufteilung der Kernphase in zwei aufeinander folgende Perioden, die von Delhaes und Fehl noch als inadäquat abgelehnt wurde.[4]

Im Laufe der *Antizipationsphase* kommt es zu den wichtigsten wirtschaftlichen und politischen Entscheidungen. Von ihnen hängt im wesentlichen der Erfolg der gesamten Transformation ab. Diese Phase wird weniger durch die konkret ausgeführten ordnungspolitischen Schritte charakterisiert als vielmehr durch Grundsatzentscheidungen über die einzuschlagende Transformationsstrategie. In einem Nebeneinander und Gegeneinander alternativer Transfor-

---

[3] Vgl. *N. Kloten* (1991), S. 12.

[4] Vgl. *K. von Delhaes / U. Fehl* (1991), S. 441.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mationsstrategien setzt sich in der politischen Konkurrenz eine bestimmte Reformvorstellung durch.

Nun hängt der Erfolg der Transformation nicht alleine davon ab, ob die durchgesetzte Reformstrategie angemessen ist. Daneben ist auch von Bedeutung, wie weit die angekündigten Reformen von den Menschen angenommen werden. Da die Transformation die Umwandlung nicht nur des wirtschaftlichen, sondern auch des gesellschaftlichen Systems mit sich bringt und neben den sozialen auch viele gesellschaftlichen Probleme im Gefolge hat, kommt der Frage ihrer Akzeptanz bei der Bevölkerung eine eminente Bedeutung zu.

Die Transformation wird von den Menschen nur dann akzeptiert, wenn sie glauben, daß die negativen Erscheinungen vorübergehender Natur sind und nur aus der Unvollkommenheit der realisierten Reformmaßnahmen resultieren. Die Gesellschaft muß Vertrauen in die Reformpolitik der neuen, in der Antizipationsphase gewählten Regierung haben, und sie muß davon überzeugt sein, daß diese Regierung bald weitere Reformmaßnahmen einleiten wird, die solche negativen Erscheinungen bereinigen.

Nicht minder wichtig als die Angemessenheit der durchgesetzten Transformationsstrategie und der ersten Reformmaßnahmen sind in dieser Phase der Unsicherheit die von der Regierung ausgehenden und von den Menschen wahrgenommenen Signale. Die bloße Ankündigung der ersten Reformschritte zersetzt alte Koordinationsmechanismen bereits so weit, daß die wirtschaftlichen Akteure selbst damit beginnen, ihren eigenen Weg zu gehen.

Zugleich „gewährt die Antizipationsphase ... den Wirtschaftssubjekten ... Anpassungs- und Vorbereitungsmöglichkeiten“[5], weil die wichtigsten ordnungspolitischen Reformschritte erst allmählich verwirklicht werden. Das setzt allerdings voraus, daß die Menschen bereits während der Antizipationsphase Klarheit über die angestrebten Ziele der Wirtschaftspolitik gewinnen.[6] Nur in diesem Falle besteht eine Chance, die Anpassungs- und Lernprozesse in die gewünschte Richtung zu lenken.

So ist es zum Beispiel hilfreich, wenn die politischen Entscheidungsträger schon während der Antizipationsphase eine restriktive Geld- und Fiskalpolitik verfolgen, und zwar noch vor der Preisliberalisierung. Damit werden zum einen glaubwürdige Signale über das weitere Vorgehen der Regierung gegeben. Zum anderen gelingt es, bereits in dieser Phase neue Anreizstrukturen bei den Unternehmen zu generieren und möglicherweise auch ihre an die Preisfreigabe geknüpften Inflationserwartungen zu dämpfen.[7]

---

[5] Vgl. *K. von Delhaes / U. Fehl* (1991), S. 450.

[6] Vgl. *E. Helmstädter* (1996), S. 195.

[7] Vgl. *V. Klaus* (1994b), S. 308.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der Antizipationsphase folgt die eigentliche *Kernphase* der Transformation. In dieser Periode werden die grundlegenden Bedingungen für den institutionellen Wandel geschaffen. So werden die Preise weitgehend freigegeben, die Außenwirtschaft wird liberalisiert, und Eigentumsrechte werden umgewandelt. Liberalisierungsmaßnahmen und Privatisierung bilden den Kern der Transformation. Sie führen zur Herausbildung von zwei unterschiedlichen Teilordnungen der neuen Wirtschaftsordnung. Damit teilt sich die Kernphase der Transformation in zwei aufeinander folgende Perioden.

Die Reihenfolge der Reformschritte wird kontrovers diskutiert. Obwohl sich eine richtige Reihenfolge allgemein nicht eindeutig bestimmen läßt, denn auch ein simultanes Vorgehen wäre denkbar, gibt es viele theoretische und praktische Gründe dafür, daß die Privatisierung erst nach der Preis- und Außenhandelsliberalisierung durchgeführt werden sollte.[8] Hypothetisch ließe sich zwar ein umgekehrter Weg konstruieren. Gleichwohl wurde in allen osteuropäischen Transformationsländern die Preis- und Außenhandelsliberalisierung dem langwierigen und komplizierten Privatisierungsvorgang zeitlich vorgezogen.[9]

Ausgehend von der faktischen Transformationslogik wird man der in Abbildung 1 vorgenommenen Aufteilung der Kernphase Vorrang geben, da sie die tatsächliche Reihenfolge der Transformationsschritte in allen osteuropäischen Transformationsländern reflektiert. In der *ersten Periode der Kernphase* gibt der Staat die Planungskompetenz zurück und beschränkt sich auf den Abbau von Hemmnissen für die Wirtschaftsakteure und die bewußte Destruktion des alten Systems. Dies führt zu einem provisorischen Zustand der Wirtschaft, in dem zwangsläufig und vorübergehend allen Wirtschaftsakteuren die größten Freiheiten - bis hin zum Chaos - gewährt werden. In der *zweiten Periode der Kernphase*, in der es vorrangig um den Aufbau marktwirtschaftlicher Institutionen geht, greift der Staat in die bestehende Eigentumsordnung ein. Jetzt werden im Zuge der Anpassung an die neu geschaffene Ordnung die Freiheiten und Möglichkeiten der Wirtschaftsakteure wieder schrittweise eingeengt.

Der Erfolg der Transformation ist zwar von der Stringenz aller in dieser Phase getroffenen wirtschaftspolitischen Entscheidungen abhängig. Nicht minder wichtig ist es aber, daß sich die Kernphase bald an die Antizipationsphase anschließt und ihre Dauer möglichst kurz bleibt.[10] Generell lassen sich die angemessenen Laufzeiten von Antizipations- und Kernphase nicht im voraus

---

[8] Schon *Walter Eucken* hielt die Schaffung eines funktionierenden Preismechanismus für eine vorrangige Aufgabe der Wirtschaftspolitik beim Übergang zu einem neuen Wirtschaftssystem. Vgl. *W. Eucken* (1990), S. 225.

[9] Vgl. *M. Falk / N. Funke* (1993), S. 190 f.

[10] Diese Ansicht stützt sich nicht auf die normative Logik, sondern folgt aus den Erfahrungen der Transformationsökonomien. Es besteht ein unübersehbarer positiver Zusammenhang zwischen der Schnelligkeit der Reformen und deren Erfolg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bestimmen. Die Antizipationsphase beginnt nach dem politischen Umbruch mit der Verkündung der Reformen und dauert an, bis mit der Implementierung neuer Lenkungsmechanismen die Kernphase beginnt. Da der Beginn der Kernphase stark vom Reformwillen der Regierung abhängt, kann die Antizipationsphase nur wenige Monate dauern, wie das in der ehemaligen DDR, in Polen und in der damaligen Tschechoslowakei der Fall war.

Die Antizipationsphase kann sich aber auch über mehrere Jahre erstrecken, wie es in Weißrußland und in der Ukraine geschah. Die Erfahrungen aus den Reformländern belegen, wie sehr das lange Verbleiben in der Antizipationsphase den Transformationserfolg gefährdet. Ähnlich sind auch die Anforderungen an die Kernphase: Je schneller die neuen Lenkungsmechanismen implementiert werden, desto größer ist die Chance, die wirtschaftliche Umwandlung erfolgreich zu beenden.[11] Da während dieser Zeit die Eigentumsverhältnisse zu ändern sind, dauert die Kernphase auch bei schnellstmöglicher Durchführung aller Reformmaßnahmen mehrere Jahre.

Der Umwandlungsprozeß könnte zwar bereits mit Abschluß der Kernphase als beendet betrachtet werden, da nach erfolgtem Abschluß der Privatisierung alle konstituierenden Elemente der angestrebten Ordnung ausgebildet sind.[12] Der Begriff Transformation hat jedoch mehr zum Gegenstand als die formale Schaffung neuer Ordnungselemente. Wenn die Transformation zum Erfolg führen soll, müssen auch die Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte der neuen, marktwirtschaftlichen Ordnung entsprechen. Angesichts der Vergangenheit ist dies jedoch nicht ohne weiteres möglich, deshalb folgt auf die Kernphase noch eine dritte Phase - die *Lernphase*. Hier bestehen die neuen marktwirtschaftlichen Institutionen nicht mehr nur als „empty shells" fort, sondern füllen sich mit neuen Inhalten. Nur wenn die Lernphase tatsächlich einsetzt und erfolgreich abgeschlossen wird, bildet sich eine funktionierende Marktwirtschaft heraus, womit die gesamte Transformationsära zum Ende kommt. Dies muß jedoch keineswegs zwangsläufig eintreten.

---

[11] Vgl. *L. Balcerowicz* (1993).

[12] Solche Meinung vertritt z. B. *Václav Klaus*. Vgl. *V. Klaus* (1994b), S. 308.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

3. Kapitel

Transformation des sozialistischen Wirtschaftssystems

Die Ausgangsbasis der Transformation ist das zuvor geltende sozialistische Wirtschaftssystem. Damit waren alle osteuropäischen Ländern einer gemeinsame Wirtschaftsordnung ausgesetzt. Das hat sich zweifellos auf die Grundzüge der Transformation ausgewirkt und ihren Grundcharakter prägt. Wenn beispielsweise die Umwandlung von Eigentumsrechten in allen osteuropäischen Ländern zum Bestandteil der Tranformationsstrategie gemacht wurde, folgt das unausweichlich aus dem Charakter der zu transformierenden Wirtschaftsordnung.

Die Literatur äußert sich nicht einheitlich darüber, in welchem Maße die alte Wirtschaftsordnung das Verhalten der Menschen auch während der Transformationsperiode mitprägen wird. Die herrschende Meinung nimmt den Standpunkt ein, daß bestimmte Verhaltensweisen im Verlauf der Transformationsperiode ihre Ursprünge in der alten Wirtschaftsordnung haben und innerhalb eines kurzen Zeitraums auch nicht zu verändern sind.[1] Andere Thesen gehen von der Annahme aus, daß die Menschen sich stets am gegebenen institutionellen Rahmen orientieren und die in der alten Ordnung entstandenen Verhaltensmuster während der Transformation „allenfalls eine untergeordnete Rolle" spielen.[2]

Beiden Sichtweisen liegt ein typologisiertes und wenig realistisches Bild des sozialistischen Wirtschaftssystems zugrunde. Aus diesem werden sodann entsprechende Verhaltensweisen abgeleitet.[3] Das muß zu verzerrten Ergebnissedn führen. Bevor wir jedoch der Frage nachgehen, ob und in welcher Weise sich die gewohnten Verhaltensweisen nachhaltig auf die Transformation auswirken (Abschnitt A), wollen wir uns zunächst ein möglichst wirklichkeitsgetreues Bild von der Funktionsweise des alten Systems machen (Abschnitt B). Abschnitt C ist sodann den länderspezifischen Ausformungen des sowjetischen Wirtschaftssystems im Zuge der Reformen gewidmet, die zu einer der wichtigsten Ausgangsbedingung für die jeweilige Transformation geworden sind.

---

[1] Vgl. z. B. *P. Murrell* (1992a), S. 38 ff.

[2] *B. Lageman* u.a. (1994), S. 33.

[3] Vgl. z. B. *H. Schmieding* (1992), S. 14 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

A. Zur Logik der Zentralverwaltungswirtschaft

Bevor der reale Sozialismus unterging, existierte er in der ehemaligen UdSSR mehr als 70 Jahre und in anderen osteuropäischen Ländern immerhin mehr als 40 Jahre. Er konnte sogar einige - wenn auch bescheidene - Erfolge aufweisen.[1] Das wäre unmöglich gewesen, wenn dieses System nicht auf einer funktionsfähigen wirtschaftlichen Grundlage gestanden hätte. Gerade diese aber war ihm durch die westliche Wissenschaft hartnäckig abgesprochen worden.

Ganz allgemein wurde - und wird oft noch immer - im realen Sozialismus eine *Zentralverwaltungswirtschaft* erblickt, was eine theoretische Fiktion ist. Im Westen wurde die Diskussion über die Funktionsfähigkeit einer solchen Zentralverwaltungswirtschaft seit den 20er Jahren geführt.[2] Sie belegte mit zahlreichen Argumenten, daß eine Wirtschaft nicht funktionsfähig sein kann, die auf der Zentralisierung aller wirtschaftlicher Abläufe und Entscheidungen in den Händen einer politischen Führung basiert.[3]

Wie konnte es geschehen, daß der reale Sozialismus gleichwohl funktionierte (wenn auch eher schlecht als recht)? Eine nicht unplausible Antwort auf diese Frage ist, daß die existierenden sozialistischen Systeme in Wirklichkeit anders organisiert waren als eine Zentralverwaltungswirtschaft. Die Kritiker setzten sich mit einem theoretischen Modell auseinander, das nur in ihren Köpfen existierte, tatsächlich aber nirgendwo in der realen Welt vorzufinden war. Sie bekämpften gewissermaßen *Luftschlösser*, wobei sie der Selbstdarstellung der osteuropäischen Länder folgten. Zwar konnten sie nicht umhin, die reale Entwicklung in den sozialistischen Ländern zur Kenntnis zu nehmen, aber darin sahen sie stets nur Abweichungen vom eigentlich relevanten Modell der Zentralverwaltungswirtschaft.

Schon die russische Erfahrung kurz nach der Revolution 1917 zeigte, daß eine strikte Zentralverwaltungswirtschaft tatsächlich nicht funktionsfähig ist: Sobald die Bolschewiki dieses Modell im Jahre 1918 eingeführt hatten, kehrten sie nach einem wirtschaftlichen Desaster sehr rasch wieder zur marktwirtschaftlichen Ordnung zurück.[4] Diese von 1921 bis 1927 dauernde Marktwirtschaft unter der Bezeichnung NEP - Novaja Ekonomiceskaja Politika - war

---

[1] Vgl. *M. Olson* (1992c), S. 55 ff.

[2] Vgl. z. B *L. von Mises* (1920/21), S. 86 ff. Eine sehr informative Wiedergabe dieser Diskussion aus der heutigen Sicht ist bei *Lavoie* zu finden, vgl. *D. Lavoie* (1985).

[3] Für alle vgl. *D. Cassel* (1990).

[4] Vgl. *R. Lorenz* (1976), S. 118 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zwar wirtschaftlich erfolgreich,[5] zerbrach dann jedoch an den Macht- und Gewinninteressen der Nomenklatura Stalins.[6] Die darauffolgende Abschaffung der Marktwirtschaft führte aber nicht zurück zum System der Zentralverwaltungswirtschaft, sondern mündete in ein anderes Wirtschaftssystem, das sich in der Sowjetunion und später auch in anderen osteuropäischen Staaten als erstaunlich resistent erwiesen hat. Dieses System läßt sich aus heutiger Sicht in der Terminologie der Neuen Politischen Ökonomie am besten als eine *rent-seeking-society* bezeichnen.[7]

I. Der Begriff „Zentralverwaltungswirtschaft"

Daß der Begriff der „rentensuchenden Gesellschaft" den Kern treffen könnte, erscheint zunächst erstaunlich, da er für kapitalistische Wirtschaften geprägt wurde. In diesem Erstaunen verrät sich allerdings eine gewisse Ratlosigkeit im Umgang mit dem real existierenden Wirtschaftssystem der sozialistischen Länder. Dies wird auch deutlich, wenn man sich die unterschiedlichen Bezeichnungen für dieses Wirtschaftssystem vor Augen hält. Die ursprünglich oft verwendeten Begriffe Zentralverwaltungs- oder Planwirtschaft werden heute überwiegend abgelehnt, weil die realen Wirtschaftssysteme von dem Idealtypus grundlegend abwichen und auch keine Neigung zeigten, sich ihm anzunähern. Statt dessen war eine ausgeprägte Tendenz dieser Systeme zu beobachten, im Zuge der weiteren Entwicklung marktwirtschaftliche Steuerungsmechanismen zu übernehmen.

Die Verwendung der beiden Begriffe basierte auf der unrealistischen Vorstellung, daß in den realen Systemen Lenkung und Koordinierung der Wirtschaft durch eine Zentrale bzw. nach einem einheitlichen Plan erfolgten. Inzwischen wurden die wenig adäquaten Bezeichnungen Zentralverwaltungs- bzw. Planwirtschaft zunehmend durch neue Begriffe ersetzt. Je nach dem, welche Systemkomponente der jeweilige Betrachter als konstitutiv ansah, kennzeichnete man jene Wirtschaften als „monopolisierte Marktwirtschaft",[8] „admini-

---

[5] Vgl. *G. Meyer* (1974), S. 519 ff.

[6] Vgl. *I. Bayer* (1992), S. 605 ff.

[7] Die Theorie der rent-seeking-society ist von *Buchanan*, *Tullock* und *Tollison* entwickelt. Vgl. *J. M. Buchanan* (1980), *G. Tullock* (1980) oder *G. Tullock* (1987). Die Anwendung der Rent-seeking-Theorie für sozialistische Gesellschaften wurde unabhängig voneinander von *Klaus* und *Leipold* vorgenommen, vgl. *V. Klaus* (1990b), S. 11 und *H. Leipold* (1991), S. 232 ff.

[8] Vgl. *L. Mlčoch* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

strative Marktwirtschaft",[9] „shortage economy",[10] „redistributive Wirtschaft"[11] oder „rent-seeking-society".[12]

Mit solchen Bezeichnungen wird jeweils ein bestimmtes Systemelement akzentuiert. Hingegen hat sich ein Begriff, der das System insgesamt kennzeichnet, nicht gefunden. Einige Forscher behelfen sich damit, daß sie einen völlig neutralen Begriff verwenden, wie z.B. „soviet-type economy".[13] Am Ende kommt es allerdings weniger darauf an, einen passenden Begriff für das System insgesamt zu finden, als vielmehr darauf, das reale System möglichst wirklichkeitsnah darzustellen.

Im folgenden gehen wir davon aus, daß sich das sozialistische Wirtschaftssystem treffend als eine *spezifische Form der Marktwirtschaft*[14] mit einer starken Tendenz zu organisierter Rentensuche beschreiben läßt. Gegen diese Behauptung könnten freilich zwei Einwände vorgebracht werden:

Der *erste* Einwand geht auf die Erfahrung zurück, daß die Wirtschaftserfolge in der Anfangsphase des Sozialismus offenbar auf den Einsatz planwirtschaftlicher Koordinierungsmechanismen zurückzuführen sind. Auf den ersten Blick scheint die wirtschaftliche Entwicklung der realen sozialistischen Ordnung von einer zunächst stark und dann weniger zentralisierten Wirtschaft bis hin zur sozialistischen Marktwirtschaft zu verlaufen.[15]

Eine solche Sicht impliziert, daß zumindest in der frühen Entwicklungsphase eine starke Zentrale mit weitreichenden Kompetenzen vorhanden war. Daher liegt die Argumentation nahe, daß konzentrierte Kompetenzen auf zentraler Ebene zu einer schnelleren Reallokation des Kapitals in den Aufbau der Schlüsselindustrien und zum schnellen Wachstum des BSP führten[16] und jegli-

---

[9] Verwendet vor allem von den Wirtschaftswissenschaftlern in der Sowjetunion, wie *P. Aven*, *S. Belanovki*, *V. Konstantinov* u. a., vgl. *V. Naishul'* (1993), S. 30.

[10] In die Literatur von *Kornai* eingeführt, vgl. *J. Kornai* (1980).

[11] Bevorzugt von den Sozialwissenschaftlern verwendet, vgl. *A. Heller / F. Féhér, G. Márkus* (1983).

[12] Z. B. vgl. *V. Klaus* (1990b), S. 11 und *H. Leipold* (1991), S. 232 ff.

[13] Vgl. *M. Olson* (1989), S. 8 ff., oder *J. Winiecki* (1993), S. 384 ff.

[14] Diese Ansicht vertritt auch *Friedman*: Er behauptet bezüglich der sozialistischen Wirtschaft: „It is a very distorted market, but it is a market nonetheless." Vgl. *M. Friedman / A. Nove* (1984). Schon in früheren Jahren waren *Milton* und *Rose Friedman* der Meinung, daß die Zentralverwaltung eine Fiktion und die Wirtschaft auf jeder Ebene marktwirtschaftlich gesteuert war, vgl. *M. Friedman / R. D. Friedman* (1980), S 22 f. Zur ähnlichen Schlußfolgerung kommt *Haffner*, vgl. *F. Haffner* (1970).

[15] Z. B. *J. Kornai* (1992b), S. 19 f.

[16] Vgl. *A. Nove* (1980).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

che Abweichung ein instabiles Wirtschaftssystem nach sich gezogen hätte.[17] So wird zumindest eine zeitweise funktionierende Planwirtschaft suggeriert.

Real war die Tendenz zur Verlangsamung bis hin zur Stagnation des Wirtschaftswachstums dem System immanent. Dieser Vorgang ist nicht allein durch die Schwächung irgendeiner Zentrale zu erklären. Zutreffender erscheint die Erklärung von Olson, daß sich die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Landes umgekehrt proportional zur Verhandlungsmacht und zur Anzahl der organisierten Interessengruppen in der Gesellschaft verhält.[18] Zu Beginn existierten nur wenige relevante Gruppen, die ihre Rente direkt vom erwirtschafteten, noch niedrigen Bruttosozialprodukt abschöpfen konnten und daher ein unmittelbares Interesse an seiner Steigerung hatten. Später stieg sowohl die Zahl als auch die Bedeutung verschiedener Gruppeninteressen kontinuierlich an. Dadurch wurde es für eine Vielzahl von Gruppen vorteilhafter, ihre Anstrengungen auf das Erreichen und Sichern ihrer relativen Positionen bis hin zur Monopolstellung zu richten.

Der *zweite* mögliche Einwand gegen die These vom sozialistischen Wirtschaftssystem als einer Art von Marktwirtschaft argumentiert, daß es ja zweifellos in jedem sozialistischen Land bis zur politischen Wende zum Beispiel eine planwirtschaftliche Hierarchie gegeben hat und Jahres- und Fünfjahrespläne erstellt wurden. Das abstrakte Modell der Zentralverwaltungswirtschaft ging ja von einer ursprünglich sehr mächtigen Zentrale aus, der eine Reihe von mehr oder weniger gehorsamen Firmen gegenüberstanden. Dieses Bild entstand unter dem in der Öffentlichkeit suggerierten Eindruck, daß in jedem sozialistischen Land eine effizient arbeitende Planungskommission existierte und jedes Jahr ein Planungsritual abgehalten wurde.

Wie wir im folgenden erläutern werden, könnte nichts wirklichkeitsferner sein als dieser Eindruck. Tatsächlich war die zentrale Behörde als Koordinationsinstanz hoffnungslos überfordert. Auch als Kontrollorgan unternahm sie keine ernsthaften Versuche, ihre Aufgaben wahrzunehmen. Als Wirtschaftszentrum wirkte der Staat mit allen seinen Organen dysfunktional, und die meisten seiner Eingriffe in den Wirtschaftskreislauf verursachten Chaos.[19]

---

[17] Vgl. *J. Kornai* (1992b), S. 571.

[18] Diese Theorie wurde von *M. Olson* (1985) entwickelt und von ihm selbst auf die sozialistische Gesellschaften angewandt, vgl. *M. Olson* (1989), S. 8 ff., ferner *M. Olson* (1992c), S. 55 ff.

[19] Vgl. *J. Kowalski* (1983), S. 261 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

II. Die zentrale Planung als eine doppelte Illusion

Es erhebt sich die Frage, wie die sogenannten Zentralverwaltungswirtschaften tatsächlich ohne eine funktionsfähige zentrale Verwaltung funktionieren konnten. Die Antwort ist denkbar einfach. Trotz divergierender institutioneller Rahmenbedingungen existierten in den sozialistischen Ländern tatsächlich *Märkte*, auf denen Preise, Erträge und horizontale Interaktionen zwischen Wirtschaftsakteuren dieselbe Schlüsselrolle spielten wie in gewöhnlichen Marktwirtschaften.[20] Um dies zu demonstrieren, wollen wir nunmehr einige Ordnungselemente des realen sozialistischen Wirtschaftssystems betrachten, wie Eigentumsrechte, Preisbildung und Steuerungsmechanismen.

Offiziell waren die „nationalisierten" *Produktionsmittel* Eigentum des Volkes und rechtlich Eigentum des Staates, wobei im Sozialismus zwischen Staat und Volk kaum unterschieden wurde. Faktisch lagen die Verfügungsrechte über das „Volkseigentum" allerdings weder beim Volk noch beim Staat. Sie wurden ausgeübt durch die Volks- oder Staatsbetriebe, so daß sie tatsächlich bei den Managern bzw. bei Koalitionen aus Managern und Branchenministerien lagen.[21] Aus Management und betrieblichem Partei- und Gewerkschaftsapparat wurden im Unternehmen Kontrollgruppen gebildet, die das Geschehen vor Ort überwachten und aufgrund ihrer - wenn auch eingeschränkten - Verfügungsrechte faktisch die Eigentümer des Unternehmens waren.

Von *de jure*-Eigentümern unterschieden sie sich lediglich durch zwei Merkmale. Zum einen konnten sie ihr Unternehmen nicht veräußern. Zum anderen mußten sie, um sich die Erträge aus ihrem Unternehmens tatsächlich aneignen zu können, die hierarchisch übergeordneten Organe in die betriebliche Koalition einbinden. Darauf verwendeten sie viel Energie. Die Suche nach entsprechenden Gratifikationen war ein wesentlicher Bestandteil ihrer rentenorientierten Geschicklichkeit.[22] Daß die Eigentumsrechte beschränkt waren, fiel weniger stark ins Gewicht als auf den ersten Blick zu vermuten; denn die faktischen Eigentümer waren wenig daran interessiert, das Unternehmen, welches ihnen eine hohe Rente sicherte, zu veräußern.

Abweichend vom theoretischen Modell der Zentralverwaltungswirtschaft wurden die *Preise* nicht durch eine Zentrale von oben festgesetzt; sie entstanden stets im Verhandlungsprozeß unter starkem Einfluß der Betriebe.[23] Dabei waren die Unternehmen im Sozialismus an möglichst hohen Preisen für ihre Erzeugnisse interessiert. Mit ihrer Hilfe konnten sie erstens ihren Plan, der in

---

[20] Vgl. *F. Haffner* (1970), S. 89 ff.
[21] Vgl. *D. Tříska* (1990), S. 10.
[22] Vgl. *L. Mlčoch* (1990), S. 237.
[23] Vgl. *V. Klaus* (1991b), S. 83.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aggregierten Preisen ausgedrückt war, leichter erfüllen und zweitens einen höheren Teil der Erlöse in Lohnfonds konvertieren.[24] So wurde über die Marktpreise auf der unteren Ebene der Betriebe entschieden. Die Zentrale, welche eigentlich die Interessen der Nachfrager vertreten sollte, konnte sich demgegenüber nie durchsetzen.

Das lag daran, daß die der Zentrale mitgeteilten Inputkosten, deren angebliche Zunahme die angestrebten Preiserhöhungen rechtfertigen sollte, von den Betrieben zumeist absichtlich verfälscht wurden. Der Zentrale fehlten die notwendigen Informationen, um die Richtigkeit solcher Angaben nachzuprüfen. Darüber hinaus hatte auch der bürokratische Apparat kein wirkliches Interesse daran, die Preise nach unten zu revidieren. Über hohe Preise wurden die Renten von der Nachfrage- auf die Angebotsseite und weiter an die Bürokratie transferiert.[25] Andererseits wurden die Preise bei den wichtigsten Konsumgütern künstlich niedrig gehalten, wofür sich die Anbieter allerdings mit Subventionen entschädigen ließen.

In der westlichen Literatur findet sich allzuoft die Behauptung, daß der *finanzielle Erfolg* der Unternehmen im Sozialismus eine untergeordnete Rolle spielte.[26] Dies entspricht nur teilweise der Realität. Auf der Makroebene spielte das Geld wirklich eine passive Rolle; das Geldwesen war dadurch deformiert, daß es kein einheitliches Geld gab und die geldwirtschaftlichen Institutionen unterentwickelt waren.

Ganz anders sah es jedoch auf der Mikroebene für die Wirtschaftsakteure aus. In ihren Entscheidungen spielte das Geld eine wichtige Rolle. Für die privaten Haushalte erfüllte es dieselben Funktionen wie in westlichen Marktwirtschaften. Aber auch in der Unternehmenssphäre determinierte es die Entscheidungen. Da die Betriebsergebnisse monetär erfaßt wurden, hatte für die Unternehmen der finanzielle Erfolg höchste Priorität. Für sie war er die Legitimationsgrundlage für diverse Ansprüche an das Zentrum und verschaffte den Spielraum für die nötigen Manipulationen. Die Geldmenge in den Händen der Betriebe korrelierte positiv mit deren wirtschaftlichen Möglichkeiten, und deshalb bestimmten die Erlöse das betriebliche Verhalten.

Der einzige Unterschied zu Privatunternehmen in westlichen Marktwirtschaften lag darin, daß Geldmangel keine unüberbrückbare Hürde für weitere wirtschaftliche Aktivitäten war.[27] Die sozialistische Wirtschaft läßt sich als *halb-monetarisiert* bezeichnen.[28]

---

[24] Vgl. *J. Zieleniec a kol.* (1990), S. 117 f.

[25] Vgl. *H. Leipold* (1991), S. 233.

[26] Vgl. z. B. *K. Laski / J. Pöschl* (1994), S. 70.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eine Abweichung vom theoretischen Modell der Zentralverwaltungswirtschaft stellten auch die *Steuerungsmechanismen* dar, die sich im Laufe der Zeit zunehmend verfestigten. Theoretisch sollte der Plan innerhalb einer Zentralverwaltungswirtschaft die Schlüsselrolle einnehmen; diese Funktion erfüllte er jedoch zu keiner Zeit. Tatsächlich wurden weder der Einsatz von Produktionsfaktoren noch die Betriebsergebnisse durch einen zentralen Wirtschaftsplan bestimmt.

In der Realität waren es die Unternehmen, die aufgrund ihrer tatsächlichen Handlungskompetenzen über Menge, Art und Standort der Produktion entschieden. So wurde die „Planwirtschaft" nicht durch den zentralen Plan, sondern über Märkte gelenkt und koordiniert - eine Erklärung dafür, daß das Wirtschaftssystem jahrelang funktionieren konnte.[29]

Die Wirtschaftseinheiten waren alles andere als einflußlose Objekte einer zentralen Planung. Im Gegenteil, die zentrale Planbehörde war ein *Spielball* der Interessen der Betriebe und der von ihnen gebildeten Machtkoalitionen. So war die zentrale Planung in doppelter Hinsicht eine Illusion. Der Planungsprozeß war sowohl ein Spiel „um den Plan", als auch ein Spiel „mit dem Plan".

Die erste Spielart ist ein nicht-kooperatives Spiel *„um den Plan"*, bei dem das Zentrum und der Betrieb entgegengesetzte Interessen vertreten. Das Unternehmen versucht, extrem „weiche" Pläne durchzusetzen und nutzt dabei seinen Informationsvorsprung dem Zentrum gegenüber. Das Zentrum wiederum bemüht sich umgekehrt, dem Unternehmen aufgrund der ihm zugänglichen Informationen höchstmögliche, d.h. maximale, aber erfüllbare Pläne aufzuzwingen. Gegenstand dieses Spieles sind die quantitativen Parameter des Wirtschaftsergebnisses, die das Unternehmen zu erfüllen hat.

Die zweite und weitaus wichtigere Spielart ist ein kooperatives Spiel *„mit dem Plan"*. In diesem Spiel werden die Planparameter ausschließlich von den Betrieben bestimmt, wobei die vorgesetzten Organe „zu helfen" versuchen. Die kooperative Haltung der Zentrale ergibt sich daraus, daß ihre eigene Leistung nicht nur an den tatsächlichen Wirtschaftsergebnissen der Unternehmen gemessen wird, sondern auch am Grad der formalen Planerfüllung. Gegenstand dieses Spiels sind die qualitativen Parameter des Wirtschaftens, denen das Unternehmen zu genügen hat. Diese sind von ihm im Gegensatz zu den quantitativen Parametern leicht zu manipulieren, da das Zentrum aufgrund der gegebenen

---

[27] In diesem Zusammenhang spricht *Kornai* von „weicher Budgetierung", vgl. *J. Kornai* (1980).

[28] Vgl. *V. Klaus* (1988), S. 93.

[29] Vgl. *L. Mlčoch* (1990), S. 249.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Informationsasymmetrie nicht in der Lage ist zu ermitteln, welche Rationalisierungs- oder Innovationsmöglichkeiten das Unternehmen tatsächlich besitzt.

Diese Spielart wird von den Unternehmen insbesondere dann eingesetzt, wenn sie zusätzliche Investitionen, Devisen oder Arbeitskräfte benötigen.[30] Zu ähnlichen Koalitionen zwischen Verwaltung und Unternehmen kommt es auch in westlichen Marktwirtschaften: Kooperative Spiele entstehen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge oder der Ausübung bestimmter Kontrollen durch die Verwaltung.

Die Monopolmacht der deutschen Stromgiganten etwa ist auf ähnliche Koalitionen zurückzuführen. Diese können sogar einen kriminellen Charakter haben, wenn es zu gesetzwidrigen Vereinbarungen, zum Amtsmißbrauch und ähnlichem kommt. Die Gefahr solcher Koalitionen ist beiden Wirtschaftsordnungen gemeinsam. Während sie jedoch in den westlichen Marktwirtschaften einen Fremdkörper darstellen, den es zu beseitigen gilt, waren sie für das Funktionieren des sozialistischen Systems unumgänglich.

Aus dem *ersten Spiel*, dem Spiel um den Plan, ergaben sich für die Unternehmen Planvarianten, deren Erfüllung dann durch das *zweite Spiel* erleichtert wurde. Die Interaktionen zwischen beiden Seiten, den Vertretern der zentralen Planung auf der einen Seite und jenen der Unternehmensführung auf der anderen waren charakterisiert durch eine ausgeprägte Macht- und Informationsasymmetrie.

Die *Macht* lag aufgrund der formalen Kompetenzen in den Händen der Zentrale, während umgekehrt die Unternehmen über beträchtliche *Informationsvorsprünge* gegenüber der Zentrale verfügten. Auf diese asymmetrischen Verteilungen von Macht und Information in den sozialistischen Wirtschaften ist das in der westlichen Literatur entwickelte Principal-Agent Modell anzuwenden. Die Probleme der zentralen Planung sind vorwiegend unter diesem Aspekt zu behandeln.[31]

Wir haben hier Charakteristika nachgezeichnet, was die Arbeitsweise der Zentrale, das Zusammenspiel von Zentrale und Unternehmen sowie die Funktionen von Preisen und Verfügungsrechten angeht, mit deren Hilfe sich der Charakter der Lenkungs- und Steuerungsmechanismen in den real existierenden sozialistischen Wirtschaften zusammenfassen läßt. Das sozialistische Wirtschaftssystem war eine *spezifische Form der Marktwirtschaft*, in welcher neben der Zentrale als dem formalen Lenkungsorgan auch Märkte ihre Lenkungs- und Koordinierungsfunktion erfüllten.[32] Einerseits gab es den Konsumgütermarkt,

---

[30] Vgl. *L. Mlčoch* (1990), S. 152 ff. und 241 f.

[31] Vgl. *H.-J. Hof* (1991), S. 36 ff.

[32] Vgl. *J. Staniszkis* (1989), S. 561 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auf den sich der Plan indirekt bezog. Daneben dem waren für die Unternehmen im Sozialismus zwei weitere Märkte ausschlaggebend: der horizontale Investitionsgütermarkt und der vertikale Regulierungsmarkt.

Der erste, der *horizontale Investititonsgütermarkt* diente den horizontalen Interaktionen im Produktionsbereich. Auf beiden Marktseiten standen Unternehmen. Ihre Liefer-und Abnahmebeziehungen im Hinblick auf Gütermengen und -preise waren zwar dem Plan unterworfen; dieser konnte jedoch nie eingehalten werden. Somit waren die Unternehmen gezwungen, auf einen Markt auszuweichen, auf dem sie sich als Anbieter und Nachfrager verhielten. Das Ergebnis ihres Marktgebarens waren häufig vom Plan abweichende Mengen und Preise.

Der zweite, *vertikale Regulierungsmarkt* diente den vertikalen Interaktionen zwischen Unternehmen und Administration. Auf der einen Marktseite standen die Unternehmen, auf der anderen agierte die Planbehörde. Beide Parteien waren auf einem Markt tätig, den Apolte als „Regulierungsmarkt" bezeichnet.[33] Apolte sah einen solchen Regulierungsmarkt erstmals im Verlauf der Reformphase in Ungarn und Polen. Jedoch fanden die formal „planwirtschaftlichen" vertikalen Beziehungen zwischen Bürokratie und Unternehmen auch im real existierenden Sozialismus im Rahmen von Märkten statt.

Auf diesem Regulierungsmarkt waren für die Unternehmen weiche Pläne, Subventionen, Investitionszuwendungen und Kredite zu erhalten.[34] Anbieter der solchermaßen „gehandelten Güter" erzielten auf diesem Markt Gewinne in Form von Korruptionsgeldern. Ein Teil der finanziellen Zuwendungen floß nämlich von den Unternehmen an die Koalitionspartner in der Zentrale zurück. Auf dem Regulierungsmarkt setzten sich große Betriebe und Kombinate auf Kosten kleinerer Unternehmen durch, wobei die Lobby der Großen oft bis weit in die Spitzen der politischen Macht reichte.

Aus der Sicht des Unternehmens lag ein wichtiger Unterschied zu westlichen Marktwirtschaften darin, daß zwar das Wirtschaftsergebnis auf dem horizontalen Markt erzielt wurde, dabei aber stets unterstützt und abgesichert werden mußte durch Erfolge auf dem vertikalen Regulierungsmarkt, durch vertikale Machtbeziehungen.[35]

Um den Unterschied zwischen der sozialistischen Marktwirtschaft und jener westlicher Prägung genauer herauszuarbeiten, sind noch einige Elemente der Entscheidungsstruktur im realen Sozialismus hervorzuheben. Wichtiger Bestandteil des Entscheidungsprozesses war die politische Einflußnahme ver-

---

[33] *T. Apolte* (1992), S. 62.

[34] Vgl. *M. A. Reiman* (1994), S. 238 f., ferner *J. Kornai* (1985).

[35] Vgl. *J. Hlaváček / D. Tříska* (1986).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schiedener Mitglieder der *Nomenklatura*.[36] Sie konnten sich über den Plan jederzeit hinwegsetzen und sich auf diese Weise eigene Wünsche erfüllen. Solange die kommunistische Partei einigermaßen monolithisch war, diente ihre Macht zudem der Durchsetzung zentraler Ziele.[37] Seit den späten 50er Jahren jedoch bildeten die lokalen Parteizentren strategische Koalitionen mit dem örtlichen Management, wodurch sich die Tendenz zum Markt verstärkte.

Die in allen sozialistischen Ländern spontan entstandene Ordnung war die folgerichtige Reaktion auf den Versuch, das nicht funktionsfähige und in sich widersprüchliche System der Zentralverwaltungswirtschaft von oben her durchzusetzen. Es gelang den Wirtschaftsakteuren spontan, das System in der Weise zu modifizieren, daß es einigermaßen funktionsfähig wurde. In diesem Sinne gilt auch für sozialistische Systeme Hayeks Diktum, daß „die Ordnungen Ergebnisse des menschlichen Handelns, nicht des menschlichen Entwurfs" sind.[38]

Die im Sozialismus spontan entstandene Ordnung wies einige Grundzüge der Marktwirtschaft auf. Nicht das offiziell proklamierte System der Zentralverwaltung bildete den Rahmen für ökonomisches Handeln, sondern die davon stark abweichende Ordnung der *Quasi-Marktwirtschaft*. Privathaushalte wie Unternehmen entwickelten angesichts der gegebenen institutionellen Bedingungen Verhaltensweisen, unter denen sich im Laufe der Zeit die effizienteren durchsetzten. Es ist nicht verwunderlich, daß auch während der Transformation solche Verhaltensweisen den Entwicklungsprozeß prägen.

Einige der eingespielten Verhaltensweisen erleichterten sogar den Systemwandel. Hätte die Zentralverwaltungswirtschaft nur annähernd so funktioniert wie von der Fachliteratur unterstellt, wäre die Transformation von vornherein zum Scheitern verurteilt gewesen. Ein staatliches Unternehmen ohne jegliche Entscheidungs- und Verfügungsrechte, das jahrzehntelang Objekt der zentralen Planunggewesen ist, hätte überhaupt jede Anpassungsfähigkeit verloren.

---

[36] Zum Begriff Nomenklatura vgl. *M. S. Voslensky* (1980).

[37] Vgl. *V. Naishul'* (1993), S. 31.

[38] Vgl. *F. A. von Hayek* (1967).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

B. Die überkommenen Verhaltensweisen

Die Transformationsmaßnahmen bedeuten eine radikale Veränderung des wirtschaftlichen Umfelds und setzen die wirtschaftlichen Akteure einem enormen Druck aus. Ihre Anpassung verläuft jedoch keineswegs immer in der gewünschten Richtung. Viele der Transformationsmaßnahmen - wie Gewährung von Gewerbefreiheit, Privatisierung oder Umbau des Steuersystems - haben unerwartete Auswirkungen.

Bei aller Irrationalität war das sozialistische System in der Lebenswelt der Menschen fest verankert und zu einem stabilen, verständlichen und auch unter manchem Aspekt akzeptierten Umfeld menschlichen Handelns geworden.[1] Heute ist davon auszugehen, daß einige der damals evolvierten Verhaltensweisen der Privathaushalten und vor allem der Unternehmen Tempo und Qualität des Systemwandels positiv beeinflussen. Dabei bestätigt sich die Annahme der Neuen Evolutorischen Ökonomik, wonach die Anpassung an neue Rahmenbedingungen in einem langsamen Prozeß erfolgt und die Lösungen der neuen Probleme in der Nähe der alten Verhaltensroutinen zu suchen sind.[2]

Deshalb soll nun im einzelnen überprüft werden, welche der im Transformationsprozeß beobachteten Verhaltensmuster von Privathaushalten und Unternehmen sich aus Gewohnheiten erklären lassen, die bereits im alten Wirtschaftssystem vorherrschten, und wie solche überkommenen systembedingten Verhaltensweisen den Transformationsprozeß tatsächlich beeinflussen. Dabei wollen wir traditionelle kulturelle Einflußfaktoren, die in der Weberschen Tradition stehen - wie Ethik oder Religion - bewußt ausblenden. Zwar werden gerade diese Faktoren in letzter Zeit zunehmend als Erklärung für ungleiche Transformationserfolge der einzelnen Länder herangezogen;[3] dabei fehlt es jedoch in aller Regel an fundierten Belegen.

I. Das Verhalten der staatlichen Unternehmen

Wenn wir das Verhalten der staatlichen Unternehmen während der Transformation verstehen wollen, so können wir uns auf die Führungskräfte beschränken, da insbesondere „ihre Motivationen und Wertehaltungen maßgeblich Tempo und Richtung der wirtschaftlichen Transformation bestimmen."[4]

---

[1] Vgl. *P. Machonin* (1990), S. 244.
[2] Vgl. *P. Murrell* (1992a), S. 38 ff.
[3] Vgl. z. B. *J. Winiecki* (1994), S. 715.
[4] Vgl *I. Böhm* (1994), S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der nach außen sichtbar gewordene Personalwechsel in den Führungspositionen führte in keinem der Transformationsländer zur völligen Auflösung der Führungsschicht. Vielmehr handelte es sich um einen Austausch von Führungspositionen innerhalb eines Unternehmens oder zwischen den Unternehmen. Somit kann zumindest in den ersten Jahren der Transformation nicht von einer neuen Managerschicht gesprochen werden. Wir müssen sogar davon auszugehen, daß es bis zum nächsten Generationswechsel zu der heute vorhandenen Elite keine Alternative geben wird.[5] Daher ist das Verhalten der früheren und nicht der neuen Führungskräfte für die Analyse der Transformationsprozesse von großer Bedeutung. Sie bilden nach wie vor den Stamm der Führungselite.

Die Transformation zielt vor allem auf eine Änderung der zuvor bestehenden Eigentumsordnung ab. Aber die Privatisierung ist nicht rasch zu verwirklichen. Daher muß die Wirtschaft über einen längeren Zeitraum mit einem hohen Anteil von Staatsbetrieben existieren. Vor der Privatisierung befinden sich die Unternehmen in einem provisorischen Zustand; sie müssen mit Restitution, Umwandlung in eine Aktiengesellschaft oder mit direktem Verkauf rechnen. Gleichzeitig verändern sich für sie die Rahmenbedingungen erheblich, so daß die Führungskräfte in diesem Zeitraum irgendeine Übergangsstrategie entwikkeln müssen.

Die Manager staatlicher Unternehmen sehen in der Transformation ihre Chance, die bisher de facto bei ihnen liegenden Verfügungsrechte über das Unternehmen unter den neuen Bedingungen zu legalisieren und somit auch rechtlich die Verfügungsgewalt über ihr Unternehmen zu gewinnen. Eine nur formale Entstaatlichung wird vom Management vielfach als Signal wahrgenommen, die Entscheidungsbefugnisse sowie die vollen Verfügungsrechte nunmehr zu übernehmen.

Im folgenden wird für die Zeit der Transformation geprüft, ob und in welche Richtung sich das Verhalten der Führungskräfte in den noch staatlichen Unternehmen durch die alten Verhaltensweisen erklären läßt. Dabei konzentrieren wir uns auf drei Problemfelder, in denen sich überkommene und systembedingte Verhaltensweisen als Barrieren ausgewirkt haben könnten: Eigenverantwortung und Flexibilität, langfristige Unternehmensplanung und gesetzkonformes Handeln.

Die Führungskräfte verhalten sich während der Transformation *flexibel*. Von Anfang an reagieren sie auf die veränderten Rahmenbedingungen so, als ob sie

[5] Dies hat *Myritz* für die ehemalige DDR festgestellt, vor allem gilt es aber für die anderen osteuropäischen Länder, vgl. *R. Myritz* (1992), S. 468.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bereits Manager eines „nicht mehr staatlichen" Unternehmens wären. Sie sind in der Lage, *eigenverantwortlich* und gewinnorientiert zu handeln. Die Gewinnorientierung zeigt sich zum einen im Bereich der Materialwirtschaft, der im Sozialismus durch eine unwirtschaftliche Vorratshaltung charakterisiert war. Jetzt werden überflüssige Lagerbestände abgebaut, Lagerhallen werden verkauft, und das früher übliche „Horten" von Vorräten wird eingestellt.

Ein hohes Engagement und Flexibilität zeigen die Manager zum anderen im Absatzbereich. Während der Transformation führen die Senkung des Realeinkommens, die Auflösung des RGW und die Rezession in den Nachbarländern zu einer schweren Absatzkrise. Zugleich werden die Unternehmen einem Rückgang des gesamten Nachfragevolumens bei gleichzeitiger und sprunghafter Veränderung der Nachfragestruktur konfrontiert. Trotzdem gelingt es vielen Unternehmen, diese krisenhafte Entwicklung zu überstehen.

Hätte die Zentralverwaltungswirtschaft wirklich in der Weise funktioniert wie nach außen vorgetäuscht, so wäre die Unternehmensleitung unter schwierigsten Umständen niemals zu durchgreifenden Schritten ohne jede Planvorgabe fähig gewesen. Sie hätte unter den sich rasch ändernden Bedingungen vollständig versagen müssen. Die während der Transformation gezeigte Flexibilität des Managements ist ein Beleg dafür, daß die Führungskräfte im „planwirtschaftlichen" System eben doch keine hilflose Objekte der zentralen Planung waren, sondern im Gegenteil stets neue Planerfüllungsstrategien entwickeln mußten. Darüber hinaus wurden Flexibilität und gewinnorientiertes Handeln im Bereich der Schattenwirtschaft geübt, der in keinem der osteuropäischen Länder fehlte und sogar zur Aufrechterhaltung des Systems beitrug.

Bei den Führungskräften der noch staatlichen Unternehmen überwiegt während der Transformation eine starke Tendenz zur Bevorzugung *kurzfristiger vor langfristigen Strategien*. Dieses Verhalten der Manager kann durch die raschen Veränderungen der Rahmenbedingungen und die großen Unsicherheiten über die eigene individuelle Zukunft nur teilweise erklärt werden. Hier ist wiederum eine Fortsetzung alter Verhaltensmuster zu beobachten.

Unter der früheren Bedingungen fortwährender Disproportionen und ständiger Außeneingriffe waren alle Führungskräfte gezwungen, sich vorwiegend auf operative Aufgaben zu beschränken und unablässig zu improvisieren. Langfristig-konzeptionelles Arbeiten hingegen war inadäquat und wurde vernachlässigt, ja verhöhnt.[6] Angesichts der schnell aufeinanderfolgenden Veränderungen während der Transformation erweist sich gerade diese Improvisationsfähigkeit bei der Lösung einiger Probleme als vorteilhaft; sie reicht allerdings nicht dazu

[6] Vgl. *K. Ladensack* (1990), S. 86 oder *V. Heyse / K. Ladensack* (1994), S. 10 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aus, langfristige Strategien zu entwickeln oder die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu stärken.[7]

Kennzeichnend für die früheren Führungskräfte sind während der Transformation *Strategien des Ausweichens*. Auch hier handelt es sich um überkommene, systembedingte Verhaltensweisen. Dinge wie Gesetzesumgehung, Korruption und Betrug waren in der Logik des sozialistischen Wirtschaftssystems verankert. Sie hängen mit der Art zusammen, wie die Unternehmen in der sozialistischen Mangelwirtschaft ihre Probleme lösten, ja oft lösen mußten. Die entsprechenden „Fähigkeiten" der Manager verfestigten sich im sozialistischen Wirtschaftssystem, vor allem während seiner späten Phase im Zuge der Wirtschaftsreformen. Die Führungskräfte waren die wichtigsten Knotenpunkte eines Netzwerks aus Beziehungen und Seilschaften,[8] ohne das die Wirtschaft nicht funktionsfähig gewesen wäre. Aus dem Agieren in einer „doppelten Wirklichkeit", in der es neben formalen Koordinierungsinstrumenten eine Vielzahl informeller Macht- und Austauschbeziehungen zu beachten galt,[9] resuliert eine Entwertung von Gesetzen und moralischen Normen.

Der Einfluß dieser überkommenen Verhaltensweisen auf die Transformation läßt sich auch verfolgen anhand der Reaktion der Führungskräfte auf die Verknappung finanzieller Mittel, wie sie als Bestandteil der Transformationsstrategie erfolgte. Zu den schrittweise Änderungen der Rahmenbedingungen in der Transformation gehören die Verschärfung der Bedingungen für Kreditgewährung und der Subventionsabbau; beides führt zu einer Verhärtung der Budgetierung für die Unternehmen. Diese hatten im Sozialismus stets leichten Zugang zu mehr finanziellen Mitteln, und sie hatten ein entsprechendes Vertrauen in die großzügige Haltung des Staates entwickelt.[10] Sie wehren sich nun gegen das harte Budget. Sie drohen mit Produktionseinstellung und Betriebsschließung und versuchen, die Regierung auf diese Weise unter Druck zu setzen. Diese Abwehrhaltung der Unternehmen ist an sich kein direkter Beleg für den Einfluß der überkommenen Verhaltensweisen; sie könnte auch als die logische Folge der getroffenen Maßnahmen interpretiert werden.

Erst die zweite Art des Managements, die neuen Bedingungen zu umgehen, läßt sich eindeutig den überkommenen systembedingten Verhaltensweisen zurechnen. Lieferanten werden zu Lieferantenkrediten gezwungen, oder infor-

---

[7] *Klaus* weist darauf hin, daß bei vielen Unternehmen stets die langfristige Perspektive dem kurzfristigen Gewinnstreben um jeden Preis geopfert wird. Vgl. *V. Klaus* (1994a), S. 70 f.

[8] In der Sowjetunion existierte sogar für diese Beziehungsträger ein spezieller Begriff: „tolkaci", vgl. *J. S. Berliner* (1957), S. 214. *Kornai* spricht von „expediters", vgl. *J. Kornai* (1992b) S. 102.

[9] Vgl. *M. Heidenreich* (1991), S. 413.

[10] Vgl. *J. Kornai* (1990b), S. 67 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

melle Praktiken kommen zum Zuge. Die Anwendung von Korruption und Betrug sowie die Fortexistenz von Seilschaften und anderen informellen Praktiken bei der Verfolgung der Unternehmensziele setzt sich in der Transformation dank der fehlenden Sanktionsmechanismen fort und ist auf allen Unternehmensebenen gegenwärtig. Es gibt während der Transformation kaum einen Manager, der Regeln und Gesetze einhält.

Informelle Praktiken, Korruption, illegale Aneignungen etc. erscheinen aus der Sicht der entwickelten Marktwirtschaften bedenklich. Aus der Sicht der Transformation stellen aber gerade diese Praktiken einen unentbehrlichen Beitrag zur schnellen Konstituierung der Marktwirtschaft dar. Eine Gefährdung des erfolgreichen Überganges entsteht erst dann, wenn diese Verhaltensweisen in absehbarer Zeit nicht beendet werden. Nun kann man davon ausgehen, daß die anfangs tolerante Haltung der jeweiligen Regierungen gegenüber den beschriebenen Verhaltensweisen sich in den meisten osteuropäischen Ländern ändert. Ist der gesellschaftliche Umschichtungsprozeß erst einmal vollzogen und haben sich die neuen Institutionen „gefüllt", so könnten diese Verhaltensweisen durch andere - (hoffentlich: Tugenden) - abgelöst werden. Glaubt man den Worten des Horatius „Erst Geld, dann Tugend!", so müßte auf die erste, amoralische Phase irgendwann eine zweite, moralische folgen.

Eine Analyse der Funktionsweise sozialistischer Systems zeigt, daß im Transformationsprozeß andere Verhaltensweisen ausschlaggebend sind als bisher angenommen. Entgegen aller Erwartungen, nach denen es die Menschen nach Jahrzehnten sozialistischer Wirtschaft verlernt haben müßten, Eigeninitiative zu entwickeln,[11] stellt sich heraus, daß die Transformationsländer unter ganz anderen Mängeln im ökonomischen Verhalten leiden als vorhergesagt.

Das *wirkliche* Erbe des alten Systems ist ein ausgeprägter Erfindungsreichtum der Wirtschaftsakteure, die auch vor illegalen Strategien nicht zurückschrecken. Im Ganzen kann behauptet werden, daß die eingeübten Verhaltensweisen der Führungskräfte für den Transformationsprozeß keine wesentliche Barriere darstellen und - anders als erwartet - ein beträchtliches unternehmerisches Potential vorhanden ist.[12] Daher werden vor allem die institutionellen Rahmenbedingungen darüber entscheiden, in welche Richtung sich dieses Potential entwickelt.

---

[11] Nach *Ahrens* „...there was no need for the individual to take initiatives, as the state took care of people." Vgl. *J. Ahrens* (1994), S. 33.

[12] Vgl. *B. Lagemann u. a.* (1994), S. 34. In der Literatur läßt sich allerdings auch gegensätzliche Auffassung finden. Vgl. *D. Dubravcic* (1995), S. 306 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

II. Das Verhalten der privaten Haushalte

Eine Änderung der Wirtschaftsordnung bewirkt nicht überall und unmittelbar auch Verhaltensänderungen. Eine gewisse Anpassungsfähigkeit zeigen die privaten Haushalte bereits während der ersten Phase des Transformationsprozesses; einige Verhaltensmuster werden jedoch noch lange Zeit weiterbestehen. Dahrendorf geht davon aus, daß in dieser Hinsicht erst ein Generationenwechsel den Transformationsprozeß abschließt.[13]

Im folgenden werden einige der überkommenen Verhaltensweisen der Bevölkerung in ihrer Privatsphäre (a) sowie innerhalb der Unternehmenssphäre (b) betrachtet. Wir gehen davon aus, daß die eingeübten Verhaltensweisen der Menschen den Charakter des Transformationsprozesses mitprägen und sich in der Transformationsära nur langsam wandeln werden.

1. Verhaltensweisen in der Privatsphäre

Für den einzelnen Konsumenten bringt die Transformation zwar spürbare Realeinkommensverluste mit sich. Aber in den Statistiken stellen sich Einkommenssituation und Lebensstandard der privaten Haushalte viel schlechter dar als in Wirklichkeit. Das liegt daran, daß viele Menschen ihren Lebensstandard durch ein statistisch nicht erfasstes Zusatzeinkommen sichern.

Das folgt aus der Beobachtung, daß die Menschen in Osteuropa in den neuen Gegebenheiten auch in diesem Bereich ihre früher verbreitete Einstellung zur illegalen Tätigkeit nicht sofort aufgeben, weil darin für sie weiterhin die beste Überlebensstrategie liegt. Rasch werden neue Möglichkeiten gefunden, das Einkommen aufzubessern. Dabei handelt es sich nicht nur um illegale Aktivitäten. Verbreitet sind auch Schwindeleien, die auf Gesetzeslücken basieren.

Entgegen der gängigen Meinung waren im Sozialismus die Anreize, mehr zu verdienen, größer und weiter verbreitet als in westlichen Marktwirtschaften - was sich mit der Besonderheit der von Kornai analysierten Mangelwirtschaft erklären läßt.[14] Die privaten Haushalte konnten zum einen auf schwarze Märkte ausweichen und wurden somit zur Subsistenzproduktion[15] gezwungen. Nur

---

[13] Vgl. *R. Dahrendorf* (1990), S. 92 ff.

[14] Vgl. *J. Kornai* (1980).

[15] Der Begriff „'Subsistenzproduktion' umfaßt alle gebrauchswertorientierten wirtschaftlichen Tätigkeiten für Selbstgebrauch und Eigenkonsum außerhalb der marktwirtschaftlichen Beziehungen", *H.-D. Evers* (1987), S. 353.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

durch höheres Einkommen war es den Konsumenten möglich, auf Schwarzmärkten einzukaufen und die dort verlangten Preise zu bezahlen.[16]

Eine weitere Reaktion auf die Mangelwirtschaft war neben dem „Besorgen" in Eigeninitiative bzw. in Subsistenzproduktion und Nebenbeschäftigung, sich auf illegale Weise durch Diebstahl von Betriebsmitteln, durch Bestechung von Angestellten im Einzelhandel und durch Spekulationen in nicht ständig angebotenen Waren zu behelfen. Diese Verhaltensmuster wurden von den privaten Haushalten in der Anfangsphase des Sozialismus zuerst zögerlich angenommen; in der späteren Phase breiteten sie sich jedoch aus und wurden zur weit verbreiteten Verhaltensgewohnheit.[17]

Den Übergang zur Marktwirtschaft setzten die Menschen gleich mit Verlusten an Sicherheit.[18] Nach dem politischen Umbruch und den ersten Reformschritten, die zu Preiserhöhungen, Realeinkommenssenkungen und vor allem zu Arbeitsplatzverlusten führten, setzte sich allgemein die Überzeugung durch, daß die soziale Sicherheit während des Sozialismus relativ größer war und die neue Wirtschaftsordnung Vergleichbares nicht gewährleisten kann.

Wenn eine im Sozialismus garantierte soziale Sicherheit durch die Transformation verlorenginge, hätte die Transformation keinerlei Aussicht auf Erfolg. Die subjektive Wahrnehmung der persönlichen Transformationsfolgen stützt sich jedoch auf einen irrationalen Vergleich der früher offiziell geltenden Sicherheiten mit den häufig bloß befürchteten Folgen der Transformation.

Offiziell gab es im Sozialismus durchaus soziale Sicherheiten. So waren Arbeitsplätze, Mindestlöhne und kostenlose Gesundheitsleistungen garantiert. Gleichzeitig gab es jedoch Mechanismen, die solche Sicherheiten entwerteten und tatsächlich zum Sicherungsverlust führten. Im Gesundheitswesen waren dies zum Beispiel chronischer Medikamentenmangel, die wegen Personalmangels unzureichende Pflege im Krankenhaus und vor allem die allgegenwärtige Korruption, welche hohe Schattenpreise für die medizinische Versorgung nach sich zogen. Darüber hinaus wurde die Arbeitsplatzgarantie durch ein zu geringes Einkommen aufgrund einer verfehlten Einkommenspolitik entwertet. Diese nivellierte das Arbeitseinkommen auf niedrigem Niveau, während aber zugleich mit Hilfe zahlreicher Privilegien eine verdeckte bis illegale Einkommensdifferenzierung geschaffen wurde.

---

[16] Vgl. *J. Kornai* (1980), Kapitel 18.10.

[17] Abgesehen von dem gesamtwirtschaftlichen und gesellschaftlichen Schaden dieses Verhaltens verschlechterten sich damit zunehmend die Chancen der Konsumenten, die sich legal verhielten. Diese Konsumenten gerieten mehr und mehr in den Sog, ebenfalls auf illegale Methoden zurückzugreifen, so daß sich diese im Laufe der Zeit zunehmend bei breiten Bevölkerungsschichten verfestigten.

[18] Vgl. *H.-H. Höhmann* (1993), S. 155.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Für die wirtschaftliche Position der Menschen in der Gesellschaft kam es somit nicht auf seine Stellung im Produktionsprozeß an, sondern auf seine Position im Redistributionsprozeß.[19] Die privaten Haushalte standen unter dem Zwang, ihre wirtschaftliche Existenz abzusichern, wofür sie enorme Kräfte einsetzen mußten. Das Lebensnotwendige mußte zumeist in der Freizeit besorgt werden; und diese „anstrengende Freizeit"[20] war die Ursache dafür, daß der subjektive Stellenwert von Arbeit im Sozialismus in extremer Weise sank.

Diese *Besorgungsmentalität* war für die Überwindung der negativen sozialen Folgen des Transformationsprozesses viel maßgebender als die von vielen Theoretikern verlangte und von ihnen in der ersten Phase vermißte Anpassungsfähigkeit. Der überkommene *Hang zum Besorgen* begünstigte den Übergang zur Marktwirtschaft in zweierlei Hinsicht. Zum einen ermöglichte er es der Bevölkerung, die temporären Realeinkommensverluste notdürftig zu überstehen. Zum anderen bekräftigte er während der ersten Transformationsphase eine rasche Entwicklung der Privatwirtschaft, vor allem im Gewerbe und auf dem Dienstleistungssektor.[21] Nur deshalb konnten die „unbequemen" Reformmaßnahmen seitens der Regierung ohne jeglichen Widerstand aus der Bevölkerung eingeführt werden.

2. Verhaltensweisen in der Unternehmenssphäre

Die Besorgungsmentalität der privaten Haushalte wirkte sich auf die Transformation in der Privatsphäre zwar positiv aus. In der Unternehmenssphäre war ihre Wirkung jedoch negativ. Auf dem Arbeitsplatz offenbart sich diese Mentalität durch Ressourcenverschwendung und durch eine niedrige Arbeitsmoral.

Die transformationsbedingte Reduktion staatlicher Interventionen bedeutet für die Unternehmen eine Beeinträchtigung des wirtschaftlichen Erfolges und in einigen Branchen sogar eine Existenzgefährdung. Dennoch gelingt es den „noch staatlichen" Unternehmen nicht, die überkommene Arbeitsweise und die gewohnte Einstellung der Menschen zum Staatseigentum zu verändern. Stattdessen greifen die Führungskräfte zu anderen Lösungen, von Preisanhebungen bis hin zur Erzwingung von Krediten.

---

[19] Vgl. *J. Večerník* (1990), S. 279.

[20] Vgl. *I. Bayer* (1989), S. 69.

[21] Die andere Erfahrung in der ehemaligen DDR ist keine Widerlegung dieser These. Die nostalgische Verklärung der sozialen Sicherheit im alten Wirtschaftssystem ist weitgehend durch die Wiedervereinigung erzeugt, in Wirklichkeit geht es den Menschen jedoch um eine schnelle Teilnahme am westdeutschen Wohlfahrtsstaat. Die positive Seite der Besorgungsmentalität wurde dort durch die riesigen Geldtransfers und die schockartige Einführung des westlichen Rechtstaates weitgehend zerstört.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das beschriebene Verhalten der Mitarbeiter gegen die Unternehmen und gegen das Unternehmenseigentum stellt ohne Zweifel eine überkommene, systembedingte Handlungsweise dar; denn mit demselben Problem haben auch die während der Transformation bereits privatisierten sowie ausländische Unternehmen zu kämpfen. Dieses Verhalten war eine rationale individuelle Antwort auf die ökonomischen Zwänge der Institutionen des Sozialismus.

Die auf extensives Wachstum ausgerichtete sozialistische Wirtschaft weckte die Überzeugung, daß stets genügend Ressourcen vorhanden sein würden. Auf die Einstellung der privaten Haushalte zur Arbeit wirkte sich das negativ aus. Charakteristisch für die alte Ordnung waren die Bevorzugung von Quantität vor Qualität, die Formalisierung der Arbeit, Oberflächlichkeit bei der Durchführung von Arbeitsaufgaben und das Dulden von Materialverschwendung.

Das Bemühen um Planerfüllung war verbunden mit ständigem Vortäuschen von Materialverbrauch, mit der ökonomisch unbegründeten Erweiterung von Produktionskapazitäten sowie dem Erhalt des Personalbestandes. Die daraus resultierende Arbeitsweise der Arbeitnehmer wirkt auch heute noch nachhaltig auf die Transformation ein und wird sich erst mit der Herausbildung neuer Institutionen ändern können.[22]

Ein weiteres Problem der Unternehmen während der Transformation ist die geringe Leistungsbereitschaft von Arbeitern und Angestellten. Trotz drohender Arbeitslosigkeit gelingt es dem Management nicht, die Mitarbeiter zu höheren Leistungen zu bewegen. Die niedrige Leistungsbereitschaft hängt stark mit den faktischen Entgeltprinzipien des sozialistischen Systems zusammen. Da früher jegliches innovative Verhalten im Arbeitsprozeß kaum belohnt und darüber hinaus durch subsequente Planerhöhung indirekt sogar bestraft wurde, bestand bald kein Bedürfnis mehr danach, sich für den Arbeitgeber in irgendeiner Weise zu engagieren. Da ein Minimaleinkommen garantiert war und der Lebensunterhalt von anderen Faktoren abhing, waren die Anreize zu höherer Leistung schwach. Die Erfolgreichen wurden nicht motiviert; während die Erfolglosen stets mitgetragen wurden. So wurde Mittelmäßigkeit bevorzugt, und zwar sowohl in der Staatsverwaltung, in Schulen und Kultur wie auch in den Unternehmen. Ihre an sich hohe Leistungsbereitschaft verlagerten die privaten Haushalte in Bereiche, wo ein direkter Zusammenhang zwischen Leistung und Entlohnung erfahrbar war.

Solche Bereiche gab es vor allem in der Schattenwirtschaft. Insoweit wurde die Einkommensdifferenzierung den ungehemmten Kräften des Schwarzen Marktes überlassen. Aus der Entkoppelung von Lohn und Leistung im offizi-

[22] Unter Institutionen wird hier ein System von Werten und Normen verstanden, das für den Fall von Verstößen mit Sanktionen bewehrt ist. Vgl. insb. *R. Richter* (1994), S. 2 sowie *H. Bonus* (1995), S. 71 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ellen Arbeitsverhältnis ergab sich so ein Verhaltensmuster der Arbeitnehmer, das die Arbeitsstelle zur Quelle illegaler privatwirtschaftlicher Tätigkeit verkommen ließ. Damit waren dem Parasitentum Tür und Tor geöffnet.

Das von der sozialistischen Wirtschaft überkommene Wertesystem ist in allen postkommunistischen Gesellschaften tief verwurzelt. Nur längerfristig darf man hoffen, daß marktwirtschaftliche Institutionen sich durchsetzen. Diebstahl in einem Betrieb bedeutete früher, daß man nur ein Stückchen des Vermögens für sich nahm, das einem gemäß der Verfassung ohnehin gehörte. Auch wenn sich diese Sichtweise inzwischen geändert hat, so erweist sich die daraus entstandene Gewohnheit doch als äußerst zählebig.

Die Koordinationsmechanismen von Angebot und Nachfrage konnten im sozialistischen System nicht funktionieren, sind aber für eine Marktwirtschaft unverzichtbar. Auf längere Sicht werden sie sich durchsetzen, und zwar im Gefolge institutioneller Veränderungen. Auch die sozialistische Mentalität und das zugehörigen Wertesystem dürften dabei schrittweise verdrängt werden.

C. Zusammenhang der sozialistischen Reformen und Transformation

Zu Beginn des Transformationsprozesses wurde oft behauptet, die Startbedingungen einzelner Länder seien um so besser, je weiter sie sich bei früheren Reformen berreits vom sozialistischen Wirtschaftsmodell entfernt hätten.[1] Während der ersten Phase der Transformation zeigte sich jedoch, daß es eher umgekehrt ist. Je reformierter eine Zentralverwaltungswirtschaft schon war, desto größere Schwierigkeiten brachten die Transformationsmaßnahmen mit sich. Dieser Zusammenhang scheint auf den ersten Blick paradox. Er läßt sich jedoch erklären: Weil alle Reformer des zentralistischen Systems davon ausgingen, daß die Wirtschaft überzentralisiert sei, versuchten sie, Entscheidungsbefugnisse von der Zentrale auf die Wirtschaftssubjekte zu übertragen.

Dies konnte nicht gelingen, da die reale Entscheidungsmacht schon früher bei den Betrieben gelegen hatte. Was stattdessen erfolgte, war die Lähmung aller neuen Zentralorgane und die Zerstörung der makroökonomischen Steuerungmechanismen. Als unmittelbare Folge der Dezentralisierung kam es deshalb zu Angebotsverknappung, Haushaltsdefiziten, hoher Auslandsverschuldung und Inflation.[2] Auch die intendierten Vorteile der eingeführten marktwirtschaftlicher Elemente konnten solche Verluste und Instabilitäten nicht kompensieren, da sich zu diesem Zeitpunkt weder die neuen Wettbewerbsbedingungen noch die erwarteten Anreizstrukturen herausgebildet hatten. Ein reformiertes

[1] Vgl. z. B. *D. Cornelsen* (1992), S. 102.
[2] Vgl. *V. Klaus* (1990b), S. 11 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sozialistisches Wirtschaftssystem war deswegen äußerst instabil, weil die Reformen stets eine tiefe Wirtschaftskrise verursachten.[3] Die nicht-reformierten Wirtschaften hingegen, in denen der Zentrale die wichtige Rolle der „countervailing power" (Galbraith) gegen die organisierte Macht der Betriebskoalitionen zufiel, zeichneten sich durch eine höhere Stabilität aus. Im Zuge der Reformen ging dann die stabilisierende Rolle der Zentrale unter. Ihre Schwächung führte demzufolge zu Störungen bei einzelnen Mechanismen. Exemplarisch läßt sich das am Problem der Inflation zeigen.

Während der 80er Jahre kam es in Polen[4], Ungarn und der UdSSR zu sehr hohen Inflationsraten und einer Erosion der Geldsysteme, die alleine auf der Kombination von plan- und marktwirtschaftlichen Elementen bei der Lockerung der Wirtschaftssysteme beruhten. Die Dezentralisierung der Entscheidungsbefugnisse ermöglichte es den Unternehmen, über Buchgeldbestände autonomer zu disponieren, deren Verwendung die Planbehörde vorher gesteuert hatte, was die für stabile Planwirtschaften charakteristische Trennung der Geldkreisläufe[5] zerstörte - die Trennung der Kreisläufe innerhalb des Unternehmenssektors von jenen zwischen Unternehmens- und Haushaltsektor.[6]

Die Unternehmen mit ihrem permanent hohen Kreditbedarf für Investitionen waren damit keiner harten Budgetrestriktion mehr unterworfen. Gleichzeitig wurden die Betriebsgewinne in Form von Lohnerhöhungen bei unveränderten Preisen und ohne ausreichendes Warenangebot ausgeschüttet.[7] Die Kombination von Dezentralisierung und Vermischung der zuvor getrennten Geldkreisläufe führte zur Erosion des bis dahin starren, aber einigermaßen stabilen Wirtschaftssystems und zur Inflation.[8]

Nicht von ungefähr haben während der ersten Phase der Transformationsperiode gerade jene Länder die höchsten Inflationsraten zu verzeichnen, die mit

---

[3] Vgl. *J. Zieleniec a kol.* (1990), S. 154.

[4] Für Polen wurde der Zusammenhang zwischen Inflation, dem Versuch, marktwirtschaftliche Elemente einzuführen und Dezentralisierung des Entscheidungsprozesses im Unternehmenbereich in den 80er Jahren eindeutig nachgewiesen. Vgl. *Z. Polanski* (1991), S. 342 ff., insbesondere S. 353 und 357.

[5] In der Zentralverwaltungswirtschaft gab es zwei Geldarten in getrennten Geldkreisläufen: Reales Geld auf dem Verbrauchermarkt und Buchgeld im Großhandelsbereich, das eigentlich kein Geld, sondern nur eine Verrechnungseinheit für die Indikatoren der Planaufstellung und -erfüllung war. Vgl. *Z. Šulc* (1990b), S. 14 f.

[6] Vgl. *H. Herr* (1993), S. 22.

[7] Die Lohnerhöhungen waren einerseits Folge der schwachen Verhandlungsposition der Betriebsleitung gegenüber ihrer Belegschaft bei Vollbeschäftigung; andererseits fehlte den Managern der Anreiz, sich kostenbewußt zu verhalten. Gesamtwirtschaftlich gesehen war das Verhalten der Beteiligten zwar unökonomisch, vom Standpunkt ihrer Interessenlage her aber völlig rational. Das Ergebnis war eine Koalition der Arbeitnehmer mit der Betriebsleitung, um das Einkommen auf Kosten des Staates zu maximieren.

[8] Vgl. *H. Herr* (1993), S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ihren auf Dezentralisierung ausgerichteten Reformen am weitesten vorankamen. Vor diesem Hintergrund war der Optimismus unbegründet, wonach der Weg zur Marktwirtschaft für Polen und Ungarn kürzer sein werde als für andere Transformationsländer, weil beide Länder sich bereits seit einigen Jahren auf einem Reformpfad bewegten. Der Zusammenhang zwischen Grad und Intensität der sozialistischen Reformen einerseits und dem Transformationserfolg andererseits erwies sich als genau gegenläufig.

In Polen und Ungarn führten die sozialistischen Reformen zwar zur Erhaltung und Erweiterung des privaten Sektors. Ein positiver Zusammenhang zwischen der Existenz dieses Privatsektors und dem Transformationserfolg ist jedoch nicht zu sehen. Die Privatunternehmen in Polen, Ungarn und der ehemaligen DDR waren überwiegend kleine Betriebe in der Landwirtschaft, im Gewerbe und im Dienstleistungssektor. Die Erfahrungen aus den osteuropäischen Ländern zeigen nun, daß gerade die Privatisierung kleiner Unternehmen mit den geringsten Schwierigkeiten und am schnellsten erfolgte und somit der „Vorsprung" dieser Länder rasch eingeholt werden konnte.

Hinzu kommt, daß die Freiheitsspielräume der privaten Unternehmer im Sozialismus nicht viel größer waren als die *de facto* Spielräume der damaligen Staatsunternehmen. Zum einen agierten auch Privatunternehmen nicht anders als Staatsbetriebe in der Mangelwirtschaft stets auf „weichen" Absatzmärkten;[9] und zum anderen waren sie kaum dem Auslandswettbewerb ausgesetzt. Der Unterschied zwischen Ungarn und Polen einerseits und den übrigen osteuropäischen Ländern andererseits bestand lediglich darin, daß durch sozialistische Reformen in Ungarn und Polen Verhaltensweisen legalisiert wurden, die in den übrigen Ländern im Rahmen der Schattenwirtschaft funktionierten. Der Systemwandel traf dann alle Privatunternehmen in gleichem Maße, alle mußten sich den neuen Rahmenbedingungen anpassen.

Die These, daß die weniger reformierten sozialistischen Wirtschaften während der Transformation aufgrund der zuvor unterlassenen Reformen keinen nennenswerten Nachteil haben, läßt sich gut am Beispiel der Tschechoslowakei belegen. „Mängel" wie das Fehlen eines Privatsektors, das voll administrierte Preissystem oder unterlassene Anlageinvestitionen wurden rasch überwunden, und die makroökonomischen Startbedingungen, die sich aus den „versäumten" Reformen ergaben, erwiesen sich während des Transformationsprozesses als für die Durchsetzung der ersten Reformmaßnahmen sehr günstig.

[9] Vgl. *J. Kornai* (1990a), S. 136.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

4. Kapitel

Wirtschaft in der Transformation

Die Umgestaltung der Wirtschaft folgt in den meisten postsozialistischen Ländern einem ähnlichen Muster. Ungeachtet der unterschiedlichen Ausgangsbedingungen haben alle Länder ihre Transformation mit einer weitgehenden Liberalisierung der Wirtschaft begonnen. Infolgedessen kam es für die Wirtschaftsakteure zu einer radikalen Öffnung der Handlungsspielräume. Gleichzeitig wurde infolge des politischen Regimewechsels und der Instabilität der neuen Demokratien die Rolle des Staates zurückgenommen.

Indessen schaffte jede neue Transformationsmaßnahme mit ihren unbeabsichtigten Folgen eine völlig neue Situation. Aufgrund der hohen Instabilität aller Rahmenbedingungen im Übergangssystem kam es für die Auswirkung durchgeführter und vor allem angekündigter Reformschritte im Transformationsprozeß entscheidend auf die Reaktionen der Wirtschaftsakteure an. Wir kommen zurück auf die bereits erläuterte These, daß die überkommenen Verhaltensweisen im Transformationsprozeß von großer Bedeutung sind, und werden jetzt den Zusammenhang zwischen den einzelnen Reformschritten einerseits und dem reaktiven Handeln der Wirtschafsakteure andererseits untersuchen.

Besondere Aufmerksamkeit wollen wir in diesem Zusammenhang den staatlichen, aber auch den neuen privaten Unternehmen schenken, weil ihr Verhalten für den Transformationserfolg ausschlaggebend ist. Die institutionellen Veränderungen wollen wir zeitlich gliedern. Zunächst behandeln wir die Transformationsphase, in der die neuen Lenkungsmechanismen implementiert werden (Abschnitt A.), und anschließend die Phase der Umwandlung von Eigentumsrechten, d.h. der Entstaatlichung bzw. Privatisierung großer Unternehmen (Abschnitt B.).

A. Zersetzung der alten Wirtschaftsordnung

In der Antizipationsphase und noch in der ersten Hälfte der Kernphase der Transformation sind zwei Grundmerkmale für die Wirtschaft charakteristisch. Einmal ist es das Nebeneinander von marktwirtschaftlichen Allokationsmechanismen und dem überwiegend staatlichen Eigentum an Produktionsmitteln.[1]

[1] Aus früherer Zeit wird dieses System als sozialistische Marktwirtschaft bezeichnet. Vgl. *D. Cassel* (1984), S. 10 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Daneben ist ein institutionelles Vakuum zu verzeichnen, das durch die Zersetzung der alten Ordnung bei verzögerten Aufbau der neuen Ordnung entsteht.[2] Trennungslinie zwischen der ersten und der zweiten Hälfte der Kernphase ist die Massenprivatisierung - die sog. *Große Privatisierung*. Sie folgt auf die zuvor einsetzenden, spontanen Privatisierungsprozesse und die staatlich regulierte *Kleine Privatisierung*, d.h. die Privatisierung kleiner Unternehmen oder kleiner Betriebseinheiten großer Staatsbetriebe.

Typisch für Transformationsökonomien ist es, daß die Transformation zunächst individuelle Freiheiten allen Wirtschaftsakteuren radikal öffnete. Ein Beispiel ist die Gewerbefreiheit. Je radikaler und schneller die Transformationswirtschaft dereguliert und liberalisiert wurde und je freier der Marktzugang war, desto schneller wuchs der private Sektor.[3] Wie rasch sich der Privatsektor in einzelnen osteuropäischen Ländern entwickelt hat, kann als Erfolgskriterium für die Transformation dienen, weil ein starker Privatsektor zwangsläufig weitere Reformschritte in Richtung auf mehr Marktwirtschaft nach sich zog.

Da Mangelerscheinungen auf allen Konsumgütermärkten für das sozialistische Wirtschaftssystem kennzeichnend waren, wurden die Chancen, schnelle Gewinne zu erzielen, vor allem auf diesen Märkten gesucht. So wurde nicht zuletzt das, was zuvor latent und mehr im Verborgenen - auf den Schwarzmärkten - existiert hatte, legalisiert. Die *Gewährung von Freiheiten* gleich zu Beginn der Transformation und der damit ausgelöste Ansturm auf die Entfaltungsmöglichkeiten durch freies Handeln führte binnen kurzer Zeit zu einer deutlichen Verbesserung des Warenangebots.[4] Dies nährte für eine gewisse Zeit die während des politischen Umbruchs entstandene Euphorie, die sonst viel schneller verschwunden wäre.

Alle Reformmaßnahmen der ersten Transformationsperiode zielten auf die Entstehung funktionierender Märkte mit freiem Zugang und freier Preisbildung. Tatsächlich haben sich diese Märkte trotz erheblicher wirtschaftlicher Schwierigkeiten und zahlreicher politischer Turbulenzen in den meisten Ländern, vor allem in den ost-mitteleuropäischen Staaten, erstaunlich schnell herausgebildet. Vom Straßenverkauf in der Mangelwirtschaft bis zu den Anfängen eines Kapitalmarktes vergingen nur wenige Jahre.

Zu Beginn des Transformationsprozesses wurde oft behauptet, daß die Menschen in Osteuropa die Eigeninitiative verlernt hätten, und daß es deshalb Jahre

---

[2] Vgl. *H. Schmieding* (1992), S. 33.

[3] Vgl. *J. Winiecki* (1994), S. 709 f.

[4] Vgl. *M. Ellman* (1994), S. 11.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dauern werde, bis ein eigentlicher unternehmerischer Geist entstehen könne.[5] Theoretisch war dies wohl eine richtige Schlußfolgerung. Sie ging davon aus, daß die einmal erfolgte Abschaffung des Privateigentums in den sozialistischen Ländern auch die dort wurzelnden Verhaltensweisen und Erfahrungen zunichte gemacht habe.[6] In Wirklichkeit zeigte sich in den postsozialistischen Gesellschaften jedoch ein hoher Unternehmensgeist, und in jedem der betroffenen Länder sind Tausende neuer Unternehmen entstanden. Daß heute in Osteuropa mehr Privatunternehmer pro Kopf existieren als irgendwo sonst in der Welt,[7] besagt zwar wenig über den Erfolg dieser Unternehmer; es belegt aber deutlich, daß nach dem politischen Umbruch in unerwartet hohem Ausmaß Privatinitiative der Menschen vorhanden war.

Bei der Entstehung des privaten Sektors spielte die Kleine Privatisierung eine große Rolle. Sie stimulierte die Privatwirtschaft und trug bei der Bevölkerung zu einer raschen Änderung der Einstellung gegenüber privaten Initiativen bei.[8] Im Rahmen der Kleinen Privatisierung wurden durch Auktionen oder Direktverkäufe an die Belegschaft Tausende von kleineren Einheiten des staatlichen Sachvermögens - wie Werkstätten, Läden, Gaststätten und Hotels - veräußert. Diese vergleichsweise unkomplizierten Privatisierungsmethoden und das große Interesse der neuen privaten Unternehmer bewirkten in den meisten Ländern einen schnellen und erfolgreichen Abschluß dieser Art von Privatisierung.[9]

Das Aufkommen solchen Privateigentums scheint nur deshalb überraschend, weil man von falschen Prämissen ausgegangen war. In Wirklichkeit reicht es aus, wenige Rahmenbedingungen zu ändern und klare, verlässliche Regeln einzuführen. Dann regt sich die Privatinitiative quasi von selbst. Im Unterschied zu der unnatürlichen sozialistischen Eigentumsordnung beruht das Privateigentum auf unzerstörbaren menschlichen Eigenschaften, die sich immer dann durchsetzen, wenn sie nicht massiv an ihrer Entfaltung gehindert werden.[10] Für die erfolgreiche Entwicklung des Privatsektors in der Transformationsphase noch vor Privatisierung der großen Unternehmen waren zwei Voraussetzungen ausschlaggebend: Die Setzung klarer Rahmenbedingungen und die Zurückhaltung der Regierungen beim Privatisierungsprozeß.

---

[5] Vgl. *K. H. Oppenländer* (1992), S. 50.

[6] Vgl. *E. Helmstädter* (1991), S. 249.

[7] Vgl. *A. Åslund* (1994), S. 35.

[8] Vgl. *J. Gács / I. A. Karimov / C. M. Schneider* (1993), S. 83.

[9] Zum Stand der Kleinen Privatisierung in den einzelnem Ländern vgl. o.V. (1994), S. 31 ff.

[10] Auch unter der sozialistischen Wirtschaftsordnung bildete sich spontan ein Quasi-Privateigentum, sobald es zu einer Lockerung des Zwanges kam.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dabei war das *Setzen klarer Rahmenbedingungen* durch monetäre Stabilisierung sowie Preis- und Außenhandelsliberalisierung für den Privatisierungserfolg wichtiger als die Privatisierungsmaßnahmen im einzelnen.[11] Angesichts der veränderten Rahmenbedingungen und verläßlicher Regeln konnten sich private Unternehmer, die zunächst nur kurzfristige und auf schnelle Gewinne ausgerichtete Strategien verfolgten, am Ende auch auf langfristige Strategien einlassen. Gerade für die kleineren Privatunternehmen wären häufige Änderungen in den Rahmenbedingungen schwer zu verkraften gewesen - anders als bei Großbetrieben, die ihre günstige Marktstellung und erhebliche Verhandlungsmacht ausspielen konnten.

Eine wichtige Rolle für das Entstehen des Privatunternehmertums in Osteuropa spielte auch die Zurückhaltung der Regierungen beim Privatisierungsprozeß. Die größten Chancen im Privatisierungsprozeß fielen denen zu, die das Startkapital bereits im alten System und überwiegend auf illegalem Wege erworben hatten. Das waren vor allem die Angehörigen der ehemaligen Nomenklatura und die Akteure aus dem Bereich der Schattenwirtschaft, die dann bei der Kleinen Privatisierung die lukrativsten Unternehmen für sich erwerben konnten. Aus moralischen Gründen wäre es zwar besser gewesen, diese Gruppen von der Privatisierung auszuschließen - nicht jedoch unter dem Aspekt der wirtschaftlichen Effizienz.

Je deutlicher die Regierungen einzelner Länder bei der Privatisierung neben dem „sauberen" auch das „schmutzige" Geld zuließen, desto schneller verlief die Kleine Privatisierung. Das „schmutzige" Geld wurde zum eigentlichen Kapital. Aus diesem Grunde zeigten sich alle Regierungen dem „schmutzigen" Geld gegenüber sehr tolerant. Während der Transformationsphase waren die Regierungen im übrigen derart geschwächt, daß sie kaum eine Chance hatten, anders vorzugehen.[12] Gleichzeitig konnte auf diese Weise jeder Versuch bestimmter Gruppen, die Privatisierung zu kontrollieren, unterbunden werden.

In allen Transformationsländern wurde der Reformprozeß mit starken Eingriffen in das bestehende Wirtschaftssystem begonnen. Der abrupte ordnungspolitische Regimewechsel, begleitet von der unerläßlichen Implementierung einer rigiden Stabilisierungspolitik, hatte allerdings einen unausweichlichen Schock zum Ergebnis, der sich in allen postkommunistischen Ländern in Form eines sprunghaften Anstiegs des Preisniveaus und eines starken Rückganges des Bruttosozialproduktes niederschlug.[13] Die Vorstellung, diese negativen

---

[11] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. XX.

[12] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. XXIV.

[13] Nur einige Vertreter des gradualistischen Vorgehens sind davon überzeugt, daß der Schock nur durch zu radikales und restriktives Vorgehen verursacht wird und somit vermeidbar ist. Vgl. *G. A. Calvo / F. Corricelli* (1992), S. 175 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Erscheinungen hätten durch eine alternative Transformationsstrategie vermieden werden können, entspringt leider einer Wunschvorstellung.[14]

Tatsächlich sind die Härten des Übergangsprozesses auch im Zusammenhang mit einer rigiden Stabilisierungspolitik zu sehen.[15] Vergleicht man die bisherigen Erfahrungen mit den verschiedenen Reformstrategien der osteuropäischen Länder, so zeigt sich jedoch, daß eine inkonsequente Stabilisierungspolitik höhere Inflationsraten zur Folge hatte und somit zu einer größeren Verarmung der Bevölkerung führte. So wurde zum Beispiel in Rußland die im Jahre 1992 vollzogene Liberalisierung von 80 Prozent der Investitions- und 90 Prozent der Konsumgüterpreise nicht durch Stabilisierungsmaßnahmen flankiert, sondern ging mit einer starken Geldmengen- und Kreditexpansion einher.[16] Die Folgen waren verheerend: Hyperinflation, Destabilisierung der gesamten Wirtschaft, Armut und folglich große politische und soziale Spannungen, welche später die weiteren Reformen stark gefährdeten.

Wie weit es den Transformationländern gelang, den anfänglichen Anpassungsschock zu lindern, hing von ihrer Stabilisierungspolitik ab. Die meisten postsozialistischen Wirtschaften begannen den Systemwandel mit einem ausgeprägten monetären Überhang und mit Ungleichgewichten auf allen Investitions- und Konsumgütermärkten. Nur durch eine zunächst restriktive Fiskal- und Geldpolitik war die mit der Preisfreigabe einhergehende Anpassungsinflation zu bremsen.

Die Literatur beschränkt sich bei der Wirkungsanalyse einer restriktiven Fiskal- und Geldpolitik generell auf die makroökonomische Ebene, ohne jedoch zu berücksichtigen, daß eine solche Politik sich auch stark auf die Mikroebene auswirkte. Durch Subventionskürzungen und Kreditlimitierung gleich zu Beginn der Transformation war es möglich, für die überwiegend noch staatlichen Unternehmen die Finanzierungsbedingungen zu verschärfen und somit den Übergang von „weicher" auf „harte" Budgetierung zu beschleunigen. Wenn auch nach wie vor gewisse Umverteilungsprozesse zugunsten der Staatsbetriebe fortzuführen waren, konnte ihr Ausmaß deutlich reduziert und somit der Abbau der alten Ordnung vorangetrieben werden. Je früher die Subventionen gekürzt und je sparsamer und zu härteren Bedingungen die Unternehmenskredite gewährt wurden, desto schneller konnte auch der anfängliche Schock überwunden werden.[17]

Schon die ersten Reformmaßnahmen - und vor allem deren glaubhafte Ankündigung - wirkten sich auf die Handlungsweisen aller Wirtschaftsakteure

---

[14] Vgl. *L. Balcerowicz* (1993), S. 4 ff.
[15] Vgl. *H. Herr* (1993), S. 32.
[16] Vgl. *H. Schmidt* (1993), S. 286.
[17] Vgl. *A. S. Bratkowski* (1993), S. 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aus: Die Unternehmen reagierten mit immer neuen Anpassungsstrategien auf die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen. Noch schneller paßten sich die Privathaushalte an die veränderten Bedingungen an. Mit dem Verschwinden von Mangelerscheinungen auf den meisten Märkten und dem steigenden Angebot importierter Verbrauchsgüter änderten sich Konsumneigung und Präferenzen der Haushalte. Zu Beginn der Transformation wurde mit steigendem Güterangebot die zurückgestaute Nachfrage der Haushalte sichtbar. Die Öffnung der Wirtschaft führte zur Erhöhung der Importe und aus der Sicht der Verbraucher zu einer Verbesserung der Importstruktur. Den Importgütern wurde in der Anfangs- und der Kernphase der Transformation der Vorzug gegeben, auch wenn sie teuerer waren.

Auch die Inflationserwartungen blieben nicht ohne Rückwirkung auf die Nachfrage. Angesichts der überwiegend monopolistichen Marktstrukturen ließ insbesondere die Preisliberalisierung starke Preiserhöhungen erwarten. Spätestens seit Ankündigung der Preisfreigabe stieg deshalb die Nachfrage sprunghaft an, wobei das verfügbare Einkommen bzw. die vorhandenen Ersparnisse die einzige Barriere bildeten. Vorübergehend führten die resultierenden Vorrats- und Hamsterkäufe der Privathaushalte an einigen Märkten erneut zu Mangelerscheinungen.

Parallel zum veränderten Konsumverhalten wandelte sich auch das Sparverhalten der privaten Haushalte. Die während des alten Regimes angehäuften Ersparnisse wurden aufgrund des hohen Konsumbedarfs und der allgemeinen Inflationserwartung radikal abgebaut und stellten das „heiße Geld" dar, das den bestehenden monetären Überhang zunächst noch erhöhen konnte. Erst nach erfolgter Preisfreigabe und sofern es den Regierungen gelungen war, die Anpassungsinflation zu stoppen und die Währung zu stabilisieren, normalisierte sich das Sparverhalten wieder.

Die monopolistische Position vieler Großunternehmen auf den Binnenmärkten einerseits und die erfolgte Preisliberalisierung andererseits führten dazu, daß die heimischen Unternehmen ihre Preise erhöhten, ohne zunächst die oft unzureichende Güterqualität entsprechend zu verbessern. Dies hatte einen Rückgang der Nachfrage nach heimischen Produkten zur Folge. Mithin setzten die veränderten Präferenzen der Konsumenten die staatlichen Unternehmen unter einen enormen Anpassungsdruck. Die meisten von ihnen wurden aufgrund ihrer rückständigen Produkte und infolge der Außenhandelsliberalisierung mit großen Absatzschwierigkeiten konfrontiert.

Die schleichende Dezentralisierung der osteuropäischen Wirtschaften als ungewolltes Ergebnis der sozialistischen Wirtschaftsreformen wurde zu Beginn der Transformation durch die Kommerzialisierung staatlicher Unternehmen - d.h. ihre Umwandlung in zunächst staatliche Aktiengesellschaften - legalisiert.[18] Bereits vor der Transformation übte das Management im Staatsunter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nehmen zum großen Teil private Verfügungsrechte aus, wobei es für seine Entscheidungen kaum Verantwortung trug. Die veränderten Rahmenbedingungen setzten die Unternehmen unter den Druck, ihre Produktion entweder zu rationalisieren oder sie umzustellen bzw. ganz stillzulegen.

Die Unternehmensführungen waren in einer heiklen Lage, weil sie sich aufgrund der angekündigten Privatisierungen einer unsicheren Zukunft gegenüber sahen. In dieser Situation versuchten sie, die nötigen, aber kurzfristig kaum zu realisierenden Maßnahmen aufzuschieben. Ausgerüstet mit weitgehender Autonomie, aber auch mit großer Unsicherheit konfrontiert, trafen sie ihre Wahl unter möglichen Strategien, die sich nach Schmieding[19] in drei Gruppen einteilen lassen: die *wait and see strategy*, die *reputation-building strategy* und die *end game strategy*.

Welche von diesen Strategien das Management wählte, hing von materiellen aber auch immateriellen Anreizen ab. Diese ergaben sich einmal aus der allgemeinen Wirtschaftslage des jeweiligen Landes. Dafür kam es vor allem auf die makroökonomische Politik des Staates und auf die Verhärtung der Budgetrestriktionen an. Zum anderen hingen die Anreize eng zusammen mit der konkreten Marktstellung des Unternehmens und den Karriere-Erwartungen seiner Manager. Deutlich zeichnete sich ein Unterschied zwischen den kleineren und den großen staatlichen Unternehmen ab: Konnten sich kleinere Unternehmen den neuen marktwirtschaftlichen Bedingungen flexibel anpassen, so warteten die Großbetriebe im großen und ganzen passiv auf Umstrukturierung bzw. Privatisierung.[20]

Angesichts der monopolistisch vorgeprägten Wirtschaftsstruktur sicherten sich die Unternehmen hohe Monopolrenten. Diese erheblichen, aber einmaligen Gewinne verschafften ihnen das notwendige Kapital für die Umstrukturierung und gewährten somit eine Atempause. Jetzt trennten sich die Wege der wettbewerbsfähigen Unternehmen und solchen, die im Wettbewerb nicht bestehen konnten und deren Schicksal in vielen Fällen auf die Verhaltensweisen der Führungskräfte zurückzuführen ist.

Die einen folgten der *wait and see strategy* und benutzten die außerordentlichen Erträge „zur Deckung jener Kosten, die man aus Gründen der Konfliktvermeidung nicht vermindern konnte oder wollte."[21] Unternehmen ohne harte Budgetrestriktionen hatten wenig Anreize, ihre Produktivität zu stei-

---

[18] Die Marktpreisbildung und die Unternehmensautonomie wurde in beinahe allen Ländern Osteuropas realisiert, vgl. *T. Apolte / D. Cassel* (1994), S. 12.

[19] Vgl. *H. Schmieding* (1992), S. 20.

[20] Vgl. *I. Großfeld* (1994), S. 151.

[21] *T. Apolte / D. Cassel* (1994), S. 21, vgl. ferner *H. Schmieding* (1993), S. 239.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gern,[22] sondern zeigten ganz im Gegenteil eine Tendenz zur *Senkung* der Arbeitsproduktivität, sofern eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität zu massiven Entlassungen geführt hätte.[23]

Andere Unternehmen folgten der „*reputation-building strategy*", indem sie die Gewinne für Investitionen oder für eine Umstellung des Angebots auf marktgerechte Produkte verwendeten. Sie nutzten die Atempause, um die notwendigen Umstrukturierungen auszuführen. Unter harten Budgetrestriktionen, angesichts von ausländischer Konkurrenz und aus Sorge der Manager um ihr Ansehen waren nicht wenige Staatsbetriebe zu erfolgverheißenden marktwirtschaftlichen Leistungen fähig.[24] Allerdings bereitete die Härtung der Budgetrestriktionen beträchtliche Schwierigkeiten, weil einerseits die Regierungen aus Angst vor steigenden Arbeitslosenzahlen ihre Hände gebunden sahen und die Unternehmen andererseits erhebliche Spielräume hatten, Bestrebungen der Regierungen zur Härtung der Budgetrestriktionen zu unterlaufen.[25]

Entgegen den anfänglichen Befürchtungen im Zusammenhang mit der Übermacht staatlicher Großunternehmen rückten seither viele davon in die Nähe des Konkurses, obwohl sie gute Voraussetzungen hatten, die Transformation problemlos durchzustehen. Hauptursache für ihre wirtschaftlichen Verluste war nicht eine ungünstige Marktentwicklung. Vielmehr sind diese Unternehmen der *end game strategy* ihrer Führungskräfte zum Opfer gefallen. Diese Strategie war während der Transformation unter den drei erwähnten strategischen Optionen am weitesten verbreitet und prägte die Transformationsökonomien in erheblichen Maße. Unter ihrem Einfluß waren die Führungskräfte darum bemüht, sich des Unternehmens entweder ganz oder teilweise zu bemächtigen. Solche Aktivitäten werden in der Literatur als Insider-Privatisierung[26] oder Nomenklatura-Privatisierung[27] oder auch als spontane Privatisierung[28] bezeichnet.

Zwischen zwei Arten von Insider-Privatisierung ist zu unterscheiden. Neben der spontanen, illegalen gibt es die gelenkte, legale Insider-Privatisierung, wie sie als eine spezifische staatliche Privatisierungsmethode in Polen angewandt

---

[22] Vgl. *M. Raiser / P. Nunnenkamp* (1993).

[23] Vgl. *J. Kornai* (1994), S. 50. Ferner *J. Kornai* (1993).

[24] Vgl. *B. Pinto / M. Belka / S. Krajewski* (1993), S. 253.

[25] Ausweichmöglichkeiten bieten zum einem der zwischenbetriebliche Kredit, zum anderen die Kredite der Hausbanken an „schlechte" Schuldner, vgl. *M. J. Koop* (1994), S. 303.

[26] Vgl. z. B. *P. Sutela* (1994), S. 417 ff.

[27] Vgl. *J. Kowalski* (1992), S. 7 f.

[28] Vgl. *H. Schmieding,* (1992), S. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wurde.[29] Im folgenden wollen wir uns auf die in allen postkommunistischen Ländern verbreitete illegale Insider-Privatisierung beschränken, weil nur sie die *end game strategy* widerspiegelt.

Die legale Insider-Privatisierung überführt die Eigentumsrechte an staatlichen Unternehmen in Privathand und transferiert Gewinne an jene Individuen oder Gruppen, die *de facto* schon vor der Transformation die Kontrollrechte im Unternehmen ausübten. Als Insider gelten Manager, Angestellte oder Mitglieder der alten Planungsbürokratie.[30] Demgegenüber läuft die spontane, illegale Insider-Privatisierung nach folgendem Muster ab. Das Management gründet innerhalb eines Staatsbetriebes ein privates Unternehmen, das die bestehenden Anlagen, Material und vor allem die immateriellen Güter des Staatsunternehmens nutzt. Für dieses private Unternehmen ergeben sich enorme Vorteile. Denn es können vor allem sehr günstige Verträge zwischen den beiden Unternehmen abgeschlossen[31] und lukrative Aufträge von dem Staatsbetrieb an das Privatunternehmen weitergeleitet werden.

Solche Privatunternehmen der Insider waren in der Anfangsphase in jeder Hinsicht abgesichert. Der Staatsbetrieb und somit der Staat wurde betrogen, ohne sich gegen die *end game strategy* der Manager erfolgreich wehren zu können. Die Verluste waren vom Staat alleine zu tragen, während die Gewinne mit dem Privatunternehmen geteilt wurden. Da oft große Teile des Vermögens vom staatlichen an das private Unternehmen transferiert wurden, blieb vom Staatsunternehmen nur eine leere Hülle, die aber mit hohen Schulden belastet war. So wurden die Gewinne privatisiert und die Verluste sozialisiert.[32]

Die Insider-Privatisierung ist aus verschiedenen Gründen ein umstrittener Bestandteil des Systemwandels. Gegen sie werden sowohl ökonomische wie auch moralische Argumente vorgebracht. Ökonomisch wird darauf verwiesen, daß die auf solche Weise entstandenen Privatunternehmen von niedrigerer Effizienz sein werden als die Staatsunternehmen, aus denen sie hervorgingen.[33] Der moralische Einwand besteht darin, daß es wiederum der alten Elite ermög-

---

[29] Diese Privatisierungsart wird von einigen Autoren als die spontane Privatisierung bezeichnet. Vgl. *F.-L. Altmann* (1993), S. 232.

[30] Vgl. *R. P. Heinrich* (1993), S. 13.

[31] Vgl. *H. Schmieding / M. J. Koop* (1991), S. 8.

[32] Die Wurzel für dieses Verhalten liegt u. a. in dem kulturell verankerten informellen Verhalten, in kulturellen Normen der weit verbreiteten Schattenwirtschaft in allen sozialistischen Gesellschaften. Sie funktionierten nach dem Prinzip illegaler Selbstbereicherung auf Kosten des Staates, und deshalb sieht kaum jemand etwas Verwerfliches daran, eine staatliche Firma auszuplündern.

[33] Vgl. *J. Winiecki* (1992a), S. 69.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

licht wird, Vorteile aus der Transformation zu ziehen, indem sie ihre früheren *de facto*-Verfügungsrechte in privates Eigentum umwandeln kann.[34]

Indessen ließ sich diese Art von Privatinitiative im Zuge der Transformation kaum verhindern. Einige Regierungen versuchten zwar, die spontanen Transaktionen während der ersten Periode zu unterbinden. Gelungen ist es nirgends. Bei sorgfältigem Sichten der gegen die spontane Privatisierung verabschiedeten Maßnahmen drängt sich auch der Eindruck auf, daß die osteuropäischen Regierungen in Wirklichkeit kein großes Interesse daran hatten, den beschriebenen Prozeß zu blockieren. Ihre tolerante Einstellung führte schließlich dazu, daß die spontane Privatisierung zu einer der treibenden Kräfte der Systemänderung wurde, obwohl die weit verbreitete Korruption dadurch noch verstärkt wurde. Da die Gesetzgebung während der Transformation im allgemeinen unpräzise und widersprüchlich war und das Rechtssystem an mangelnder Effizienz und geringem Durchsetzungsvermögen litt, gab es auch für die Gerichte kaum Möglichkeiten, gegen diese Aktivitäten wirksam vorzugehen.

Die eigentliche Gefahr dieser Entwicklung bestand darin, daß sich die ständige Umgehung von Gesetzen perpetuiert. So könnte eine Erosion des Steuersystems drohen, und die Transparenz der Transformation könnte verloren gehen.[35] Selbst wenn man die spontane Privatisierung oder die *end game strategy* als negative Begleiterscheinungen oder sogar als Mißerfolg der Transformation betrachtet, läßt sich daraus keine Konsequenz für eine graduelle Transformationsstrategie, schrittweise Liberalisierung oder sogar staatliche Transferleistungen an die Unternehmen schlußfolgern.

Die beschriebenen Unternehmensstrategien evolvierten als Reaktion der Manager auf die *Zersetzung der alten Ordnung* und die daraus resultierenden Unsicherheiten. Sie sind als vorübergehende Verhaltensweisen zu interpretieren. Auf längere Sicht schwerwiegender für das Gelingen der Transformation sind zwei andere Verhaltensweisen, das persistente rentensuchende Verhalten und das Bargaining der Unternehmen mit dem Staat. Beides geht auf überkommene Mechanismen der alten Ordnung zurück und könnte sich insofern als zählebig erweisen. Wechselseitige Beziehungen zwischen Staatsunternehmen und staatlicher Verwaltung sind ein Grundmerkmal aller Transformationsökonomien und kombiniert mit dem rentensuchenden Verhalten der Manager tragen sie dazu bei, den Systemwandel zu erschweren.

Ein schwacher und korrupter Staat und rentensuchende Aktivitäten der Unternehmen sind das wichtigste, wenn auch weniger sichtbare gemeinsame Zeichen der sozialistischen und der postsozialistischen Gesellschaft, nicht nur in

---

[34] Vgl. z. B. *J. Kornai* (1990b), S. 62 f., ferner *O. J. Blanchard / R. Layard* (1992), S. 27 ff., oder *I. Filatochev / T. Buck / M. Wright* (1992), S. 265 ff.

[35] Vgl. *G. Hunya* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der frühen Phase der Transformation. Dafür, daß sich die osteuropäischen Regierungen bei der Unterbindung dieser Aktivitäten während der Transformation als ebenso hilflos wie das alte System erwiesen haben, sind zwei Gründe ausschlaggebend:

Zum ersten dürfte es unmöglich sein, den Unternehmen während der Transformation durch neue Regeln Verhaltensänderungen aufzwingen. Denn vielen ihrer Handlungen liegen überkommene Verhaltensroutinen zugrunde, deren Änderung längerfristige Lernprozesse erfordert.[36] Jahrzehntelang hatten die Führungskräfte ihre starke Position für ein ausgesprochenen rentensuchendes Verhalten genutzt. Es verlangt einen langen Atem von den neuen Regierungen, dieses längst eingefahrene Verhalten auszurotten. Stimmt man der These der evolutorischen Ökonomik zu, daß die Unternehmen Lösungen ihrer jeweiligen Probleme im Umfeld der alten Verhaltensroutinen suchen, dann wäre folgende Schlußfolgerung möglich: Alle Übergangs- und Anpassungshilfen, wie Schutzzölle und Subventionen, würden als *dauerhafte Renten* aufgefaßt; und folglich würde der Staat erpreßt, sie auf lange Sicht zu gewährleisten.

Zum zweiten ist der Staat während der gesamten Transformationsära von innen heraus zu sehr geschwächt, um den Transformationsprozeß wirklich administrieren zu können.[37] Jede Entscheidung, die über das Festlegen von klaren und für alle verbindlichen Regeln hinausgeht, eröffnet der Korruption neue Schnittstellen. Die hier liegende Gefahr ist um so größer, als dadurch überkommene Verhaltensroutinen, wie die Korruptionsneigung der Verwaltung[38] und die Bildung von strategischen Gruppen aus Bürokratie und Management, neue Nahrung bekommen und sich dadurch fortsetzen. Die einstweilige Unfähigkeit der staatlichen Administration, den Transformationsprozeß zu steuern, läßt sich an drei Problembereichen verdeutlichen: der Inflation, der sekundären Zahlungsunfähigkeit der Unternehmen und der Steuermoral.

Die unkontrollierte *Inflation* stellt die größte Gefahr für den schließlichen Erfolg des Transformationsprozesses dar. Aus der Tatsache, daß es einigen Ländern zunächst gelang, die Inflation unter Kontrolle zu bringen, folgt noch nicht, daß die Inflationsgefahr im Transformationsprozeß endgültig überwunden ist und fortan auf Stabilitätspolitk verzichtet werden könnte.[39] Eine expansive Geldpolitik bringt in der spezifischen Situation der Transformation kein

---

[36] Vgl. *T. Apolte / D. Cassel* (1994), S. 22.

[37] Vgl. *A. Åslund* (1994), S. 28 f.

[38] Zur Korruption in der Verwaltung während der Transformation vgl. z. B. *P. Hanson* (1993).

[39] So der Tenor von vielen Kritiker der Stabilisierungsprogramme, vgl. z. B. *K. Laski* (1993), ferner *G. W. Kolodko* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wachstum hervor, sie verschlechtert vielmehr die Lage der Bevölkerung.[40] Obwohl nicht zu bestreiten ist, daß die Stabilisierungspolitik für die Bevölkerung Härten mit sich bringt, sind die Folgen der Inflation weit schlimmer. Der stärkste Inflationsdruck geht nämlich von dem extrem rentensuchenden Verhalten der Führungskräfte staatlicher Unternehmen aus, die von der Inflation am meisten profitieren, während die Bevölkerung den Schaden hat.[41]

Das rentensuchende Verhalten der Führungskräfte äußert sich auch beim Problem der *sekundären Zahlungsunfähigkeit.* Es ist schwierig, alle Ursachen dieser Malaise der Transformation im einzelnen zu analysieren. Vieles deutet aber darauf hin, daß sie von den Unternehmen absichtlich herbeigeführt wurde. Die sekundäre Zahlungsunfähigkeit wurde häufig als Hebel benutzt, um von der Regierung oder den Banken Hilfen zu erpressen. Das geläufige Argument des Managements, damit würden nicht etwa marode Unternehmen gestützt, sondern gesunde, nur wegen schlechter Zahlungsmoral ihrer Kunden insolvente Unternehmen, erscheint einleuchtend. Die sekundäre Zahlungsunfähigkeit säumiger Abnehmer wurde als vorgeschobenes Argument benutzt, um die eigenen Schwierigkeiten auf dem Kreditwege zu beheben.

Für die Regierungen entstand daraus ein Dilemma: Sind sie einsichtig und geben den Forderungen nach, schaffen sie damit Anreize für eine noch höhere zwischenbetriebliche Verschuldung. Staatliches Nachgeben hat dann zur Folge, daß die Manager bei der Auswahl ihrer Kunden weniger sorgfältig vorgehen *(moral hazard).* Für die Regierung hat die Zurückhaltung angesichts von sekundärer Zahlungsunfähigkeit einen weiteren Grund. Bei näherer Betrachtung der Struktur innerbetrieblichen Verschuldungen konnte sie feststellen, daß sich die meisten Forderungen und Schulden innerhalb der ehemaligen VHJ (Trusts) abspielten. Das legt die Vermutung nahe, daß sekundäre Zahlungsunfähigkeit in vielen Fällen lediglich vorgetäuscht wurde.[42] Das Problem der sekundären Zahlungsunfähigkeit wurde in den einzelnen Transformationsländern unterschiedlich gelöst. Es ist für die Übergangsgesellschaften charakteristisch und ein Ausdruck des transformationsbedingten Rechtsvakuums.

Der dritte Weg, für die Staatsunternehmen höhere Renten zu erwirtschaften, lag in der Verweigerung von Steuerzahlungen.[43] Das Management, nach Ren-

---

[40] Wichtige Argumente gegen die zeitliche Streckung und Lockerung des Stabilitätsprogramms werden von *Apolte* und *Cassel* geliefert, die sonst für einen gradualistischen Weg plädieren, vgl. *T. Apolte / D. Cassel* (1994), S. 29.

[41] Vgl. *A. Åslund* (1994), S. 26.

[42] Vgl. *P. Mertlik* (1993).

[43] Vgl. *J. Kornai* (1992a), S. 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ten suchend und bereit, auch illegale Mittel einzusetzen und jedes gesetzliche Vakuum auszunutzen, griff häufig zur *Steuerhinterziehung*. Auf diese Weise machten sich die Manager die schwache Position des Staates zunutze, der oft aus Angst vor wachsender Arbeitslosigkeit davon absah, die Steuerschuld einzufordern. Darüber hinaus fehlte dem Staat zu Beginn der Transformation an der Möglichkeit, die Unternehmen zu Steuerzahlungen zu zwingen. Das Transformationssystem verfügt aus einsichtigen Gründen nicht über ein funktionierendes Steuersystem. Es gleicht insofern der Steuerpraxis in den früheren Kolonien.[44]

Am Ende der Kernphase trennen sich die Wege zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Transformationsländern. Bis zu diesem Zeitpunkt spielt sich die Marktwirtschaft als spontanes Handeln in einem Regelvakuum ab. Die erfolgreiche Ländergruppe versucht, die Schwäche des Staates zu überwinden, das Regelvakuum zu beseitigen und das Regelwerk der Marktwirtschaft einzuführen und durchzusetzen. Die Gruppe der weniger erfolgreichen Länder schlittert in Chaos und Anarchie. Theoretisch wie auch praktisch könnten beide Wege zu einer Marktwirtschaft führen. Jedoch ist der zweite Weg mit wesentlich höheren volkswirtschaftlichen Kosten und mit einem großen Leiden der Bevölkerung verbunden.[45] Hier droht auch die Gefahr, daß der Transformationsweg verlassen wird, weil der Konsens über diesen Weg zerbricht.

B. Aufbau der neuen Wirtschaftsordnung

In keinem der Transformationsländer war es möglich, die unzähligen Großunternehmen in einem einzigen Zuge zu privatisieren, so daß die Transformationsökonomien für längere Zeit gezwungen waren, mit der freien Preisbildung und dem liberalisierten Außenhandel einerseits und dem Staatseigentum andererseits zu existieren. Diese sich spontan herausbildende *Mischordnung* erforderte zwei entscheidende Eingriffe des Staates in die bestehende Wirtschaftsordnung: die Privatisierung großer Unternehmen und die Durchsetzung eines neuen Steuersystems.

Die *Große Privatisierung* war nur mit Hilfe von staatlichen Programmen zu bewältigen und setzte den Aufbau eines institutionellen Rahmens für funktionierende Kapitalmärkte voraus. Sie stellte den wichtigsten Transformationsschritt überhaupt dar. Man kann sogar mit Klaus behaupten, daß die gesamte

[44] Vgl. *L. Mutén* (1994), S. 163.
[45] Vgl. *V. Klaus* (1993b), S. 74.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Transformation auf nichts anderes hinausläuft als eine massive Privatisierung.[1] In allen Ländern wurde die Entstaatlichung der vielen tausend Großbetriebe als notwendige Bedingung für eine erfolgreiche Wirtschaftsreform angesehen, denn die Effizienz und internationale Wettbewerbsfähigkeit dieser Unternehmen in den meisten Fällen äußerst niedrig waren.

Die Notwendigkeit einer möglichst schnellen und umfangreichen Privatisierung folgte nicht allein daraus, daß im Privateigentum der Schlüssel zur angestrebten marktwirtschaftlichen Ordnung liegt. Es gibt weitere Gründe, die mit der kritischen Situation der meisten staatlichen Großbetriebe zusammenhängen. Vor allem wurde die Erhöhung der unternehmensinternen wie allokativen Effizienz angestrebt;[2] daneben ging es um die Eindämmung des Lobbyismus durch das Management staatlicher Großbetriebe und um den Ersatz der kurzfristigen Überlebensstrategien staatlicher Unternehmen durch längerfristige Unternehmensplanung.

Die *Erhöhung der internen Effizienz* staatlicher Unternehmen schien nur durch ihre Privatisierung möglich. Obwohl alle Staatsunternehmen zu Beginn der Transformation Effizienzprobleme hatten, konnten sie einige Schwierigkeiten bereits während der ersten Transformationsperiode aus eigener Kraft beheben. Die Führungskräfte waren zum Beispiel in der Lage, ihre Betriebsorganisation auf eine höhere Qualitätssicherung oder Produktinnovationen auszurichten. Gleichwohl blieben einige der überkommenen Effizienzdefizite bestehen. Zum einen gelang es dem Management nicht, die Überbeschäftigung und damit überhöhte Lohnkosten zu senken. Trotz zahlreicher Entlassungen war der Personalabbau nicht hinreichend, um die überkommene Überbeschäftigung anzubauen[3] und zugleich das rapide zurückgegangene Sozialprodukt zu kompensieren. Zum anderen dienten die Ressourcen weiterhin einer ganzen Reihe verdeckter Interessen der Manager.[4]

Man kann es als die wichtigste Aufgabe der Großen Privatisierung überhaupt bezeichnen, möglichst bald klare Eigentumsrechte einzuführen, selbst wenn das zunächst auf Kosten von Effizienzsteigerung in privatisierten Unternehmen gehen sollte und auch dann, wenn dabei die Anforderungen an die Privatisierung erst einmal zurückgenommen werden müssen. Nur wenige Un-

---

[1] Vgl. *V. Klaus* (1994b), S. 308.

[2] *Koop* unterscheidet drei Effizienzaspekten: Die interne oder Produktionseffizienz, Allokationseffizienz und Interventionseffizienz, vgl. *M. J. Koop* (1994), S. 289.

[3] Vgl. *J. Kornai* (1994), S. 40.

[4] *Koop* zählt dazu niedrige Preise an bevorzugte Abnehmer, hohe Preise an eizelne Lieferanten, überhöhte Entlohnung der eigenen Belegschaft und Gewährung von Privilegien an Politiker, vgl. *M. J. Koop* (1994), S. 290.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ternehmen konnten an wirkliche Eigentümer übertragen werden. Die meisten staatlichen Großunternehmen wurden in Aktiengesellschaften umgewandelt und die entsprechenden Eigentumsrechte an viele Aktionäre verteilt. Diese Privatisierungsmethode führte zwar zu einer schnellen Entstaatlichung der Unternehmen, eine wirksame Eigentumskontrolle wurde jedoch nicht gewährleistet.

Eine rasche Privatisierung schien zu Beginn der Transformationsära unumgänglich zu sein, denn jede Privatisierungsart trug zur Klärung der Eigentumsverhältisse bei. Das Übergangssystem, gekennzeichnet durch Staatseigentum einerseits und freie Preisbildung andererseits hätte zu einer weiteren Verstärkung der bereits vorhandenen *rentensuchenden Verhaltensweisen* und der Korruptionsmentalität der Wirtschaftsakteure geführt. Hinzu kommt, daß die Menschen angesichts der Unsicherheit über anstehende Gesetzesänderungen und eines zersplitterten Eigentums ihre Aktivitäten mehr darauf richteten, sich Eigentum zu sichern, als welches zu produzieren.[5]

Insofern ist die Wahl der Privatisierungsmethoden zweitrangig. Es ist irrig zu glauben, daß es eine ideale Privatisierungsmethode gäbe. Die Erfahrungen aus den Privatisierungsprozessen zeigen vielmehr, daß sich ein *Fundamentalismus* - nur eine einzige Privatisierungsmethode ist zu verwenden - nicht durchhalten läßt.[6] Zwei Aspekte sind allerdings zu beachten. Erstens kann man sich nicht auf standardisierte westliche Privatisierungsverfahren verlassen, weil die Zahl der zu privatisierenden Unternehmen in der Transformation sehr groß ist und das notwendige Kapital fehlt. Zweitens darf die Privatisierung das Gerechtigkeitsempfinden der Bevölkerung nicht überstrapazieren.[7] Dieser zweite Punkt ist wichtiger als auf den ersten Blick einsichtig, da es sich um eine Neuordnung von Eigentumsrechten und Vermögenswerten handelt, und daher schwere Verteilungskonflikte kaum zu vermeiden sind.[8]

Zu einer *Wohlfahrtssteigerung* kann die Privatisierung erst dann beitragen, wenn die institutionalisierten Anreiz- und Kontrollmechanismen in der Lage sind, Principal-Agent-Probleme zu entschärfen und zumindest in Ansätzen für Wettbewerb auf den Güter- und Faktormärkten zu sorgen.[9] Zu einer deutlichen Erhöhung der allokativen Effizienz im Zuge der Großen Privatisierung kam es

---

[5] Vgl. *R. D. Cooter* (1992), S. 91 f.

[6] Für die CSFR vgl. *J. Mládek* (1993).

[7] Nur im Hinblickk auf Privatisierungsmethode hat *Ellman* recht mit seiner Behauptung, die Große Privatisierung sei ein Prozeß, der die Akzeptanz der Reformen steigern sollte. Vgl. *M. Ellman* (1994), S. 6.

[8] Vgl. *H. Schmieding / M. J. Koop* (1991), S. 8.

[9] Vgl. *M. J. Koop* (1994), S. 317.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

in keinem der osteuropäischen Länder.[10] Ein Grund dafür bestand darin, daß viele der privatisierten Unternehmen, vor allem im verarbeitenden Gewerbe, einen veralteten Kapitalstock besaßen, der sich auch nach der Privatisierung ohne externe Kapitalzufuhr nicht erneuern ließ. Außerdem standen der Reallokation von Ressourcen erhebliche und kurzfristig unlösbare Probleme im Wege, vor allem in jenen Bereichen, die eine Daseinsberechtigung nur unter dem alten System gehabt hatten.[11]

Die schlechte überkommene Wirtschaftsstruktur, der hohe Konzentrationsgrad in der Industrie und die Größe der Unternehmen wurden im Zuge der Privatisierung als große Gefahr empfunden. Es wurde befürchtet, daß durch die Privatisierung Monopole entstehen würden, welche zwar die Produktionseffizienz erhöhen, zugleich aber die Allokationseffizienz vermindern würden.[12] Die Gefahr des Entstehens privater Monopole erwies sich im weiteren Verlauf aber als real wenig bedeutsam. Zum einen ließen sich viele große Unternehmen trotz ihrer günstigen Marktstellung weniger leicht privatisieren als erwartet.[13] Zum anderen war der Privatisierung in den meisten Ländern eine Außenhandelsliberalisierung vorausgegangen, die für großen Wettbewerbsdruck sorgte, so daß über die Monopolbildung bzw. -erhaltung lediglich der Staat mittels seiner Tarif- und Zollpolitik entscheiden konnte. In diesem Zusammenhang läßt sich mit Friedman argumentieren, daß von allen mit Monopolen verbunden Übeln das nichtregulierte private Monopol das geringste ist, weil es im Wettbewerb seine Macht schneller verliert als staatliche Monopole.[14]

Schnelle und weitgehende Privatisierungen waren auch deshalb erforderlich, weil sie wesentlich zur *Eindämmung des Lobbyismus* beitrugen. Obwohl die Privatisierung in vielen Fällen zunächst nur auf eine Entstaatlichung ohne wirkliche Eigentümer hinauslief, erschwerte sie es den Managern der früheren Staatsbetriebe doch, ihre frühere Lobbymacht weiterhin auszuüben. Zugleich sprengte sie die Allianz zwischen Management und Belegschaft.[15] Ein weiterer Grund für zügige Massenprivatisierungen war, daß durch sie auch die *Diskrepanz zwischen Eigentum und Verfügungsmacht* verringert wurde. Die vormaligen Manager staatlicher Unternehmen konnten vor der Privatisierung zwar selbständig agieren, mußten aber gleichwohl ohne verbriefte Eigentumsrechte auskommen. Infolgedessen waren sie lediglich an kurzfristigen Gewinnen

---

[10] Die Erfahrung aus den Entwicklungsländern zeigt, daß das Wachstum eher aus dem Entstehen von neuen Unternehmen als aus der Anpassung von alten Unternehmen zu erwarten ist, vgl. *A. O. Krueger* (1992), S. 221.

[11] Vgl. *H. Schmieding* (1993), S. 216 ff.

[12] Vgl. *A. Shipke* (1994), S. 176 f.

[13] Vgl. *M. J. Koop* (1994), S. 313.

[14] Vgl. *M. Friedman* (1971), S. 52 ff. und 174.

[15] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 205.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

interessiert, nicht aber an der langfristigen Erhaltung und Vermehrung des Anlagevermögens.[16]

Die bloße Ankündigung der Massenprivatisierung reichte bereits hin, die Unternehmen in eine Art von *Vorprivatisierungs-Agonie* zu versetzen. Diese äußerte sich darin, daß die Manager in Erwartung baldiger Eigentumsänderungen keinerlei langfristige Ziele mehr verfolgten, so daß von einer Bereitschaft zur grundlegenden Umstrukturierung nicht mehr die Rede sein konnte. Gleichzeitig verstärkte sich die generelle Betrugsneigung. Das Bemühen der Manager staatlicher Großunternehmen, für sich persönlich möglichst viel zu retten, führte dazu, daß schon vor der Privatisierung das zu privatisierende Vermögen aufgezehrt wurde.[17] Dieser Auflösungsprozeß ließ sich nur noch durch konsequente Privatisierung aufhalten.

Eine Privatisierung des geplanten Ausmaßes läßt sich nicht in einem einzigen Schritt durch gesetzgeberischen Akt vollziehen. Sie setzt umfangreiche Vorbereitungen voraus, und ihre Durchführung erfordert ebenfalls Zeit. Es handelt sich um einen komplizierten Vorgang, bei dem jeweils darüber zu entscheiden ist, „von wem welche Objekte für wen zu welchen Preisen und Konditionen übertragen werden sollen."[18] Die angemessenen Regelungen im Zuge der Großen Privatisierung waren in jedem Transformationsland umstritten und wurden von den jeweiligen Regierungen oftmals modifiziert.

Eine solche Umgestaltung setzt sich stets aus zwei verschiedenen Komponenten zusammen, einer äußeren und einer inneren. Zum einen sind durch die Veränderung der Rahmenbedingungen neue Möglichkeiten zu eröffnen, während zum anderen innerhalb des neuen Rahmens diese Möglichkeiten durch individuelles Handeln auszufüllen sind. Die Wirtschaftsmaßnahmen stellen notwendige, aber nicht hinreichende Bedingungen dar. Für die Entfaltung der Marktwirtschaft ist das Marktverhalten der handelnden Agenten entscheidend, und dieses unterliegt im historischen Wandel den vielfältigen gesellschaftlichen Einflüssen. Wettbewerbsverhalten ist ein scheues Tier. Wenn sie dazu Gelegenheit bekommen, flüchten sich die Menschen allzugerne in ein rentensuchendes Verhalten. Deshalb sollte ihnen dieser Weg sukzessive abgeschnitten werden.

---

[16] Vgl. *R. D. Cooter* (1992), S. 88.
[17] Vgl. *M. J. Koop* (1994), S. 304.
[18] *H. Leipold,* (1993), S. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

C. Neue Institutionen als „empty shells"

Der Aufbau marktwirtschaftlicher Institutionen, wie sie in den osteuropäischen Ländern vor der Transformation entweder fehlten oder in der sozialistischen Wirtschaft systematisch zerstört worden waren, gehört zum wichtigsten Bestandteil jeder Transformationsstrategie. In der *Sequencing-Diskussion* wurde der Aufbau marktwirtschaftlicher Institutionen übereinstimmend als der erste erforderliche Transformationsschritt noch vor Preisliberalisierung und Privatisierung gefordert.[1]

Einige Transformationstheoretiker, die sich mit den Ursachen der krisenhaften Entwicklung der Wirtschaften während der Transformation beschäftigten, warfen den osteuropäischen Regierungen vor, die institutionellen Veränderungen vernachlässigt und somit den Anpassungsprozeß künstlich verlangsamt zu haben.[2] Die Forderung nach einem schnellen Aufbau des neuen institutionellen Rahmens erwies sich jedoch im Verlauf der Transformation bald als unrealistisch. Zwar registrierte die Literatur die hieraus erwachsende Diskrepanz zwischen „normativem" und „realem" Transformationsweg;[3] sie unterließ es jedoch, die wahren Ursachen zu analysieren.

Die Transformationsliteratur macht sich ihre Aufgabe insoweit zu leicht. Wo immer bei der Transformation Probleme auftauchen, werden sie den fehlenden Institutionen zugeschrieben. Diese Sichtweise stützt sich auf einen unpräzisen und zu engen *Institutionenbegriff*. Unter einer institutionellen Reform versteht diese Literatur lediglich eine marktwirtschaftlich ausgerichtete Gesetzgebung und die entsprechende Umstrukturierung der öffentlichen Verwaltung.[4]

Damit wird aber der gesamte Bereich von Verhaltenkodizes, Sitten, Normen und Konventionen ausgeblendet, obwohl gerade diese *informellen Institutionen*[5] im Transformationsprozeß eine Schlüsselrolle spielen. Die Transformationsliteratur sieht damit Institutionen als grundsätzlich durch den Gesetzgeber gestaltbar, so daß die Transformationskrise folgerichtig als Versagen der Wirtschaftspolitik ausgelegt wird. Verwendet man hingegen den Institutionenbegriff in seiner ganzen Breite, so wie er von der *Neuen Institutionenökonomik* entwickelt wurde, so zeigt sich, wie schwierig und zeitraubend der Wandel bestehender Institutionen tatsächlich sein kann.

---

[1] Vgl. *N. Funke* (1993), S. 337 ff.
[2] Vgl. *M. Falk / N. Funke* (1993), S. 203.
[3] Vgl. *M. Falk / N. Funke* (1993), S. 190 und 203.
[4] Vgl. *H. J. Blommestein / M. Marrese* (1991), S. 44 ff.
[5] Vgl. *D. C. North* (1990), S. 36 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wenn man in den fehlenden institutionellen Veränderungen eine wichtige Ursache der Wirtschaftskrisen in den Transformationsländern sieht, muß man auch der Frage nachgehen, warum der institutionelle Wandel in Osteuropa nicht schneller vorankommt. Eine eindeutige Antwort darauf fällt schwer, weil bei der Herausbildung marktwirtschaftlicher Institutionen drei unterschiedliche Ebenen zu berücksichtigen sind. Zum einen geht es um die bewußte Deregulierung und Schaffung neuer formaler Normen, zum anderen um die Einrichtung von Ämtern zwecks Durchsetzung dieser Normen, und schließlich um die Anpassung der informellen Regeln.

In allen osteuropäischen Ländern wurde die institutionelle Transformation mit einer marktwirtschaftlich ausgerichteten Gesetzgebung begonnen. Während der frühen Transformationsphase wurden vielfach Gesetze verabschiedet, wie sie ähnlich in den westlichen Industrieländern das Rückgrat der Marktwirtschaft bilden. Auch in den späteren Phasen der Transformation ließen die gesetzgeberischen Aktivitäten nicht nach. Neue formale Normen wurden geschaffen, und der Prozeß des institutionellen Wandels wurde eingeleitet. Solche Veränderungen waren jedoch nicht ausreichend, um den Übergang zur Marktwirtschaft institutionell abzusichern.[6]

Da sich die institutionellen Veränderungen nicht auf allen drei Ebenen simultan vollzogen, öffnete sich bald eine Schere zwischen der angestrebten und der tatsächlich entstehenden Ordnung. Die Transformation führte die Wirtschaften aufgrund des unvermeidbaren *lag* zwischen dem Abbau der alten und dem Entstehen neuer Institutionen in den Zustand eines institutionellen Vakuums.[7] Während dieses Übergangsprozesses galten die alten formalen Regel nicht mehr, die informellen Regeln verloren ihren Zusammenhalt, und die neuen Institutionen waren nichts weiter als „leere Schalen". Man könnte von einem *hinkenden institutionellen Wandel* sprechen.

Zu diesem hinkenden Wandel kommt es, weil ein neuer institutioneller Rahmen nicht in einem einzigen Schritt zu errichten ist. Nur im Rahmen eines langwierigen Prozesses ist es möglich, die mit dem alten System verbundenen Regeln grundlegend zu ändern. Infolgedessen bildet sich ein für die Transformation charakteristisches Übergangssystem heraus, wofür zwei Gründe ausschlaggebend sind. Der erste liegt in dem Transformationsprozeß selbst, während der zweite eng mit dem Charakter der Institutionen verbunden ist.

---

[6] Vgl. *J. Winiecki* (1992c), S. 3-19.

[7] Der Ausdruck „institutionelles Vakuum" bedeutet nicht die völlige Abwesenheit von Institutionen während der Transformation. Er bezieht sich vielmehr auf das Fehlen des für stabile Gesellschaften typischen dynamischen Gleichgewichtes der Institutionen. Im ähnlichen Sinne wird dieser Ausdruck von *Schmieding* benutzt, vgl. *H. Schmieding* (1992), S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Es ist anzunehmen, daß der Zustand des institutionellen Vakuums unmittelbar aus der faktischen Logik der Transformation folgt. Zu Beginn der Transformation wurden die überkommenen Lenkungsmechanismen in doppelter Weise zerstört: Zum einen geschah das durch die bewußte Deregulierungspolitik der Regierung, zum anderen aber folgte es aus den Antizipationen der Akteure. Beides zusammen führte zum gänzlichen Kontrollverlust der Zentrale, die bereits vor der Transformation als Lenkungsorgan geschwächt war. Die alten Regeln und Kontrollmechanismen wurden schneller abgebaut, als neue Institutionen nachwachsen konnten. Unausweichliche Folge der anfänglichen Transformationsmaßnahmen war eine spontan entstandene Ordnung, in der die Entscheidungen der Akteure überwiegend durch informelle Regeln geprägt wurden.[8]

Ein Grund für den *lag* zwischen bewußter Deregulierung und der Entstehung eines effizienten institutionellen Rahmens liegt sicherlich im Mangel an Finanzmitteln.[9] Herstellung und Aufrechterhaltung von Recht und Ordnung sind kostspielig, sie müssen wie jedes anderes Gut hergestellt werden.[10] Zwar wurden einige der wichtigsten Institutionen formell bereits in der frühen Phase des Transformationsprozesses eingeführt, so vor allem eine neue Eigentumsordnung in Form verfassungsrechtlicher Garantien für Privateigentum und die Freigabe der wirtschaftlichen Aktivitäten. Solche formellen Regelungen konnten aber nicht vollständig in die Praxis umgesetzt werden. Es fehlte der *Rechtsschutz*, der die gewährten Freiheiten gegen Mißbrauch institutionell abgesichert hätte. Somit wurden den Akteuren zwar verfassungsmäßige Grundfreiheiten gewährt, aber wegen der zu hohen Kosten nicht ausreichend durch Recht und Ordnung vor illegalen Übergriffen geschützt.

Die Erwartungen der Akteure, ihre Wahrnehmung und Bewertung institutioneller Veränderungen spielten bei der Durchsetzung von neuen Institutionen eine wichtige Rolle: Mit dem Abbau von Hemmnissen und der Gewährung von Freiheiten durch die Politik verbanden die Menschen positive Erwartungen. Dieser Transformationsschritt entsprach ihrem Wunsch, so daß sie sich aktiv beteiligten. Anders jedoch reagierten sie auf spätere institutionelle Veränderungen, die Einführung von Sanktions- und Kontrollmechanismen. Die Akteure nahmen den Aufbau von Institutionen, welche die gewonnenen Freiheiten wieder einschränkten, negativ auf, so daß die Veränderungen gegen ihren Willen durchzusetzen waren.

---

[8] Vgl. *A. O. Krueger* (1992), S. 223.

[9] Vgl. *M. Sojka / J. Havel / P. Mertlik* (1992), S. 8.

[10] Darauf hat schon früher Olson hingewiesen, vgl. *M. Olson* (1991), S. 368.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das gilt weniger für Institutionen mit Regelcharakter als vielmehr für solche mit Organisationscharakter.[11] Denn die Einführung der Institutionen mit Regelcharakter bewirkt, daß sich die individuellen Handlungen dem entstandenen Druck früher oder später anpassen. Demgegenüber sind bei der Einführung der Institutionen mit Organisationscharakter die individuellen Handlungen in die Entscheidung von Organisationen integriert, was zumindest einigen Organisationen ermöglicht, Ziele in ihrem Sinne umzudefinieren. Solche Organisationen engagieren sich stärker darin, Renten zu erreichen und aufrechtzuerhalten, als die an sie übertragenen Aufgaben zu erfüllen. In diesem Verhalten werden sie bestärkt durch die allgemeine „Gedächtnisschwäche" von Organisationen, die dazu neigen, ihre ursprüngliche Bestimmung zu „vergessen".[12]

Aus diesem Grunde ist es gleichgültig, zu welchem Zeitpunkt die Regierung neue Marktinstitutionen einführt. Einiges spricht dafür, daß die Einführung erst dann sinnvoll ist, nachdem sich die Märkte spontan entwickelt haben. Die Institutionen sollen nicht der realen Entwicklung vorauseilen; denn wenn sie dies tun, wirken sie eher hemmend als stimulierend.[13] Es kann nicht darum gehen, Institutionen „auf dem Papier" zu definieren. Sie müssen ins Leben gerufen, und ihre Durchsetzung muß garantiert werden.

Der hinkende institutionelle Wandel war transformationsbedingt und ließ sich wegen des fehlenden Finanz- und Humankapitals nicht vermeiden.[14] Ein wichtiger Grund für den schleppenden institutionellen Wandel liegt auch im generellen Charakter von Institutionen. Wird die von Dietl unternommene Einteilung von Institutionen in *fundamentale* (nicht rational planbare) Institutionen, die Ergebnis von Evolutionsprozessen sind, und *sekundäre* (rational planbare) Institutionen, die zwar die Mehrheit bilden, aber grundsätzlich von den ersten abgeleitet sind, zu Grunde gelegt, wird deutlich, daß die Möglichkeiten der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger sehr eingeschränkt sind.[15] Denn die fundamentalen Institutionen können nur in einem langwierigen Evolutionsprozeß entstehen und unterliegen nicht dem Gestaltungswillen der Politiker, weil sie einen Teil des kulturellen Erbes verkörpern.[16] Kommt es im Alltag zu Widersprüchen zwischen althergebrachten und neu konstruierten Institutionen, so modifizieren die überkommenen die konstruierten Institutionen und nicht umgekehrt. Sekundäre Institutionen, wie Ämter und Verordnungen,

---

[11] Zu der Unterscheidung zwischen Institutionen als Regeln und als Organisationen vgl. *V. Vanberg* (1982), S. 32 ff.

[12] Vgl. *B. Mieczkowski* (1994), S. 59.

[13] Vgl. *R. Dietz* (1994), S. 400.

[14] Vgl. *H. Schmieding* (1992), S. 33.

[15] Vgl. *H. Dietl* (1993), S. 71 ff.

[16] *North* verwendet für sie den Begriff „informal constraints", vgl. *D. C. North* (1990), S. 36 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sind in fundamentale Institutionen, wie zum Beispiel Sitten, Gebräuche, eingeübte Verhaltensweisen und überkommene Normen insofern eingebettet, als sie ohne deren Rückhalt nicht ihren Zweck erfüllen können.[17] So hängt etwa die Wirksamkeit eines Gesetzes mehr von seiner Vereinbarkeit mit dem Rechtsempfinden ab als von den Sanktionen, mit denen es verbunden ist. Um die Wirkungsweise der Gesetze zu erreichen, die typisch für westliche Marktwirtschaften ist, sind bei osteuropäischen Wirtschaftsakteuren mühsame Anpassungsprozesse erforderlich, verbunden mit zahlreichen Widerständen.[18]

Da sich die Verhaltensweisen der Wirtschaftsakteure kurzfristig nicht verändern lassen und einem Lernprozeß unterliegen, blieben die bereits geschaffenen Institutionen nur „leere Schalen". Während die *formale* Ausformung der neuen Institutionen in der ersten Phase des Transformationsprozesses bereits weitgehend abgeschlossen werden konnte, stellt die *reale* Transformation der Institutionen einen sehr langwierigen Prozeß dar. Die reale Transformation der Institutionen kann erst dann als abgeschlossen gelten, wenn die bereits geschaffenen Institutionen wirklich funktionieren. Die bisherigen Entwicklungen in den osteuropäischen Ländern lassen jedoch erkennen, daß gerade die reale Transformation der Institutionen die schwierigste Aufgabe überhaupt ist. Dabei waren die Schwierigkeiten nicht auf einen mangelnden Willen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger zurückzuführen, die sozialistische Wirtschaftsordnung durch ein alternatives institutionelles Arrangement zu ersetzen.

Die Erfüllung der Marktinstitutionen mit Leben setzt mehr als den politischen Gestaltungswillen voraus. Sie verlangt eine Änderung der politischen, rechtlichen und wirtschaftlichen Sehweise der Menschen. Andererseits ist zu bemerken, daß die Bemühungen, die Dauer des institutionellen Vakuums möglichst zu verkürzen, eine große Gefahr in sich bringen. Ein solcher Versuch kann zur Folge haben, daß die Institutionenmatrix keine Anreize mehr zur Herausbildung und Sicherung effizienter Wirtschaftsstrukturen schafft. Entweder siegen die informellen Regeln aus der Übergangszeit über die neuen institutionellen Regeln, oder aber der Ordnungsrahmen der Marktinstitutionen erdrückt die Spontaneität der Marktkräfte.

Aufgabe der Transformation kann es deshalb nicht einfach sein, den Menschen neue marktwirtschaftliche Institutionen aufzuzwingen. Zugleich mit der radikalen Neugestaltung formeller Institutionen müssen auch die wirtschaftlichen Folgen, die sich aus dem Regeldefizit der Übergangsphase ergeben, aufgefangen werden.[19] Entscheidend für den Erfolg der Transformation sind am Ende weniger die von oben dekretierten Reformmaßnahmen. Es kommt viel-

[17] Vgl. *H. Bonus* (1998), S. 42.
[18] Vgl. *B. Lageman u. a.* (1994), S. 24.
[19] Vgl. *B. Lageman u. a.* (1994), S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mehr darauf an, ob sich die Vision eines erfolgreichen Weges zum modernen Kapitalismus auch im Denken und Handeln der Menschen durchsetzt. Erst durch eine Konvergenz von Gesetzen, institutionellen Strukturen und den informellen Regeln wird der Übergang zum modernen Kapitalismus auch institutionell abgeschlossen sein.

So gesehen ist die Transformation der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung kein Übergangsprozeß mit festen Regeln. Sie beginnt mit der Zersetzung der alten Ordnung, gefolgt von Chaos und Regellosigkeit, woraus sich anschließend eine neue Ordnung herauskristallisiert. Die Marktwirtschaft setzt eine komplexe institutionelle Ordnung voraus, die die Transformationsökonomien nicht in einem Schritt verwirklichen konnten.

Wenn aber normative Ordnungen notwendigerweise verändert werden müssen und es in der Übergangsphase kein damit kompatibles Verhalten geben kann, das den Menschen als Leitfaden dient, helfen sich die Akteure selbst, indem sie versuchen, aus der Unvollkommenheit der Situation Nutzen zu ziehen. Je länger das regellose Zwischenstadium anhält, desto stärker zementieren sich die intermediären Strukturen, und umso brüchiger wird der Konsensus über den eingeschlagenen Weg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Kapitel

Gesellschaft in der Transformation

Die bisherige Analyse der institutionellen Transformation zeigt, daß für den Aufbau von marktwirtschaftlichen Institutionen vor allem die fundamentalen Institutionen von Bedeutung sind, und daß im Transformationsprozeß gerade der Wandel von Sitten, Gebräuchen und Normen eine wichtige Rolle spielt. Zweifellos hängt der Transformationserfolg nicht nur von der Qualität der Transformationsstrategie ab, sondern auch von wirtschaftlichen Ausgangsbedingungen. Entscheidend für den endgültigen Erfolg der wirtschaftlichen Transformation sind jedoch die *gesellschaftlichen* Bedingungen des jeweiligen Landes zur Zeit des Transformationsbeginns sowie der gesellschaftliche Wandel während der Transformationsära.

Daß der Übergang zur Marktwirtschaft in den Ländern Osteuropas unterschiedlich weit fortgeschritten ist, erklärt sich vor allem aus den dort vorgefundenen gesellschaftlichen Bedingungen. Da in der sozialistischen Ära weit mehr geändert worden ist als nur ökonomische Allokationsmechanismen und Eigentumsrechte, muß die Transformation auch die neue Einübung von marktkonformen Verhaltensweisen der Menschen leisten,[1] weil ohne solche Veränderungen die marktwirtschaftliche Ordnung nicht zu verwirklichen ist.

Der gesellschaftliche Wandel in Osteuropa verläuft nun aber - ähnlich wie der wirtschaftliche Transformationsprozeß - sehr mühsam und keineswegs geradlinig. Zwar werden die marktwirtschaftlichen Institutionen an sich von den Menschen überwiegend akzeptiert. Aber bei der konkreten Einführung einzelner Elemente der neuen Ordnung entstehen immer wieder Hindernisse. Dallago teilt die wirtschaftlichen Hindernisse der Transformation zutreffend in zwei Gruppen ein: Zu den Hindernissen, die noch aus dem alten System resultieren, treten andere, die selbst transformationsbedingt sind.[2] Analog dazu kann man auch die *sozialen Barrieren* einteilen, die sich während der Transformation als schwerwiegend erwiesen.

---

[1] Im folgenden werden lediglich stilisierte Fakten, die in allen Transformationsländern anzutreffen sind, genannt. Auf länderspezifische kulturelle Unterschiede wird vorerst nicht eingegangen, obwohl diese eine große Rolle im Transformationsprozeß spielen und nach Auffassung einiger Autoren ausschlaggebend für den Transformationserfolg sind. Vgl. z. B. *B. Lageman u. a.* (1994), S. 33 f., ferner vgl. *J. Winiecki* (1994), S. 715 f.

[2] Vgl. *B. Dallago* (1992), S. 268.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Unübersehbar und für die gesamte Transformation gefährlich sind vor allem drei Probleme. Das erste davon ist die fehlende Wirtschaftsmoral, die ein Ergebnis des alten Gesellschaftssystems ist. Das zweite liegt in der transformationsbedingten Auflösung jeder normativen Ordnung, die aus der Eigendynamik der Umgestaltung resultiert. Das dritte Hindernis besteht in der transformationshemmenden Grundhaltung der Bevölkerung, die einmal auf das alte System zurückgeht, zum anderen aber auch durch die Transformation selbst hervorgerufen wird.

A. Transformation und Wirtschaftsmoral

Walt Disneys *Dagobert Duck*, der seine heilige Aufgabe im Geldverdienen - möglichst ohne es auszugeben - sieht, ist die Karikatur einer kapitalistischen Gesinnung, die die moderne westliche Konsumgesellschaft längst verloren hat. Die Genese des Kapitalismus wäre unvorstellbar ohne eine protestantische Ethik, die der Arbeit und dem Geld sogar einen neuen erlösenden Sinn verliehen hat.[1] In der berühmten Vorbemerkung zum Buch „Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus" verknüpft Max Weber den Kapitalismus mit der individuellen Bändigung der Gier nach Erwerb und dem persönlichen Verzicht, nicht jedoch unmittelbar mit monetärem Profit.[2]

Diese Grundhaltung hat sich in modernen kapitalistischen Kulturen verbraucht und stellt heute keine Leitbild mehr dar. Das gilt allgemein und für die Transformationsgesellschaften um so mehr, als für sie die westliche Kultur eine Vorbildrolle einnimmt. Der Übergang zur Marktwirtschaft ist ein *kulturelles* Problem, weil letztendlich nicht klar ist, aus welcher Ethik heute eine „Marktmentalität" abgeleitet werden soll. Man kann es mit der einfachen Frage formulieren: Wo finden die sich transformierenden Gesellschaften ihre Dagobert Ducks?

Es ist anzunehmen, daß sich marktwirtschaftliches Verhalten nicht allein durch marktwirtschaftliche Steuerung erzeugen läßt.[3] Die Marktwirtschaft ist Teil der kulturellen und ethischen Ordnung einer Gesellschaft. Sie ist stark geprägt durch die normativen Faktoren von Gewohnheit, Sitte und Moral.[4] Sie ist angewiesen auf ein ausgeprägtes kulturelles Arrangement, das für die Men-

---

[1] Vgl. *M. Weber* (1963), S. 4.

[2] In diesem Sinne polemisiert er gegen *Simmel*, der seiner Meinung nach die Geldwirtschaft mit Kapitalismus zu sehr gleichsetze. Vgl. *M. Weber* (1963), S. 5, ferner *G. Simmel* (1989a). Ähnlich deutet auch *Schumpeter* den Unternehmertyp, vgl. seine Analysen des „Wirtes schlechtweg": *J. A. Schumpeter* (1952), S. 132 ff.

[3] Vgl. *J. A. Schumpeter* (1950), S. 261.

[4] Vgl. *P. Koslowski* (1994), S. 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schen selbstverständlich ist und daher im alltäglichen Leben gar nicht mehr wahrgenommen wird.

Je feiner entwickelt dieses institutionelle Arrangement ist, desto vollkommener sind die Bedingungen für marktliche Transaktionen,[5] und desto stabiler ist auch das Umfeld für die wechselseitigen Beziehungen der Transaktionspartner. Dieses für die Marktwirtschaft unabdingbare kulturelle Arrangement läßt sich aber durch formelle Regeln weder ersetzen noch erzeugen. Denn keine politische Organisation kann von sich aus die Werte und Einstellungen, die für die unternehmerische Praxis geeignet sind, substituieren.[6] Diese Werte sind das Resultat eines evolutorischen Prozesses. Die Entwicklung des marktkonformen Verhaltens war stets in den allgemeinen gesellschaftlichen Wandel eingebettet.[7]

Die entwickelte Marktwirtschaft kann nur unter bestimmten moralischen Voraussetzungen funktionieren, die ein zu den individuellen Handlungsrechten komplementär funktionierendes Handlungssystem bilden. Dieses System bezeichnet Elwert als die Moralökonomie.[8] Die Moralökonomie oder wie Koslowski sie nennt die „Ethische Ökonomie" faßt zwei Untersuchungsbereiche zusammen: Mit dem ersten Bereich beschäftigt sich die Kulturwissenschaft und mit dem zweiten die normative Wirtschaftsethik. Die Kulturwissenschaft befaßt sich mit der Frage, was Menschen zu bestimmten Handlungen veranlaßt, während die normative Wirtschaftsethik sich der Frage widmet, welche normativ-sittlichen Kriterien das Wirtschaften bestimmen sollen.[9] Die Vermischung der beiden Disziplinen stiftet stets Verwirrung und belastet die kulturwissenschaftliche Moralökonomie mit Gerechtigkeitsvorstellungen der normativen Wirtschaftsethik. In diesem Abschnitt wird der Begriff *Moralökonomie* ausschließlich im ersten Sinne verwendet. Das Problem wirtschaftlicher Gerechtigkeit während der Transformationsperiode wird in einem späteren Abschnitt gesondert behandelt.

In jeder Gesellschaft gelten gewisse kulturelle Normen des intersubjektiven Verhaltens - soziale Normen, die das interaktive Handeln der Menschen determinieren. Gerade diese durch kulturelle Reproduktion gesicherten Normen

---

[5] Dieser Tatbestand läßt sich mit Hilfe der Transaktionskosten erklären. Diese sinken mit der „Stärke" der Verhaltensnormen, vgl. *D. C. North* (1991), insb. Kap. 4.

[6] Vgl. *J. L. Peacock* (1973), S. 194.

[7] Diese Frage wurde in den Sozialwissenschaften ausführlich und oft kontrovers diskutiert. Zu den wichtigsten Beiträgen gehören *Braudels* Untersuchungen zu den Anfängen des Kapitalismus, vgl. *F. Braudel* (1986a), *F. Braudel* (1986b), S. 41 ff. Braudels historischen Analysen hat u. a. *Hayek* in seiner letzten Veröffentlichung gewürdigt, vgl. *F. A. von Hayek* (1988), S. 100.

[8] Vgl. dazu mehrere Aufsätze von *Elwert*, insbes. *G. Elwert* (1987a), S. 301, ferner *G. Elwert* (1985), (1987b) und (1989). Autor des Begriffs „Moralökonomie" ist der englische Historiker *Thompson*, vgl. *E. P. Thompson* (1971).

[9] Vgl. *P. Koslowski* (1994), S. 20, Anm. 20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

entscheiden darüber, wie das Verhalten der Wirtschaftsakteure innerhalb des komplexen Systems einer Marktwirtschaft koordiniert wird. Die kulturellen bzw. ethischen Normen sind im alltäglichen Leben verankert und werden als solche kaum bewußt wahrgenommen. Diese Normen zusammen bilden ein System der Kontrolle sozialer Interaktion. Nicht jede Form einer solchen Kontrolle ist jedoch für die moderne Marktwirtschaft gleich wichtig. Unumgänglich sind vor allem solche Formen, die für die Reziprozität der Handlungen sorgen. Sie stabilisieren ganz allgemein den marktwirtschaftlichen Austauschprozeß.

Das Normensystem der Moralökonomie wirkt im Gegensatz zu anderen Institutionen, die in Form von Beschränkungen auftreten, grundsätzlich handlungsleitend, weil die Menschen ihr Handeln an Leitbildern und Rollen-Modellen orientieren. Das System der Kontrolle sozialer Interaktion stellt eine wirksame Barriere gegen den Mißbrauch der Vorteilsnahme im politischen und wirtschaftlichen Verteilungskampf dar. Dieses System sozialer Kontrolle aufzubauen ist deshalb eine notwendige Vorbedingung für den Übergang zur Marktwirtschaft, denn die formalen Regeln alleine schützen nicht vor Korruption und Mißbrauch der wirtschaftlichen und politischen Macht. Derartige Handlungen sind schwer zu entdecken, und folglich ist eine effektive Sanktionierung kaum möglich. Daher kommt es entscheidend auf die informellen Regeln an, welche die Herausbildung von kooperativen Strukturen garantieren und zum Beispiel auch durch Zuweisung von Ansehen und Schande eine wirksame soziale Kontrolle darstellen.[10]

Zweifellos ist dieses Kontrollsystem weit effektiver als die rechtlichen Kontrollmechanismen, obwohl es in keinem Land lückenlos funktioniert. Auch wenn die zunehmende Korruption in den westlichen Ländern darauf hinzuweisen scheint, daß die Bindungskraft der Wirtschaftsmoral schwächer wird, ist das System der sozialen Kontrolle in diesen Ländern dennoch weit wirksamer als überall sonst - sowohl in den Entwicklungsländern als auch in den Ländern Osteuropas.

Die Moralökonomie stellt eine notwendige Bedingung für eine funktionierende Marktwirtschaft und somit auch für den Transformationserfolg dar. Dabei ist es gleichgültig, auf welchem Wege sie im Persönlichkeits- und Sozialsystem verankert wird.[11] Wo ihre Verankerung nicht gelingt oder das moralische Verhalten schwindet, dort ist die Einhaltung der marktwirtschaftlichen Spielregeln nicht zu erwarten.[12]

---

[10] Vgl. *G. Elwert* (1987), S. 314 ff.

[11] In Westeuropa spielten dabei protestantische Religionen eine maßgebende Rolle, vgl. *H. Lüthy* (1967), S. 74 ff.

[12] Zur wirtschaftlichen Bedeutung von moralischen Verhalten vgl. *F. A. von Hayek* (1988), S. 67. Ferner vgl. *F. A. von Hayek* (1977), S. 35.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Frage danach, welche konkreten ethischen Normen für den Wandel zur Marktwirtschaft unerläßlich sind, läßt sich schwer beantworten. Zum einen ist selbst für moderne kapitalistische Gesellschaften nicht eindeutig geklärt, welche der Normen und auf welchem Wege in der gesellschaftlichen Entwicklung historische Bedeutung erlangt haben und welche nur Beiwerk sind.[13] Zum anderen können die „notwendigen" Änderungen in den Bewußtseinsstrukturen stets nur im nachhinein und nur länderspezifisch beurteilt werden. Eine detaillierte Untersuchung der ethischen Normen, die für den erfolgreichen Wandel zur Marktwirtschaft notwendig sind, ist deshalb im Rahmen dieser Arbeit nicht möglich. Einige Anmerkungen hierzu sind jedoch unumgänglich.

Veränderungen in den Verhaltensweisen der Wirtschaftspersonen in den Transformationsgesellschaften können sich nur durch einen Wandel des gesamten Systems sozialer Normen vollziehen. Diese Veränderungen werden sich im Wandel von internen, im Alltag unmittelbar wirksamen Handlungsorientierungen auswirken. Den Wirtschaftsakteuren wird zwar im Zuge der Transformation Gewinnerzielung als neue Handlungsmotivation ermöglicht, aber für einen erfolgreichen Übergang zur Marktwirtschaft reicht das nicht aus. Die Entstehungsgeschichte der kapitalistischen Gesellschaft läßt erkennen, daß für leistungsorientiertes Handeln nicht nur die Möglichkeiten der Gewinnerzielung maßgeblich sind und die marktkonforme Wertorientierung nicht allein aus dem Gewinnstreben besteht.

Es ist festzustellen, daß sich der Wandel kultureller Normen in den einzelnen Ländern Osteuropas verschieden schnell vollzieht. Nach diesem Kriterium ließen sich zwar einzelne Länder gruppenweise zusammenfassen, und für die Erklärung der Unterschiede könnten kulturelle Traditionen herangezogen werden. Es wäre jedoch mit Sicherheit falsch, diese Einteilung auf der Grundlage von Traditionen zu konstruieren oder der Tradition überhaupt eine herausragende Rolle beizumessen. Auch wenn der Einfluß der Tradition auf den Wandel kultureller Normen häufig vorausgesetzt wird, wurde er bisher kaum empirisch untersucht und in keinem Fall konkret belegt.

Ähnlich untauglich für die Erklärung der Unterschiede sozialer Normen ist es, die Webersche Kapitalismus-Protestantismus-These auf die Transformationsgesellschaften anzuwenden. Einen direkten Zusammenhang zwischen dem Wandel sozialer Normen und dem im jeweiligen Land herrschenden Protestantismus zu konstruieren, erscheint wenig erfolgversprechend. Die höchsten Erfolgschancen hätten demnach die Länder, in denen der Grad des Protestantis-

[13] Charakteristisch dafür, daß diese Frage nicht geklärt ist, ist der Streit zwischen Weber-Befürwortern und Weber-Gegnern, vgl. dazu die Diskussion in *C. Seyfarth / W. M. Sprondel* (1973).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mus am höchsten ist.[14] Eine solche Sichtweise erscheint unbegründet. Durch den bisherigen Verlauf der Transformation konnte sie auch nicht bestätigt werden. Bei der Übertragung der Weberschen These auf die Transformationsgesellschaften wird schließlich außer acht gelassen, daß bei Weber die methodische Herangehensweise und nicht die inhaltlichen Aussagen maßgeblich sind. Gewiß lassen sich die Transformationsländer in große Kulturkreise einordnen, aber die kulturellen Prägungen des spezifischen Transformationsweges können daraus nicht abgeleitet werden.[15]

Der Aufbau des Systems sozialer Normen in den Transformationsgesellschaften ist zwar eine notwendige Erfolgsbedingung; er stellt jedoch einen mühsamen, und im Anfagsstadium stehenden Prozeß dar. Verhaltensnormen existieren nur, solange sie allgemein anerkannt und von der Mehrheit befolgt werden - sonst sind es keine Normen. Um in den Transformationsgesellschaften ein wirksames System sozialer Normen zu entwickeln, in denen es während des Sozialismus zu massiven Einschnitten in das überkommene System sozialer Normen gekommen war, muß erst eine allgemeine Akzeptanz der neuen Handlungsnormen erreicht werden.

Für die Wirtschaftspersonen ist es gleichwohl vorteilhaft, sich opportunistisch zu verhalten. Sich gerade nicht an Regeln zu halten, kann unmittelbare persönliche Vorteile mit sich bringen. Hingegen stellen die Vorteile aus der allgemeinen Regelbefolgung ein Kollektivgut dar, das allen zugute kommt. Neue Normen können nur „von unten" und langsam entstehen. In keinem der Transformationsländer kann bisher von einem erfolgreichen Prozeß der Normenentstehung gesprochen werden. Es ist nicht einmal gesagt, ob sich solche Normen am Ende in allen Ländern durchsetzen werden. Um die Probleme zu verdeutlichen, die sich bei der Befolgung von Normen ergeben, ist es zweckmäßig, bei den sozialen Normen zwei Typen zu unterscheiden: die Solidaritäts- und die Vertrauensnormen.[16]

Vertrauensnormen, wie z.B. „sein Versprechen halten" oder „andere nicht betrügen", können sich durch wiederholte persönliche Kontakte schon auf der Mikroebene herausbilden. Weil ihre Befolgung mit unmittelbaren persönlichen Vorteilen verbunden sein kann, führen sie auch in einer grundsätzlich nichtkooperativen Umwelt zur Herausbildung eines „Musters gegenseitiger Kooperation".[17] Obwohl in allen Transformationsländern zunächst eine notorisch geringe Vertragstreue und eine sehr schlechte Zahlungsmoral herrschen, kön-

[14] Solche Behauptungen sind z. B. bei *Winiecki* oder *Matějů* und *Vlachová* zu finden, vgl. *J. Winiecki* (1994), S. 715, oder *P. Matějů / K. Vlachová* (1995), S. 216.

[15] Vgl. *J. Kusminow* (1993), S. 233 ff.

[16] Vgl. *V. Vanberg* (1987), S. 269 ff.

[17] Der Begriff stammt von *Axelrod*, vgl. *R. Axelrod* (1995), S. 116.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nen Vertrauensnormen mit zunehmender Dichte wechselseitiger Beziehungen und wegen der dadurch ausgelösten Selektionsprozesse sukzessiv entstehen.

Für die Herausbildung und Einhaltung von *Solidaritätsnormen* auf der Mikroebene, wie z.B. „sich in Warteschlangen nicht vordrängen", ist ein Sanktionsmechanismus auf der Makroebene erforderlich, weil sonst Trittbrettfahrer-Verhalten vorteilhaft wird. Schon die kleinste Störung beim Befolgen von Solidaritätsnormen führt zur Mißachtung seitens der übrigen Beteiligten, denen die weitere Einhaltung dieser Normen jetzt nur noch Nachteile bringt. Während das Befolgen von Vertrauensnormen deren Geltung bekräftigt, lösen die Solidaritätsnormen bei den Wirtschaftspersonen eine genau entgegengesetzte Reaktion aus. Daher ist es so schwierig, die Solidaritätsnormen in der Gesellschaft durchzusetzen. Für die Gesellschaften Osteuropas gilt das um so mehr, als diese Normen dort sehr schwach ausgeprägt sind und korruptes Handeln stark verbreitet ist.

Der Transformationsprozeß in den osteuropäischen Ländern kann als abgeschlossen erst gelten, wenn die Vertrauens- und vor allem die Solidaritätsnormen zu wirksamen Orientierungsnormen geworden sind. Eine funktionierende Marktwirtschaft besteht aus einer unendlich großen Menge von Tauschbeziehungen, und diese lassen sich weder auf Bekanntenkreise noch auf die Gleichzeitigkeit von Leistung und Gegenleistung beschränken. Wenn der Markttausch aber über die begrenzten kooperativen Cluster hinausgehen soll, muß persönliches Vertrauen unbedingt durch Institutionen-Vertrauen ergänzt werden.[18] Das Vertrauen der Wirtschaftspersonen in die marktwirtschaftlichen Institutionen kann aber nur aus Solidaritätsnormen entstehen, und nur diese wirken sich stabilisierend auf das Institutionen-Vertrauen aus. Daher ist die Entwicklung dieser Normen für eine funktionierende Marktwirtschaft unentbehrlich.

Nun ist Vertrauen ein delikates Gut, das schnell verfliegen kann, aber nur mühsam aufzubauen ist.[19] Die für alle Übergangsgesellschaften charakteristische, weite Verbreitung von Korruptionspraktiken und massenhafter Betrügerei deuten darauf hin, daß der Prozeß der Vertrauensbildung in den Transformationsländern noch nicht einmal begonnen hat. Es ist anzunehmen, daß sich Vertrauensnormen auch in Zukunft nur langsam und sehr mühsam durchsetzen werden. Die bisherigen Transformationsprozesse lassen erkennen, daß lediglich das persönliche Vertrauen innerhalb einer primären Gruppe oder einer zweck-

[18] In diesem Punkt weicht die hier vertretene Darstellung von *Vanbergs* Ausführungen ab. *Vanberg* rechnet Institutionenvertrauen zu den Vertrauensnormen, vgl. *V. Vanberg* (1987), S. 276.

[19] Vgl. *G. Elwert* (1987), S. 305 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

haft organisierten strategischen Gruppe ausgeprägt ist. Gegenüber den formalen Institutionen herrscht weiterhin ein starkes Mißtrauen.[20]

Im Hinblick auf die Entwicklung sozialer Normen in den Transformationsgesellschaften ist leider große Skepsis angebracht. Von Menschen, die sich in 40 Jahren Sozialismus daran gewöhnt haben, angesichts schwammiger Rahmenbedingungen ihre Vorteile im „dunklen Ungefähr"[21] zu ziehen, ist nicht zu verlangen, daß sie die freien Handlungsräume nicht bis zum äußersten ausnutzen. Willkürliche Aneignungen von Ressourcen, zunehmende Korruption und Betrügerei gehen in ihrem Ausmaß weit über das hinaus, was aus westlichen Gesellschaften bekannt ist.

Dieses Verhalten während der Transformation ist jedoch nicht alleine auf das bereits angesprochene Regelvakuum zurückzuführen.[22] Das Problem der Transformationsgesellschaften liegt vielmehr darin, daß es an einer Gegenkraft gegen die nicht legale Käuflichkeit fehlt. Elwert wies nach, daß die Regelbefolgung und die Eindämmung der Korruption an bestimmte Kommunikationsstrukturen gebunden ist, die konventionell als Öffentlichkeit bezeichnet werden.[23] In den osteuropäischen Staaten waren solche Strukturen zu Beginn der Transformation nicht im mindesten vorhanden.

Diese Länder zeichneten sich nicht nur durch das *Fehlen von Öffentlichkeit* aus, sondern auch durch zerstörte moralische Grundlagen des politischen und wirtschaftlichen Handelns. Der Aufbau der Öffentlichkeit geht mit der Herausbildung der politischen Kultur einher. Er verzögert sich erheblich im Vergleich zum formalen Demokratisierungsprozeß. Als Beispiel können zahlreiche Skandale der neuen politischen Elite angeführt werden: Obwohl sie von den Massenmedien aufgedeckt und monatelang beleuchtet wurden, blieben sie für die betroffenen Politiker ohne persönliche Konsequenzen.

---

[20] Zur Rolle des Vertrauens in komplexen Gesellschaften vgl. *N. Luhmann* (1973).

[21] Dieser Begriff wurde von *Lüthy* für die Beharrlichkeit der alten zweifelhaften Wirtschaftspraktiken in der Anfangsphase des Kapitalismus benutzt, vgl. *H. Lüthy* (1967), S. 97. Hier wurde er mit Absicht übernommen, um auf gewisse kulturelle Ähnlichkeiten zwischen der Entstehung der Marktwirtschaft und dem Transformationsprozeß hinzuweisen.

[22] So argumentieren z. B. *Lageman* oder *Schmieding*, vgl. *B. Lageman u. a.* (1994), S. 33, und *H. Schmieding* (1992), S. 14 ff.

[23] Vgl. *G. Elwert* (1987), S. 314.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

B. Anomie im Transformationsprozeß

Neben der fehlenden Moralökonomie, die man als Hinterlassenschaft des alten Wirtschafts- und Gesellschaftssystems betrachten kann, führte ein durch die Transformation selbst erzeugter Zustand von Regellosigkeit zu weiteren Schwierigkeiten. Bei jedem Wechsel von einem politischen und wirtschaftlichen System zu einem anderen entsteht ein Übergangsintervall relativer Regellosigkeit, in dem alte Regeln rasch ihre Geltung einbüßen und neue Regeln erst langsam entstehen. Der rasche gesellschaftliche Wandel verursacht Zwischenstadien, die als Chaos, Auflösung oder Unordnung erfahren werden.[1] Über den endgültigen Ausgang des Transformationsprozesses herrscht Unsicherheit. In dieser Situation verändern sich die Lebensumstände der Menschen derart grundlegend und schnell, daß häufig selbst den Betroffenen jede Vorstellung von der längerfristigen Bedeutung dieser Veränderungen abgeht.

Unter solchen Umständen ist es nicht verwunderlich, daß die Transformation auf zahlreiche Widerstände stieß, obwohl die Mehrheit der Menschen den Wandel bejahte. Durch den Demokratisierungsprozeß und die marktwirtschaftlichen Reformen entstanden einzelne Strukturmerkmale westlicher Massengesellschaften in einer Gesellschaft, die in weiten Teilen noch geprägt war durch Überreste der traditionellen Gemeinschaftsnormen und -vorstellungen.[2] Viele Merkmale des gesellschaftlichen Wandels, wie die Expansion des Gewinnstrebens, die Kommerzialisierung früher geschützter Bereiche, die steigende Kriminalität etc. stießen unvermeidlich auf Unverständnis, ja sogar auf Ablehnung.

Für die Sozialwissenschaften, die gewöhnlich Zustände und Tendenzen unter stabilen Verhältnissen analysieren, ist es nicht einfach, die beschriebenen Prozesse in der Transformation zu erklären. Das gilt sowohl für die Wirtschaftswissenschaft[3] als auch für die Politikwissenschaft, die sich im wesentlichen auf die Aspekte der Machtübernahme und des Demokratisierungsprozesses beschränkt.[4] Mehr Gespür für die besonderen hier entstehenden Probleme entwickelte die Soziologie, obwohl auch dort in den meisten Abhandlungen die Vergänglichkeit sozialer Verhaltensmuster nicht thematisiert wird.

---

[1] Vgl. *G. o'Donnell / P. C. Schmitter* (1986), S. 3 ff.

[2] Vgl. *S. Margolina* (1992), S. 47.

[3] Hinweise auf dieses Problem, wenn überhaupt vorhanden, haben den Charakter von Randbemerkungen, z. B. bei *Dietz*, vgl. *R. Dietz* (1993), S. 169.

[4] Einen Überblick über die politikwissenschaftlichen Theorien der Transformation liefert z. B. *Dvořáková* und *Kunc*, vgl. *V. Dvořáková / J. Kunc* (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Es stellt sich die Frage, wie und mit welchem Instrumentarium sich dieses regulative Vakuum erfassen läßt. In der Literatur wurden drei Ansätze benutzt: Die in den Naturwissenschaften entwickelte Chaostheorie, die aus der Kulturanthropologie stammende Theorie der Statuspassage[5] und die soziologische Anomie-Theorie.[6]

Ohne den Erklärungsbeitrag der ersten zwei Ansätze schmälern zu wollen, geben wir hier der Anomie-Theorie den Vorzug. Die Anwendung der Anomie-Theorie auf gesellschaftliche Probleme der Transformationsländer scheint deshalb geeignet zu sein, weil es sich erstens um eine genuin soziologische, d.h. eine *soziale Tatbestände erklärende* Theorie handelt und im Unterschied zu anderen Ansätzen nicht erst an gesellschaftliche Probleme angepaßt werden muß. Zweitens kann sie an eine lange Forschungstradition anknüpfen.

Im folgenden wird geprüft, inwieweit der Anomie-Ansatz auf die Transformationsgesellschaften anwendbar ist. Anschließend wird der Versuch unternommen, die spezifischen anomischen Merkmale der Transformationsgesellschaften aufzudecken.

I. Gesellschaft und Anomie

Wie weit lassen sich die Zustände postsozialistischer Gesellschaften während der Transformation mit dem Begriff *Anomie* erfassen? Dieser Frage werden wir in mehreren Schritten nachgehen. Zuerst werden wir typische Merkmale der Anomie skizzieren, wie sie in der Literatur zu finden sind. Anschließend werden wir die Bedingungen erörtern, unter denen der anomische Zustand in einer Gesellschaft auftreten kann. Schließlich werden wir diesen Zustand mit den Gegebenheiten der Transformationsgesellschaften vergleichen.

Der Anomie-Begriff wurde zuerst von Durkheim im Rahmen seiner Ausführungen im Jahre 1893 in „Über die Teilung der sozialen Arbeit“[7] eingeführt und bei der Untersuchung von Selbsmordraten in verschiedenen Gesellschaften in „Le Suicide“[8] im Jahre 1897 weiterentwickelt. Hier bezeichnet er eine Gesellschaft als anomisch, wenn ein Zustand der zerstörten Ordnung, der Regello-

[5] Vgl. *Z. Bauman* (1993), S. 159.

[6] Es gibt m.W. keine zusammenhängende Darstellung der Anomie in den Transformationsgesellschaften. Die meisten Abhandlungen benutzen den Begriff „Anomie“ nur beiläufig, vgl. z. B. *J. Kabele* (1992), S. 14.

[7] *E. Durkheim* (1977), S. 395 ff.

[8] *E. Durkheim* (1973).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sigkeit und des Verlustes der regulativen Kraft gesellschaftlicher Normen vorliegt.[9] Nach Durkheim entwickeln sich infolge von Zerstörungen, Erschütterungen und Störungen tiefgreifende Umstellungen im sozialen System. Auch wenn es Durkheim nicht darum ging, einen allgemeinen Anomie-Begriff für Gesellschaften im Wandel zu entwickeln, empfiehlt sich sein Entwurf doch für eine umfassende Deutung.

Die gesellschaftlichen Prozesse während der Transformation weisen viele Merkmale auf, die mit den Merkmalen einer anomischen Gesellschaft nach Durkheim übereinstimmen: „Die Hierarchie ist in Unordnung geraten, andererseits kann man eine neue nicht improvisieren. Es braucht Zeit, für Menschen und Dinge, nach den geltenden Begriffen eine andere Rangordnung zu schaffen. Solange die so freigesetzten sozialen Kräfte nicht ihr Gleichgewicht gefunden haben, bleibt ihr jeweiliger Wert unbestimmt, und für eine Zeitlang ist dann jede Regelung mangelhaft. Man weiß nicht mehr, was möglich ist und was nicht, was noch und was nicht mehr angemessen erscheint, welche Ansprüche und Erwartungen erlaubt sind und welche über das Maß hinausgehen."[10]

Eine anomische Gesellschaft befindet sich nach Durkheim in einem gereizten Zustand drohender Entgleisung, obwohl an sich gerade eine stärkere Disziplin vonnöten wäre. Die althergebrachten Regeln verlieren ihre Gültigkeit, und die Möglichkeit „reicherer Beute" animiert zur Schrankenlosigkeit. In einem nichtanomischen Zustand ist die Gesellschaft legitimiert, die Kollektivordnung und ihre Normen zu stützen und Beschränkungen des Verhaltens aufrechtzuerhalten. Wenn aber Krisen auftreten, ist sie zeitweise unfähig, diese Funktion zu erfüllen.[11] Nach Durkheim werden die moralischen Regeln, die in einer stabilen Gesellschaft den Menschen eine sichere Verhaltensstütze bieten, in den Übergangszeiten außer Kraft gesetzt. Für den einzelnen Menschen, der stets auf die Zukunft hin ausgerichtet ist, verliert in dieser Situation die soziale Zeit ihren Bezugspunkt in der Gegenwart. Zu den Merkmalen einer anomischen Gesellschaft gehört auch eine fieberhafte Betriebsamkeit.[12]

Anomie ist ein Zustand der sozialen Desintegration - das Gegenteil einer funktionierenden normativen Ordnung der Gesellschaft. Soziale Relationen verändern sich, und das soziale Umfeld verliert seine regulative Kraft. Jede nichtanomische Gesellschaft bildet eine normative Ordnung heraus, die im

---

[9] Vgl. *E. Durkheim* (1973), S. 287 f.
[10] *E. Durkheim* (1973), S. 288.
[11] Vgl. *E. Durkheim* (1973). S. 287.
[12] Vgl. *E. Durkheim* (1973). S. 292.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Handeln und in den moralischen Überzeugungen einzelner Subjekte verankert ist. Das individuelle Verhalten wird durch ein in die Gesellschaft eingebettetes, internalisiertes System von Normen und Werten geregelt.

Für die Untersuchung von Transformationsgesellschaften sind auch einige Kennzeichnungen zur Anomie durch Merton von Bedeutung. In Anlehnung an Durkheim beschreibt er einen Druck in der Gesellschaft, unter dem die Individuen zu illegitimen Mitteln greifen, um ihre Ziele zu erreichen. Diesen Druck, den er als einen *„Strain towards Anomie"* bezeichnet, erklärt er mit bestehenden Differenzen in der Sozialstruktur.

Die Stabilität der Gesellschaft beruht auf dem adäquaten Verhältnis zwischen den anerkannten kulturellen Zielen und den sozial gebilligten Mitteln zu ihrer Erreichung.[13] Eine konfliktäre Situation entsteht, wenn in einer Gesellschaft Ziele allgemein verbreitet und von Individuen internalisiert werden, während aber die legitimen Mittel zu ihrer Erfüllung ungleich verteilt sind. Individuen, die unter solchem Druck zu illegitimen Mitteln greifen, verhalten sich anomisch. Dieses abweichende, anomische Verhalten ist um so weiter verbreitet, je intensiver die Ziele von den Mitgliedern der Gesellschaft verfolgt werden, je weniger konforme Mittel den Individuen zur Verfügung stehen und je weniger sie diese Mittel schätzen.

Dieser Konflikt ist in jeder Gesellschaft latent vorhanden, und die Individuen, die mit der Verbreitung eines neuen Zieles in der Gesellschaft konfrontiert werden, geraten schnell unter den *„Strain towards Anomie"*. So wird der Griff nach illegalen Mitteln zur alltäglichen Erscheinung. Die folgenden Relationssätze bilden den Inhalt von Mertons Anomie-Begriff: „Anomie is then conceived as a breakdown in the cultural structure, occuring particularly when an acute disjunction between the cultural norms and goals and the socially structured capacities of members of the group to act in accord with them".[14]

Der anomische Zustand äußert sich in einer Störung des Reziprozitätsverhältnisses im Interaktionsprozeß, die subjektiv als Leid empfunden wird. „Anomie ist ein Zustand der Ungewißheit über die Normen einer Interaktionssituation. ... [Diese] sind den Interaktionspartnern als Rollenerwartungen gegeben. Anomie ist also ein Zustand, in welchem die Möglichkeit zum Rollenspiel ungewiß geworden oder verloren ist. .... Die objektiv vorhandene Desorientierung wird auch subjektiv als solche erlebt und führt damit zu zwanghaften Verhaltensreaktionen".[15] Anomie kann man sich als ein normatives Vakuum

---

[13] Vgl. *R. K. Merton,* (1957), S. 132.

[14] *R. K. Merton* (1968), S. 216.

[15] *H. P. Dreitzel* (1980) S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vorstellen, in dem die Orientierung an der Intentionalität der individuellen Rolle im sozialen Zusammenhang verloren geht.

Die Anomie löst Konflikte, Mehrdeutigkeit und Unklarheiten in den Rollenerwartungen aus, und es kommt zu Verhaltensstörungen, weil dadurch das System von gegenseitigen Erwartungen in der Kommunikation erheblich gestört wird.[16] Auf subjektiver Ebene äußert sich Anomie als Versagen oder als Mangel an internalisierten Verhaltensanweisungen. Um Mißverständnissen vorzubeugen, muß angeführt werden, daß unter Anomie ein Zustand der Gesellschaft, nicht ein individuelles Attribut verstanden werden soll. Normen sind stets soziale Normen, und wenn sie verschwinden oder sich abschwächen, handelt es sich um ein soziales Phänomen.[17]

Unter welchen Bedingungen kann eine Gesellschaft in einen anomischen Zustand geraten? Ist der Anomie-Begriff auf die Gesellschaften in der Transformation überhaupt anwendbar? Allgemeine und plausible Antworten auf die erste Frage sind in der Literatur sehr sporadisch; vielmehr überwiegen Beschreibungen des anomischen Zustands in einer konkreten Situation. Es fehlt eine Untersuchung von Bedingungen und Konstellationen, die zur Schwächung der Verhaltensnormen führen. Somit bietet die Theorie der Anomie in ihrer heutiger Gestalt für die Untersuchung von Transformationsgesellschaften eher ein Referenzmodell für einige Phänomene als eine geschlossene Theorie.

Da in der Literatur bis heute keine spezifischen Entstehungsbedingungen für Anomie herausgearbeitet wurden, ist *a priori* nicht ohne weiteres anzugeben, wie weit der Anomie-Begriff für die Analyse von Transformationsprozessen geeignet ist. Lediglich bei Merton findet man drei sich gegenseitig bedingende Situationen, die allgemein zur Anomie als relativer Normlosigkeit führen können:[18]

1. Wenn in der Gesellschaft ein in sich widersprüchliches System sozialer Normen entsteht.
2. Wenn unterschiedliche Wertesysteme gegeben sind und das Individuum nicht entscheiden kann, welche Handlung gesellschaftlich konform ist.
3. Wenn die sozialen Rollen derart ungenügend definiert sind, daß es für das Individuum schwierig ist, das Verhalten anderer vorauszusagen.

Tritt einer dieser Zustände ein, führt er in der Gesellschaft zur Anomie. Dabei ist es gleichgültig, welche der drei Veränderungen den anomischen Zustand

---

[16] *Parsons* spricht von „the absence of structured complementarity of the interaction-process." Vgl. *T. Parsons* (1951), S. 39.

[17] Vgl. *H. P. Dreitzel* (1968), S. 94 f.

[18] Vgl. *R. K. Merton* (1956), S. 63 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auslöst, denn es handelt sich um Veränderungen, die sich gegenseitig bedingen, so daß keine von ihnen isoliert vorkommen kann.

Kennzeichnend für diese Situationen ist, daß sie alle zu Konflikten innerhalb des Systems sozialer Normen führen und Unklarheiten in den Verhaltensanweisungen hervorrufen. Aus diesem Normenkonflikt heraus kann in der Gesellschaft folglich ein Zustand der Normlosigkeit bzw. der Normenschwäche - die Anomie - entstehen.[19] Für die mögliche Anwendung der Anomie auf die Transformationsländer ist gerade diese Entwicklung vom Normenkonflikt bis hin zur Anomie von Bedeutung. Offensichtlich verbirgt sich hinter dem in der wirtschaftswissenschaftlichen Transformationsliteratur oft beklagten institutionellen Vakuum[20] ein Regelkonflikt. Wenn Normlosigkeit ihren Ursprung in einem Normenkonflikt hat, kann sie in der Transformation nicht durch die bloße Einführung formaler Regeln aufgelöst werden. Der normlose Zustand bleibt so lange fortbestehen, bis sich Normen in akzeptierten Rollen und Werten widerspiegeln.

Berücksichtigt man, daß Merton und alle seine Nachfolger den Anomie-Begriff auf westliche Gesellschaften mit verhältnismäßig stabilen Werte- und Normensystemen anwenden, so ist zu erwarten, daß dieser auf Gesellschaften im Umbruch um so treffender anwendbar ist. Es ist anzunehmen, daß alle von Merton aufgeführten Situationen mit einer noch höheren Wahrscheinlichkeit in einer sich transformierenden Gesellschaft zu beobachten sind. Allein schon deshalb, weil die Transformation einen sozialen Wandel mit Veränderungen von Verhaltensnormen darstellt, muß es zu Beginn der Transformation zum Zerfall des alten Normensystems kommen: Die alten Normen verlieren schrittweise ihre Bindungskraft. Gleichzeitig bilden sich neue Verhaltensnormen heraus. Da die formalen Normen der angestrebten Ordnung wegen des ungenügend entwickelten Sanktionssystems zu dieser Zeit kaum durchsetzbar sind, setzen sich zunächst spezifische und in der Transformation möglich werdende Verhaltensweisen durch. So entsteht in den Transformationsgesellschaften ein in sich widersprüchliches Normensystem.

Die Schwäche der Normen erzeugt ein Übermaß an Handlungsunsicherheit. Die Umformung der Gesellschaft bewirkt zahlreiche widersprüchliche Entwicklungen, so daß unverträgliche Wertesysteme nebeneinander existieren -

---

[19] Die Anwendung der Anomie-Theorie ist schwierig, weil diese bei ihren Begründern (*Durkheim*, *Merton*) unpräzise und nicht einheitlich formuliert ist. Während *Durkheim* Anomie als Normenschwäche definiert, wird der Anomie-Begriff von Merton impliziert im Sinne von Normenkonflikt benutzt. Den Anomie-Begriff versuchten mehrere Soziologen zu präzisieren, vgl. z. B. *K.-D. Opp* (1968), S. 54 ff. und 109 ff. In diesem Abschnitt wird der Versuch unternommen, beide Begriffsverwendungen zu vereinen, indem davon ausgegangen wird, daß Normenkonflikt zwangsläufig zur Normenschwäche führt.

[20] Vgl. z. B. *H. Schmieding* (1992), S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wie z. B. konkurrierende moralische Einstellungen, Gerechtigkeitsvorstellungen etc. Charakteristisch für die Transformationsperiode ist die temporäre Ambivalenz aller Werte, an denen sich die Menschen orientieren können. Die grundlegende Änderung des politischen Systems bringt den Menschen zwar mehr Handlungsmöglichkeiten, verursacht zugleich aber auch den für die Transformation charakteristischen Chaos-Zustand in der Gesellschaft. Es kommt zur explosionsartigen Pluralisierung von Forderungen und Erwartungen seitens der Individuen, wodurch zuvor vorhandene stabile Wertesysteme zurücktreten bzw. allmählich schwinden. In dieser Situation ist es für die Menschen schwierig, ihr Handeln an einem allgemein akzeptierten Wertesystem auszurichten.

Bei der dritten Situation - schlecht definierte soziale Rollen - sind die Individuen aufgrund der mangelnden Rollenbestimmung verunsichert, was in ihren personalen Interaktionen massiv zum Ausdruck kommt. Im alltäglichen Leben finden zahlreiche Interaktionen statt, für die ein verhältnismäßig normloser Zustand besteht. Als anomisch wird die Situation aber erst bezeichnet, wenn die Unsicherheit des Individuums so groß ist, daß dieses auf bestimmte Handlungen lieber verzichtet.[21] Während solche Unsicherheiten in stabilen Gesellschaften auf bestimmte Nischen beschränkt bleiben, sind sie in den Transformationsländern allgegenwärtig. Sie begleiten alle Transaktionen und zwingen die Wirtschaftspersonen, entweder auf gewohntes Verhalten zu verzichten oder bewußt prekäre Tauschvorgänge einzugehen.

Der anomische Zustand ruft nach Merton drei Formen individueller Strategien hervor: die Innovation, den Retreatismus und den Ritualismus.[22] Ohne auf die von Merton vorgenommene genaue Systematisierung dieser Anpassungsformen einzugehen, kann man jedes „abweichende Verhalten" unter den Bedingungen der Anomie einem der folgenden drei Verhaltensmuster zuordnen.

1. Unter *Innovation* im Mertonschen Sinne fällt insbesondere die Anpassung in Form von kriminellem Verhalten, unlauteren Geschäften, Betrug und Korruption.
2. *Retreatismus* besteht in einem vollständigen Rückzug aus der Gesellschaft, wie z.B. durch Alkoholismus und Rauschgiftsucht.
3. *Ritualismus* ist bei Merton im Unterschied zu den ersten beiden Anpassungsformen unscharf definiert. Er äußert sich in zwanghaftem Einhalten formeller Normen und bewußter Beschränkung des eigenen Horizonts. Nach Merton ist der Ritualismus typisch vor allem für bürokratisches Verhalten.

---

[21] Vgl. *H. P. Dreitzel* (1980), S. 28 f.
[22] Vgl. *R. K. Merton* (1968), S. 178.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Merton hatte ursprünglich zwischen fünf Formen der Situationsbewältigung unterschieden. Neben der Innovation, dem Retreatismus und dem Ritualismus sah er zusätzlich noch *Rebellion* und *Konformität* als eine mögliche Anpassungsform.[23] Trotz seiner Abkehr von diesen beiden letzten Anpassungsformen aufgrund einer massiven Kritik[24] bleibt sein Versuch umstritten, die individuellen Anpassungsformen wie skizziert zu typisieren.[25]

Es bestehen ferner Unklarheiten darüber, ob und inwieweit die Individuen unter den einzelnen Anpassungsformen frei wählen können und welche Beweggründe dabei eine Rolle spielen. Für die Anwendung der Anomie-Theorie auf die Transformationsländer wäre eine entsprechende Analyse der Einflußfaktoren einzelner Anpassungsarten enorm wichtig. Viele dieser Fragen bleiben jedoch bei Merton offen. Handelt es sich um eine passive Unterordnung, bei der das Individuum keine Wahl zwischen den Anpassungsarten hat? Hängen die Anpassungsformen möglicherweise von der kulturellen Tradition des jeweiligen Landes oder von der konkreten persönlichen Situation ab?

Angemessener als das Unterstellen von Passivität erscheint es, Mertons Anpassungsmuster als aktive Strategien bei Normlosigkeit zu interpretieren, d.h. als individuell frei gewählte Antworten. Aus Sicht der hier gewählten Interpretation erscheint die Theorie unzureichend, denn mit Sicherheit können auch weitere Bewältigungsformen auftreten. Offenbar handelt es sich um eine Illustrierung der Tatsache, daß unter bestimmten Bedingungen bestimmte Verhaltensweisen häufiger als andere auftreten können. Welche Formen ein Individuum zu einem bestimmten Zeitpunkt tatsächlich wählt, hängt von der Sozialisierungsgeschichte des Individuums ab, von seinen spezifischen Fähigkeiten und seinen Präferenzen sowie schließlich von den Möglichkeiten, die ihm die Situation bietet. Innovation, Retreatismus und Ritualismus sind Strategien, die dem Individuum eine Bewältigung der unsicheren, unkontrollierten und unbestimmten Situation ermöglichen, wobei aber gleichwohl ein Bedürfnis nach mehr Sicherheit vorherrscht.[26] Denn der Mensch leidet unter einem Zustand von Normlosigkeit, auch wenn er sie vorher durch sein Verhalten selbst erzeugt hat.

---

[23] Vgl. *R. K. Merton,* (1957), S. 140.

[24] Zur Kritik vgl. *L. A. Coser* (1962), S. 172 ff., zur Änderung des Schemas vgl. *R. K. Merton* (1961).

[25] Einige, wie z. B. *Opp*, lehnen die ganze Typologie der individuellen Anpassung als überflüssig und empirisch falsch ab, vgl. *K.-D. Opp* (1968), S. 121.

[26] *Dörner* bezeichnet dieses unspezifische Sicherheitsbedürfnis als Kontrollbedürfnis. Das Individuum bemüht sich darum, seine Umwelt so zu kontrollieren und manipulieren, daß es seine anderen Bedürfnisse leichter befriedigen kann. Vgl. *D. Dörner* (1984), S. 153 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

II. Anomische Merkmale der Transformationsgesellschaft

Die bisher angeführten Argumente zur Anomie-Theorie befaßten sich mit der Frage, ob und inwieweit von dieser Theorie her die Probleme der Transformationsgesellschaft analysiert werden können. Dabei blieb das typische Verhalten der Subjekte im Zuge der Transformation zunächst außerhalb des Blickfeldes. Deshalb wollen wir im folgenden auf das konkrete Verhalten, vor allem auf die Bewältigung transformationstypischer Situationen, näher eingehen.

Der anomische Zustand in den osteuropäischen Gesellschaften war die unmittelbare Folge eines Normenkonflikts. Dieser entstand jedoch nicht aus einem Widerspruch zwischen der alten und neuen Ordnung, den viele der westlichen Beobachter des Transformationsprozesses zu sehen glauben[27], sondern aus einem Widerspruch zwischen der antizipierten und der „altneuen" Ordnung der Gegenwart. Die Dramatik des Übergangs führte zu einen Zusammenbruch der alten Ordnung und zum Eintritt in ein zeitliches Provisorium, in dem weder die alten noch die neuen Regeln gelten.[28]. Das Handeln in der neuen Situation war mit labilen, ad hoc generierten Interpretationen verbunden, die sich meistens auf die Zukunft bezogen. Das gegenwärtige Handeln hat seine Orientierung verloren, weil es weder in der Vergangenheit noch in der Gegenwart einen verläßlichen Punkt gab, woran sich die Menschen halten konnten.[29]

Der Sozialismus formte - wenngleich auch in einem modernistischen Mantel - eine traditionelle Gesellschaft mit festen Bindungen und starren Normen.[30] Zusammen mit der Zerstörung dieser gesellschaftlichen Strukturen kam es in der Transformation zur Aushöhlung des gewohnten sozialen Milieus. Neue Integrationsstrukturen sind bis heute vage und äußerst fragil geblieben.[31] Je fester die ursprünglichen Bindungen und Normen waren und je abrupter sie sich auflösten, desto höher türmten sich die Orientierungsprobleme der Menschen. Sie konnten mit dem rasanten Tempo der Veränderungen nicht mithalten.[32] Für sie war zuerst der Sicherheitsverlust und das Verschwinden des Gemeinschaftlichen sichtbar, zumal sich die neue soziale Ordnung nur in Ausnahmefällen als erfolgreich bei der Lösung schwieriger gesellschaftlicher Probleme darstellte. Die „Schuld" wurde der neuen Demokratie zugeschrieben,

---

[27] Vgl. z. B. *F. Plasser / P. A. Ulram* (1993), S. 36.

[28] Nach *Bauman* ist eine solche regellose Übergangsphase bei jeder radikalen Systemänderung unvermeidlich, vgl. *Z. Bauman* (1993), S. 159 ff.

[29] Vgl. *E. Durkheim* (1973), S. 293.

[30] Vgl. *I. Možný* (1991), S. 73 ff., ferner vgl. *S. Margolina* (1992), S. 47. Gegenteilige Meinung vertritt z. B. *Kößler*, vgl. *R. Kößler* (1993).

[31] Vgl. *A. Demidov* (1993), S. 222.

[32] Vgl. *J. Buriánek* (1994), S. 202.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

weil sie zur Abschwächung der alten Werte und somit zum chaotischen Zustand der postsozialistischen Gesellschaft beigetragen hat. Daher sind die in den Transformationsländern zu beobachtenden Tendenzen zur Ablehnung der Demokratie nicht verwunderlich.[33]

Die Schwächung der Bindungskraft von Normen liegt in der inneren Logik des Transformationsprozesses begründet. Die Normenauflösung war nicht zu verhindern. Zugleich konnte der Staat mit noch so eifriger Gesetzgebung einen neuen, verbindlichen Rahmen für die Wirtschaftspersonen nicht durchsetzen.[34] Häufige Gesetzesänderungen hatten schließlich zur Folge, daß die Subjekte eine kurze Geltungsdauer der Gesetze bereits vorwegnahmen und daher keinen Nutzen in der Einhaltung dieser provisorischen Gesetze sahen. Für den mangelnden Vollzug der neuen Gesetze war auch die objektive Schwäche der Verwaltung und ihre außerordentlich schwache Autorität bei den Menschen verantwortlich.

Das verhalf einzelnen Gruppen dazu, Strategien zu verfolgen, die man als Mißbrauch eines Regelvakuums oder als Mißachtung geltenden Rechts bezeichnen kann. Diese Gruppen erkannten schnell, daß die Transformation einmalige und hohe Aneignungschancen bietet. Um solche Chancen zu nutzen, setzten sie in der Situation des Regelvakuum sämtliche Mittel ein, auch illegitime. In gewissem Sinne bildeten gerade Korruption und die überkommene Netze informeller Kontakte die Verhaltensnormen der *„altneuen"* Ordnung, die jedoch zu den Normen der *antizipierten* Ordnung in krassem Widerspruch standen. Der Machtkampf, der in allen Ländern um die Kontrolle der strategischen Ressourcen verlief, fand in einer Situation ab, in der die regulative Macht der Normen vollends verschwunden war. In einer solchen Gesellschaft, in der alles erlaubt ist, entstehen neue Überlebensstrategien, die durch schnellen Erfolg verfestigt werden.

In der Transformation lösten sich moralische Werte auf, und damit verloren die sozialen Rollen ihr normatives Profil, das stets mit den moralischen Werten verbunden ist. Die Menschen konnten sich auf viele der kulturell überlieferten Rollenvorbilder und -modelle nicht mehr stützen, und die bislang selbstverständlichen Verhaltensnormen wurden von ihnen zunehmend als fragwürdig empfunden. Die moralischen Werte der erhofften Ordnung brachten ebenfalls wenig Hilfe, was sich am Beispiel der Preisliberalisierung dokumentieren läßt: Die Anpassung der privaten Haushalte an die Preisliberalisierung verlief

---

[33] *Plasser* und *Ulram* stellen fest, daß sich in Osteuropa - mit Außnahme der Tschechischen Republik - skeptische Einstellung zu Demokratie und der Wunsch nach „starken" Persönlichkeit zunehmend verbreiten. Vgl. *F. Plasser / P. A. Ulram* (1993), S. 47.

[34] Vgl. *Z. Krasznai / J. Winiecki* (1995), S. 240.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

scheinbar problemlos, war aber aufgrund der notwendigen Umstellung auf die sich ändernden Preise mit großen psychischen Schwierigkeiten verbunden.[35]

Die Frustrationsgefühle verstärkten sich auch dadurch, daß die antizipierte Ordnung eine *grundlegende Umstellung* verlangte - von der Mangelwirtschaft und der für den Sozialismus typischen Besorgungsmentalität mit „weichem" Geld auf die neue Güterwelt mit „hartem" Geld und die der antizipierten Ordnung entsprechende Sparsamkeit und Vorsorge. Das Handeln entsprechend der neuen ethischen Gesinnung war jedoch nur mit geringem privaten Nutzen verbunden und wurde daher weitgehend als irrational abgelehnt. Denn aus der Sicht der Menschen hätten sich aus dem Einhalten von Normen der neuen Ordnung wegen der Inflation und anderer Unwägbarkeiten der Transformation nur Nachteile ergeben. Dagegen brachten Betrug, Diebstahl, Korruption und Skrupellosigkeit unmittelbar erkennbare Vorteile mit sich.[36]

Bei Mißachtung der Gesetze und Anwendung von illegitimen Mitteln ermöglichte die Transformation einerseits kräftige Spekulationsgewinne. Andererseits verunsicherte sie durch die Zerstörung des alten sozialen Systems die privaten Haushalte. Beides bedingte sich gegenseitig: Je mehr Erfolg den illegitimen Mitteln beschieden war, um so mehr Nachahmer fanden sich, die auf diese Weise ebenfalls zum Erfolg gelangen wollten.[37] Das führte zu einer allgemeinen Desorientierung der Menschen. Der resultierende gesellschaftliche Wandel erweckt den Anschein, daß es sich nur um ein Spiel mit veränderten Regeln und im voraus verteilten Rollen handelt, wobei die Rollen innerhalb der alten Eliten im voraus verteilt sind.

Die illegale Bereicherung alleine stellt indessen noch keine hinreichende Bedingung dafür dar, die Situation als anomisch zu betrachten. Wenn es sich um eine zwar rechtswidrige, aber in der Vergangenheit etablierte Praxis handelt, kann keinesfalls von Normenkonflikt, Orientierungslosigkeit oder Anomie gesprochen werden.[38] Anders stellt sich die Situation aber dar, wenn das neue „Unternehmertum" eine Antwort auf die ambivalente Handlungssituation der Menschen ist. Der überschnelle Anstieg der Anzahl von Privatunternehmen in den Transformationsländern ist daher auch ein Indiz für eine Handelsunsicher-

---

[35] Gerade dieses subjektiv empfundene Leiden hat bewirkt, daß die Preisliberalisierung bei der Bevölkerung die unpopulärste Reformmaßnahme der Transformation wurde.

[36] Vgl. *R. Lotspeich* (1995), S. 568 f.

[37] Für diese Art des Wirtschaftens gelten die selben Gesetze, die *Schumpeter* für die Konjunkturzyklen herausgearbeitet hatte, vgl. *J. Schumpeter* (1952), S. 339 ff.

[38] Die Etablierung von informellen Praktiken im späten Sozialismus könnte als ein Anzeichen von Anomie oder zumindest als eine nicht-normale soziale Situation bezeichnet werden, wie das einige Beobachter des sowjetischen Systems tun. Vgl. *R. Lotspeich* (1995), S. 584, Anm. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

heit. Sie deutet darauf hin, daß es sich neben der erwachten Privatinitiative um eine *Innovation* im Sinne Mertons handelt - um Bewältigung der relativen Normlosigkeit.

Ganze Bevölkerungsgruppen wurden verunsichert, weil sie während der Transformation ihren sozialen Status verloren. Diesen Zustand der Orientierungslosigkeit bezeichnet Siklova als einen „psychischen Schockzustand",[39] in dem sich die Menschen bei der Lösung ihrer Probleme häufig auf die einfachsten und askriptiven Merkmale beschränken, wie z.B. ethnische oder regionale Identität. Folglich führte die für die Anomie typische Orientierungslosigkeit der Menschen in der Transformation zu zahlreichen *Nationalitätenkonflikten*, sowohl im Inland selbst wie auch zwischen den Staaten Osteuropas.[40]

Durch die Transformation wurde die Gesellschaft neu stratifiziert. Neue Schichten entstanden, und das Verhältnis der Schichten untereinander verschob sich wesentlich. Das wirkte sich auf die spezifischen Verhaltensnormen und auf die Kommunikation der Schichten untereinander aus. Die ambivalente, unscharfe Interaktionssituation verstärkte die Orientierungslosigkeit bei den Menschen. Aus der Orientierungslosigkeit entstanden neue Barrieren, hinter denen der jeweils „Andere" nur mit Hilfe von Stereotypen wahrgenommen wird. Für die Transformationsgesellschaften hatte dies zwei weitreichende Konsequenzen: Nach Innen hebt es die demokratische politische Kultur auf, indem der politische Gegner zum Feind erklärt wird.[41] Zugleich löst es *Fremdenfeindlichkeit* aus, in der die ethnischen Minderheiten unterdrückt werden.

Dieser Zustand wirkte sich dahingehend aus, daß die Differenz zwischen formellen und informellen Normen deutlich größer wurde. Auf der Alltagsebene zerbrach das sonst selbstverständliche Vertrauen in die Identität der sozialen Ordnung. So ist auch die Identität von Individuen und Kollektiven in Gefahr geraten. Diese Krise erzeugte starke Emotionen, die sich durch soziale Ängste und wirtschaftliche Unsicherheit noch erhöht haben. In einer solchen Situation ist die Aggressivität gestiegen, Konflikte sind eskaliert. Wie schon Lamprecht belegt hat, werden in Zeiten historischer Veränderungen verborgene psychische Energien plötzlich frei, Affekte und Aufregungen entfalten ihre zerstörerische Kraft.[42] In der Öffentlichkeit stehen Mißerfolge, Skandale und Katastrophen im Vordergrund des Interesses, und radikale Bewegungen bekommen Zulauf. Menschliche Grundwerte scheinen sich aufzulösen, die alten Stereotypen und

---

[39] Vgl. *J. Šiklová* (1993), S. 206.

[40] Damit soll der machtpolitische Kontext der ethnischen Konflikte keinesfalls geleugnet werden. Aber die Heftigkeit der Auseinandersetzungen deutet auf eine mangelnde Dialogbereitschaft und das Ausbleiben von institutionalisierten Konfliktregulierungen hin. Vgl. *U. Halbach* (1993), S. 37 f.

[41] Vgl. *D. Bingen* (1993), S. 123 ff.

[42] Vgl. *K. Lamprecht* (1974), S. 320 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Lösungswege greifen nicht mehr. Überall breiten sich Unsicherheit und Angst aus. Das löst eine Krisenrhetorik aus, die nach autoritativen, starken Regierungen ruft.

Für eine stabile Situation in westlichen Gesellschaften ist das *Vertrauen* der Menschen in die Institutionen typisch. Allgemein ist Vertrauen ein Mechanismus zur Reduktion der Komplexität der sozialen Welt. Ohne Vertrauen können die Individuen deshalb nicht systemrational handeln. Luhmann unterscheidet zwischen persönlichem Vertrauen und Systemvertrauen.[43] Für die Transformationsgesellschaft ist kennzeichnend, daß weitgehendes Vertrauen gegenüber primären gesellschaftlichen Gruppen existiert, während jedoch ausgeprägtes Mißtrauen gegenüber Institutionen herrscht.[44] Darüber hinaus hat sich innerhalb der verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen angesichts des Gefühls einer Bedrohung von außen die bereits vorhandene und für sozialistische Gesellschaften typische *Solidarität* verstärkt. Sie erwuchs aus sozialen Gemeinsamkeiten wie Sprache, Religion, Nationalität - und am Ende auch Reichtum. Somit bekam die Kombination von Mißtrauen und Solidarität in der Transformation eine neue Dimension. Über askriptive Merkmale wurden Gegner konstruiert und Massenbewegungen manipuliert.[45]

Schließlich führte die Transformation zu einem Zustand, der gleichfalls für die Anomie charakteristisch ist: In den postsozialistischen Gesellschaften entstand ein für den Staat „unzugänglicher Bereich", in dem die Übertretung staatlicher Normen nicht sanktioniert wird.[46] Wer in diesen neu entstandenen Nischen lebt, fühlt sich an solche Normen nicht mehr gebunden. Er kann den Eindruck gewinnen, daß sie für die Gesellschaft keinen Wert besitzen. Die Herausbildung von solchen Nischen führte zur Überzeugung, daß sich im Transformationsprozeß die alte Misere des realen Sozialismus nur vertieft.

In den Wirtschaftswissenschaften herrscht die Überzeugung vor, daß zur Erklärung abweichenden Verhaltens ein *ökonomischer Ansatz* ausreicht, der sich auf das Postulat rationalen Verhaltens und individuellen Kosten-Nutzen-Kalküls beschränkt. Der Anomie-Ansatz erübrige sich somit.[47] Diese Einschätzung mag auch darin begründet sein, daß der Anomie-Ansatz zur Erklärung des menschlichen Verhaltens in westlichen Gesellschaften durchaus problematisch ist, weil er sich von der ursprünglichen Durkheimschen Anwendung auf Krisensituationen zu weit entfernt hat und zunehmend auf die Erklärung kriminellen Verhaltens verengt wurde.

---

[43] Vgl. *N. Luhmann* (1973).
[44] Vgl. *F. Plasser / P. A. Ulram* (1993), S. 55 ff.
[45] Vgl. *J. Kabele* (1992), S. 13.
[46] So definiert Dahrendorf die Anomie, vgl. *R. Dahrendorf* (1988), S. 251.
[47] Vgl. *G. S. Becker* (1968), S. 170.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der vorliegende Versuch, die Analyse gesellschaftlicher Prozesse in der Transformation um die Anomie-Theorie zu ergänzen, zeigt jedoch, daß der Anomie-Begriff einen Erklärungsbeitrag zur Untersuchung der Verhaltensweisen leistet. Die Anomie-Theorie erweist sich schon deshalb als zweckmäßig, weil die Transformation einen gravierenden Krisenzustand darstellt, der im wesentlichen den Durkheimschen Prämissen entspricht.

Im Unterschied zu heute üblichen Anwendungen wurde die Anomie-Theorie hier auf gesellschaftliche und wirtschaftliche Umwandlungsprozesse angewandt. Der diagnostizierte Anomie-Zustand hat zwar in den Transformationsgesellschaften eine drastische Form angenommen; dafür scheint er jedoch von temporärem Charakter zu sein. Man kann von einer *Übergangsanomie* als einem typischen Merkmal aller Transformationsgesellschaften sprechen. Nach der Zeit der Wirren werden sich die Konturen des neuen Systems herausschälen, und eine neue Ordnung wird wieder greifen. Wie lange der Umgestaltungsprozeß aber dauern wird und welche Ausprägung die neue angestrebte Ordnung annehmen wird, hängt in hohem Maße davon ab, was sich während der Phase der „Unordnung" abspielt.

C. Wirtschaftsgesinnung der Bevölkerung

Zur Anomie und Hemmnisse des überkommenen Wertesystems tritt eine weitere Barriere des Transformationsprozesses: die ambivalente Grundhaltung der Menschen zum Transformationsprozeß, zu seinem Verlauf und schließlich zum Transformationsziel. Um Mißverständnissen vorzubeugen sei angemerkt, daß es dabei nicht um die manifesten Unzufriedenheiten geht, die sich aus Meinungsumfragen ergeben. Vielmehr sind damit die fehlende Akzeptanz der marktwirtschaftlichen Spielregeln gemeint, die verletzten Gerechtigkeitsvorstellungen der Menschen und das zwiespältige Verhältnis zur Demokratie[1]. Die Grundhaltung der Bevölkerung in der Transformation kann hier nicht in aller Ausführlichkeit behandelt werden; doch wollen wir ihre wesentlichen Merkmale skizzieren.

In der Literatur wurde zwar dem Problem der Grundhaltung zur Transformation von Anfang an große Aufmerksamkeit gewidmet, allerdings überwog dabei zunächst eine normative Sichtweise: Es wurde mehr oder weniger aufge-

[1] Verhältnis zur Demokratie in der Transformation ist eine kompliziertesten Fragen. In allen Ländern zeigt sich eine zu schwache Verankerung der demokratischen Regeln, oft mit einer zunehmend negativen Einstellung zur Demokratie gepaart. Für die Fragestellung dieser Arbeit ist diese Problematik jedoch nur mittelbar relevant. Im einzelnen sei auf die Veröffentlichungen des österreichischen Fessel + GfK-Instituts verwiesen, die reichliches empirisches Material verwenden: *P. Gerlich / F. Plasser / P. A. Ulram* (1992), *F. Plasser / P. A. Ulram* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

listet, welche Einstellung der Subjekte *notwendig* sei.[2] Diese Betrachtung war völlig losgelöst von der konkreten Situation und den Erfahrungen, die sich auf die Grundhaltung der Menschen in einzelnen Transformationsländern wesentlich ausgewirkt haben. Erst in jüngster Zeit werden zunehmend die situtionsbedingten Einflußfaktoren in die Analyse einbezogen; insoweit ist eine Abkehr von der normativen Vorgehensweise zu verzeichnen.[3]

Ohne Zweifel spaltet die Transformation die Gesellschaft in zwei Gruppen - in Gewinner und Verlierer. Dies geschieht in so hohem Maße, daß krasse Einkommensunterschiede entstehen. Es ist anzunehmen, daß ein soziales und wirtschaftliches System stabil nur dann sein kann, wenn auch die Verlierer die „rules of game" akzeptieren. Das überkommene soziale System stand einem solchen Verhalten jedoch im Wege.

Das alte System war von einer egalitären Ideologie geprägt. In der Transformation wurde zunächst im politischen Diskurs diese früher dominante Ideologie durch das Leistungsprinzip ersetzt.[4] Um die Legitimität der angestrebten Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung nicht zu untergraben, war es notwendig, daß dieses neue Prinzip allgemein akzeptiert wird. Es könnte die These vertreten werden, daß die Menschen einer egalitären Ideologie, die in der Realität keine krassen Unterschiede nach unten zugelassen hat, grundsätzlich zustimmen werden und daß folglich die Abkehr von Egalitarismus nur mit großen Schwierigkeiten verbunden sein wird und die Akzeptanz des Leistungsprinzips nicht so schnell herbeizuführen ist. In dem Transformationsprozeß hat sich tatsächlich gezeigt, daß die Menschen aufgrund ihrer Erfahrungen mit den realen Einkommensdifferenzierungen die alten Verteilungsprinzipien ablehnen und zugleich die neue Ideologie des Leistungsprinzips nicht bereit sind anzuerkennen.

Eine Ideologie wird von den Menschen grundsätzlich danach beurteilt, was sie für deren Folgen halten. Dabei spielen ihre individuellen Erfahrungen eine Schlüsselrolle. Das Problem aller postkommunistischen Länder ist die enge Verknüpfung der individuellen, gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Position mit der Einstellung zum Leistungsprinzip. Die Wahrnehmung des Leistungsprinzips und der marktwirtschaftlichen „rules of game" wurde stark geprägt durch den realen Verlauf der Transformation. Dabei waren es vor allem negative Erscheinungen im Privatisierungs- und Schichtungsprozeß, die gegen das Gerechtigkeitsempfinden der Menschen verstießen. Das hat die Annahme der neuen Leistungsideologie für denjenigen erschwert, die nicht unmittelbar zu den Gewinnern gehörten.

---

[2] Vgl. *K. H. Oppenländer* (1992), S. 40 ff.

[3] Vgl. z.B. *M. Wyman et al.* (1995).

[4] Vgl. *P. Matějů / K. Vlachová* (1995), S. 216.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Im Transformationsprozeß entsteht eine *Gerechtigkeitslücke* - ein Zustand, in dem die Entwicklung während der Transformation vermeintlich oder tatsächlich mit den Gerechtigkeitsvorstellungen der Mehrheit nicht übereinstimmt. Zu einer solchen Gerechtigkeitslücke kommt es, wenn die Einkommensunterschiede als ungerecht empfunden werden. In der Transformation können solche Gerechtigkeitslücken in zwei Fälle auftreten.

Zum ersten Fall kommt es, wenn die notwendige Einkommensdifferenzierung derart zustandekommt, daß die einen reicher und zugleich die anderen ärmer werden. Dadurch wird eines der Gerechtigkeitspostulate von Rawls - das *Unterschiedsprinzip* - verletzt. Nach diesem Postulat wird einer Einkommensdifferenzierung rational nur zugestimmt, solange sie die Lage aller, auch der am wenigsten begünstigten, verbessert.[5]

Der zweite Fall tritt ein, wenn die Einkommensdifferenzierung einseitig die alten Eliten, die unter der Bezeichnung „Nomenklatura" bekannt sind, begünstigt, Dadurch wird ein anderes Gerechtigkeitspostulat von Rawls verletzt - die *fairen Chancen für alle*.[6] Dazu kommt es, wenn sich das in der Vergangenheit angehäufte Human- und Finanzkapital während der Transformation als Sprungbrett für eine neue Karriere erweist. Dabei handelt es sich zum einen um den Einsatz „schmutzigen" Geldes, das aus Korruption und Schattenwirtschaft des früheren Systems stammt, zum anderen um die spezifischen, an Positionen gebundenen Kenntnisse sowie um die politische Macht der Nomenklatura. Darüberhinaus wurde es in allen postkommunistischen Ländern als ungerecht empfunden, daß die Nutznießer des alten Systems beim Systemwechsel nicht zu Verlierern wurden, daß die Transformation sie im Gegenteil durch die neuen „rules of game" begünstigte und sie das früher akkumulierte Kapital produktiv einsetzen konnten. Als ebenso ungerecht wurde empfunden, daß auch die Benachteiligten des alten Systems trotz aller Veränderungen ihre Situation nicht gebessert sahen.

Wenn beide Fälle der Gerechtigkeitslücke zugleich und in massiver Form auftreten, entsteht für die wirtschaftliche Umgestaltung eine besondere Gefahr. Sie ist dann nach demokratischen Spielregeln nicht mehr durchsetzbar. Die Erfahrungen der postsozialistischen Gesellschaften zeigen, daß die Chancen in der Transformation von Anfang an nicht fair verteilt waren und sich die vorher bestehende Chancenverteilung in der Transformation weiter vertiefte. Das gilt für alle postkommunistischen Länder.[7] Da während der Transformation der

---

[5] Vgl. *J. Rawls,* (1975), S. 175.

[6] Vgl. *J. Rawls* (1975), S. 175.

[7] Aufschlußreich dafür ist die empirische Untersuchung der Voraussetzungen für vertikale Mobilität, in der sich herausstellte, daß sich aus der alten politischen Elite sechs mal mehr neue Unternehmer rekrutierten, als aus anderen Schichten, vgl. *P. Matějů* (1993), S. 360.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zweite Fall der Gerechtigkeitslücke zwangsläufig eintritt, hängt ihre Akzeptanz sehr davon ab, inwieweit es gelingt, den ersten Fall der Verletzung des Gerechtigkeitsgrundsatzes von Rawls zu vermeiden oder wenigstens zu begrenzen.

Die sich ausbreitende Überzeugung, daß die Transformation zu Ungerechtigkeiten führt, wurde bestätigt durch die Art, wie die Einkommensunterschiede zustande kamen. Denn bei der Gewinnerzielung der Unternehmer spielten Spekulationsgewinne und illegale Transaktionen eine herausragende Rolle. Für viele Jahre wird dies eines der augenfälligsten Elemente der dort real existierenden Marktwirtschaft sein. Solange die Gewinne mehr auf Spekulation und Betrug als auf höherer Leistung beruhen, werden sie als eine negative Erscheinung empfunden. Man kann das als eine Antinomie bezeichnen. Gegenwärtig herrschen Spekulationsgewinne vor, die aber von der Bevölkerung nicht akzeptiert werden. Da sie aber in den Vorstellungen der Menschen mit der Einführung der Marktwirtschaft verknüpft sind, schwächen sie den anfangs noch vorhandenen allgemeinen Konsens über den Weg der Reformen. In den Augen der Bevölkerung wird die Marktwirtschaft nur noch so weit als zulässig angesehen, wie die Gewinne auf eigener Leistung beruhen.

Dieses Problem läßt sich auch als Widerspruch zwischen der oberflächlichen und der tieferen Wirkung der Transformation ausdrücken. Die Reformen führten zwar zu radikalen Veränderungen, die verbal bejaht wurden, gleichzeitig jedoch wehrte man sich im Unterbewußtsein gegen diejenigen Veränderungen, die subjektiv als das negative Ergebnis der Transformation wahrgenommen wurden. Bělohradský sieht mehrere Bereiche, in denen derartige Widersprüche zwischen vordergründiger Zustimmung und tatsächlicher Ablehnung festgestellt werden können, darunter auf der ersten Stelle das Verhältnis zur Marktwirtschaft.[8] In den osteuropäischen Kulturen bestehen tiefe Vorurteile gegen die Marktwirtschaft. Es herrscht die Meinung vor, Reichtum sei nicht legitim, er wird stets betrachtet als etwas, was jemandem anderen gestohlen wurde, und erfolgreiches Wirtschaften wird als eine Art Beuteteilung angesehen. Bělohradský sieht darin zu Recht eine tiefe Mißdeutung der Marktwirtschaft.

Fälschlicherweise wurde diese Grundeinstellung der Menschen zum Reichtum allein durch die lange Zeit herrschende egalitäre Ideologie erklärt.[9] In Wirklichkeit entstammte sie der praktischen Erfahrung legaler und illegaler Einkommen im alten System. Diese alte Erfahrung wurde durch das Verhalten der neuen „Kapitalisten" in der Transformation neu bestätigt.[10] Im alten System

---

[8] Vgl. *V. Bělohradský* (1992), S. 63.

[9] Vgl. *M. Haller / B. Mach / H. Zwicky* (1995), S. 241.

[10] Im Jahre 1992 waren gemäß einer repräsentativen Umfrage in der Tschechischen Republik 77,9 Prozent der Respondenten der Meinung, daß der Reichtum meistens auf unfaire Weise erreicht wurde. Vgl. *J. Večerník* (1993), S. 168. Die Tschechische Repu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

waren die Einkünfte und Appropriationschancen trotz der proklamierten egalitären Ideologie extrem ungleich verteilt. Solche Ungleichheiten traten während der Transformation für jedermann sichtbar hervor, und zwar vertieft. Auch Gewinne wurden als illegitim empfunden, weil das reale Verteilungssystem im Widerspruch zur damaligen egalitären Ideologie stand.[11] Zugleich hatten die realen Verteilungsprinzipien einen illegalen Charakter und konnten deshalb nur versteckt angewandt werden. Deshalb überrascht es nicht, daß die Menschen solchen Verteilungsprinzipien nicht zustimmen konnten und auch den Einsatz des in dieser Weise akkumulierten Kapitals in der Transformation ablehnen mußten. Das Verhalten der neuen „Kapitalisten" hat diese Einstellung zur Transformation verstärkt, weil sich überall in den Transformationsländern unter dem Deckmantel der Marktwirtschaft der Mißbrauch von wirtschaftlicher Macht, von Betrug, Diebstahl und Erpressung ausbreitete.

Die Veränderungen in der Einstellung der Menschen nehmen mehr Zeit in Anspruch als Veränderungen im politischen System oder der wirtschaftlichen Mechanismen. Für einen solchen Wechsel sind nicht nur die *objektiven* Änderungen des sozialen Systems von Bedeutung, sondern auch deren *subjektive Wahrnehmung*. Weit mehr als die tatsächliche Entwicklung von Ungleichheit, sozialer Mobilität oder Chancen für wirtschaftlichen Erfolg spielt die subjektive Reflexion darüber eine wichtige Rolle. Sie spiegelt die normativen Wurzeln des Schichtungsprinzips wider und erzeugt die Motivationen des sozialen und wirtschaftlichen Verhaltens der Menschen. Der Wechsel von der egalitären zur leistungsorientierten Einstellung benötigt um so mehr Zeit, je dürftiger die positiven Erfahrungen aus den transformationsbedingten Änderungen für den Einzelnen ausfallen.

---

blik kann in dieser Hinsicht als repräsentativ für andere Transformationsländer betrachtet werden.

[11] Vgl. *M. S. Voslensky* (1980).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

6. Kapitel

Zusammenfassung

Der erste Teil dieser Untersuchung ging von der leitenden Idee aus, daß die Transformation ein pfadabhängiger spontaner Prozeß ist, der einer eigenen Logik folgt. Die wahren Probleme von Transformationswirtschaft und -gesellschaft lassen sich nur erkennen und von Pseudoproblemen unterscheiden, wenn diese faktische Logik der Transformation berücksichtigt wird.

Bei den osteuropäischen Ländern kommt dem früheren Wirtschaftssystem eine Schlüsselrolle zu. Obwohl die einzelnen Elemente der damaligen sozialistischen Wirtschaftsordnung den Ordnungselementen einer Zentralverwaltungswirtschaft entsprachen, funktionierte das reale als eine Marktwirtschaft eigener Art. Die Probleme des Systemwandels ergaben sich aus der Spannung zwischen der formalen Ordnung und ihrer tatsächlichen Umsetzung.

Das Handeln der Individuen während der Transformation unterliegt einem überkommenen Normen- und Wertesystem sowie den Erwartungen, die sich aus der Antizipierung der angestrebten Ordnung ergeben. Die Transformation wird zwar durch die Stringenz der von den jeweiligen Regierungen gewählten Transformationsstrategie beeinflußt, maßgeblich für ihren Verlauf ist aber das Verhalten der Wirtschaftsakteure während der Übergangsphasen und die Grundhaltung der Bevölkerung. Es zeigt sich, daß der Spielraum für die Gestaltung der Transformation überaus eingeengt ist, dem ordnungspolitischen Handeln der wirschaftspolitischen Entscheidungsträger enge Grenzen gesetzt sind und der Verlauf der Transformation sich überhaupt nicht steuern läßt.

Die Länder lassen sich zwar je nach Transformationserfolg in Ländergruppen einteilen. Bei genauerem Hinsehen entspricht diese Einteilung jedoch dem historischen Entwicklungsstand der Gesellschaften, der während der Transformation wieder sichtbar wurde und zu weiteren Ausdifferenzierungen beigetragen hat. Gerade diese gewachsenen Unterschiede in den gesellschaftlichen und wirtschafltichen Bedingungen einzelner Länder vor der Transformation führten zu den Besonderheiten der länderspezifischen Transformationswege.

Die Transformationsstrategieen osteuropäischer Länder unterscheiden sich weniger durch die Reihenfolge ordnungspolitischer Maßnahmen als vielmehr durch die Intensität ihrer Wirkung und durch länderspezifische, historisch gewachsenen Potentiale, die Reformen zu bewältigen. Der *tschechische* Transformationsweg zeichnet sich gleichfalls nur durch Besonderheiten aus, die mit den gesellschaftlichen und historischen Gegebenheiten des Landes zusammenhängen und schließlich die Transformation prägten. Auf diese soll im nächsten Teil ausführlich eingegangen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Teil II

Der Tschechische Transformationsweg

7. Kapitel

Sozioökonomische Entwicklung der Tschechoslowakei bis 1989

Der gegenwärtige Transformationsprozeß in der Tschechischen Republik - insbesondere nach der Auflösung des föderativen Staates zum Januar 1993 - ist von der Illusion getragen, die Tschechen seien stets politisch, wirtschaftlich und vor allem kulturell ein Teil der westlichen Zivilisation gewesen, der Sozialismus sei nur ein „Betriebsunfall", und die „lästige" Verbindung mit der wirtschaftlich schwächeren Slowakei sei ein Notbehelf gewesen. In Wirklichkeit war jedoch die Einstellung der Tschechen sowohl zum Sozialismus als auch zum gemeinsamen Vorgehen bei der Transformation anders, als es in der Tschechischen Republik im nachhinein dargestellt wird.

Erstens hatte kein anderes Land das sowjetische Gesellschafts- und Wirtschaftsmodell so bereitwillig angenommen wie die Tschechen. Ihre Einstellung zu den sozialistischen Idealen schlug sich auch in den späteren Reformen nieder, die stets an diesen Idealen orientiert waren. Die tschechischen Politiker hielten auch dann noch am sowjetischen Wirtschaftssystem und dem stalinistischen Regime fest, als bereits Polen, Ungarn und selbst die UdSSR in den 80er Jahren mit weitreichenden Umgestaltungen des sowjetischen Systems begannen.

Zweitens hatte kaum jemand in der Tschechischen Republik zu Beginn des Systemwandels an der Notwendigkeit eines gemeinsamen Vorgehens bei der Transformation gezweifelt. Die Initiative in dem Trennungsprozeß nach der politischen Wende, der zur Auflösung des föderativen Staates zum 1. Januar 1993 führte, kam eindeutig von der slowakischen Seite, obwohl es die Slowakei war, die aufgrund der Radikalität des eingeschlagenen Reformweges in die Lage des hilfsbedürftigen und von der tschechischen Seite zu fördernden Teiles der Republik versetzt wurde.

Der Auflösungsprozeß begann im Jahre 1990, als die slowakischen Forderungen an die Föderation nach mehr Rechten und einer wirklichen Gleichberechtigung immer lauter wurden. Die tschechische politische Elite jedoch verstand diese Forderungen nicht und verurteilte sie. Aus der anfänglichen Diskussion um Art und Weise der Reformen wurde bald eine heftige Auseinanderset-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zung um die traditionellen Streitpunkte: die Erweiterung der Selbstbestimmungsrechte und die Gleichberechtigung, die bis dahin bestenfalls auf dem Papier standen.

Es zeigte sich deutlich, daß die wirklichen Ursachen des Trennungsprozesses weit früher liegen als 1990. Daher sind bei der Analyse des tschechoslowakischen und des tschechischen Transformationsweges die jeweiligen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Bedingungen zu berücksichtigen. Einen großen Einfluß auf den Verlauf des Transformationsprozesses hatte vor allem die politische und wirtschaftliche Entwicklung der Tschechoslowakei nach dem Zweiten Weltkrieg. Erstens stellte die Sowjetisierung der Wirtschaft eine enorme Zäsur in der tschechoslowakischen Geschichte dar, und zweitens war es gerade das sozialistische System, das eine Transformation erforderlich machte.

A. Die vorsozialistische Tschechoslowakei

Der Transformationsprozeß begann in der Tschechoslowakei im Jahre 1989, zunächst im gemeinsamen Staat der Tschechen und Slowaken, in der Tschechoslowakischen Föderativen Republik. Seit 1993 wird dieser Prozeß von Tschechen und Slowaken getrennt fortgesetzt. Beide Völkergruppen lebten aber mehr als 70 Jahre in einem gemeinsamen Staat, der zu Beginn dieses Jahrhunderts durch die Zusammenführung von zwei unterschiedlich entwickelten Gesellschaften und Wirtschaften entstanden war.

Diese Unterschiede waren zum Zeitpunkt der Entstehung der Tschechoslowakei am größten und wurden im Laufe der Zeit beinahe beseitigt, vor allem im Zuge der Angleichungsprozesse während der sozialistischen Periode. Paradoxerweise kam es zur Trennung von Tschechen und Slowaken gerade zu dem Zeitpunkt, als die Unterschiede am geringsten waren. Somit widerlegt die Entwicklung der gegenseitigen tschechoslowakischen Beziehungen die Modernisierungstheorie; diese behauptet, daß „ähnlicher Lebensstandard, ähnliche sozioökonomische Struktur und identisches Rechtssystem und System der sozialen Sicherheit die verläßlichsten Faktoren sind, die die ethnischen Spannungen unterdrücken und zu einer Integration führen."[1]

Wir können davon ausgehen, daß der Zerfall des gemeinsamen Staates der Tschechen und Slowaken durch die Modernisierungstheorie nicht erklärt wird

[1] *J. Musil* (1993), S. 11.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

und der Auflösungsprozess nicht auf innere Asynchronität oder eine „Verspätung" der slowakischen Modernisierungsentwicklung zurückzuführen ist. Andere Erklärungsfaktoren müssen herangezogen werden, die ohne Zweifel weit in der Vergangenheit liegen: Zum einen die Stellung der Slowakei im gemeinsamen Staat bzw. ihre innere Abhängigkeit von der Tschechischen Republik, und zum anderen die unterschiedliche Wahrnehmung und Auswirkung der Sowjetisierung in den beiden Republiken. Entscheidend für diese Unterschiede war die Gestaltung des gemeinsamen Staates seit dem Jahre 1918.

I. Die Tschechen und Slowaken im gemeinsamen Staat

Die Tschechoslowakei, die im Jahre 1918 entstand, war in mehrerer Hinsicht ein künstliches Gebilde. Sie ging zwar aus dem nationalen Aufstieg der Tschechen im 19. Jahrhundert hervor, dehnte ihr Territorium aber dank des Verhandlungsgeschicks ihrer ersten führenden Politiker über die historischen Grenzen der tschechischen Länder Böhmen und Mähren aus. Durch den Anschluß der Slowakei und der Karpatho-Ukraine lud der junge Staat auch Probleme auf sich: Eine konfliktreiche Nationalitätenstruktur und wirtschaftlich unterentwickelte Territorien. Bei fast jeder späteren Krise erwies sich die Konstruktion des Staates als nicht überlebensfähig.

Vor dem Zweiten Weltkrieg war die Tschechoslowakei, verglichen mit anderen europäischen Ländern, zweifellos ein entwickeltes Land. Nach dem Zerfall der Donaumonarchie befanden sich auf ihrem Gebiet gut 70 Prozent des gesamten Wirtschaftspotentials, bei der Stahlindustrie waren es sogar 92 Prozent. Zwischen den Weltkriegen war die Tschechoslowakei zur siebtgrößten Industrienation der Welt aufgestiegen.[2] Benutzt man indessen das reale Bruttosozialprodukt oder das Bruttosozialprodukt pro Kopf der Bevölkerung als Indikator, so bleibt die Tschechoslowakei weit hinter Ländern wie Schweden, Belgien oder Großbritannien zurück. Auf der anderen Seite weisen diese Indikatoren auf einen höheren Entwicklungsstand als Portugal, Polen oder die Balkanländer hin. Die Tatsache, daß die Tschechoslowakei vor dem Zweiten Weltkrieg zu den „entwickeltsten" Ländern Europas gehörte, ergab sich vielmehr durch die große Zahl unterentwickelter Länder in Europa.

Bei solchen Vergleichen ist zu berücksichtigen, daß die Tschechoslowakei aus ungleich entwickelten Teilen bestand - Böhmen, Mähren, Schlesien, die Slowakei und die Karpatho-Ukraine. Während Böhmen, Mähren und Schlesien

[2] Das Wirtschaftspotential bildeten nicht nur große Unternehmen wie Škoda, Pilsen oder Bata, sondern Tausende Privatbetriebe, von denen ¾ Kleinunternehmen mit bis zu 20 Angestellten waren. Der Anteil der Staatsunternehmen am Gesamtvolumen betrug nur 12 Prozent. Vgl. *P. Bohata* (1992), S. 80.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

bereits im 19. Jahrhundert zu den am stärksten industrialisierten Gebieten in Europa gehörten, waren die Slowakei und noch mehr die Karpatho-Ukraine unterentwickelte Agrargebiete. Ausgehend von der Dreiteilung des Modernisierungsprozesses läßt sich feststellen, daß in Böhmen und Mähren die Übergangsphase kurz nach 1900 beendet wurde, während die Slowakei diese Phase erst 1950 erreichte. Die Slowakei war in der Zeit von 1918 bis 1939 ein rückständiges Agrarland. Sie erwirtschaftete 1918 rund 8 Prozent des tschechoslowakischen Bruttosozialproduktes, während es bei der Karpatho-Ukraine rund 2 Prozent waren. Dieses West-Ost-Gefälle hatte sich in den folgenden Jahren bis zum Zweiten Weltkrieg nicht wesentlich geändert.[3]

Die Slowakei und die Karpatho-Ukraine hatten innerhalb des tschechoslowakischen Staates den Charakter einer Kolonie. Zwar erhielten sie staatliche Wirtschaftshilfe, die aber mit Arroganz und Überheblichkeit verbunden war. Während sich die Tschechen zumindest kulturell und gesellschaftlich in der zweiten Hälfte des 18. und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts als eine moderne Nation emanzipierten und ein politisches Subjekt innerhalb der Habsburger Monarchie darstellten, setzten alle Emanzipationsprozesse in der Slowakei erst mit Verspätung ein.

Die Tschechen konnten auf eine lange Geschichte der Eigenstaatlichkeit und Selbständigkeit (bis 1618) zurücksehen, während die Slowaken stets nur ein Teil der ungarischen Monarchie (Oberungarn) und ein Volk ohne eigene staatliche Vergangenheit waren. Der verspätet einsetzende Nationalismus hatte für die Slowaken unangenehme Folgen. Der österreichisch-ungarische Ausgleich von 1867 traf sie besonders hart, weil der Prozeß einer nationalen Bildung sich noch in den Anfängen befand. Von nun an unterlag die slowakische Nationalbewegung der rigiden ungarischen Zentralisierungs- und Assimilierungspolitik. Gegen den Druck aus Budapest gab es keine erfolgreiche Verteidigung von der slowakischen Seite. Die Slowakei wurde zum Randgebiet, sowohl im politischen wie auch im wirtschaftlichen Sinne.

Angesichts des Strebens der Völker der Habsburger Monarchie nach staatlicher Unabhängigkeit am Ende des Ersten Weltkrieges ist es nicht verwunderlich, daß es zur Bildung eines selbständigen slowakischen Staates nicht kommen konnte: Die Slowaken hatten keine staatliche Tradition und, was entscheidender war, sie bildeten selbst auf ihrem eigenen Gebiet fast nur eine Minderheit.[4] Die Zusammenführung der beiden Länder lag im gegenseitigen Interesse: Die Slowaken brauchten die Tschechen, und auch den tschechischen Politikern kam diese Situation gelegen. Aus ideologischen, aber noch mehr aus pragmati-

[3] Vgl. *P. Turčan* (1960), S. 72 ff.
[4] Vgl. *O. Urban* (1991), S. 225.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schen Gründen entstand die Idee des „Tschechoslowakismus", die Idee also, daß Tschechen und Slowaken zusammen eine einheitliche Nation bildeten.

Damals war es im Sinne der Siegermächte des Ersten Weltkrieges, den Vielvölkerstaat Österreich-Ungarn zu Gunsten von Nationalstaaten zu zerstückeln. In dieser Situation wäre es unvorteilhaft gewesen, sie darauf aufmerksam zu machen, daß man im Falle der Tschechoslowakei ein „kleines Österreich" schuf. Die westlichen Politiker hatten Angst vor einer „Balkanisierung Europas". Angesichts der starken deutschen Minderheit in einem neuen Staat war es außerdem notwendig, dieser eine mächtige Mehrheit entgegenzusetzen.[5] Die strategischen Überlegungen der damaligen Politiker führten zwar kurzfristig zum Erfolg; in der späteren Entwicklung der Tschechoslowakei erwiesen sie sich aber als schwer überbrückbare Bürde für ein friedliches Zusammenleben des Völkergemischs.

Schon zu Anfang der 30er Jahre zeigte sich die Idee des „Tschechoslowakismus" als verhängnisvoll. Selbstbestimmungsrecht gab es in dem neuen Staat nur für Tschechen. Obwohl sich die Slowaken, anders als die Deutschen, freiwillig für diesen Staat entschieden und und zunächst auch vom Zusammenleben mit den Tschechen profitiert hatten, verlangten sie nach einer gewissen Zeit die Gewährung einer nationalen Autonomie, die ihnen schon im Mai 1918 im sog. „Pittsburgher Abkommen" durch den Gründer der Tschechoslowakei, T.G. Masaryk, zugesichert worden war.[6]

Inzwischen war der Tschechoslowakismus jedoch zu einer staatstragenden Doktrin geworden: Es herrschte die Überzeugung, daß es durch Assimilierungsprozesse zur Bildung einer gemeinsamen Nation kommen werde. Unter *Assimilierung* beider Nationen wurde dabei die Anpassung des Schwächeren verstanden, in diesem Fall der Slowakei.[7] Unnötiger Zentralismus bei offener Bevorzugung der Tschechen und die Mißachtung slowakischer Bräuche und Traditionen verstärkten den Gärungsprozeß in der Slowakei, der fortan zu einer Quelle ständiger innenpolitischer Unruhen wurde.[8] Die Situation war auch dadurch erschwert, daß die Slowakei ihren wirtschaftlichen Abstand zum tschechischen Republikteil nicht verringern konnte.

Besonders deutlich wurden die gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und ethnischen Probleme, als der Staat unter dem Druck des nationalsozialistischen

---

[5] Vgl. *P. Pithart* (1990), S. 97 f.

[6] Zu den Auseinandersetzungen um das sogenannte Pittsburgher Abkommen, seine Gültigkeit und Verbindlichkeit, vgl. *S. Matoušek* (1980), S. 76. Ferner vgl. *E. Broklová* (1993), wenn auch ihre Interpretation dieses Abkommens einseitig zugunsten der Tschechischen Republik ist.

[7] Vgl. *P. Pithart* (1990), S. 99.

[8] Vgl. *J. K. Hoensch* (1987), S. 422.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Deutschlands zerfiel; sie zeigten sich aber auch danach in jeder späteren Krisensituation. Auf der Konferenz von München am 29. September 1938 und durch den Wiener Schiedsspruch vom 2. November 1938 wurden die von der deutschen Minderheit bewohnten Gebiete, das Sudetenland, von der Tschechoslowakei abgetrennt und fielen an das Deutsche Reich. Am 15. März 1939 wurde die Tschechoslowakei in zwei Staaten aufgespaltet: die Slowakei und das „Protektorat Böhmen und Mähren".

Auf Druck des Deutschen Reiches kam es dann 1939 zur Gründung des selbständigen Slowakischen Staates. Dies hatte zwar mehr den Charakter eines Diktats. Man konnte sich jedoch auf das Mißtrauen und die Aversion der Slowaken gegenüber den Tschechen stützen. Zum ersten Mal in ihrer Geschichte hatten die Slowaken ihren eigenen Staat, wenn auch in Abhängigkeit vom nationalsozialistischen Deutschland. Im tschechischen Teil aber wurde der slowakische Alleingang eindeutig als Verrat verstanden, eine schwere Hypothek für das Zusammenleben beider Nationen nach dem Zweiten Weltkrieg.

Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs wurden Souveränität und Einheit der Tschechoslowakei wiederhergestellt. Nur die Karpatho-Ukraine wurde in dem durch Stalin aufgezwungenen Vertrag von Moskau im Sommer 1945 an die Sowjetunion abgetreten.[9] Im Jahre 1945 sicherte man den Slowaken zwar Gleichberechtigung zu; ihre Stellung im gemeinsamen Staat veränderte sich jedoch wenig.

Als im Herbst 1947 die stärkste Partei der Slowakei - die Demokratische Partei[10] - im Zuge der Sowjetisierung liquidiert wurde, geschah dies mit stiller Zustimmung der tschechischen demokratischen Parteien.[11] Zu spät begriffen die nichtkommunistischen Politiker in Böhmen, daß die ganze Aktion eine Vorbereitung der kommunistischen Machtergreifung im gesamten Staate war.

II. Die Übernahme des sowjetischen Wirtschaftsmodells

Als sich während des Zweiten Weltkrieges zeigte, daß die Sowjetunion in Ost- und Mitteleuropa die dominante Rolle spielen würde, begannen die tschechoslowakischen Politiker, sich in Richtung auf die Sowjetunion zu orientieren. Bei dieser Entscheidung mischten sich Elemente freier Wahl mit Zwang und Unumgänglichkeit.[12]

---

[9] Vgl. *K. Kaplan* (1990), S. 40 ff.

[10] Diese Partei erhielt in den Wahlen im Jahre 1946 über 60 Prozent der Stimmen.

[11] Vgl. *P. Pithart* (1990), S. 105.

[12] Die Behauptung von *Plogstedt*, daß der Sozialismus in der Tschechoslowakei ohne die sowjetische Einmischung entstand, ist sehr strittig. Vgl. *S. Plogstedt* (1972).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Am 2. April 1945 wurde in Kaschau die erste Nachkriegsregierung unter Beteiligung der Kommunisten gebildet. Das Programm dieser Regierung umfaßte wesentliche Teile der Forderungen der Kommunisten, wie z. B. die Aussiedlung der Deutschen und die Nationalisierung der Wirtschaft. Infolge der *Aussiedlung* der Deutschen veränderte sich die ethnische Zusammensetzung des Landes: Im Jahre 1930 lebten in der Tschechoslowakei unter den insgesamt 14,7 Mio. Einwohnern neben den 9,7 Mio. Tschechen und Slowaken auch 3,3 Mio. Deutsche und nur 0,7 Mio. Ungarn, 0,6 Mio. Russen, 0,2 Mio. Juden, 0,1 Mio. Polen u.a. Bis zum Jahre 1947 war dann die gesamte Bevölkerungszahl um fast 20 Prozent auf insgesamt 12,2 Mio. zurückgegangen, vor allem aufgrund des Verlustes des deutschen Bevölkerungsteiles.[13]

Zur Ausführung der Kaschauer Beschlüsse gehörte auch die *Nationalisierung* der Wirtschaft. Als im Mai 1945 die Nationalen Ausschüsse, die an die Stelle der Gemeinde-, Bezirks- und Kreisräte traten, die Herrschaft übernahmen, beschlagnahmten sie das Eigentum von „Feinden und Verrätern" und führten eine „Bodenreform" durch. Dieser *Raub* wurde nachträglich durch Dekrete des Präsidenten Benes legalisiert, der am 28. Oktober 1945 das Nationalisierungsgesetz verkündete. Diese erste Welle der Nationalisierung ließ noch einen erheblichen Teil des Privatsektors, besonders im Dienstleistungsbereich, unangetastet.

Entscheidend für die Übernahme des Sowjetischen Wirtschaftsmodells war die politische Entwicklung der Tschechoslowakei in den Jahren 1945 bis 1948, die später als die Jahre der „sozialistischen Revolution" bezeichnet und gefeiert wurden. Schon bei den Wahlen am 26. Mai 1946 erhielt die Kommunistische Partei in den tschechischen Ländern, d.h. in Böhmen und Mähren, 40,3 Prozent und in der Slowakei 30,6 Prozent aller Stimmen. Unter dem langjährigen Vorsitzenden der Kommunistischen Partei, Klement Gottwald, wurde eine Koalitionsregierung gebildet.[14]

Bald danach, am 25. Februar 1948, kam es zu einem kommunistischen Putsch und zur Bildung einer nicht mehr demokratisch legitimierten Regierung unter ausschließlich kommunistischer Führung. Am 9. Juni 1948 wurde eine neue Verfassung verkündet, welche die Verfassung von 1920 ersetzte. Die Tschechoslowakische Republik wurde eine „Volksdemokratie".[15] Der Weg zur Sowjetisierung der Wirtschaft und Gesellschaft war jetzt frei.

---

[13] Vgl. *Kiesewetter, B.* (1954), S. 12.

[14] Die Stärke der Kommunistischen Partei der Tschechoslowakei in dieser Zeit demonstrieren auch die Mitgliederzahlen: Im Zeitraum vom 9.5.1945 bis zum 8. Parteitag wuchs die Mitgliederzahl von etwa 25.000 auf 1.081.544. Vgl. *H. Kuhn* (1965), S. 50.

[15] Erst im Jahre 1960 mit der Verabschiedung einer neuen Verfassung änderte sich die Bezeichnung des Staates in „Tschechoslowakische sozialistische Republik".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Während die tschechischen Kommunisten bis zur Machtübernahme im Februar 1948 mit dem Gedanken an einen spezifisch tschechoslowakischen und nichtsowjetischen Weg zum Sozialismus gespielt hatten, übernahm die aus dem Putsch hervorgegangene Regierung das sowjetische Wirtschaftsmodell voll, ungeachtet der unterschiedlichen Ausgangsbedingungen. Die Wirtschaftspolitik der damaligen Regierung orientierte sich ausschließlich am sowjetischen Wirtschaftssystem; jedes Abweichen davon war unerwünscht.[16]. Deklariert wurde eine neue nichtkapitalistische Wirtschaftsordnung mit gesellschaftlichem Eigentum. Als theoretische Grundlage dienten ein paar verstreute Anmerkungen von Marx und Engels über die kommunistische Gesellschaft, die aber nie den Charakter einer geschlossenen Theorie des Sozialismus gehabt hatten.[17]

Heute ist es irrelevant, ob die Wirtschaftstheorie des Sozialismus schon bei Marx und Engels angelegt war oder erst bei Lenin bzw. in der Zwischenzeit entstanden ist. Entscheidend für die tschechoslowakische Nachkriegsentwicklung ist, daß diese „Theorie" *als ein Dogma* übernommen wurde. Die Gesetze, Kategorien und Behauptungen über Sozialismus, sozialistische Demokratie und sozialistische Gerechtigkeit, über das Tempo und die Perspektiven einer kommunistischen Zivilisation wurden - entgegen den offiziellen Behauptungen - nicht wissenschaftlich, sondern dogmatisch ausgelegt. Der machtpolitische Hintergrund der Übernahme des sowjetischen Wirtschaftsmodells ist unübersehbar. Ganz am Anfang der Umwandlung der Wirtschaft stand die Enteignung der privaten Vermögen, die als nützliches Instrument zur kommunistischen Machtergreifung diente.

Die Sowjetisierung der Tschechoslowakei traf beide Nationen hart. Dennoch gab es graduelle Unterschiede in der Einstellung von Tschechen und Slowaken zum Sozialismus. Während die Sowjetisierung der Wirtschaft im tschechischen Teil als eine Abweichung von der sozialistischen Idee galt und in der Bevölkerung weitgehend befürwortet wurde, war der Sozialismus in der Slowakei ein Fremdkörper. Das zeigte sich bei der ersten Gelegenheit, die sich während der Reformen im Jahre 1968 im Zuge der „Tauwetterperiode" und der „Entstalinisierung" bot. In diesem Reformprozeß versuchten tschechische Intellektuelle, den Sozialismus zu erneuern, während die Slowaken lediglich um einen Aus-

---

[16] *Kornai* unterscheidet hinsichtlich der Implementierung des sozialistischen Systems zwischen drei Ländergruppen, je nachdem, ob sie durch innere, äußere oder eine Kombination von inneren und äußeren Kräften zur sozialistischen Revolution geführt wurden. Im Falle der meisten Länder wurde das System nicht von der Sowjetunion, die zu der ersten Gruppe zählte, importiert, sondern entstand durch die Kombination von inneren und äußeren Kräften. Vgl. *J. Kornai* (1992b), S. 22.

[17] *Marx* war in keinem Fall Anhänger einer etatistisch-zentralistischen Eigentumsordnung, sein Begriff „Vergesellschaftung" hatte mit den späteren Verstaatlichungen nichts Gemeinsames, Vgl. *J. Kosta* (1984), S. 24.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gleich in der Nationalitätenfrage bemüht waren und einen föderativen Umbau des Staates verlangten.

B. Das sozialistische Wirtschaftssystem: Möglichkeiten und Probleme

Daß die späteren sozialistischen Reformen erfolglos blieben, ist nicht verwunderlich, denn sie mußten schon am fehlenden Privateigentum scheitern. Im Unterschied zur Eigentumsfrage waren die restlichen Wirtschaftsordnungselemente des sowjetischen Modells eine wirklichkeitsfremde Vision. In dieser Hinsicht stellte die Vergesellschaftung der Produktionsmittel, die in der Tschechoslowakei konsequent und nahezu vollständig durchgeführt wurde, die einzige erfolgreiche Maßnahme der sozialistischen Umgestaltung dar.[1]

Wegen der Inkonsistenzen des sowjetischen Wirtschaftsmodells war die Regierung bereits in der Einführungsphase zu vielen Kompromißlösungen gezwungen. Die spätere Wirtschaftsentwicklung machte dann weitere Korrekturen erforderlich, was zu impliziten Veränderungen des Modells führte. Diese durften jedoch nach außen nicht zugegeben werden. Folglich wurden viele Tatsachen verschwiegen oder verschleiert. Die Menschen lernten, zwischen dem Schein der Planwirtschaft und der Realität harter Auseinandersetzungen mit der Bürokratie wirtschaftlich zu überleben.

In der sozialistischen Tschechoslowakei wurden, ebenso wie in anderen osteuropäischen Ländern, mehrere Wirtschaftsreformen durchgeführt. Diese Reformen wiesen einige Charakterzüge auf, die allen sozialistischen Ländern gemeinsam waren. Aufgrund ihrer unterschiedlichen Intensität und Tiefe führten sie jedoch zu einer Ausdifferenzierung der nationalen Wirtschaftsordnungen, welche schließlich zu Beginn der Transformation die Ausgangsbedingungen eines jeden Landes prägten.[2] So galten Polen und Ungarn als „Vorreiter" auf dem Transformationsweg. Dieser Standpunkt stellt indessen eine grobe Vereinfachung komplexer Zusammenhänge dar.

Es ist festzuhalten, daß die früheren Reformen, deren Ziel die Verbesserung des sozialistischen Wirtschaftssystems war, ausgesprochen negative Auswirkungen auf die wirtschaftliche Stabilität des jeweiligen Landes hatten. Um so mehr gilt dies für die Transformation. Es zeigt sich, daß eines der größten Probleme der Transformation - die makroökonomische Instabilität - ihre Wurzel gerade in den vorangegangenen sozialistischen Reformen hat.

---

[1] Vgl. *J. Sláma* (1977), S. 109 f.

[2] Zu den Ausgangsbedingungen des jeweiligen Landes vgl. z. B. *A. Inotai* (1992), S. 218.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ausgehend von einer hohen Stabilität des eingeführten und durch das Verhalten der Wirtschaftssubjekte modifizierten sozialistischen Wirtschaftssystems werden im folgenden die drei bedeutendsten Reformprogramme während der sozialistischen Ära in der Tschechoslowakei dargestellt und die Ursachen für die Nichtreformierbarkeit des Wirtschaftssystems herausgearbeitet.

I. Hohe Stabilität des Wirtschaftssystems

Ermöglicht wurde die Einführung des in sich widersprüchlichen Systems der Zentralverwaltungswirtschaft nur durch das spontane Verhalten der Wirtschaftspersonen, das zu einer faktischen Ordnung führte. Diese stabilisierte das Wirtschaftssystem; jedoch war die mangelnde Effizienz der Wirtschaft damit nicht zu beseitigen. Als dann die Regierung angesichts der sinkenden Wachstumsraten und zunehmenden Rückständigkeit der Wirtschaft erkannte, daß Reformen dringend notwendig waren, stand sie vor dem Problem, wie sie Systemmängel beseitigen sollte, ohne damit das politische System mit seinen Machtstrukturen anzutasten.

Dieses Dilemma schlug sich in den Reformstrategien der Regierung nieder, die statt Bekämpfung der systemimmanenten Ursachen nur an den Symptomen herumkurierte und lediglich in Ausnahmefällen den institutionellen Rahmen in Frage stellte. Abgesehen von den zahlreichen laufenden Gesetzesänderungen und Reformmaßnahmen wurden drei größere Reformprogramme erarbeitet und umzusetzen versucht.

Charakteristisch für alle Reformen aus der Zeit vor 1989, einschließlich der Perestrojka, ist ihre Halbherzigkeit im Ansatz und mehr noch in der Durchführung, ferner das Versanden der einzelnen Maßnahmen und das Beharrungsvermögen des Wirtschaftssystems gegenüber allen Veränderungen. Die Sozialisierung der Wirtschaft war einmal vom Primat der Politik ausgegangen. Primat der Politik besagte auch, daß nicht wirtschaftliche Effizienz zur Maxime erhoben wurde, sondern Ausbau und Aufrechterhaltung der Macht der Nomenklatura.[3] Denn nur aus dieser Machtstellung ergaben sich hohe Renten in Form von höheren Einkommen, diversen Privilegien und Korruptionsgeldern.

Das Interesse der herrschenden Elite am wirtschaftlichen Wachstum endete genau an dem Punkt, wo sie daraus keine zusätzliche Rente mehr ziehen konnte. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Nomenklatura nicht, wie Voslensky fälschlich behauptet, eine einheitliche herrschende Klasse war, sondern eine Gesamtheit von miteinander konkurrierender strategischer Gruppen.[4] Die

[3] Vgl. *M. S. Voslensky* (1980), S. 223 ff.

[4] Vgl. *I. Bayer* (1989). Zum Konzept der strategischen Gruppen vgl. *H.-D. Evers / T. Schiel* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grenze jeder Reform lag dort, wo sie die Rente für eine dieser Gruppen gefährdete. Wenn eine Reform zwar zur gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtssteigerung hätte beitragen können, gleichzeitig jedoch die „Positionsrente" einer strategischen Gruppe minderte, so setzte diese alles daran, die Reform zu blockieren.

Die einzelnen strategischen Gruppen waren zu verschiedenen Zeiten politisch unterschiedlich stark und konnten sich daher nicht im gleichen Maße durchsetzen. Das ist der reale Hintergrund der Widersprüchlichkeit aller Reformen. Es wurde stets nur das realisiert, was nicht gegen die vitalen Interessen der politisch starken Gruppen verstieß. Sobald sich die Regierung weniger auf Massenterror und mehr auf positive Anreize stützte, kam es zur deutlichen Verlagerung der Kräfte im Verhältnis zwischen Zentrale und Peripherie.[5] Die allgemeine Tendenz zur Dezentralisierung der Entscheidungen ist nur Ausdruck des Verteilungskampfes, in dem zunehmend partikuläre Interessen und strategische Koalitionen auf niedrigeren Hierarchieebenen eine entscheidende Rolle spielten.[6]

Aus makroökonomischer Sicht war daher jede Dezentralisierung eine Reformfalle. Da die Entscheidungsmacht in der Wirtschaft unter den gegebenen Umständen nie wirklich zentralisiert worden war, wurden durch die dezentralisierenden Maßnahmen noch mehr Befugnisse auf die bereits ausreichend starken monopolistischen und rentensuchenden Unternehmen und ihre Koalitionen übertragen. Diese Reformstrategie beraubte die Zentrale sämtlicher Einfluß- und Kontrollmöglichkeiten auf der Makroebene.[7] Da der ganze Prozeß in Abwesenheit von funktionierenden Verbrauchsgütermärkten verlief, entstand auch keine wirksame Kontrolle durch die Marktgegenseite, die Nachfrager. Das Preisbildungssystem blieb deformiert, weil die einzelnen Preise die Verhandlungsmacht der strategischen Koalitionen und nicht die Güterknappheiten widerspiegelten und monopolartige Renten enthielten.[8]

II. Das Wirtschaftssystem unter einem ständigen Reformdruck

Wie jedes sozialistische Land hatte die Tschechoslowakei mehrere Reformzyklen durchgemacht, die sich in einer nie endenden Abfolge von Wirtschafts-

---

[5] Nach *Arendt* markiert der Tod *Stalins* 1953 und noch mehr der XX. Parteitag der KPdSU im Jahre 1956 das Ende der totalitären Herrschaft und des damit verbundenen Terrors in Osteuropa, vgl. *H. Arendt* (1986), S. 475.

[6] Dieses Verhältnis wird bestätigt durch die Behauptung des ehemaligen Mitglieds des Präsidiums der KPTsch und des letzten Prager Parteivorsitzenden *Štěpán*, daß das Zentralkomitee der Kommunistischen Partei ein „Vasall" der Interessen von Kreis- und Bezirksfunktionären war, vgl. *M. Štěpán* (1991) S. 15.

[7] Vgl. *V. Klaus* (1990b), S. 13.

[8] Vgl. *H. Leipold* (1991), S. 233.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schwierigkeiten, Reformmaßnahmen und Rücknahme der Reformen äußerten. Die meisten Reformen waren eine Antwort auf gesellschaftliche und wirtschaftliche Krisen, so daß die große Anzahl der Reformen nicht auf eine höhere Reformwilligkeit hindeutet, sondern vielmehr auf eine krisenhaftere Entwicklung. In Zeiten, zu denen die Wirtschaft der Tschechoslowakei am wenigsten reformiert wurde, war die tschechoslowakische Wirtschaft weniger krisenanfällig.

Mehrere Wirtschaftsreformen wurden in der Tschechoslowakei begonnen, von denen im folgenden die drei bedeutendsten dargestellt werden: Das erste Reformprogramm aus dem Jahre 1958, die Reformen aus den 60er Jahren, deren Höhepunkt der *Prager Frühling* war, und schließlich der Reformansatz aus dem Jahre 1987, der als „Umbau des wirtschaftlichen Mechanismus" bezeichnet wird. Jede Reform war mehr oder weniger mit dem Versuch verbunden, die Wirtschaftsentscheidungen zu dezentralisieren. Es fällt schwer, nachträglich die Qualität der einzelnen Reformprogramme zu überprüfen, weil keines dieser Programme vollständig realisiert werden konnte. Den Reformern ist es nicht gelungen, die krisenhafte Wirtschaftsentwicklung zu verhindern; ihre Naivität wird erst richtig sichtbar vor dem Hintergrund der Schwierigkeiten, mit denen die heutige Transformation zu kämpfen hat.

Das erste *Reformprogramm aus den Jahren 1958-1959* griff aus den Ursachen für das Nichtfunktionieren der sozialistischen Wirtschaft nur jene Elemente heraus, die sich damals bereits außerhalb des tabuisierten Bereichs der Kritik befanden.[9] Im Mittelpunkt der Kritik standen die niedrige Effizienz und die geringe Leistung der Unternehmen. Die Grundzüge des ersten Reformprogramms bestanden in folgenden Maßnahmen:[10]

Zunächst wurde die Anzahl von zentral festzulegenden imperativen Kennziffern reduziert. Im zweiten Schritt wurden die „ökonomischen Hebel" eingeführt. Diese ermöglichten es den Unternehmen, in Abhängigkeit von der Produktivitäts- und Rentabilitätsentwicklung über ihre erwirtschafteten Gewinne zu verfügen oder die Löhne und Investitionen teilweise an die Betriebsleistung zu binden.[11] Der dritte Schritt dieses Reformprogramms war die Dezentralisierung der Entscheidungen, obwohl die wichtigeren Entscheidungen nicht bis auf die Unternehmensebene, sondern nur auf die Ebene der branchenmäßig organisierten Unternehmensvereinigungen verlagert wurden.[12]

Somit bekamen das Geld, die Preise, Zinsen, Erträge und Aufwendungen, im Unternehmensbereich einen neuen realen Inhalt, gleichzeitig wurde aber das

---

[9] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990), S. 13.
[10] Vgl. *J. Kosta* (1978), S. 92.
[11] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990), S. 13.
[12] Vgl. *J. Kosta* (1978), S. 93.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Fundament für makroökonomische Ungleichgewichte geschaffen. Die Frage, auf welchem Wege das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht, das durch die Implementierung dieser Reformmaßnahmen gestört wurde, wiedergestellt werden könnte, blieb bezeichnenderweise unbeantwortet. Unter den gegebenen ideologischen und politischen Umständen fand nicht einmal eine Diskussion über die Preismechanismen des Marktes und die damit verbundene Demonopolisierung, die Außenhandelsliberalisierung und die Einführung der Konvertibilität statt.[13]

Noch bevor sich die Unmöglichkeit dieses Reformprogramms deutlich zeigen konnte, wurde es im Gefolge einer schweren Wachstumskrise in den Jahren 1960-62 im Jahre 1962 aufgegeben.[14] Da dem ersten Reformprogramm keine Gelegenheit gegeben wurde, sich selbst praktisch zu kompromittieren, führte das zu der Illusion, diese Reformen hätten zum Erfolg geführt, wenn sie nur konsequent bis zu Ende weitergeführt worden wären.

Viel umfassender als das erste Reformprogramm waren die *Reformen aus den 60er Jahren*, die mit dem Namen Ota Šik verbunden sind. Sie hatten für die spätere Entwicklung der tschechoslowakischen Wirtschaft und Gesellschaft eine große Bedeutung. Zum einen waren sie Teil des Versuchs, die Gesellschaft insgesamt zu demokratisieren, und zum anderen wurden sie im Unterschied zu anderen wirtschaftlichen Reformen in dramatischer Weise von außen beendet.

Charakteristisch für dieses Reformprogramm war, daß es aus der seit Mitte der 60er Jahre offen geführten Diskussion auf allen Ebenen der Partei entstand. Besonderen Anlaß zu diesen Reformvorschlägen gab die Wirtschaftskrise in den Jahren 1960-62, große Bedeutung hatten aber auch die allgemeinen Schwierigkeiten, die sich aus dem versuchten Übergang vom extensiven zum intensiven Wachstum ergaben.[15]

Der Inhalt dieses Reformprogramms spiegelte die schrittweise Lockerung der ideologischen Dogmen in den 60er Jahren wider. Dieses zweite Reformprogramm sah die bewußte Einführung marktwirtschaftlicher Elemente in das sozialistische Wirtschaftssystem vor und ging weit über die systemimmanenten Reformexperimente hinaus. Es versuchte eine Synthese von Markt und Plan herbeizuführen, die darin bestehen sollte, eine zentrale Planung der volkswirtschaftlichen Entwicklung mit dezentralen, eigenverantwortlichen und marktwirtschaftlich ausgerichteten Betrieben zu kombinieren.[16]

---

[13] Zu den politischen und wirtschaftlichen Barrieren des ersten Reformprogramms vgl. *A. Teichova* (1992), S. 131 ff.

[14] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990), S. 13.

[15] Mit den Problemen und Perpektiven der wissenschaftlich-technischen Revolution beschäftigt sich der Richta-Report, vgl. *R. Richta a kol.* (1969).

[16] Vgl. *H. Hammel / R. Knauff* (1991), S. 157.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Einführung der Reformmaßnahmen läßt sich in zwei Phasen einteilen: In der ersten Phase, in den Jahren 1966-1967, wurde schrittweise das sog. „dezentral-technokratische" Modell eingeführt, das den politischen Demokratisierungsprozeß des Jahres 1968 ermöglichte. In der zweiten Phase, im Jahre 1968, wurde das sog. „dezentral-partizipatorische" Modell realisiert.[17]

Das erste, das *„dezentral-technokratische" Modell* (1966-1967), sah zum einen den Ersatz der detailliert aufgeschlüsselten Planvorgaben durch einen indikativen Rahmenplan für die gesamte Volkswirtschaft vor und setzte zum anderen auf die Instrumente der Preis-, Investitions-, Einkommens-, Steuer-, und Kreditpolitik. Schließlich wurden durch eine Förderung horizontaler Kontakte und die teilweise Lockerung der Preisregulierung neue Marktbeziehungen geschaffen.[18] In diesem Programm fehlte noch jegliche Verankerung demokratischer Entscheidungsstrukturen, die so typisch für die spätere Reformbewegung des *Prager Frühlings* waren. Zudem unterschied sich dieses Modell nicht wesentlich von den Reformstrategien anderer sozialistischer Staaten, weil es keine tiefgreifenden Systemveränderungen vorsah.

Das zweite, das *„dezentral-partizipatorische" Modell (1968)*, ging dann, vor allem auf der gesamtpolitischen Ebene, wesentlich weiter und attackierte sogar die Strukturen der politischen Herrschaft. Dieses Reformkonzept konnte aber wegen der kurzen Dauer des *Prager Frühlings* weder in allen Einzelheiten konzipiert noch vollständig durchgeführt werden.[19] Nach dem politischen Umbruch im Jahre 1989 galt es in der Tschechoslowakei als modern, auf die Reformbewegung während des *Prager Frühlings* herabzublicken, denn diese Reform hatte sich noch durch Mißtrauen gegenüber der Marktwirtschaft ausgezeichnet. Dem Marktmechanismus waren bei einzelwirtschaftlichen Entscheidungen zwar Vorteile zugestanden worden; seine gesamtwirtschaftliche Rationalität wurde aber geleugnet.

Im Anschluß an die bereits durchgeführten Reformen der Jahre 1966-1967 wurden zwar weitere Maßnahmen ergriffen, jedoch nicht im ursprünglich vorgesehenen Umfang. Der Abbau von Protektionismus, die Herausbildung des Geld- und Kapitalmarktes und die Zulassung von selektiven Funktionen des Wettbewerbs und ihren Folgen für die Arbeitslosigkeit waren eher Gegenstand inoffizieller Reformvorschläge.[20] Daß man sich der Funktionsschwächen der sozialistischen Wirtschaft bewußt war und durchaus der marktwirtschaftlichen Logik folgte, zeigt deutlich das Programm zur Demonopolisierung und Herstellung eines funktionierenden Wettbewerbs. Der Abbau der Monopole war

---

[17] Vgl. *J. Kosta* (1978), S. 133.
[18] Vgl. *J. Kosta* (1984), S. 142 f.
[19] Vgl. *J. Kosta* (1984), S. 144.
[20] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990), S. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vorgesehen; die Reformer waren jedoch nicht imstande, ihr Vorhaben durchzusetzen. Es bleibt auch fraglich, ob sie dies bei einem weiteren ungehinderten Reformverlauf hätten durchsetzen können.

Im weiteren Fortgang der Reformen wären zweifellos die für reformierte sozialistische Wirtschaften typischen Schwierigkeiten aufgetreten. Schon nach kurzer Zeit erwiesen sich die Belegschaften gegenüber dem Management als weit durchsetzungsfähiger als vorgesehen. Im Falle einer Fortführung des Experiments hätte das Management keine wirksamen Mittel gegen das Bestreben der Belegschaft gehabt, einen möglichst großen Anteil des Nettoeinkommens als persönliches Einkommen auszuschütten. Ein Indiz dafür ist, daß in der zweiten Hälfte 1968 die Zuwächse bei den Kosten und besonders bei den Gehältern zweimal höher als bei den volkswirtschaftlichen Leistungen waren.[21]

Die zentrale Investitions- und Budgetpolitik, der mißlungene Umbau der Großhandelspreise und der Nachfrageüberhang infolge zu rascher Lohnsteigerungen resultierten in einer zweistelligen Inflationsrate und zogen eine Wirtschaftskrise nach sich. Die Reform beraubte sich wirksamer restriktiver administrativer Mittel, ersetzte diese aber nicht durch neue marktkonforme Mittel - wie eine harte Budgetbeschränkung bei den Betrieben oder eine restriktive Kreditpolitik. Nach dem Einmarsch der Truppen des Warschauer Paktes im August 1968 in die Tschechoslowakei reagierte die neue Regierung auf den Inflationsdruck durch eine extrem restriktive Wirtschaftspolitik, indem sie die Lohnsteigerung stoppte und die Investitionstätigkeit bremste.[22]

Mit dem Ende des *Prager Frühlings* setzte eine Restaurierung der ideologischen Dogmen ein, die seit 1969 für die nächsten 18 Jahre jegliche Überlegungen über ein radikales Reformprogramm tabuisierte. Gleichwohl wurde die Dezentralisierung der Wirtschaftsentscheidungen nur teilweise zurückgenommen, obwohl gewisse Zentralisierungstendenzen unverkennbar waren.[23]

Im übrigen lag die wichtigste Errungenschaft des *Prager Frühlings* nicht in der Wirtschaftsreform, sondern im politischen und moralischen Bereich. Innerhalb von fünf Monaten bildeten sich 1968 in der Gesellschaft demokratische Strukturen mit freier Presse und freier Meinungsäußerung heraus, die imstande waren, einen entscheidenden Einfluß auf den kommunistischen Machtapparat auszuüben. Der *Prager Frühling* entdeckte die humanistische - wenn auch äußerst idealisierte - Tradition der tschechoslowakischen Vorkriegsrepublik wieder.[24] Schließlich setzte das jähe Ende des Demokratisierungsprozesses durch die sowjetische Besetzung einen Ernüchterungsprozeß über die Möglich-

[21] Vgl. *J. Kosta* (1978), S. 146, hier allerdings mit einer anderen Interpretation.
[22] Vgl. *J. Kosta* (1978), S. 159 f.
[23] Vgl. *J. Sláma* (1980), S. 15.
[24] Vgl. *Z. Mlynář* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

keiten eines „Demokratischen Sozialismus" in der Politik und eines „Dritten Weges" in der Wirtschaft in Gang.

Nach dem Scheitern des *Prager Frühlings* blieb die Teilung des zentralistischen Einheitsstaates in zwei formal souveräne Staatsgebilde, die Tschechische und die Slowakische Republik, als das einzige institutionelle Erbe des Reformprozesses übrig. Zugleich verschlechterte sich das Verhältnis der beiden Nationen zueinander. Der „Normalisierungsprozeß" in den Jahren 1969-1989 wurde wesentlich von den Slowaken getragen, während auf der anderen Seite die oppositionelle Bewegung, wie Charta 77, weitgehend auf den tschechischen Teil beschränkt war. Außerdem erlebte die Slowakei, gemessen an der gesamtstaatlichen Entwicklung, in den 70er Jahren wirtschaftlich einen beispiellosen wirtschaftlichen Aufschwung, was bei wachsender Entfremdung gegenüber den Tschechen das Aufkommen eines eigenen Nationalbewußtseins in erheblichem Maße förderte.

Eine gewisse Lockerung der ideologischen Barrieren, zu der es im Zuge der Perestrojka gekommen war, ermöglichte in der Tschechoslowakei ein *drittes Reformprogramm in den Jahren 1987-1989,* das unter der Bezeichnung „Umbau des wirtschaftlichen Mechanismus" durchgeführt wurde. Eine umfassende Beurteilung dieses Programms ist schwierig, weil seine Verwirklichung nicht über die vorbereitende Phase hinausging. Aus dem Programm und besonders aus den Anhörungen zu den vorgesehenen Maßnahmen ist auf der einen Seite eine Unwilligkeit der Regierung zu Reformen spürbar;[25] auf der anderen Seite stellt das Programm einen, wenn auch verschwommenen, Ansatz zum radikalen Abbruch des bestehenden Wirtschaftssystems dar.[26]

Das dritte Reformprogramm sah die Durchführung einzelner Maßnahmen in zwei Phasen vor. In der ersten Phase beschränkte man sich auf eine weitere Reduzierung der Plankennziffern und darauf, die Anreizsysteme zu verbessern, was in den Staatsunternehmen zur Einführung von Prämien-, Investitions- und Sozialausgabenfonds führte.[27] Erst in der zweiten Reformphase sollte es einen wirklichen Bruch mit dem alten Wirtschaftssystem geben. Nach Ansicht von Kosta lief das Projekt auf einen Typ der sozialistischen Marktwirtschaft hinaus.[28]

Dieses Reformprogramm wurde von der Überzeugung getragen, daß die Manager der Staatsunternehmen mehr Verantwortung für die Betriebsergebnisse nur dann übernehmen würden, wenn sie entsprechende Anreize hätten. Um die Unternehmen dazu anzuregen, wurde die Pflicht abgeschafft, erwirtschaf-

---

[25] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990), S. 21.
[26] Vgl. *B. Schmögnerová* (1990), S. 204 ff.
[27] Vgl. *J. Kosta* (1990), S. 806.
[28] Vgl. *J. Kosta* (1990), S. 806.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

tete Gewinne an den Staat abzuführen. Dies bedeutete nicht zuletzt, daß die Unternehmen ihre Verluste selbst tragen mußten und im Falle einer mißlungenen Sanierung keinen Anspruch auf staatliche Hilfe erheben konnten. Gleichzeitig sahen sich die Reformer gezwungen, Maßnahmen gegen die zu stark gewordenen Monopolunternehmen zu ergreifen, um im begrenzten Maße Wettbewerbsbedingungen herbeizuführen.

Das gesamte Reformprogramm war jedoch mit so vielen Vorbehalten durchsetzt und in seinen ersten Schritten so widersprüchlich, daß man einen sehr schwachen Reformwillen unterstellen kann.[29] In der zweiten Hälfte der 80er Jahre, als selbst in der UdSSR mit einer weitgehenden Umgestaltung des politischen und auch wirtschaftlichen Systems begonnen wurde, war in der damaligen Tschechoslowakei davon auszugehen, daß eine wirksame Reform der Wirtschaft nur in einer Transformation zur Marktwirtschaft westlicher Art liegen kann. Diese setzte jedoch Änderungen im politischen System voraus, wie sie für die Machtelite in der Tschechoslowakei unannehmbar waren. Die Reformen in den Jahren 1987-1989 verliefen daher wie bei der sowjetischen Perestrojka in einem Zickzackkurs, dessen Fortsetzung die gleichen verheerenden Folgen gehabt hätte wie in der Sowjetunion.

Dieses letzte Reformprogramm wurde nach der politischen Wende 1989 in der Tschechoslowakei scharf kritisiert. Es sei noch immer zu wenig von ideologischen Tabus gereinigt, zeuge von geringer fachlicher Kompetenz und sei geprägt durch Interessenkonflikte der Autoren, die sich aus den zentralen Organen rekrutiert hätten.[30] Als eine positive Wirkung, die mit diesen Reformen indirekt verbunden war, blieb der Generationswechsel in der Führung der sozialistischen Betriebe[31] und vor allem kam es im Gefolge der Kritik an den Unzulänglichkeiten des Programms zur Formulierung eines wirklich radikalen Transformationsprogramms.

Die Gesamtbeurteilung der drei Reformprogramme ist äußerst schwierig, weil sie alle auf Grenzen im politischen Bereich stießen. Die Nomenklatura konnte ohne ihr Entscheidungsmonopol nicht existieren, und daher war mit ihr eine tiefgreifende Reform unmöglich. Jede Reformmaßnahme hätte gegen die vitalen Interessen der Nomenklatura verstoßen, und jeder Reformversuch hätte das Herrschaftssystem zum Einsturz gebracht. Andererseits hätte nur eine durchgreifende politische Reform Erfolgschancen gehabt.

Ob die Reformen unter den Bedingungen des realen Sozialismus wirtschaftlich durchzuführen waren, kann im Nachhinein nicht mehr überprüft werden.

---

[29] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990), S. 40.

[30] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990), S. 14 f.

[31] Vgl. *L. Brokl* (1990), S. 266.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Es ist jedoch festzuhalten, daß die Nichtexistenz eines breit gestreuten privaten Eigentums ein immanentes Hemmnis darstellte, an dem jede Wirtschaftsreform scheitern mußte. Aus wirtschaftstheoretischer Sicht konnten die Reformen nicht erfolgreich sein, weil sie das wichtigste Systemmerkmal, die Eigentumsrechte, nie berührten. Solange die Reformer das Staatseigentum nicht in Frage stellten, war die defekte Anreizstruktur nicht zu verändern.[32] Schließlich darf auch die Rolle der Bevölkerung nicht unterschätzt werden. Jede Reform war mit gewissen Härten verbunden, und die kommunistische Führung war stets geneigt, in solchen Fragen dem Druck der Bevölkerung nachzugeben, um Unruhen von gefährlichem Ausmaß zu vermeiden.

Trotz eines permanenten Reformdrucks, der sich aus Informations-, Anreiz- und Koordinationslücken ergab,[33] widerstand das Wirtschaftssystem, einmal in seiner komplexen Struktur von horizontalen und vertikalen Beziehungen und Koalitionen etabliert, allen Reformversuchen. Der Grund für die Systemstabilität lag im rationalen und eigennützigen Verhalten der Wirtschaftssubjekte in den Nischen des Systems.

Die privaten Haushalte und mehr noch Unternehmen wie Behörden „deformierten" durch ihr Nischenverhalten das in sich widersprüchliche Modell der Zentralverwaltungswirtschaft in Richtung auf ein funktionsfähiges System, in dem jede Gesellschaftsgruppe ihren Weg zu Renten fand.[34] Die Reformen störten erstens das legale, halblegale und illegale bargaining, das die Wirtschaft bis dahin vor einem Kollaps bewahrt hatte.[35] Zweitens war keine der vorgesehenen Änderungen verteilungsneutral; sie alle verursachten Kosten für bestimmte Gruppen, während eventuell erzielbare Vorteile den Charakter eines Kollektivguts gehabt hätten. So verstärkte die praktische Unreformierbarkeit des Systems in kleinen Schritten den Druck zur radikalen Systemtransformation.

Die Notwendigkeit einer Transformation in den Gesellschaften sowjetischen Typs ergab sich aus permanenten wirtschaftlichen Krisen, die der Ausdruck gravierender Funktionsmängel des gesamten Planungs- und Lenkungssystems waren und sich durch Teilreformen nicht beseitigen ließen. Die stets wiederkehrenden Wirtschaftskrisen lösten zugleich eine Legitimationskrise des gan-

---

[32] Zu weiteren Ursachen für das Scheitern der Reformen in den sozialistischen Ländern vgl. z. B. *W. Kozek* (1986), S. 39-59.

[33] Vgl. *A. Schüller* (1992), S. 44 f.

[34] Die sich bewiesene Stabilität des sozialistischen Systems muß im Grunde zur Revidierung von klassischen Behauptungen der Ordnungstheoretiker, wie *Eucken* und *Hayek*, daß nur reine Ordnungen stabil sind, führen. Vgl. *P. Herder-Dorneich* (1991), S. 354 f.

[35] *Naishul'* berichtet, daß in der Perestrojka die quasi-marktwirtschaftlichen Beziehungen die Wirtschaft vor einem Kollaps gerettet haben, vgl. *V. Naishul'* (1993), S. 30.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zen Systems aus, so daß schließlich in der marktwirtschaftlich-demokratischen Lösung der einzig gangbare Weg gesehen wurde. Von der Planwirtschaft blieb nur ein nie eingelöster Anspruch und der bloße Name.

Die in allen Gesellschaften sowjetischen Typs entstandene Legitimationskrise hatte ihre Ursachen jedoch nicht nur im wirtschaftlichen Versagen. Nach Max Weber ist ein Herrschaftssystem legitim, wenn eine relativ breite öffentliche Zustimmungschance zu den das Handeln leitenden Normen und Wertorientierungen existiert.[36] Die Vorstellung vom Zustand einer legitimen Ordnung befördert ihre tatsächliche Geltung. Das Handeln orientiert sich an bestimmten Maximen, die aus dieser Ordnung entspringen und als verbindlich empfunden werden; selbst bei ihrer Verletzung bleiben diese Maximen relevant. Die praktisch unvermeidbaren Inkonsequenzen höhlten die Idee der zentralen Planung aus und ersetzten sie durch eine redistributive Wirtschaft, hinter der sich ein Kampf um Verfügungs- und Bereicherungschancen verbarg.

In den 80er Jahren war die makroökonomische Planung bereits völlig inhaltslos oder bestenfalls zum ideologischen Ritual und zum allmächtigen Instrument für die Durchsetzung politischer Prioritäten verkommen.[37] Nicht nur die offensichtliche Ineffizienz der Planwirtschaft, sondern ihre faktische Nichtexistenz war der Auslöser der Legitimationskrise in den Gesellschaften sowjetischen Typs. Nur vor diesem Hintergrund ist auch der radikale Systembruch und der Versuch eines radikalen Übergangs zur Marktwirtschaft zu verstehen.

---

[36] Vgl. *M. Weber* (1972), S. 122 f.

[37] Vgl. *L. Flasarová / M. Hejnák / A. Marq* (1992), S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

8. Kapitel

Die Antizipationsphase der Transformation (1990)

Die Entwicklungen im November des Jahres 1989, als „Samtene Revolution" bezeichnet, leiteten umfangreiche politische und wirtschaftliche Transformationsprozesse ein. Erst der rasante politische Systemwechsel schaffte die Voraussetzungen für eine radikale Wirtschaftsreform. Die erste der drei Transformationsphasen - die Antizipationsphase - begann in der Tschechoslowakei im November 1989 und wurde erst am 1. Januar 1991 von der Kernphase, die bis 1994 dauerte, abgelöst. Während der Antizipationsphase mußte zunächst eine Reformstrategie vorbereitet und vor allem durchgesetzt werden. Zugleich wurden die ersten Reformmaßnahmen durchgeführt.

A. Politische Veränderungen

In den bewegten 80er Jahren, in denen die sowjetischen, polnischen und ungarischen Reformen bereits große Aufmerksamkeit in der Weltöffentlichkeit auf sich zogen, herrschte in der Tschechoslowakei ein starres politisches System. Obwohl im Jahre 1987 abermals eine Wirtschaftsreform begonnen worden war und in den Beschlüssen der kommunistischen Partei ständig von einer tschechoslowakischen Perestrojka die Rede war, wurde weder das politische, noch das wirtschaftliche System sichtbar verändert.

Zu diesem Zeitpunkt waren die Politiker, die nach der Niederschlagung des *Prager Frühlings* im Jahre 1968 in der kommunistischen Partei sowie in der Regierung eingesetzt wurden, weiterhin in ihren Positionen. Infolge der umfangreichen Säuberungen nach 1968 existierte in der KPTsch kein Reformflügel mehr, der bereit gewesen wäre, sich innerhalb der Partei für politische oder wirtschaftliche Reformen einzusetzen.

Gleichwohl erinnerte diese Stille an die Ruhe vor dem Sturm. In der zweiten Hälfte der 80er Jahren gab es einen Generationswechsel. Mit ihm drangen junge, ideologisch unbelastete Fachkräfte in wichtige Positionen der Verwaltung und in die Spitzenpositionen der Wirtschaft ein. Sie hatten an allen Vergünstigungen des Nomenklaturasystems teil und deshalb keine Veranlassung, sich der Opposition anzuschließen. Jedoch hielten sie das bestehende System für nicht überlebensfähig. Mitglieder dieser Gruppe hatten mehrheitlich eine liberale Auffassung von Wirtschaft und Politik, die sehr weit entfernt war von den reformkommunistischen Ansätzen der 60er Jahre: Ihr Ziel war ein westliches Standardland mit Marktwirtschaft und parlamentarischer Demokratie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Als Gorbatschow die alte Breschnew-Doktrin von der beschränkten Souveränität der kleinen Ostblockstaaten faktisch aufgab, wurde der kommunistischen Führung in Prag, die von der sowjetischen Besatzung 1968 eingesetzt worden war, die letzte politische Legitimationsgrundlage entzogen. Es war nur noch eine Frage der Zeit, wann die Tschechoslowakei dem Beispiel Polens und Ungarns folgen und zu grundlegenden Systemänderungen greifen würde.

Hinter der Fassade eines stabilen Systems kam es bereits in den letzten Monaten vor dem politischen Umbruch zu einem Auflösungsprozeß. Die Zeichen der Unzufriedenheit mehrten sich. Gleichzeitig gingen große Teile der offiziellen Strukturen, wie die Forschungsinstitute, Führungskräfte oder Künstler sichtbar auf Distanz zur politischen kommunistischen Führung. Vor diesem Hintergrund läßt sich erklären, warum das alte Regime nach den ersten Massenkundgebungen im November 1989 völlig ohne Gegenwehr zusammenbrach.[1]

I. Die „Samtene Revolution"

Der politische Systemwechsel begann mit Massendemonstrationen am 17. November 1989. Innerhalb von sechs Wochen wurde die politische Macht des kommunistischen Regimes gebrochen, es wurde eine neue Regierung gewählt. In dieser „Regierung Nationaler Versöhnung" waren von Anfang an die nichtkommunistischen Kräfte zahlenmäßig überlegen. Die Wahl des bekannten Regimegegners Václav Havel am 29. Dezember 1989 zum Präsidenten war ein eindeutiger Sieg der vereinten Oppositionskräfte. Damit war der politische Systemwechsel gelungen, und die Tschechoslowakei, die am Anfang des politischen Umbruchs in Osteuropa unschlüssig zu sein schien, begann ihr Gesellschaftssystem sehr rasch zu ändern.

Im Unterschied zur DDR oder zu Ungarn hatten die Wahlen im Sommer 1990 nur einen mehr oder weniger bestätigenden Charakter. Verglichen mit anderen Ländern wie Rumänien, Sowjetunion oder Jugoslawien verliefen die politischen Reformen in der Tschechoslowakei absolut friedlich.[2]

Es bestand auch Übereinstimmung in der prinzipiellen Forderung einer Abkehr von der sozialistischen hin zu einer marktwirtschaftlichen Wirtschaftsordnung. Schon am 26. November 1989 formulierte der damalige Finanzminister Klaus für das Bürgerforum, das zu diesem Zeitpunkt die Bevölkerungsmehrheit

---

[1] Vgl. *I. Možný* (1991).

[2] Daher der Begriff „Sanfte Revolution", der sich bald nach dem 17. November durchgesetzt hatte, und später durch die Bezeichnung „Samtene Revolution" verdrängt wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hinter sich hatte, eindeutig die Forderung nach einem Weg zur Marktwirtschaft.[3]

Die Leichtigkeit, mit der die Opposition an die Macht kam, wirft die Frage nach dem Charakter des Übergangs auf. Alle Übergänge zur Demokratie lassen sich typologisch einordnen.[4] In Abweichung von den eindimensionalen Theorien benutzen wir eine neuere zweidimensionale Typologie von Karl und Schmitter, die erstmals die Erfahrungen aus den Ereignissen in Osteuropa miteinbezieht.[5] Die eine Dimension ist bestimmt durch das Ausmaß an Gewalt, die zweite durch den Umfang der Massenbeteiligung. Daraus resultieren vier Übergangstypen: Pakt, Reform, Erzwingung und Revolution.[6] Im Feld zwischen diesen vier Idealtypen bewegt sich jeder tatsächliche Übergang. Stets existieren Freiräume für Mischkategorien und hybride Formen.

Übertragen auf den tschechoslowakischen Systemwechsel wird man zur Überzeugung kommen, daß es sich dort weniger um eine Revolution, als um eine Übereinkunft bzw. ein Pakt handelte, bei der die Demonstrationen im Herbst den neuen Eliten lediglich als Druckmittel dienten.[7] Die „Regierung Nationaler Versöhnung" war das Ergebnis des Kompromisses zwischen der alten und der neuen Macht. Es war eine Regierung, die aus den Diskussionen am „Runden Tisch" entstanden ist und welche die Interessen aller Parteien repräsentierte.

Die Schnelligkeit und scheinbare Leichtigkeit des Wechsels auf der obersten Machtebene hat alle überrascht. Weder die alten noch die neuen Eliten waren darauf vorbereitet. Daraus entstand die paradoxe Situation, in der die Führer der Opposition den gesamten institutionellen Apparat des alten Regimes übernehmen und für ihre Zwecke nutzen konnten. Vor allem bei der Vorbereitung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Transformation bildete sich eine Koalition aus den gemäßigten oppositionellen Kräften einerseits und einigen Reformanhängern innerhalb der alten Elite andererseits.[8] Dagegen konnte sich die radikale Opposition, die eine Abrechnung mit den Exponenten des alten Systems und ein Verbot der Kommunistischen Partei verlangte, nicht durchsetzen.

---

[3] Vgl. Dokument (1990), S. 503 ff.

[4] Es existieren zahlreiche Typologien des Übergangs zur Demokratie, z. B. von *R. Dahl* (1971), S. 40-47, oder von *G. di Palma* (1980), S. 162-189.

[5] Vgl. *T. L. Karl / Ph. C. Schmitter* (1991), S. 272 ff.

[6] Vgl. *T. L. Karl / Ph. C. Schmitter* (1991), S. 275.

[7] In den meisten Berichten und Analysen wurden die Ereignisse als eine Revolution bezeichnet, vgl. z. B. *J. Hudeček / Z. Mansfeldová* (1992), S. 226 ff.

[8] Damit sind vor allem leitende Angestellte in den Ministerien und in anderen Behörden gemeint, die den Machtwechsel akzeptierten und die Umgestaltung auch überwiegend unterstützten, vgl. *V. Dvořáková / J. Kunc* (1994), S. 134.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die alte Elite leistete gegen die Reformbewegung keinen nennenswerten politischen Widerstand mehr. Daher konnte die „Regierung Nationaler Versöhnung", obwohl sie nur bis zu den Wahlen im Sommer 1990 im Amt war, die notwendigen Grundsteine für die späteren Reformen legen. Gleichzeitig konnte vermieden werden, daß sich das bei der Bildung der verschiedenen Bürgerkommissionen und -initiativen auf den unteren Ebenen abzeichnende hysterische Chaos auch auf die Staatsleitungsebene übertrug.

Daß der tschechoslowakische Machtwechsel nicht durch eine Revolution zustande kam, muß nicht unbedingt von Nachteil gewesen sein. So weisen Karl und Schmitter auf historische Erfahrungen hin, denen zu Folge sich Demokratien, die durch einen Pakt gegründet werden, als langfristig stabiler erwiesen haben als solche, die durch Revolutionen zustande gekommen sind.[9]

Die ersten freien Wahlen nach 40 Jahren im Juni 1990 hatten nicht den Charakter westlicher Wahlen: Es gab keine Parteienkonkurrenz im westlichen Sinne, vielmehr wurde über die Vergangenheit abgestimmt. Im Ergebnis wurde die radikale Loslösung von der kommunistischen Vergangenheit bestätigt. Erstens wurde durch den überwältigenden Sieg des Bürgerforums und seines slowakischen Partners „Gesellschaft gegen Gewalt" der politische Machtwechsel vollendet, zweitens wurde eine durch Wahlen legitimierte Legislative geschaffen.

Die Opposition hatte bereits am „Runden Tisch" verlangt, die erste Legislaturperiode auf zwei Jahre zu begrenzen. Diese Entscheidung verteidigte Präsident Havel im nachhinein noch mit dem Hinweis, daß es sich auch nach den Wahlen von 1990 nur um ein Provisorium handele, in dem die Grundprinzipien der Demokratie und des Rechtsstaates geschaffen werden müßten.[10] Es wurde davon ausgegangen, daß sich das Bürgerforum aus unterschiedlichen politischen Kräften zusammensetzt, die nur durch die Gegnerschaft gegen die Kommunistische Partei zusammengehalten wurde, und daß erst die reale Differenzierung der Gesellschaft nach den Wahlen von 1990 die Voraussetzung für die Organisation von politischen Parteien und Wahlen nach westlichem Vorbild schafft.

Unausgesprochen spielte bei der Entscheidung für eine nur zwei Jahre währende Legislaturperiode auch die Angst eine Rolle, die Entmachtung der Kommunisten könne möglicherweise nicht gleich bei den ersten Wahlen gelingen. Dabei wurde allerdings die für die zentralosteuropäischen Staaten typische antikommunistische Stimmung in der Bevölkerung unterschätzt. Was die Länder Zentralosteuropas miteinander verbindet und was sie gleichzeitig von den Balkanländern unterscheidet, ist die den kommunistischen Parteien oder ihren Nachfolgerinnen in den Wahlen von 1990 bereitete schwere Wahlniederlage.

---

[9] Vgl. *T. L. Karl / Ph. C. Schmitter* (1991), S. 280 f.

[10] Vgl. *V. Havel* (1991), S. 13 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Wahlen von 1990 markieren das Ende der Versöhnungsphase, in der die politische und wirtschaftliche Stabilität nur über Kompromisse aufrechterhalten werden konnte. Als deutlich wurde, daß keine Rückkehrbewegung mehr drohte, begann ein politischer Machtpoker. Bereits zum Ende des Jahres 1990 wurde die Spaltung des Bürgerforums in gewissen Grundzügen sichtbar. Es formierten sich die ersten Parteien.

Zwei gesellschaftliche Tendenzen verschärften alsbald das politische Klima: Zum einen brach eine antikommunistische Radikalisierungswelle aus, die von den sogenannten „verspäteten Revolutionären" als Hebel zur Macht benutzt wurde, zum anderen wuchsen politische Ambitionen derer, die sich auf nationale tschechische oder slowakische und regionale Interessen stützten. In der gleichen Zeit, kurz nach den Wahlen, wurde auch um die zukünftige wirtschaftliche Reformstrategie gerungen.

In dieser Zeit begann auch der Niedergang der ersten politischen Garnitur, die sich aus den Parteien „Bürgerforum" und „Öffentlichkeit gegen Gewalt" rekrutiert hatte. Ihre Führer der ersten Stunde verschwanden in der nachfolgenden Zeit aus dem öffentlichen Leben. Es ist auffallend, daß die Dissidenten, die das Rückgrat des Bürgerforums bildeten und die früher in der Bürgerbewegung Charta 77 tätig waren, ihre Bedeutung rasch verloren hatten, obwohl sich in dieser Bewegung nach wie vor die intellektuelle Elite der Nation konzentrierte.

Die Gründe hierfür sind vielfältig, aber ein Sachverhalt sticht besonders hervor: Die Dissidenten, die nach 1989 verantwortliche Posten in der Verwaltung übernommen hatten, stießen schnell an die Grenze ihrer Leistungsfähigkeit. Ursache hierfür war, daß die Ämter, die bis 1989 nach dem Nomenklatura-Prinzip vergeben waren, sowohl eine politische Funktion hatten, als auch als Dienstleistungen des Staates funktionierten und von Spezialisten für bestimmte Aufgabengebiete besetzt waren. Die Situation war komplizierter, weil die meisten Beamten eben sowohl der Nomenklatura angehörten als auch Spezialisten waren.

Die Dissidenten hatten, mit einigen Ausnahmen, hingegen keine Verwaltungserfahrungen. Entweder versuchten sie ihre Behörden schnell und gewissermaßen auf Kosten der Funktionsfähigkeit sowohl strukturell als auch personell zu transformieren, oder sie bemühten sich, ihre Institutionen möglichst effektiv zu führen. Im ersten Fall legten sie die Ämter lahm, weil ihnen die Beamten die Gefolgschaft versagten, im zweiten Fall wurde ihnen in der aufgeheizten Atmosphäre nach der Wende Nachgiebigkeit gegenüber den Kommunisten unterstellt. Auf jeden Fall wurde ihr Verhalten insgesamt als Versagen gewertet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Der tiefere Grund für das Versagen der Dissidenten liegt darin, daß für die reale Umgestaltung des politischen Systems eine andere Einstellung zur Politik notwendig ist als für den Widerstand gegen eine Diktatur. Im Sinne der Unterscheidung zwischen Gesinnungs- und Verantwortungsethik von Max Weber[11] waren die Dissidenten Gesinnungsethiker und ihr Handeln war von den übergeordneten moralischen Normen ohne Kompromisse mit dem Regime und der Politik geleitet. Die lange Erfolglosigkeit ihrer Bemühungen war für sie gleichfalls kein Grund zu Änderungen dieser Einstellung, die im Begriff „antipolitische Politik" ihren Ausdruck fand.[12]

Reale Verantwortung im politischen Raum zwingt zu einem Handlungsmotiv, das sich am Erfolgskriterium orientiert. Für den Aufbau des politischen Systems ist eine Ziel-Mittel-Kalkulation der Handelnden, die auch Kompromißentscheidungen und Machtkampf einschließt, notwendig. Diese Charakteristiken der Verantwortungsethik waren aber bei den meisten Dissidenten nicht anzutreffen, weil diese Eigenschaften sie als fundamentale Gegner des kommunistischen Regimes handlungsunfähig gemacht hätten.

Für die Vorphase der Transformation ist weiterhin das Bemühen der neuen Regierung um eine Neugestaltung der außenpolitischen Beziehungen kennzeichnend. Dabei vermied man aber jeden Radikalismus. Die ČSFR strebte im Unterschied zu Polen und Ungarn nicht den sofortigen Austritt aus dem Warschauer Pakt an, sondern entwickelte eine entschlossene Initiative um seine geordnete Auflösung. Der Prozeß der Auflösung des Warschauer Paktes, den Präsident Havel als „Prozeß friedlicher Selbstauflösung" bezeichnete, dauerte ohnehin nur einige Monate[13]

Von Anfang an bemühte sich die tschechoslowakische Regierung um die Mitgliedschaft in NATO und EG. Aber diesem Anliegen wurde zunächst nicht die höchste Priorität eingeräumt.[14] Im Sinne der außenpolitischen Konzeption des ersten nachkommunistischen Außenministers Dienstbier wurde zuerst versucht, neue europäische Sicherheitsstrukturen aufzubauen, in denen auch die ehemalige UdSSR Berücksichtigung finden sollte. Dabei wurde in den KSZE-Prozeß sehr viel Energie investiert.[15] Gleichzeitig entwickelte man neue Initiativen für eine engere Zusammenarbeit mit Polen und Ungarn einerseits und eine breitere regionale Zusammenarbeit mit mehreren mitteleuropäischen Staaten andererseits.

---

[11] Vgl. *M. Weber* (1958), S. 551 ff.

[12] Vgl. *V. Havel* (1990b), S. 161 ff.

[13] Rede des Präsidenten am 18. Juni 1991, Vgl. Steno-Bericht (1991), S. 80.

[14] Das zeigt sich deutlich auch in *Havels* Ausführungen zur Außenpolitik, vgl. Rede des Präsidenten am 18. Juni 1991, in: Steno-Bericht (1991), S. 80 ff.

[15] Vgl. *M. Weiss* (1991), S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Alle diese Initiativen waren sehr breit angelegt und brachten der ČSFR großes internationales Ansehen. Die neue selbständige Politik einer ehemaligen sowjetischen de facto Kolonie und die neu gewonnene Reputation auf der Weltbühne, die sich in zahlreichen Besuchen von ausländischen Staatsoberhäuptern äußerte, bewirkte ein Gefühl des Stolzes und der Zufriedenheit in der Bevölkerung.

Im Laufe des Jahres 1991 regte sich aber an dieser Orientierung eine anfänglich noch leise, später verschärfte Kritik.[16] Es zeigte sich, daß das Ansehen an sich keine nennenswerten Vorteile für die ČSFR mit sich brachte. Zahlreiche Initiativen, die das Land zur Lösung verschiedener internationaler Probleme startete, erweckten den Eindruck, daß sich die tschechoslowakische Außenpolitik übernimmt, verzettelt und wenig Rücksicht auf eigene vitale Interessen nimmt.[17] Dazu trugen auch das egoistische Verhalten der westlichen Regierungen in einigen Fragen[18] und die wenig kooperative Haltung der anderen zentralosteuropäischen Staaten bei.[19] Nach den Wahlen 1992 kam es dann zu einem scharfen Kurswechsel in der Außenpolitik. Die Aufnahmen in NATO und EU, notfalls auch in Konkurrenz mit den anderen ostmitteleuropäischen Staaten und ohne Rücksicht auf die Befindlichkeiten Rußlands, hatten die höchste Priorität. Auch dieser neue Weg brachte keinen Erfolg. Es war zu beobachten, daß die ČSFR dadurch einen gewissen Imageverlust erlitt.

II. Engel der Geschichte

Während der ersten Monate der „Samtenen Revolution" wurde die Transformation zwar als ein Prozeß wahrgenommen, der unbequeme Veränderungen und eine unsichere Zukunft mit sich bringt. Die Öffentlichkeit widmete jedoch diesen Problemen keine große Aufmerksamkeit, wie man es angesichts der

---

[16] Für diese Verschärfung war der innenpolitische Machtkampf wichtiger als die außenpolitischen Gründe; die Parteien ODS und ODA wollten durch ihre Attacken im Wahlkampf die große Beliebtheit des tschechoslowakischen Außenministers und Vorsitzenden der OH *J. Dienstbier* zerstören.

[17] In diesem Sinne äußerte sich auch *Klaus* in Gesprächen mit *Hvížďala*, vgl. *K. Hvížďala* (1992).

[18] Das zeigte sich im Winter 1991, als es um die Hungerhilfe für Rußland ging. Der tschechoslowakische Außenminister *Dienstbier* schlug vor, mit dem Geld, das für diese Hilfe bestimmt war, die Nahrungsmittel in Polen, Ungarn und ČSFR zu kaufen, um dort die Agrarüberschüsse abzubauen. Diese Lösung hätte sowohl Rußland als auch den ostmitteleuropäischen Staaten geholfen und nicht nur den westeuropäischen Landwirten. Die Vorschläge von *Dienstbier* wurden im Westen nicht einmal diskutiert.

[19] Die ostmitteleuropäischen Staaten verhalten sich in ihren Bemühungen um die Aufnahme in die EU nach dem Gefangenendilemma: In der Unsicherheit über das Verhalten des Partners ist die beste Strategie ihn auszuspielen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

katastrophalen Lage eigentlich erwarten mußte. Kennzeichnend für diese Zeit war das außerordentliche Interesse der ganzen Gesellschaft an der Vergangenheit. Der Nachkriegsvergangenheit wurde übertrieben bis krankhaft für alles die Schuld gegeben.

Die Öffentlichkeit war nicht nur mit rationaler Kritik der Vergangenheit, sondern auch mit irrationalen Beschuldigungen beschäftigt. Diese Einstellung wuchs aus einer doppelten Enttäuschung, Enttäuschung über die Vergangenheit und über die unerfüllten Erwartungen der neuen Zeit. Zweifellos diente die radikale Einstellung zur Vergangenheit der Mobilisierung bestimmter gesellschaftlicher Gruppen im Kampf um die politische Macht.

Die entschiedene Verurteilung der Vergangenheit, einschließlich des Reformversuchs von 1968, war für diese Gruppen ein Instrument zur Beseitigung der ersten politischen Garnitur, die überwiegend aus Dissidenten zusammengesetzt war. Dies hatte eine außerordentlich nachhaltige negative Wirkung: Noch vier Jahre nach der Revolution war in der Tschechischen Republik die Vergangenheit ein Politikum ersten Grades.[20] Die ständige Auseinandersetzung der Vergangenheit hob die Tabuisierung des tschechisch-slowakischen Verhältnisses auf. Damit entstand eine neue unerwartete Situation: Plötzlich gehörte der gemeinsame Staat nicht mehr zur axiomatischen Voraussetzung.

Diese rückwärts orientierte Einstellung und ihre Folgen erinnern an Walter Benjamins „Engel der Geschichte": Sein Engel, der sein Antlitz der Vergangenheit zuwendet, wird vom Sturm in die Zukunft unaufhaltsam getrieben. Seine ausgebreiteten Flügel lassen einen Trümmerhaufen hinter sich, der in den Himmel wächst.[21]

Einige Auswirkungen der Vergangenheitsorientierung bedürfen einer näheren Betrachtung. Wir gehen dabei von folgenden Überlegungen aus: Im politischen Leben einer Gesellschaft gibt es stets einige Bereiche, die unausgesprochene axiomatische Voraussetzungen für ein friedliches Zusammenleben sind. Die durchgreifende Thematisierung der Vergangenheit erzeugt einen Wirbel, der all diese Bereiche in Frage stellt und in zunächst nicht absehbare Richtungen zieht. Da es in diesem Prozeß keine rationale Entscheidung geben kann, geraten die Menschen in eine Falle der Orientierungslosigkeit, in der die Vernunft auf der Strecke bleibt.

Ein erstes Problem entstand mit der Suche nach dem neuen Namen für den Staat. Beraten wurden im Grunde zwei Vorschläge: Tschechoslowakische Republik ohne Bindestrich oder Tschecho-slowakische Republik mit Binde-

[20] Vgl. *V. Dvořáková / J. Kunc* (1994), S. 140.
[21] Vgl. *W. Benjamin* (1974), S. 697.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

strich.[22] Diese Auseinandersetzung hatte einen scheinbar nichtigen Anlaß. Präsident Havel hatte am 23. Januar 1990 das Parlament ultimativ aufgefordert, aus der offiziellen Bezeichnung der Republik das Wort „sozialistische" zu streichen. Diese simple Vorgabe setzte einen Prozeß in Gang, der alles umstieß, was die Akteure am Anfang erwartet hatten. Da für die Slowaken wegen der negativen Konnotationen aus der Vorkriegsrepublik die Bezeichnung „Tschechoslowakische Republik" nicht in Frage kam, mußte ein neuer Name gesucht werden. Slowakische Vertreter bestanden darauf, daß die Bezeichnung des Staates die Gleichberechtigung der Slowakei widerspiegeln solle.

Im März 1990 verabschiedete das Parlament eine für beide Seiten unbefriedigende Lösung: Tschechisch sollte der Staat „Tschechoslowakische Föderative Republik", slowakisch sollte es „Tschecho-slowakische Föderative Republik" heißen. Aus der Sicht der Slowaken war diese Entscheidung skandalös, weil sie besagte, daß der Bindestrich nur für die Slowaken galt, während die Tschechen weiterhin die alte unitarische Bezeichnung benutzen konnten. Die Parlamentsdebatten lösten eine heftige Reaktion in der Öffentlichkeit aus. So entstand und aus dem anfänglichen Bindestrich schließlich ein Fragezeichen: Soll der föderative Staat nicht einfach aufgelöst werden?

Es brach eine Welle des Nationalismus aus, weil die slowakischen Seite in den Tschechen überhebliche Despoten sahen.[23] Am 20. April 1990 wurde zwar eine für beide Seiten befriedigende Lösung in der Bezeichnung „Tschechische und Slowakische Föderative Republik" gefunden, aber die einmal aufgewühlten Emotionen ließen sich nicht mehr beruhigen. In der slowakischen politischen Szene formierte sich eine Gruppe, die einen selbständigen Slowakischen Staat verlangte. Wiederum wurde auf beiden Seiten die Vergangenheit thematisiert. In der Slowakei versuchte man nachzuweisen, daß die Slowaken mehrfach um eine gleichberechtigte Position betrogen worden waren. In der Tschechischen Republik wurde mit Hilfe der Geschichte der gemeinsame Staat als Aufgabe ideologisiert. Am Ende des Jahres 1990 wurden die Slowaken im tschechischen Teil als troublemakers und die Tschechen in der Slowakei als Unterdrücker betrachtet.

Zur Bewältigung der Vergangenheit gehörte auch die Frage der Restitutionen. Am Anfang stand der Gedanke im Vordergrund, daß Ungerechtigkeiten des vergangenen Regimes korrigiert werden sollten. Im Hintergrund stand folgende gedankliche Konstruktion: Wenn die Verstaatlichungen in den Jahren 1945-52 keine Enteignungen zum Wohle der Allgemeinheit, sondern nur die Übertragung der Verfügungsrechte von den rechtmäßigen Eigentümern auf

---

[22] Es wurden mehrere Varianten diskutiert, z. B. die Tschecho-slowakei mit großen „S" (Tschecho-Slowakei) oder verschiedene Bezeichnungen der Tschechoslowakischen Republik in beiden Sprachen.

[23] Vgl. *J. Jirák / O. Šoltýs* (1992), S. 54.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

neue, politisch bestimmte Eigentümer waren, dann handelte es sich überhaupt nicht um Vergesellschaftung, sondern um Raub.[24] Daher sei es nur logisch und konsequent, das Vermögen wieder den ursprünglichen Eigentümern zurückzugeben.

Diese Auffassung hat sich auch gegen den Widerstand von Václav Klaus durchgesetzt, der auf negative volkswirtschaftliche Konsequenzen hingewiesen und für eine Entschädigung an Stelle der Rückgabe plädiert hatte.[25] Als Stichtag dafür, welche der Enteigneten einen Anspruch auf die Rückgabe von Immobilien und Unternehmen haben sollten, ist vom Parlament der 25. Februar 1948 bestimmt worden.

Das Parlament ging davon aus, daß alle älteren Enteignungen einschließlich die von 1945 rechtmäßig seien, da sie von einer demokratisch legitimierten Regierung verabschiedet worden waren. Erst die Verstaatlichungen nach dem kommunistischen Februarputsch von 1948 galten demzufolge als illegitim. Von der Rückgabe waren jedoch alle juristischen Personen, wie z.B. die Kirchen, ausgeschlossen.

Das Ziel der Rückgabe war wohl löblich, aber in seiner Konsequenz ausgesprochen unglücklich, denn die Restitutionen öffneten eine Schleuse, die sich nicht mehr schließen ließ. Im Laufe der Zeit wurde sowohl der Stichtag als auch der Ausschluß von juristischen Personen angezweifelt. Es bildeten sich „pressure groups", die von einer anderen Auslegung der Geschichte ausgingen, um zu beweisen, daß die Enteignungen in den Jahren 1945-1948 genauso rückgängig gemacht werden müßten wie die späteren. Bald danach entbrannte auch ein Streit um das jüdische Eigentum, das schon 1939 unter dem nationalsozialistischen Regime konfisziert und nach dem Zweiten Weltkrieg nicht mehr zurückgegeben wurde.

Eine noch weitergehende Eigentumsrückgabe hätte aber noch viel mehr Probleme geschaffen. Das Vermögen der physischen Personen, das 1945 verstaatlicht wurde, gehörte zum großen Teil vertriebenen Deutschen oder Adelsgeschlechtern. Bei dem Vermögen der juristischen Personen - vor allem der Kirchen - handelte es sich häufig um Objekte des gemeinnützigen Zwecks, wie Krankenhäuser, Schulen, Altersheime, Museen etc. Jeder erhobene Rückgabeanspruch auf derartige Einrichtungen erzeugte Widerstand. Das Ergebnis war ein Aufheizen der öffentlichen Stimmung, die eine rationale Diskussion unmöglich machte. Der ursprüngliche Konsensus über die Restitutionen war am Ende verloren.

---

[24] Vgl. *L. Mlčoch* (1994b), S. 24, *oder L. Mlčoch* (1992), S. 601 ff.

[25] Vgl. *K. Hvížďala* (1992), S. 68.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Restitutionen waren mit einem weiteren Problem verbunden, der Vertreibung der Deutschen aus der Tschechoslowakei nach dem Zweiten Weltkrieg. Alles begann mit der Äußerung von Václav Havel, der sich richtigerweise als Präsident für die Vertreibung entschuldigte. Da die Vertreibung selbst ein Unrecht war, galt der deutschen Seite auch die damit verbundenen Konfiszierung des deutschen Vermögens als illegal. Diese Auseinandersetzung erschwerte die Verhandlungen der beiden Staaten über die Ausgestaltung des Deutsch-Tschechischen Vertrages über Nachbarschaftsbeziehungen. Dieser Vertrag konnte wegen der ungelösten Frage der Entschädigung der Sudeten-Deutschen lange nicht unterzeichnet werden. Der Anspruch von deutschen Vertriebenenverbänden auf Vermögen, der aus der Sicht der Deutschen berechtigt, aber aus der Sicht der Tschechen höchst unmoralisch war, vergiftete nachhaltig die tschechisch-deutschen Beziehungen und das politische Klima in den ehemaligen deutschen Siedlungsgebieten, wo man die materiellen Nachteile aus der Rückgabe am stärksten zu fürchten hatte.

Die slowakische Öffentlichkeit hatte mit der Frage der Vertreibung kaum Probleme, da die deutsche Minderheit bis 1945 im tschechischen Teil der Republik konzentriert war. Für die Slowaken stellte sich mit der staatlichen Trennung ein aktuelles Minderheitenproblem, weil in der Slowakei fast eine Million Ungarn leben. Obwohl sich die Ungarn stets loyal gegenüber dem tschechoslowakischen Staat und ab 1993 gegenüber der neuen Slowakei verhielten, ist das Verhältnis zwischen ihnen und der Mehrheit geschichtlich belastet. Bis 1918 war ja die Slowakei ein Teil Ungarns. So kam im Herbst 1990 zu Auseinandersetzung um das sogenannte Sprachengesetz im Slowakischen Nationalrat. Dabei ging es weniger um einen Nationalitätenkonflikt als um eine slowakische Identitätssuche, die eine starke historische Dimension hatte.

Neben dem Koalitionsentwurf, der gerade noch den völkerrechtlichen Anforderungen des Minderheitenschutzes entsprach, entstand ein völlig nationalistischer Entwurf des Vereins „Matice slovenská". In diesem Gesetzesentwurf wurde die ungarische Sprache vollkommen unterdrückt und Slowakisch als die einzige Amtssprache festgeschrieben. Obwohl dieser Entwurf keine wirkliche Chance hatte, angenommen zu werden, entstand in der Diskussion eine emotionsgeladene Atmosphäre, als würden bei einer Zustimmung der Koalitionsvorlage die Slowaken ihre Identität verlieren. Um den Entwurf von „Matice slovenská" formierte sich in der slowakischen politischen Szene ein stark nationalistisch orientierter Flügel, hinter den sich später die Mehrheit der slowakischen Bevölkerung stellte.[26]

[26] Es handelte sich um Interessen bestimmter Gruppen, die sich in der „Samtenen Revolution" nicht durchsetzen konnten und jetzt ihre Chancen suchten, vgl. *J. Jirák / O. Šoltýs* (1992), S. 52.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Schließlich hatte in der Tschechoslowakei auch die Auseinandersetzung um das sogenannte Lustrationsgesetz, das ehemalige Parteifunktionäre und Mitarbeiter der Staatspolizei von der Ausübung höherer Funktionen im Staatsapparat ausschließen sollte, eine geschichtliche Komponente. Die Parlamentsdebatten um die Abgrenzung des betroffenen Personenkreises und der zu untersagenden Berufe boten einigen Politikern die Gelegenheit, sich als „unversöhnliche Gegner des Kommunismus" zu profilieren. Sie nutzten dieses Gesetz sowohl im Parlament als auch in den Medien auch zur Abrechnung mit den ehemaligen Protagonisten des *Prager Frühlings*, von denen viele nach dem politischen Umbruch wichtige Ämter bekleideten.

Aus einer anfänglich großzügigen Grundhaltung der Regierungsvorlage entstand im Laufe der Debatten ein weitgefaßtes Lustrationsgesetz, das schließlich auch die in der Tschechoslowakei ziemlich „harmlosen" Mitglieder der Volksmiliz (bewaffnete Arbeiterschaft oder Arbeiterkampfgruppen) einbezog. Diesen Personengruppen wurde die Ausübung bestimmter Funktionen für fünf Jahre untersagt.

Diese wenigen Beispiele zeigen deutlich, wie bedrohlich die Verbindung der geschichtlichen Aufarbeitung mit Gruppeninteressen im Transformationsprozeß sein kann. Dies war keine Besonderheit des tschechischen Weges. Die gleichen Erfahrungen mußten alle osteuropäischen Staaten machen. Ein spezifisch tschechisches Phänomen bestand lediglich darin, daß diese Auseinandersetzungen im Gegensatz zu anderen Transformationsstaaten am Ende die politische Szene nicht so radikal veränderten.

III. Legislative in der Antizipationsphase

Die ersten Wirtschaftsreformen in Richtung Marktwirtschaft, wie z. B. die Einführung des zweistufigen Bankensystems, wurden schon von der *Regierung Nationaler Versöhnung* vorgelegt und von dem immer noch mehrheitlich kommunistischen und noch nicht frei gewählten Parlament verabschiedet worden. Es kam zu einer auf den ersten Blick paradoxen Situation: Die Politiker, die anders als in Polen und Ungarn bis 1989 auf dem alten Wirtschaftssystem beharrten und sich auch den zaghaften Reformversuchen der sowjetischen Perestrojka widersetzten, bekannten sich jetzt zu einem verhältnismäßig radikalen Übergang zur Marktwirtschaft.

Die erste frei gewählte Regierung und das Parlament begannen nach den Wahlen im Juni 1990 mit der Lockerung der sozialistischen Eigentumsverhältnisse und mit der Freigabe der wirtschaftlichen Aktivitäten. Dabei war ihre Aufgabe, die konkrete Umsetzung der Reformstrategie, allerdings nicht leicht. Die neue demokratische, mit der Markwirtschaft kompatible Verfassung existierte noch nicht. Jedes Gesetzesvorhaben in dieser Richtung verstieß gegen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bestimmungen der alten Verfassung. Da es keine Zeit gab, eine neue Verfassung auszuarbeiten, wurden gleichzeitig mit der Verabschiedung marktwirtschaftlicher Gesetze die Paragraphen der alten Verfassung sukzessiv geändert oder aufgehoben.

Zum Chaos in der Legislative trugen auch der Charakter der beiden Wahlsieger-Parteien und das sog. „Majorisierungverbot" bei. Aus den Wahlen waren zwei breite Bewegungen - das Bürgerforum (OF) in der Tschechischen Republik und die „Öffentlichkeit gegen Gewalt" (VPN) in der Slowakei als Sieger hervorgegangen. Sie hatten nicht den Charakter politischer Parteien westlichen Typs. Die Parlamentarier dieser Bewegungen, die die Regierung stellten, fühlten sich an keine Parteidisziplin gebunden und votierten oft gegen die Regierungsvorlagen oder veränderten diese kurzerhand. Der Differenzierungsprozeß innerhalb dieser Bewegungen, der zum Entstehen neuer Parteien führte, und die auf zwei Jahre verkürzte Legislaturperiode erzeugten bei den meisten Politikern eine Profilierungsneurose, die sich in endlosen Diskussionen im Parlament niederschlug.

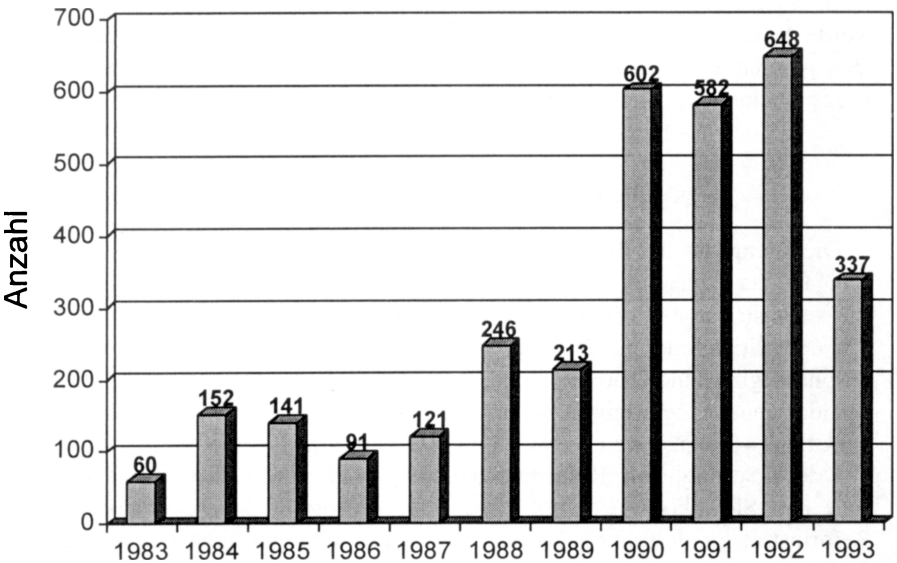
Das sog. „Majorisierungverbot" - das Verbot, die Abgeordneten einer Nation zu überstimmen - übernahm die neue Demokratie aus der alten Verfassung. Es durfte kein Gesetz verabschiedet werden, das nicht sowohl im tschechischen als auch dem slowakischen Teil beider Kammern des föderativen Parlaments die absolute Mehrheit der Stimmen bekommen hatte. In der Praxis bedeutete dies, daß oft nur 38 Abgeordnete einer Kammer (ca. 10 Prozent aller Abgeordneten) dazu ausreichten, eine Gesetzesvorlage zu Fall zu bringen. Darüber hinaus mußte jedes föderale Gesetz, um in Kraft zu treten, auch noch von den Länderparlamenten verabschiedet werden. Unter diesen Umständen ist es nahezu ein Wunder, daß dennoch so viele Gesetze verabschiedet werden konnten.

Neue Gesetze wurden in Hast verabschiedet und mußten häufig, noch bevor sie in Kraft traten, schon novelliert werden. Die Zusammenarbeit der Exekutiv- und Legislativorgane war schlecht koordiniert. Die Ministerien arbeiteten unter ständigem Druck. Sie waren zudem personell in einer schwierigen Lage, denn sie litten unter einem empfindlichen Mangel an fähigen Mitarbeitern. Außerdem waren sie mit sog. mittleren Kadern aus der alten Nomenklatur besetzt, die sich zwar durchaus loyal verhielten, aber ihren neuen Aufgaben oft nicht gewachsen waren.

Das Parlament war mit der Fülle von zu verabschiedenden Gesetzen überfordert. Einige Gesetze wurden unter dem Zeitdruck direkt aus der allgemeinen Aussprache im Parlamentsplenum und mit zahlreichen widersprüchlichen, von Abgeordneten eingebrachten Änderungen, verabschiedet. Dies hatte zur Folge, daß viele Gesetze in ihrer endgültigen Fassung unlogisch und von Anfang an stark revidierungsbedürftig waren. Die Überlastung der Legislative im Zuge

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Transformation verdeutlicht die sprunghaft angestiegene Anzahl verabschiedeter Gesetze (s. Abbildung 2). Während die Anzahl der verabschiedeten Gesetze und Verordnungen des föderalen Parlaments vor dem Beginn der Transformation jährlich nur 246 im Jahre 1988 oder 213 im Jahre 1989 betrug, war sie im ersten Jahr nach der politischen Wende auf 602 Gesetze angestiegen. Auch in den Folgejahren war dieser transformationsbedingte Anstieg zu verzeichnen.



Quelle: Sbírka zákonů ČSFR (ab 1993 ČR); verschiedene Jahrgänge.

Abbildung 2: Anzahl der verabschiedeten Gesetze in den Jahren 1983-1993

In den Beratungen über die Wirtschaftsreformen und über den *provisorischen* Staatshaushalt offenbarte sich, wie unvorbereitet die neue Legislative auf die Transformation war. Die Debatte im Parlament im Februar 1990 und die gefaßte Entschließung sind von der Illusion geprägt, die Transformation könne schnell und ohne allzu große Probleme vonstatten gehen. Eine weitere Illusion bestand darin, daß man glaubte, die durch die Reformen verursachten Veränderungen seien steuerbar und selbst komplizierte Probleme durch die Regierung oder die Behörden allgemein auf dem Verwaltungsweg lösbar. Das zeigte sich etwa auch in dem Verlangen einiger Abgeordneten, die Regierung solle vor der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verabschiedung einzelner Maßnahmen dem Parlament ein detailliert ausgearbeitetes Szenario für die gesamte Transformation vorlegen.

Die Abgeordneten hatten keine Vorstellung von der neuen Funktion des staatlichen Budgets. Der neue Finanzminister Klaus war gezwungen, ihnen in Seminaren die Prinzipien der neuen Haushaltspolitik zu erläutern. Weil der Arbeit des Parlaments damals ein breiter Raum in den Massenmedien eingeräumt wurde, dienten die Parlamentsdebatten und vor allem die Ausführungen von Klaus dazu, die Bevölkerung aufzuklären. Dies hatte zwei positive Auswirkungen: Durch eine möglichst weitgehende Transparenz der Reformschritte wurde das Vertrauen der Bevölkerung in die Politik und die politischen Reformen geschaffen. Gleichzeitig wurde der bis dahin relativ unbekannte Václav Klaus zu einer der führenden politischen Persönlichkeiten.

B. Wirtschaftliche Veränderungen

Die Kernphase der Transformation begann in der Tschechoslowakei mit der Freigabe der Preise und der Liberalisierung des Außenhandels im Januar 1991. Sie setzte sich in der Privatisierung staatlicher Großunternehmen im Jahre 1992 und dem Umbau des Steuersystems im Januar 1993 fort. Dieser Transformationsphase ging eine Vorbereitungsphase voraus, in der ein Reformprogramm von der neuen Regierung ausgearbeitet und bereits einige Reformmaßnahmen getroffen worden waren. Obwohl im Verlauf des Transformationsprozesses von der ursprünglichen Reformstrategie abgewichen wurde und die Tschechische und Slowakische Republik nach der Auflösung der Föderation eigene Reformstrategie verfolgten, hat der in dieser Vorbereitungsphase eingeschlagene Reformkurs den weiteren Transformationsverlauf maßgeblich beeinflußt.

I. Erarbeitung und Durchsetzung der Reformstrategie

Einige Reformer in den osteuropäischen Ländern hatten bereits in der zweiten Hälfte der 80er Jahre klare Vorstellungen darüber, wie die notwendige Reformstrategie für ihr Land aussehen müsse. Die Reformbewegung in der damaligen Sowjetunion ermutigte die Wirtschaftswissenschaftler auch in anderen noch sozialistischen Ländern, die sich zunehmend mit den „Reformen danach" ernsthaft auseinandersetzten. Zu ihnen zählen Klaus in der Tschechoslowakei oder Balcerowicz in Polen.

In den Diskussionen der 80er Jahre wurden in den Wirtschaftsforschungsinstituten der Tschechoslowakei[1] die Schwächen aller bisherigen und vor allem

[1] Z. B. das Prognostische Institut der Tschechoslowakischen Akademie der Wissenschaften (PgÚ ČSAV).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der letzten Wirtschaftsreformen eingehend analysiert.[2] Daraus ergab sich die zwingende Schlußfolgerung, daß nicht eine einfache Reform, sondern nur eine radikale Transformation zur Lösung der Wirtschaftsprobleme führen könne. Kurz vor dem politischen Umbruch, im Oktober 1989, organisierte das Prognostische Institut[3] ein internationales Symposium, auf dem die ersten Reformprojekte vorgetragen wurden. Verlangt wurde von der „neuen" Reform, sobald sie politisch möglich würde: Konsistenz der regulierenden Elemente, d.h. keine Kombination von plan- und marktwirtschaftlichen Elementen, klare Spielregeln, Privateigentum, Preisliberalisierung, ein zweistufiges Bankensystem etc.[4]

Kurz vor dem politischen Umbruch im November 1989 wurde eine Studie „Tschechoslowakei auf dem Scheideweg" von den führenden tschechischen Wirtschaftswissenschaftlern fertiggestellt, die außer der Kritik am alten System ein kompaktes Programm der Schritte zur Marktwirtschaft vorlegte. Somit mußte nach dem politischen Umbruch nicht mehr über das Ziel, sondern nur noch über den Weg zur Marktwirtschaft diskutiert werden.[5]

Trotzdem herrschte lediglich ein negativer Konsensus bei der Ablehnung des alten Wirtschaftssystems. Dieser reichte aber nicht so weit, daß eine sofortige Einigung auf dem Transformationsweg zustande kam. Den Befürwortern der radikalen Reform stand eine Gruppe von Ökonomen gegenüber, die zwar die Vorteile der Marktwirtschaft nicht in Frage stellen wollten, die jedoch in Anbetracht der möglichen Schwierigkeiten eine volle Liberalisierung der Wirtschaft ablehnten und eine keynesianische Nachfragestimulierung befürworteten.[6]

Die später zum Zuge kommende Reformansatz wurde nicht mit Hilfe seiner besseren Argumente, sondern vielmehr mittels politischer Strategien vorangetrieben.[7] Daß im Jahre 1990 das Reformprogramm durchgesetzt wurde, das sich später als optimal erwiesen hat, hängt wesentlich mit der starken politischen Position und Popularität seiner Befürworter zusammen. Eine bedeutende Rolle spielten die Massenmedien, die vorbehaltlos diese Reformstrategie unterstützten.

Die Durchsetzung lief nicht so selbstverständlich ab, wie es rückblickend erscheint, da in dem Moment, in dem eine Reformstrategie das „stille Kämmer-

---

[2] Vgl. *V. Klusoň a kol.* (1990).

[3] Zur Rolle des Prognostischen Instituts in der Anfangsphase der Transformation vgl. *J. Kosta* (1990), S. 803.

[4] Vgl. z. B. *M. Hrnčíř* (1990), S. 60 ff.

[5] Vgl. *J. Jonáš* (1993), S. 721.

[6] Vgl. *J. Jonáš* (1993), S. 723. Sie fanden Gehör auch bei einigen westlichen Ökonomen, z. B. bei der Gruppe konzentriert bei der WIIW.

[7] Vgl. *V. Klaus* (1991c), S. 29.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lein" der Wirtschaftswissenschaft verläßt, eine rationale Argumentation für oder gegen sie zweitrangig ist. Entscheidend sind für ihre Durchsetzung in der politischen Praxis häufig andere Kriterien. Zum einen muß sich jede Reform gegen die Interessen der Gruppen durchsetzen, die im Reformverlauf eine Verschlechterung ihrer Position oder einen Verlust von irgendwelchen Privilegien befürchten. Dabei handelt es sich nicht nur um Privilegien im engeren Sinne, etwa die Nomenklaturaprivilegien, sondern um Begünstigungen aller denkbaren Gruppen, die in der Transformation etwas zu verlieren haben können.[8] Zum anderen versprechen die Reformen zwar langfristig eine wirtschaftliche Verbesserung. Kurzfristig bedeuten sie jedoch eine hohe Belastung für die Bevölkerung, die sie für eine noch nicht absehbare Übergangszeit tragen muß. Daraus entwickelt sich fast zwangsläufig ein Raum für alternative Strategien, die eine „mildere", d.h. sozial verträglichere Reform versprechen. Dieser Raum stellt im Wahlkampf einen Risikofaktor dar und zwingt die Reformer zu Kompromissen.

Schließlich sind die Auswirkungen einer Reform per se nicht verteilungsneutral. Da bei jeder Änderung Vor- und Nachteile ungleich verteilt werden, öffnet sich ein breites Feld für die Demagogie in der Argumentation der Reformgegner, wohingegen der argumentative Spielraum bei der Ausarbeitung und Verteidigung der Reformstrategie sehr schmal ist.

In den ersten Tagen nach dem politischen Umbruch herrschte in der ČSFR ein euphorischer Optimismus hinsichtlich des Verlaufs der Transformation. Genau wie in anderen Ländern wurden auch in der Tschechoslowakei die negativen Folgen und Begleiterscheinungen der Transformation unterschätzt.[9] Es wurde davon ausgegangen, daß die Startbedingungen der tschechoslowakischen Wirtschaft im Vergleich zu anderen Transformationsländern deutlich besser sind. Einige glaubten sogar, einen starken Rückgang des Bruttosozialproduktes vermeiden zu können.[10] Dieser Optimismus verflog rasch, als die wirtschaftspolitische Diskussion über die einzelnen Transformationsmaßnahmen und die damit verbundenen Gefahren in Gang kam.

Die wichtigsten Reformschritte wurden in groben Zügen in einem *Szenario der Wirtschaftsreform* festgehalten.[11] Dieses Reformprogramm der im Juni 1990 gewählten Čalfa-Regierung galt einheitlich für die beiden Republiken der Föderation. Im September 1990 wurde die Öffentlichkeit über die Wirtschafts-

---

[8] Vgl. *E. Mokrzycki* (1991), S. 756.

[9] Vgl. *M. Ellman* (1994), S. 3.

[10] Diese Illusion teilte anfangs auch *Václav Klaus*, vgl. *V. Klaus* (1991d), S. 64.

[11] Das „Szenario der Wirtschaftsreform" wurde von der Föderalen Versammlung im September 1990 verabschiedet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

reformstrategie der Regierung informiert.[12] Das Projekt der Reform, wie die Transformation im Szenario genannt wurde, gliederte die Maßnahmen in zwei grundlegende Teile: Die Gestaltung des makroökonomischen Rahmens und die der mikroökonomischen Reformmaßnahmen.[13] Die Bezeichnung *Szenario* war freilich unzutreffend. Es hatte im Unterschied zu dem polnischen oder dem sowjetischen sog. Schatalin-500-Tage-Plan nicht den Charakter eines Szenarios mit detailliert ausgearbeiteten Transformationsschritten.

Das *Szenario* spiegelt viele Kompromisse und Unsicherheiten unter den Reformern wider. Es handelt sich um einen Minimalkonsensus im Grundsätzlichen, der konkrete Schritte jedoch offen ließ. Wohl bestand eine breite Übereinstimmung, worin die einzelnen Reformschritte bestehen sollten. Unstimmigkeiten entstanden hingegen hinsichtlich der Schnelligkeit und Reihenfolge der Reformschritte, ihrer konkreten Ausgestaltung und nicht zuletzt bei den Regulierungsmaßnahmen zur Beseitigung der transformationsbedingten Engpässe.[14]

Das tschechoslowakische Reformszenario listet neben den notwendigen Schritten auch die Gefahren eines radikalen Übergangs wie Inflation, Arbeitslosigkeit und das Anwachsen der Auslandsverschuldung auf.[15] Dabei ist es in seinen Aussagen allerdings sehr vorsichtig formuliert. Im folgenden wird dieses tschechoslowakische Konzept der wirtschaftlichen Umgestaltung eingehend dargestellt, und einige Problembereiche werden näher erläutert.

Im Sinne der früheren Überlegungen der führenden tschechischen Ökonomen, die Dezentralisierung sei ohne Demonopolisierung eine Reformfalle, stellt das Szenario die Umstrukturierung und die dafür notwendige Privatisierung eindeutig in den Vordergrund. Das schlägt sich dort in der allgemeinen Unsicherheit in Bezug auf die Preisliberalisierung nieder. Im Unterschied zu dem polnischen Balcerowicz-Plan legt das Szenario keinen frühen Stichtag für die Freigabe der Preise fest, sondern befürwortet eine schrittweise Preisreform. Die tschechoslowakischen Reformer waren noch zu Beginn des Jahres 1990 überzeugt, daß eine umfassende Preisliberalisierung erst am Ende des Reformprozesses und nicht an seinem Anfang vollzogen werden müsse.[16] Daher war

---

[12] Auszüge aus der Rede des Ministerpräsidenten *Marian Čalfa* vor dem Parlament zu dem vorgelegten „Szenario der Wirtschaftsreform" erschienen am 18.9.1990 in den Tageszeitungen Hospodářské noviny, Nr. 85, S. 4 und in Rudé právo, Nr. 218, S. 1.

[13] Vgl. Szenario (1990), S. 2.

[14] Vgl. *J. Jonáš* (1993), S. 724.

[15] Vgl. Szenario (1990), S. 1. Ferner vgl. *T. Apolte / D. Cassel* (1991), S. 127.

[16] Vgl. *V. Klaus* (1990b), S. 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zum 1. Januar 1991 die Preisliberalisierung lediglich einzuleiten und mit Maßnahmen zur Dämpfung des Preisniveauanstiegs zu begleiten.[17]

Es wurde befürchtet, daß beim Fortbestehen der Monopolstrukturen eine Dezentralisierung nur negative Folgen mit sich bringt und die bereits bestehende Macht der staatlichen Unternehmen sich nur noch vergrößert. Aus der Kombination mit dem deformierten Preissystem und der marktbeherrschenden Stellung der Monopolunternehmen wurde ein Mißbrauch für wahrscheinlich gehalten. Aus diesen Befürchtungen heraus plädierte der damalige Finanzminister Klaus für eine sog. „Antireform", eine gewisse „negative Reform", die auf einer radikalen restriktiven Geld- und Fiskalpolitik basiert, bei gleichzeitiger Förderung der Märkte und des Wettbewerbs. Solange die Unternehmen nicht privatisiert und Wettbewerbsstrukturen sich nicht herausgebildet haben, solange müsse die Preisliberalisierung aufgeschoben werden.[18]

Bald danach zeigte sich jedoch, daß die Preisfreigabe nicht aufschiebbar war, die Privatisierung mehr Zeit in Anspruch nehmen würde als ursprünglich angenommen, und schließlich die Privatisierung in einem durch die Regulierungen deformierten Preissystem überhaupt nicht durchführbar seien könnte.[19] Im Laufe des Jahres 1990 setzte sich allmählich die Überzeugung durch, daß die Preisliberalisierung sehr früh und möglichst umfassend erfolgen müsse.[20] Die Regierung vertrat die Ansicht, daß die administrativen Eingriffe weder zur Demonopolisierung noch zum Wettbewerb führen würden.[21] Deshalb wurden bereits zum 1. Januar 1991 in Abweichung von dem im Szenario der Wirtschaftsreform festgelegten Vorgehen mehr als 80 Prozent der Preise freigegeben.

Da das Steuersystem der sozialistischen Wirtschaft besondere Strukturmerkmale aufwies, konnte eine auf die eine marktwirtschaftliche Ordnung ausgerichtete Steuerreform nicht in einem Schritt vollzogen werden. Daher wurde die Steuerreform in mehrere Etappen eingeteilt und für ihre Vollendung das Jahr 1993 festgelegt. Das Szenario sah vor, zunächst die negativen Steuern und somit die verdeckte Subventionierung abzuschaffen, gleichzeitig die hohe Anzahl unterschiedlicher Umsatzsteuersätze auf lediglich vier Sätze zu reduzie-

---

[17] Vgl. Szenario (1990), S. 24 und 27 f.

[18] Vgl. *V. Klaus* (1990b).

[19] Vgl. *R. Holman* (1992a), S. 32 ff.

[20] Zum Problem der Reihenfolge der Demonopolisierung und Liberalisierung vgl. *D. M. Newbery* (1992), S. 186.

[21] Schon auf der Jahrestagung der Weltbank am 26. April meinte *Václav Klaus*: „We are not sure about the sequencing as regards the improvements of the quality of the market (of the market structure) on the one hand, and the price liberalisation on the other ... In the past we stressed the role of the nurturing of the market structure as a precondition for the price liberalisation. I am less and less sure about that." Abgedruckt in: *V. Klaus* (1991), S. 22. Vgl. ferner *J. Jonáš* (1993), S. 724.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ren und anschließend die Mehrwertsteuer einzuführen.[22] Die Reform der Umsatzsteuer war bereits für den September 1990 vorgesehen, mußte jedoch aufgrund der Verzögerung der Ausarbeitung und Verabschiedung der entsprechenden Gesetze aufgeschoben werden. Der Beginn der Transformation zum 1. Januar 1991 ergab sich folglich aus der gleichzeitigen Durchführung der Preisfreigabe, der Einführung der internen Konvertibilität, der Liberalisierung des Außenhandels sowie der ersten Teilreform des Steuersystems.

Ein weiterer Bestandteil des Reformprogrammes war die Reform der öffentlichen Haushalte der Tschechischen, der Slowakischen und der Tschechoslowakischen Republik. Da die wechselseitigen Beziehungen zwischen diesen Haushalten durch eine Ungleichmäßigkeit der Haushaltseinnahmen im Verhältnis zu der Aufteilung der Haushaltsausgaben gekennzeichnet waren, mußten neue Regeln des Finanzausgleichs eingeführt werden.[23]

Im Reformszenario durfte nur verschwommen über die deformierten wechselseitigen Relationen zwischen dem tschechischen und dem slowakischen Haushalt gesprochen werden. Es war allgemein bekannt, daß die Tschechische Republik die Slowakei über den Staatshaushalt seit Jahren subventionierte.[24] Ab 1991 sollten neue Haushaltsregeln gelten, um erstens die finanziellen Ansprüche der einzelnen Länder gegenüber dem föderativen Staatshaushalt zu reduzieren, zweitens die geringe finanzpolitische Verantwortlichkeit beider Länder zu erhöhen und drittens die willkürliche Aufteilung von Subventionsmitteln auf die Haushalte der Republiken zu beenden. Die Dezentralisierung öffentlicher Haushalte und eine stärkere Unabhängigkeit der Haushalte der Republiken vom föderalen Haushalt sollten die alten undurchsichtigen Subventionspraktiken über den Bundeshaushalt abschaffen, obwohl auf gewisse Umverteilungen zugunsten der Slowakei nicht verzichtet werden sollte.

Der Privatisierungsprozeß wurde im Szenario in zwei Phasen eingeteilt. Die erste Phase der „Kleinen Privatisierung" bezog sich auf kleinere Betriebseinheiten aus dem Dienstleistungssektor und in der zweiten Phase sollte die „Große Privatisierung" vor allem Industrieunternehmen privatisieren. Das Szenario läßt auch erkennen, daß die Regierung jeweils besondere Methoden bevorzugte: In der Kleinen Privatisierung die Methode der Veräußerung mittels öffentlicher Auktionen und in der Großen Privatisierung die Couponmethode.

Im Szenario wurde noch vage davon ausgegangen, daß die Staatsunternehmen vor der Privatisierung nicht nur kommerzialisiert, sondern auch saniert

---

[22] Vgl. Szenario (1990), S. 9.

[23] Vgl. Szenario (1990), S. 10.

[24] Vgl. *J. Křovák* (1993), S. 3, wo auch Angaben zum Umfang des Transfers zu finden sind. Ferner vgl. *A. Čapek / G. Sazama* (1993), S. 214.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

werden.[25] Davon hat sich die Regierung später abgewandt, nicht zuletzt aufgrund ihrer negativen Erfahrungen mit den großen Staatsbetrieben und der alten wie der neuen Bürokratie. Bei dem praktisch eingeschlagenen Privatisierungsweg wurde konsequent davon ausgegangen, daß die finanzielle Gesundung der Betriebe ausschließlich den neuen Eigentümern überlassen werden muß.[26]

Das Szenario legt nicht fest, zu welchem Preis das Staatsvermögen im Rahmen der Großen Privatisierung an die Bevölkerung überführt werden soll.[27] Dies ist auf den Streit unter den Reformökonomen zurückzuführen. Das Team um Klaus plädierte dafür, die Aktien der zu privatisierenden Unternehmen der Bevölkerung unentgeltlich anzubieten, dagegen stellte sich jedoch die Expertengruppe um Kouba, die eine kostenlose Übertragung der Vermögensanteile als ineffizient ablehnte.[28]

Keinen Zweifel läßt das Szenario an dem Willen der Reformer, die makroökonomische Stabilisierungspolitik durchzusetzen und den Inflationsprozeß zu unterbinden. Eine makroökonomische Stabilität während der Transformation war nicht nur mittels restriktiver Geld- und Fiskalpolitik und eines ausgeglichenen Staatshaushalts zu erreichen, sondern auch mittels Lohn- und Energiepreisregulierungen zu sichern. Hier drückt das Szenario die von Klaus immer wieder geäußerte Sorge aus, daß eine Inflation alle positiven Ergebnisse der Transformation zunichte machen würde.[29]

Das verabschiedete Szenario der Wirtschaftsreform stellt einen Kompromiß dar. Die Wirtschaftspolitik lag in den Händen derer, die einen radikalen Reformweg befürworteten. Die eher zögerliche Formulierung des Szenarios entspricht nicht der radikalen Herangehensweise der tschechoslowakischen Regierung bei der Umsetzung der Reformen.[30] Die tatsächliche Bedeutung des Szenarios für die praktische Wirtschaftspolitik kann im nachhinein insgesamt als sehr gering eingeschätzt werden. Angesichts des einmaligen Charakters der Transformation gab es jedoch keine Möglichkeit, ein ebenso komplexes wie konsistentes Reformprogramm auszuarbeiten, das in einer schon pluralistisch demokratischen Gesellschaft durchsetzbar gewesen wäre und gleichzeitig die negativen Folgen minimalisiert hätte.

Das abweichende Vorgehen der Regierung überrascht indessen nicht. Der Wille der politischen Entscheidungsträger zur Durchsetzung der Veränderun-

---

[25] Vgl. Szenario (1990), S. 19.
[26] Vgl. *V. Klaus* (1991c), S. 43 ff.
[27] Vgl. Szenario (1990), S. 20.
[28] Vgl. *J. Kosta* (1990), S. 811.
[29] Vgl. *V. Klaus* (1993b), S. 73.
[30] Vgl. *T. Apolte / D. Cassel* (1991), S. 130.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gen stößt bald an hinderliche Grenzen. Der Transformation stellen sich ihre innere Rigidität, die für eine Marktwirtschaft nicht geeignete Verhaltensmuster und die Klientbeziehungen in den Weg.[31] Zudem antizipieren die Wirtschaftssubjekte das Handeln der Regierung und zwingen sie damit zu korrigierenden Maßnahmen.

Wie der tatsächliche Verlauf der Transformation deutlich werden ließ, war die politische Gestaltungsmöglichkeit schon wegen der unterschiedlichen Programmatik der einzelnen politischen Parteien und Denkrichtungen der Wirtschaftspolitiker eingeschränkt. Die umgesetzte Transformationspolitik wurde jedoch stärker durch die pragmatische Vorgehensweise als durch einem Vorgehen nach den programmatischen Fahrplänen geprägt.[32]

II. Ende der redistributiven Wirtschaft?

Obwohl die Regierung erst das Jahr 1991 offiziell zum Beginn der Transformation erklärt hatte, hat sie bereits im Laufe des Jahres 1990 wichtige Vorbereitungsmaßnahmen getroffen. Neben der Verabschiedung des *Szenarios* waren es vor allem Stabilisierungsstrategien seitens der Fiskal- und Geldpolitik und die dreimalige Abwertung der tschechoslowakischen Krone. Die Hauptreformschritte - die Freigabe der Preise und die Liberalisierung des Außenhandels, die Einführung der inneren Währungskonvertibilität und die Privatisierung - erforderten es, die Geld- und Fiskalpolitik bereits im Jahr 1990 auf restriktivem Kurs zu halten.

Für die Regierung stand von Anfang an und unabhängig von allen sonstigen Änderungen der Reihenfolge weiterer Reformschritte die Stabilität der Wirtschaft während des Umgestaltungsprozesses an der ersten Stelle. Nur eine, vor die Preisfreigabe vorgeschaltete restriktive Geld- und Fiskalpolitik konnte der Transformationsökonomie die notwendige Stabilität verleihen.[33] Die positive Wirkung des Vorausgehens der restriktiven Geld- und Fiskalpolitik vor der Preisliberalisierung darf man nicht unterschätzen. In einer Situation, in der sich nahezu alles ändert, einschließlich der Staatsgrenzen, erzeugt diese Reihenfolge ein berechenbares Umfeld für die Wirtschaft. Den tschechoslowakischen Wirtschaftsreformern gelang es, den Transformationsprozeß in einem, verglichen mit anderen postsozialistischen Ländern, stabilen makroökonomischen Rahmen

---

[31] Vgl. *G. Hunya* (1993), S. 3.

[32] Vgl. *J. Jonáš* (1993), S. 728.

[33] *Klaus*, der sonst von der Sequencing-Debatte nicht sehr viel hält, unterstrich immer wieder, daß diese Reihenfolge eine conditio, sine qua non für den Erfolg der Reformen ist, vgl. z. B. *V. Klaus* (1991a), S. 13 oder vgl. *V. Klaus* (1993b), S. 74. Der selben Auffassung ist *Stanley Fischer*, vgl. *S. Fischer* (1993), S. 390 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zu gestalten.[34] Eine der Besonderheiten des zunächst tschechoslowakischen, später „tschechischen Weges" liegt gerade im Erfolg der Stabilisierungspolitik.

Die Tschechoslowakei war im Vergleich zu Polen in einer günstigeren Lage. In Polen wurde eine partielle Preisfreigabe noch vor dem Transformationsbeginn und ohne stabilisierende Maßnahmen durchgeführt. Dies setzte einen Inflationsprozeß in Gang.[35] Um die galoppierende Inflation zu bekämpfen, mußte der eigentliche Transformationsprozeß mit einer restriktiven Geld- und Fiskalpolitik beginnen. Eine vollständige Preisfreigabe fiel somit mit der Stabilisierungspolitik zusammen. Während die polnische Regierung zu diesem synchronen Vorgehen gezwungen war,[36] konnte die tschechoslowakische Regierung die Reihenfolge beider Schritte wunschgemäß wählen.

Diese Zusammenhänge verdeutlichen, wie problematisch die Empfehlungen eines allgemein gültigen „idealen" Transformationsweges sind. In Polen und Rußland begannen die Reformen mit einem bereits erodierten Geldsystem, hoher Inflation und großen Haushaltsdefiziten.[37] Die Regierungen dort hatten in Wirklichkeit bei der Festlegung der Reihenfolge von Transformationsmaßnahmen keine Wahl.

1. Die Fiskalpolitik

In diesem Abschnitt wird die Frage geprüft, inwieweit man bei der tschechischen Fiskal-, Geld- und Wechselkurspolitik wirklich von einer bewußt auf makroökonomische Stabilisierung ausgerichtete und durchdachte Reformstrategie sprechen kann, wie es vielfach sowohl in der Literatur als auch von der tschechischen Regierung dargestellt wurde.

Mit Blick auf die Rolle des Staates läßt sich die Transformation als der Versuch charakterisieren, die öffentliche Hand, die im Sozialismus für eine umfassende Redistribution gesorgt hatte, durch die unsichtbare Hand des Marktes zu ersetzen. Die öffentliche Hand wirkte in der „Unwirtschaft" des Sozialismus im Verborgenem. Die Staatseinnahmen wie auch die Staatsausgaben waren nicht durchschaubar. Die verdeckte Einmischung des Staates in die Wirtschaft zeigte sich im Einsatz des spezifischen, sozialistischen Interventions-Instrumentariums: unkonvertible Währung, viele Wechselkurse, administrative Preise, negative Umsatzsteuer als eine Subventionsart und schließlich alle Interventio-

---

[34] Vgl. *M. Hrnčíř* (1993), S. 235.
[35] Vgl. *D. K. Rosati* (1992), S. 251 ff.
[36] Vgl. *L. Balcerowicz* (1992), S. 39 ff.
[37] Vgl. *H. Herr* (1993), S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nen des Zentrums. Ähnlich war es mit der Arbeitslosigkeit, deren Finanzierung unsichtbar blieb.

Es wäre eine Illusion zu erwarten, daß sich bereits zu Beginn der Transformation, in der noch keine Marktsteuerung in Sicht ist, die öffentliche Hand aus den redistributiven Prozessen zurückzieht und eine strenge, konsequente und restriktive Fiskalpolitik durchsetzt. Bis zur Herausbildung funktionierender Märkte kommt der Fiskalpolitik in der Hinsicht eine besondere Bedeutung zu, daß die Budgetpolitik - zusammen mit der Geld- und Währungspolitik - nach wie vor eine herrschende Rolle im gesamten Allokationsmechanismus spielt.[38] Die Fiskalpolitik zu Beginn der Transformation verfolgte das Ziel, die redistributiven Prozesse trotz der bestehenden Unvollkommenheit der marktwirtschaftlichen Institutionen möglichst einzuschränken. Schließlich war es notwendig, neue Haushaltsregeln für die Aufteilung der Budgetmittel auf die Staatshaushalte der Tschechischen und der Slowakischen Republik durchzusetzen. Weitere fiskalpolitischen Maßnahmen bestanden im Abbau von Subventionen.

Da die Transformation ein pfadabhängiger Prozeß ist und der Reformerfolg nicht nur von der Güte der Transformationsstrategie, sondern auch von den wirtschaftlichen Startbedingungen abhängt, kann die Fiskalpolitik der neuen Regierung nur vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Ausgangssituation der Tschechoslowakei untersucht werden. Entscheidend für eine vergleichsweise hohe makroökonomische Stabilität zu Beginn der Transformation waren die Erfahrungen aus den 70er und 80er Jahren.

Nach dem gescheiterten „Prager Frühling" konnten aus politischen Gründen keine wirksamen Reformen mehr durchgeführt werden, im Gegenteil, im Rahmen einer „Gegenreform" wurden viele Errungenschaften aus den 60er Jahren wieder zurückgenommen.[39] Dies brachte jedoch den Vorteil, daß das Wirtschaftssystem von den marktwirtschaftlichen Komponenten, deren Einbau in ein sozialistisches System destabilisierend gewirkt hätte, verschont blieb. Außerdem betrieb die tschechoslowakische kommunistische Regierung bis zum Ende der 80er Jahre eine für sozialistische Länder ungewöhnlich restriktive Geld-, Fiskal-, Lohn- und Devisenpolitik,[40] so daß die Transformation in der ČSFR unter vergleichsweise günstigen makroökonomischen Bedingungen beginnen konnte.

Die Aufgabe der neuen Regierung bestand lediglich darin, mit der neu orientierten Fiskal- und Geldpolitik den langfristigen restriktiven Trend der alten

---

[38] Zur Bedeutung der Fiskalpolitik als wirtschaftliches Hauptinstrument der Regierung während des Transformationsprozesses vgl. *R. Holzmann* (1992), S. 175 ff.

[39] Die siebziger Jahre wurden offiziell als die „Zeit der Konsolidierung" genannt.

[40] Vgl. *J. Kosta* (1990), S. 814.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wirtschaftspolitik aufrechtzuerhalten. Dies war jedoch unter den Bedingungen der zunehmenden Desintegration innerhalb des RGW keine leichte Aufgabe. Schwerwiegender als die externen Schocks waren hingegen die transformationsimmanenten Probleme, vor allem der Produktionsrückgang und die steigende Arbeitslosigkeit. Darüber hinaus befand sich die neue Regierung unter einem enormen Druck, ihre strenge Fiskaldisziplin zu lockern, weil viele Transformationsmaßnahmen eine potentiell negative Auswirkung auf das Staatsbudget ausübte.[41]

Zur Besonderheit des tschechoslowakischen Transformationsweges zählt die konsequente Durchführung der Strategie restriktiver Fiskalpolitik.[42] Vor allem der am Ende 1990 erreichte Budgetüberschuß warf ein positives Licht auf die tschechoslowakische Reformpolitik. Allerdings stellt sich die Frage, auf welche Weise der Budgetüberschuß erreicht wurde und inwieweit die tatsächliche Fiskalpolitik der tschechoslowakischen Regierung restriktiv war. Schon der erste Blick in das „Tschechoslowakische statistische Jahrbuch" für das Jahr 1990 offenbart, daß die Regierung wesentlich weniger restriktiv vorgegangen war, als dies die Literatur und die Massenmedien in der Tschechoslowakei suggerierten.[43]

Das erste Ziel der Fiskalpolitik war die *Sanierung des Staatshaushaltes,* der zuvor schon jahrelang ausgeglichen war. Erst Ende der 80er Jahre wurde er aufgrund der 1987 eingeleiteten Wirtschaftsreform leicht defizitär. Der Grund für diese negative Entwicklung lag vor allem in der kurz vor dem Beginn der Transformation durchgeführten Umgestaltung der Großhandelspreise. Das Budgetdefizit erreichte folglich im Jahre 1989 die Höhe von 6,4 Mrd. Kčs . Das Ziel der Regierung, dieses Defizit im Jahre 1990 zu beseitigen, wurde erreicht, obwohl die gesamten Staatsausgaben trotz der angekündigten restriktiven Ausgabenpolitik nominal um 9,9% gegenüber dem Vorjahr anstiegen. Wenn jedoch die jährliche Inflationsrate von 10% berücksichtigt wird, stellt sich dieser Ausgabenanstieg nicht so hoch dar, und angesichts des erhöhten finanziellen Bedarfs der Transformation deutet der Haushaltsüberschuß in Höhe von 7,2 Mrd. Kčs[44] auf eine strenge und sparsame Haushaltspolitik hin (Tabelle 1).

---

[41] Im einzelnen vgl. *R. Holzmann* (1992), S. 184 ff., 190 ff.

[42] Vgl. *G. Hunya* (1993), S. 6. Ferner vgl. *M. Matějka* (1994), S. 22 f.

[43] *Hrnčíř* z. B. spricht von betont restriktiver Fiskalpolitik; vgl. *M. Hrnčíř* (1993), S. 256.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 1

Die gesamten Einnahmen und Ausgaben der Staatshaushalte (der Föderation, der ČR und SR) und des Haushalts der Gebietskörperschaften in den Jahren 1989 und 1990

	1989[a)]	1990[a)]	Veränderung[b)]
Nominale Ausgaben insgesamt	414,9	455,9	9,9
Nominale Einnahmen insgesamt	408,5	463,1	13,4
Saldo	-6,4	7,2	

a) in Mrd. Kčs - b) in %

Quelle: Statistická ročenka ČSFR 1991, Tab. 6-1, S. 151.

Zu dieser Umkehrung von dem vorherigen negativen Saldo zu einem Haushaltsüberschuß im Jahre 1990 verhalf auch das Verhalten der Unternehmen, die auf die Ankündigung der restriktiven Maßnahmen mit Preiserhöhungen reagierten[45] und somit dem Staat extrem hohe Gewinnsteuereinnahmen einbrachten. Die Monopolunternehmen stellten eine beachtliche Einnahmequelle des Staatsbudgets dar, und da der Gewinnsteuersatz erst im Laufe der nächsten Jahre gesenkt wurde,[46] setzte sich dieser Trend noch in der ersten Hälfte des Jahres 1991 fort.

Das zweite Ziel der Fiskalpolitik war die *Anpassung der Ausgabenstruktur* an den Transformationsbedarf. Die folgende Tabelle 2 zeigt, aus welchen Bereichen sich der Staat zurückzog und welche Bereiche dagegen zu Beginn der Transformation mit erhöhten Ausgaben bedacht wurden. Diese Veränderungen in einzelnen Ausgabenpositionen deuten auf die neuen Prioritäten der Wirtschaftspolitik hin: Zu den größten Kürzungen der Staatsausgaben kam es im Bereich der Wissenschaft und Forschung (um 10%). Militärausgaben wurden entsprechend der außenpolitischen Neuorientierung der ČSFR ebenfalls gekürzt (um 4,3%). Die Ausgaben in allen anderen Bereichen sind dagegen gestiegen.

Der höchste, wenn auch transformationsbedingte Anstieg war bei den Ausgaben im Geld- und Dienstleistungsbereich zu verzeichnen (52,2%). Trotz des

[44] Folgende Zahlen beruhen auf den Angaben des Tschechoslowakischen Statistischen Amtes (FSU) und weichen z. T. erheblich von denen, die z. B. bei *Holzmann* zu finden sind, ab. Vgl. *R. Holzmann* (1992), S. 180, Anm. 7, S. 181, Tab. 1.

[45] Wie die Unternehmen Preiserhöhungen trotz des administrativen Preisbildungssystems durchsetzen konnten, wird erläutert im Abschnitt Liberalisierung der Preise.

[46] Der Gewinnsteuersatz betrug 63 Prozent in 1990, 55 Prozent in 1991 und 45 Prozent in 1993.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

angekündigten Abbaus der sozialistischen Bürokratie sind die Ausgaben für Verwaltung gestiegen, wobei das Ausmaß (33,1%) nicht einmal durch den Verweis auf die jährliche Inflationsrate von 10% begründet werden kann. Eindeutig transformationsbedingt sind dagegen die um 20,9% gestiegenen Transferleistungen für die Bevölkerung. Diese Ausgaben sind zum Teil auf die zusätzlichen Ausgleichszahlungen an die Bevölkerung in Höhe von 12,7 Mrd. Kčs zurückzuführen. Es handelte sich um eine Maßnahme der Regierung, die den Anstieg der Lebensmittelpreise infolge der Reduzierung der Preissubventionen für die Lebensmittel zu kompensieren versuchte. Diese keineswegs selbstverständlichen finanziellen Leistungen an die Bevölkerung belegt, daß sich die neue Regierung trotz der neoliberalen Rhetorik um eine soziale Abfederung der Reformen und die Aufrechterhaltung des sozialen Friedens bemühte.

Tabelle 2

Die gesamten Ausgaben der Staatshaushalte (der Föderation, der ČR und SR, ohne des Haushaltes der Gebietskörperschaften)

	1989[a)]	1990[a)]	Veränderung[b)]
Nominale Ausgaben insgesamt	263,1	292,4	11,1
Davon Ausgaben für:			
Wirtschaft	86,8	90,7	4,4
Wissenschaft und Technik	9,6	8,7	-10,0
Geld- und techn. Dienstleistungen	6,7	10,2	52,2
Transferzahlungen a.d. Bevölkerung	111,8	135,1	20,9
Verteidigung und Sicherheit	43,8	41,9	-4,3
Verwaltung	4,4	5,9	33,1

a) in Mrd. Kčs - b) in %

Quelle: Statistická ročenka ČSFR 1991, Tab. 6-1, S. 151, eigene Berechnung.

Das dritte Ziel der Fiskalpolitik war die *Umstrukturierung der Haushalte,* die Durchsetzung neuer Haushaltsregeln für die Aufteilung der Budgetmittel auf die Staatshaushalte der Tschechischen und der Slowakischen Republik. Darüber hinaus sollten diese Finanzmittel gekürzt werden. In der Tschechoslowakei wurden unter dem Begriff Dotationen jene finanziellen Mittel verstanden, die aus dem föderativen Staatshaushalt an die Haushalte der Republiken weitergeleitet wurden, wobei zwischen zweckgebundenen und globalen Dotationen unterschieden wurde. Die zweckgebundenen Dotationen waren zumeist für den Ausbau der Infrastruktur bestimmt. Die globalen Dotationen dagegen stellten eine finanzielle Unterstützung der Bezirks- und Kreisverwaltung dar.[47]

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die folgende Tabelle zeigt anhand der Dotationen die gegenseitigen finanziellen Beziehungen des Staatshaushalts der Föderation zu den Staatshaushalten der ČR und SR in den Jahren 1989 und 1990.

Tabelle 3

Aufteilung der Dotationen aus dem föderalen Haushalt auf die Haushalte der Republiken (in Mrd. Kčs)

	Föderation		ČR		SR	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Zweckgebundene Dotationen	68,1	53,6	40,2	32,6	27,9	21,0
Globale Dotationen	61,0	6,8	35,2	4,5	25,8	2,3
Dotationen insgesamt	129,1	60,4	75,4	37,1	53,7	23,3

Quelle: Statistická ročenka ČSFR 1991, Tab. 6-2, S. 152.

Die *Kürzung der gesamten Dotationen* (Tabelle 3) von 129 Mrd. Kčs im Jahre 1989 auf lediglich 60 Mrd. Kčs im Jahre 1990 hatte in beiden Republiken eine Senkung vor allem der globalen Dotationen zu Folge. Durch diese Kürzung erhielt die Tschechische Republik 4,5 Mrd. Kčs und die Slowakische Republik 2,3 Mrd. Kčs, was zwar zum Vorjahr eine vergleichsweise drastische Senkung bedeutete, jedoch für die Staatshaushalte der Republiken keine schwerwiegenden Folgen hatte. Die globalen Dotationen konnten wegen der Einsparungen, die durch die Auflösung der mittleren Verwaltungsebene im Rahmen der Reform des Systems der Territorialverwaltung ermöglicht wurden, ohne Schwierigkeiten drastisch gesenkt werden.[48]

Bei der Kürzung von Dotationen wurde zugleich auf das *neue Aufteilungsverhältnis* geachtet und folglich eine Umverteilung der Dotationen auf die beiden Republiken vorgenommen. Das jahrelang bestehende strittige Aufteilungsverhältnis zu ändern, erforderte es, daß ein für die Aufteilung der finanziellen Mittel gerechtes Verhältnis ermittelt wurde. Dafür ein Kriterium zu

[47] Zu einer näheren Klassifizierung dieser Dotationen vgl. Statistická ročenka ČSFR 1991, S. 149.

[48] Der Grund zur Auflösung der Kreisverwaltung war eher politisch als wirtschaftlich, weil die Kreisnationalkomitees als konservativ und reformfeindlich galten, vgl. *P. Dostál / J. Kára* (1992), S. 26.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

finden, war keine leichte Aufgabe. Sie wurde bis zur Auflösung der Föderation nicht gelöst. Wäre als Aufteilungskriterium z. B. die Bevölkerungszahl angewandt worden, hätte sich das Verhältnis 2:1 ergeben.[49]

Diesem Verhältnis nach hätten im Jahre 1989 die Dotationen mit ca. 86 Mrd. statt 75 Mrd. Kčs in den Haushalt der ČR fließen müssen, und der Haushalt der SR hätte nur 43 Mrd. und nicht 54 Mrd. Kčs erhalten können Im Jahre 1990 hätten die Dotationen bei Zugrundelegung dieses Verhältnisses von 2:1 ebenfalls anders aufgeteilt werden müssen. Für die Tschechische Republik hätten sich Dotationen in Höhe von 40 Mrd. Kčs ergeben, statt dessen wurden 38 Mrd. Kčs überführt.

Tatsächlich erhielt die Tschechische Republik über mehrere Jahre hinweg einen stets niedrigeren Betrag als ihr nach diesem Aufteilungskriterium zugestanden hätte. Obwohl die Slowakei unter der neuen Regierung weniger als im Jahr zuvor begünstigt wurde, bedeutete die Umverteilung im Jahre 1990 eine fortgesetzte Subventionierung der Slowakei über den Staatshaushalt. Dabei sind in der Tabelle 3 noch nicht jene zusätzlichen 47 Mio. Kčs berücksichtigt, die die Slowakische Republik als Ausgleich für ihr Haushaltsdefizit im Jahr 1990 aus dem Staatshaushalt bekam.[50]

Zu den weiteren fiskalpolitischen Reformen der neuen Regierung gehörte ein konsequenter *Abbau von Subventionen*. In der Tschechoslowakei wurden zur damaligen Zeit die Subventionsmittel nur zum Teil direkt aus dem Staatsbudget finanziert. Zu ca. 20%, wurden sie über die Haushalte der Gebietskörperschaften umverteilt. Die Bauinvestitionen flossen zu ca. 80% aus den Haushalten der Nationalkomitees[51]

Eine spezielle Subventionsform stellte im Sozialismus die negative Umsatzsteuer dar. Es handelte sich um eine besondere Steuerart, die an die Umsatzmenge eines bestimmten Gutes gebunden war und an die Unternehmen ausbezahlt wurde. Diese negative Umsatzsteuer entsprach der Differenz zwischen den Großhandelspreisen, die die Kosten der Produktion deckten und den politisch wünschenswerten niedrigeren Verbraucherpreisen. Sie bedeutete eine verdeckte Subventionierung der Produzenten und sollte während der Transformation abgeschafft werden.

Eine Ausnahme bildete die Subventionierung der Konsumgüterproduktion. Sie wurde im Jahre 1990 noch fortgesetzt, weil sich die Regierung gezwungen

---

[49] Dem Verhältnis, das bei jeder Verrechnung zwischen der ČR und SR angewandt wurde, lag die Bevölkerungszahl (5 Mio. in der SR und 10 Mio. in der CR) zu Grunde. Dieses Verhältnis entsprach auch dem Beitrag der jeweiligen Republik zum BSP, der jedoch im System administrativer Preise einen nur groben Richtwert darstellte.

[50] Vgl. *M. Havel* (1991), S. 8.

[51] Vgl. Statistická ročenka ČSFR (1991), Tab. 6-9 und 6-6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sah, den Anstieg der Energiepreise auf dem Weltmarkt abzufedern. In dieser Transformationsphase wurde bereits die negative Umsatzsteuer bei Lebensmitteln ausgesetzt.[52] Der dadurch ausgelöste sprunghafte Anstieg der Lebensmittelpreise zwang die Regierung zu einer Ausgleichszahlung an die Bevölkerung in der Höhe von 12,8 Mrd. Kčs. In dem Abbau der negativen Umsatzsteuer, durch den gleichzeitig eine Bereinigung des in der Tschechoslowakei deformierten Preissystems intendiert war, schlägt sich die neue Subventionspolitik der Regierung nieder. Der vorgenommene Abbau der Subventionierung der Lebensmittelproduzenten deutet auf ein radikales Vorgehen der Reformpolitiker hin.

Während der Transformation liegt ein hoher Druck auf der Ausgabenseite, der die Möglichkeiten der Umgestaltung in der Fiskalpolitik mindert. Es muß berücksichtigt werden, daß die Transformation selbst einen hohen Finanzbedarf mit sich bringt, daß neue Ausgaben entstehen, vor allem Sozialausgaben und Ausgaben zur Beseitigung der ökologischen Schäden. In der Vorphase der Transformation befand sich die neue Regierung insofern in einer schwierigen Lage. Da der weitere Verlauf der Transformation eine hohe Inflation erwarten ließ, räumte die damalige Regierung einem ausgeglichenen Haushalt die oberste Priorität ein.

Durch eine disziplinierte Finanzpolitik verfolgte die neue Regierung das Ziel, den Nachfrageüberhang unter Kontrolle zu halten und somit die Entstehung einer Inflationsspirale im Ansatz zu verhindern.[53] Das zweite Ziel der Regierung war, sich aus den redistributiven Prozessen zurückzuziehen. Das erste Ziel ist erreicht worden. Die Staatsausgaben stiegen in der Tschechoslowakei nicht über die Höhe der gesamten Staatseinnahmen. Das zweite Ziel konnte nicht erreicht werden. Dieses Ziel, die Redistribution über die Haushalte der Gebietskörperschaften (Staatshaushalt, Haushalte der Republiken und der Nationalkomitees) zu senken, hätte eine spürbare Senkung der Staatsquote bedeutet. Im Jahre 1990 stieg jedoch die Staatsquote in der ČSFR von 59,3% im Jahre 1989 auf 59,9% im Jahre 1990. Dennoch war die Staatsquote in der ČSFR in beiden Jahren niedriger als z. B. in Ungarn, wo sie 63,7% bzw. 61,5% betrug.[54]

Mit den vorgenommenen Ausgaberestriktionen hat die Regierung ein klares Signal gegeben, daß vor allem die direkten Bindungen der staatlichen Unternehmen in das Staatsbudget und somit die „weiche" Budgetierung der Betriebe,

---

[52] Zum Abbau der negativen Umsatzsteuer in der ČSFR vgl. Abschnitt Liberalisierung der Preise.

[53] Vgl. *V. Klaus,* (1991d), S. 69.

[54] Vgl. *J. Kornai* (1992a), S. 5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sowie die zahlreichen Umverteilungen über das Staatsbudget nicht mehr möglich sein werden.[55]

2. Die Geldpolitik

Die Erfahrungen der damaligen Sowjetunion und Polens waren für alle osteuropäischen Länder ein Warnsignal, die Inflationsgefahr in der Transformation nicht zu unterschätzen.[56] Die Inflation stellt in einer Transformationsökonomie eine jederzeit latent vorhandene Gefahr dar. Sie ist aufgrund des Charakters der Transformation nicht zu vermeiden. In der ersten Phase droht die Inflationsgefahr nach der Preisliberalisierung, denn diese führt bei den Monopolunternehmen sofort zu Preisanhebungen, die weitere Preisanpassungen nach sich ziehen. Die notwendige Korrektur der überkommenen stark verzerrten Preisrelationen ist somit untrennbar mit einem, wenn auch nur vorübergehenden Preisanstieg verbunden.

In der zweiten Phase der Transformation droht eine neue Inflationsgefahr nach der Massenprivatisierung der Staatsunternehmen. Zum einen wird weitgehend privatisiert und zum anderen entstehen neue private Unternehmen. Dadurch wird die Wirtschaft rasch monetarisiert, und folglich steigt die Geldnachfrage. Schließlich gibt es während des Transformationsprozesses zahlreiche Inkonsistenzen des Übergangssystems, die ihrerseits die Inflationsgefahr erhöhen. Es sind zum Beispiel die Verzerrungen im Finanz- und Realsektor, die zu einer Fehlallokation der Kredite führen und somit zur Inflation beitragen.[57]

Um die Inflation unter Kontrolle zu halten und folglich den Transformationsprozeß nicht zu gefährden, kam der monetären Stabilisierung bereits zu Beginn der Transformation eine außerordentliche Bedeutung zu. Die Herstellung stabiler monetärer Beziehungen in der Transformationsökonomie sowie die Funktionsweise der angestrebten Wirtschaftsordnung erforderte jedoch eine schnelle Reform des Bankensystems, die in allen Transformationsökonomien in Angriff genommen wurde.

In der Tschechoslowakei wurden bereits in der Antizipationsphase die institutionellen Veränderungen eingeleitet, die von Anfang an auf den Aufbau eines zweistufigen Bankensystems mit einer unabhängigen Zentralbank und

---

[55] Vgl. *V. Klaus* (1991d), S. 69.

[56] Zu den negativen Erfahrungen Polens mit einer Lockerung der Restriktion in der zweiten Hälfte 1990 vgl. *I. Rendek* (1992), S. 281.

[57] Zu den Verzerrungen im einzelnen vgl. *P. Bofinger* (1993), S. 86 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mehreren privaten Geschäftsbanken ausgerichtet waren. Im folgenden wird auf die ersten Maßnahmen zur Einführung des neuen Bankensystems sowie den politischen Streit um die Errichtung eines Bankensystems mit zwei nationalen Zentralbanken eingegangen. Mehr Aufmerksamkeit wird jedoch der neu konzipierten Geldpolitik gewidmet, die eine eindeutige Abkehr von dem alten Wirtschaftssystem signalisierte und den weiteren Verlauf der Transformation maßgeblich beeinflußte.

a) Die Gefahr eines doppelten zweistufigen Bankensystems

In der Tschechoslowakei wie in den anderen sozialistischen Staaten herrschte bis zum Ende der 80er Jahre das System der Monobank.[58] Die unzulängliche Funktionsweise dieses Bankensystems war schon lange bekannt.[59] Alle osteuropäischen Länder haben zu Beginn der Transformation ein zweistufiges Bankensystem eingeführt. Es ist erstaunlich, wie schnell in der Tschechoslowakei die dafür notwendigen gesetzlichen Grundlagen geschaffen wurden: Zu den ersten Amtshandlungen der neuen Regierung gehörte das „Gesetz über Banken und Sparkassen", das am 13. Dezember 1989 - fünf Tage nach der Ernennung der neuen Regierung - vom Föderalen Parlament verabschiedet worden ist.[60]

Das mit dem „Gesetz über die Staatsbank" und dem „Gesetz über Banken und Sparkassen"[61] geschaffene Bankensystem entsprach indessen nicht voll den Anforderungen marktwirtschaftlicher Institutionen. Die Auslandsbanken hatten keinen Zugang zum tschechoslowakischen Markt, und die Zentralbank unterstand formal der Föderativen Regierung. Sie war verpflichtet, das Haushaltsdefizit zu kreditieren. Daher wurde bereits zu Beginn des Jahres 1990 mit der Vorbereitung neuer und den EG-Richtlinien entsprechender Gesetze begonnen.[62] Da die Tschechoslowakei auf einem föderativen Prinzip aufgebaut war, bot sich für ihr neues Bankensystem das System der Bundesrepublik Deutsch-

---

[58] Die Tschechoslowakische Staatsbank SBČS wurde im Jahre 1950 durch Zusammenführung mehrerer Geschäftsbanken (Gesetz Nr. 31/1950 Sb.) errichtet. Vgl. *R. Matoušek* (1992), S. 634.

[59] Vgl. z. B. *H. Riese* (1990).

[60] Vgl. *R. Frensch* (1990), S. 283.

[61] Gesetz Nr. 130 und Nr. 158/1989 Sb.

[62] Das neue Bank- und Sparkassengesetz wurden unter der Zusammenarbeit mit Experten des IWF und unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen der Deutschen Bundesbank ausgearbeitet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

land als Vorbild an.[63] Die Überarbeitung der beiden Gesetze dauerte zwar bis zum Dezember 1991. Trotzdem bildeten diese Gesetze bis zum Februar 1992 eine hinreichende Grundlage für die Bewältigung wichtiger geldpolitischer Probleme während der Transformation.[64]

Erst durch das neue „Gesetz über Banken und Sparkassen"[65] wurde das tschechoslowakische Bankwesen liberalisiert. Zugleich wurde der Zentralbank durch das „Gesetz über die Staatsbank"[66] der Status einer unabhängigen Zentralbank gewährt. Das Gesetz überträgt der Zentralbank die Verantwortung für die Geldwertstabilität und billigt ihr eine ausschließliche Kompetenz auf den Gebieten der Bankenaufsicht, der Währungs- und Kreditpolitik zu.[67] Allerdings weitete sich der Kompetenzstreit zwischen der Tschechischen und der Slowakischen Republik auch auf den Bankensektor aus. Mit ihrem Anspruch auf eine „authentische" Föderation und die Souveränität der einzelnen Republiken verbanden die Slowaken auch die Schaffung von zwei nationalen Notenbanken.[68]

Diese slowakischen Forderungen stießen auf massiven Widerstand des damaligen Finanzministers Klaus und seines Reformflügels.[69] Grund hierfür war die Sorge um Stabilität der Tschechoslowakischen Krone. Obwohl die Forderung der Slowaken zunächst eher politisch motiviert war, hatte sie auch wirtschaftliche Hintergründe. Aufgrund der größeren wirtschaftlichen Schwierigkeiten ließ sich eine weichere Kreditpolitik seitens der Slowakischen Nationalbank erwarten. Somit stellte das Ergebnis des Kompetenzstreits - die Ablehnung einer zweiten Zentralbank - die einzige tragbare Lösung dar. Auf der anderen Seite jedoch verstärkte diese Entscheidung bei der slowakischen Öffentlichkeit das Gefühl, wiederum von den Tschechen majorisiert worden zu sein.

b) Neue Rolle der Zentralbank

Der Weg zur Hölle ist häufig mit guten Vorsätzen gepflastert. Der Versuch, durch eine Geldmengenexpansion und billige Kredite die Härten des wirt-

---

[63] Näher dazu vgl. Ekonom 6/1992, S. 22 f.

[64] Vgl. *R. Matoušek* (1992), S. 636.

[65] Gesetz Nr. 21/1992 Sb.

[66] Gesetz Nr. 22/1992 Sb.

[67] Vgl. *M. Hrnčíř* (1993), S. 236.

[68] Diese Ansicht vertrat auch der slowakische Vize-Gouverneur der Tschechoslowakischen Staatsbank *Egon Hlavatý*, vgl. *E. Hlavatý* (1992), S. 252 ff.

[69] Vgl. *V. Klaus* (1991d), S. 72 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schaftlichen Übergangs zu mildern, ist der beste Weg, die Transformation in ein wirtschaftliches Chaos zu verwandeln. Die Geldwertstabilisierung stellt zwar angesichts des hohen finanziellen Bedarfs der Transformation und des schnellen Produktionsrückgangs eine schwierige Aufgabe dar, sie gehört jedoch zu den wichtigsten Transformationsschritten, die unbedingt eingehalten werden müssen, um den weiteren Prozeß der wirtschaftlichen Umwandlung nicht zu gefährden.

Es wurde befürchtet, daß eine auf die makroökonomische Stabilisierung ausgerichtete Transformationsstrategie auf Kosten des wirtschaftlichen Wachstums geht.[70] Das Dilemma der restriktiven Geldpolitik während der Transformation wurde jedoch von den führenden tschechoslowakischen Politikern von Anfang an als nicht existent betrachtet.[71] Nach Klaus hätte eine expansive Geldpolitik in der Übergangsperiode erstens eine selektive Politik des Zentrums und somit eine Rückkehr zu redistributiven Prozessen bedeutet. Zweitens hätten die aufgewendeten finanziellen Mittel nur zur Konservierung von veralteten Produktionsstrukturen beigetragen. Ausgehend von der zeitlichen Dimension dieses Problems sah Klaus die kurzfristige Aufgabe der Wirtschaftspolitik darin, den von den unterschiedlichen Inflationsquellen, die in der Transformation entstehen, ausgehenden Druck möglichst zu dämpfen. Die Investitionspolitik dagegen stelle nach Klaus ein langfristiges Ziel dar, so daß das Dilemma „restriktive vs. Wachstumspolitik" in der Transformation sich gar nicht ergebe.[72]

Die Notwendigkeit einer restriktiven Geldpolitik in der ersten Transformationsphase leitete sich auch davon ab, daß gerade in dieser Zeit Preisniveaueffekte von anderen Maßnahmen, wie der Preisliberalisierung und der Abwertung der Krone ausgingen. Die Tschechoslowakische Zentralbank hielt gleichwohl ihre Stabilisierungspolitik durch. Ihr Generalgouverneur Tošovský teilte die Auffassung, daß eine restriktive Geldpolitik vor allem an ihrem Anfang überhaupt keine Alternative habe.[73]

Im weiteren wird noch zu überprüfen sein, ob die Geldpolitik der Zentralbank in der Antizipationsphase tatsächlich auch als restriktiv einzustufen ist. Es wird untersucht, welchen Einfluß die Zinspolitik der Zentralbank sowie die

---

[70] Vgl. *C. Thomasberger* (1994), S. 145 f. Für gegenteilige Meinung vgl. *D. Lipton / J. Sachs* (1990), S. 146.

[71] Vgl. *V. Klaus* (1991c), S. 109.

[72] Vgl. *V. Klaus* (1991c), S. 108 f.

[73] Vgl. *J. Tošovský* (1991), S. 290.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Verschärfung der Bedingungen für die Kreditvergabe auf das gesamte Kreditvolumen im Jahre 1990 hatten und zu welchen Folgen diese Kreditpolitik im Unternehmenssektor führte. Anhand der Veränderungen des Kreditvolumens und der gesamten Geldmenge ist zu prüfen, welche Strategie die Geldpolitik im Jahre 1990 tatsächlich betrieben hat.

Um die Expansion der Kredite und somit der gesamten Geldmenge zu verhindern, entschied die Zentralbank, den Diskontsatz anzuheben und die Bedingungen für die Vergabe der Kredite an staatliche Unternehmen zu verschärfen. Mit ihrer *Zinspolitik* verfolgte die Zentralbank im Jahre 1990 zwei entgegengesetzte Ziele: Einerseits wurde der Diskontsatz angehoben, um die Erhöhung der Sollzinsen zu ermöglichen. Andererseits wurde eine Zinsobergrenze festgelegt, um einen starken Anstieg der Sollzinsen und eine mögliche Bildung von Wucherzinsen seitens der Geschäftsbanken zu verhindern[74] Diese Maßnahme war notwendig, solange die Geschäftsbanken nicht privatisiert waren und die ausländischen Banken keinen Zugang auf die Binnenmärkte hatten und somit kein Wettbewerb im Bankensektor herrschte.[75] Erst mit der Verabschiedung der neuen Bankgesetze im Jahre 1992 wurde dieses administrative Instrument aufgehoben und seit dem 25. März 1992 nicht mehr eingesetzt.[76]

Die Festsetzungen des Diskontsatzes und der Obergrenze für Kreditzinsen sind der Abbildung 3 zu entnehmen. Bei der Entwicklung der beiden Zinssätze sind zwei Phasen zu erkennen: Im Jahre 1990 hat die Zentralbank sowohl den Diskontsatz als auch die Zinsobergrenze sukzessive bis auf 10% resp. 22,5% angehoben, um mit den Zinsen gegen den Anstieg des Preisniveaus vorzugehen. Erst im Jahre 1991 hat sie beide Zinssätze allmählich wieder gesenkt.

Die viermalige Anhebung des Diskontsatzes im Jahre 1990 zielte darauf ab, die nominalen Sollzinssätze für Kredite an staatliche Unternehmen der steigenden Inflation entgegenzusetzen. Da die Inflationsrate im dritten und vierten Quartal auf 14,1% und sogar 18,4% angestiegen war, wurde auch der Diskontsatz im letzten Quartal dreimal angehoben.

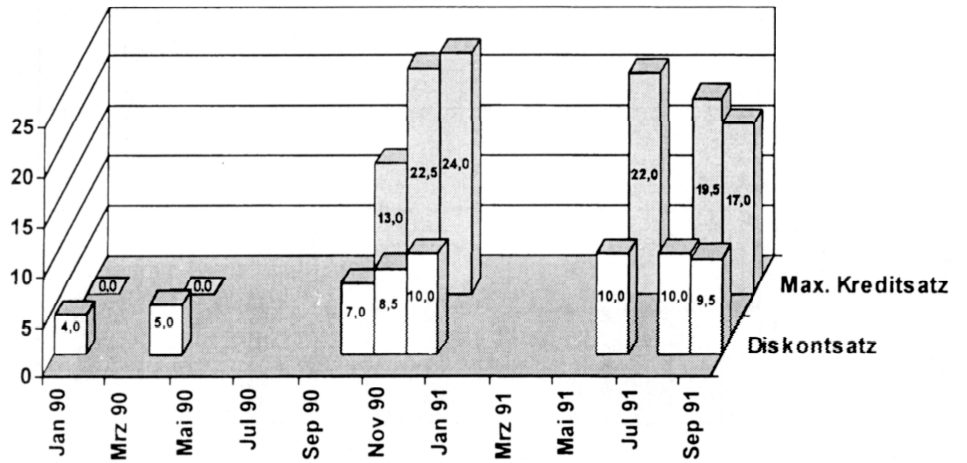
---

[74] Das wurde gründlich mißverstanden, in dem man die Festsetzung der Zinsobergrenzen als eine Maßnahme (oder sogar als Hauptinstrument) zum Aufhalten der Geldmengenexpansion deutete, vgl. *J. Borrmann / A. Manzotti / F. A. Schmid* (1992), S. 300.

[75] Vgl. *M. Hrnčíř* (1992), S. 315.

[76] Vgl. *R. Matoušek* (1992), S. 638.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



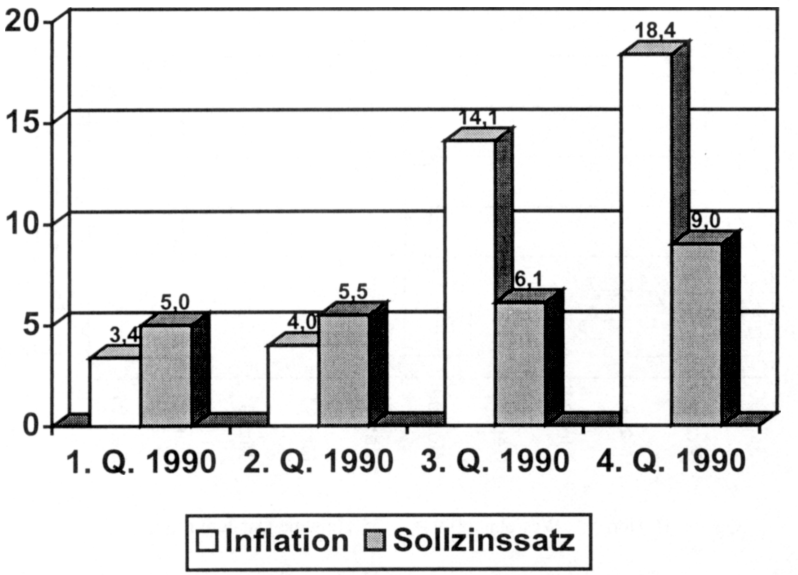
Quelle: H. Herr / A. Westphal (1993), S. 252 (eigene Darstellung).

Abbildung 3:Veränderungen des Diskontsatzes und der Zinsobergrenze für neue Kredite an staatliche Unternehmen in den Jahren 1990 und 1991

Diese Anhebung des Diskontsatzes bewirkte eine Verteuerung der Kredite an die staatlichen Unternehmen. Der durchschnittliche Sollzinssatz stieg, wie aus der folgenden Abbildung 4 hervorgeht, von 5% im ersten auf 9% im vierten Quartal 1990 an. Um die reale Verteuerung der Kredite jedoch beurteilen zu können, ist es notwendig, diese Sollzinssätze der Inflationsrate gegenüberzustellen. Die Inflationsrate ist im Laufe des Jahres schneller als die Sollzinssätze gestiegen. Die durchschnittlichen Sollzinssätze lagen zwar im ersten Halbjahr noch über der Inflationsrate, aber im letzten Quartal betrug der durchschnittliche Sollzinssatz bei einer Inflationsrate von 18,4% lediglich 9%.

Somit waren die realen durchschnittlichen Sollzinssätze für Kredite an staatliche Unternehmen in der zweiten Hälfte des Jahres 1990 sehr niedrig. Gleichzeitig lagen die nominalen Sollzinssätze von 5% bis 9% das ganze Jahr über weit unter der zulässigen Zinsobergrenze von 24%. Der niedrige Stand der Sollzinssätze deutet weder auf eine expansive Geldpolitik noch ein großzügiges Verhalten der neuen Geschäftsbanken hin. Vielmehr wirkten sich auf ihre Höhe die alten Kredite aus, die im Sozialismus an die staatlichen Unternehmen von der damaligen Staatsbank zu sehr niedrigen, eher symbolischen Zinssätzen vergeben worden waren. Da sich der durchschnittliche Sollzinssatz sowohl aus den alten wie auch den neuen Kreditzinssätze ergab, konnte der durchschnittliche nominale Sollzinssatz von 6,1% und 9% im dritten und vierten Quartal 1990 trotz der höheren Sollzinssätzen der neu gewährten Kredite weit unter der Inflationsrate von 18,4% gehalten werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Inflation: Durchschnittliche vierteljährliche Änderungen des Verbraucherpreisindex im Vergleich zum gleichen Quartal 1989 [in %].
Sollzinsatz: Nominale Sollzinssätze für Kredite an staatliche Unternehmen

Quelle: J. Borrmann / A. Manzotti / F.A. Schmid (1992), S. 303.

Abbildung 4: Inflationsraten und Sollzinssätze in der ČSFR im Jahre 1990

Die Neuorientierung der Geld- und Kreditpolitik der Zentralbank in der Vorbereitungsphase der Transformation äußerte sich in den Verschärfung der *Bedingungen für die Kreditvergabe,* vor allem bei den Unternehmenskrediten. Damit wurde das Ziel verfolgt, nicht nur das gesamte Kreditvolumen einzuschränken, sondern auch die Kreditallokation zu verbessern. Für die *Verbesserung der Kreditallokation* war das Verhältnis der Geschäftsbanken zu den staatlichen Unternehmen entscheidend, da die konkrete Kreditpolitik bereits in den Händen der Geschäftsbanken lag. Es wurde die Ansicht vertreten, die tschechoslowakischen Geschäftsbanken seien bei der Vergabe der Unternehmenskredite viel zu wenig selektiv vorgegangen.[77] Dieses wenig selektive Vor-

[77] Vgl. *K. Kouba* (1994), S. 310.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gehen der Geschäftsbanken hatte zwei Ursachen: die notleidenden Kredite und die eingeschränkte Möglichkeit der Bonitätsprüfung sowie der Bewertung des Investitionsvorhabens.

Der erste Grund ergab sich daraus, daß sich die Geschäftsbanken bei der Vergabe neuer Kredite nachgiebiger verhalten mußten, um die Rückzahlung der alten Kredite seitens der Unternehmen zu sichern.[78] Die ersten Geschäftsbanken entstanden durch Abspaltung von der Tschechoslowakischen Staatsbank. Ihre Portfolios wurden mit Krediten, die früher von der Staatsbank an die Unternehmen vergeben wurden, belastet.[79] Zwar wurde in der Tschechoslowakei eine Konsolidierungsbank gegründet, die diese notleidenden Kredite zum Teil übernommen hat. Der größere Teil dieser Forderungen verblieb jedoch bei den neu geschaffenen Geschäftsbanken. Die Kreditrationierung bestand folglich darin, den staatlichen Unternehmen weitere Kredite zu gewähren, um sie vor einem Zusammenbruch zu bewahren.[80]

Der zweite Aspekt der wenig selektiven Kreditvergabe hängt mit den eingeschränkten Möglichkeiten der Geschäftsbanken zusammen, ein Investitionsvorhaben in dieser Phase der Transformation überhaupt bewerten zu können. Das Kriterium der Effizienz bei einer Kreditvergabe konnte kaum angewandt werden. Weder das Unternehmen noch die Geschäftsbank konnte die Chancen und Risiken eines Investitionsvorhaben beurteilen.[81] Diese Situation dauerte mindestens bis zur Preisfreigabe im Januar 1991 bzw. bis zu dem sichtbaren Fortschritt in der Privatisierung.

Das Ziel der Zentralbank, das gesamte Kreditvolumen mittels Verteuerung der Kredite und Härtung der Bedingungen für Vergabe der Kredite einzuschränken, wurde somit nicht erfüllt. Für das Jahr 1990 setzte die Zentralbank für die Veränderung des gesamten Kreditvolumens einen Zielkorridor von -2% bis +1% des Vorjahres fest, wobei sie die Obergrenze gegen Ende des Jahres auf +2,6% anhob.[82] Die Tabelle 4 zeigt die tatsächliche Entwicklung des ge-

---

[78] Vgl. *J. Tošovský* (1991), S. 292.

[79] Bofinger sieht darin eine wesentliche Verzerrung in den Bankensystemen aller Transformationsländer. Bei der Schaffung der neuen Geschäftsbanken wurde weder eine realistische Bewertung der Kreditportfolios noch eine Wertberichtigung für notleidende Kredite vorgenommen und folglich hatten die Geschäftsbanken eine zu niedrige Eigenkapitalausstattung. Vgl. *P. Bofinger* (1993), S. 87. Nuti verlangt, daß eine spezialisierte staatliche Institution die notleidenden Kredite übernimmt. Vgl. *D. M. Nuti* (1993), S. 182.

[80] Vgl. *P. Bofinger* (1993), S. 91.

[81] Vgl. *J. Tošovský* (1991), S. 291.

[82] Vgl. *M. Hrnčíř* (1992), S. 308.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

samten Kreditvolumens, differenziert nach einzelnen Wirtschaftssubjekten. Das Ziel der Zentralbank, Kredite an die Unternehmen wirksam zu begrenzen, wurde im wesentlichen erreicht. Die gesamten Kredite im Unternehmenssektor stiegen gegenüber dem Vorjahr lediglich um 0,98%.

Dagegen stieg das Kreditvolumen der privaten Haushalte von 46,9 Mrd. auf 50 Mrd. Kčs. Das ist eine Veränderung um 6,6% gegenüber dem Vorjahr. Wesentlich für die deutliche Verfehlung des Zielkorridors war jedoch der drastische Anstieg der Staatskredite, die sich während des Jahres um über 800% erhöhten. Der Nettokredit des Staates stieg während des Jahres 1990 von 5,9 Mrd. auf 54,2 Mrd. Kčs an. Es handelte sich um eine einmalige und transformationsbedingte Kreditaufnahme zur Deckung der Kosten, die durch die starke Abwertung der Tschechoslowakischen Krone entstanden.

Tabelle 4

Bankenkredite in den Jahren 1989-1991

	31.12.89	31.12.90	31.12.91	12.90/12.89	3.91/12.90
	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[%]	[%]
Kredite insgesamt	583,6	640,2	654,6	9,7	2,2
- an Staat	5,9	54,2	37,1	818,6	-31,6
- an Unternehmen	530,8	536,0	567,8	1,0	5,9
- an priv. Haushalte	46,9	50,0	51,2	6,6	2,4

Quelle: M. Hrncír (1992), S. 309.

Die Entwicklung in den ersten drei Monaten 1991 verdeutlicht, daß die ursprünglich gewählte Obergrenze des Zielkorridors von +1% unhaltbar war. Die Staatsverschuldung wurde in dieser Zeit um 31,6% vermindert. Auf der anderen Seite kam es aufgrund der zunehmenden zwischenbetrieblichen Verschuldung zu einem starken Anstieg des Kreditvolumens im Unternehmenssektor in Höhe von 5,9%. Das gesamte Kreditvolumen in den ersten drei Monaten 1991 hat wohl die ursprünglich gesetzte Obergrenze von +1% überschritten, blieb aber mit +2,2% unter der im Dezember 1990 auf +2,6% korrigierte Vorgabe.

Der Restriktionsgrad der Kreditpolitik wird unterschiedlich beurteilt. Westphal kommt in seiner Untersuchung zum Ergebnis, daß die Kreditvergabe im zweiten und dritten Quartal 1990 in der ČSFR nicht restriktiv war.[83] Der preisbereinigte Anstieg des Kreditvolumens bei einer durchschnittlichen Inflationsrate von 10% spricht eindeutig für eine Zurückhaltung der Banken bei der

[83] Vgl. *A. Westphal* (1993), S. 52 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kreditvergabe. Unter Berücksichtigung der Inflation und vor allem der transformationsbedingten Kreditaufnahme des Staates, war die Kreditpolitik der Zentralbank in der Antizipationsphase restriktiv.

Es bleibt zu fragen, zu welchen Folgen diese Kreditpolitik im Unternehmenssektor führte. Die Betroffenen waren weniger die staatlichen Großunternehmen als vielmehr die kleinen und neu gegründeten privaten Unternehmen. Während die staatlichen Unternehmen durch die Vermischung der Neukredite mit den Altkrediten einer insgesamt niedrigen Zinsbelastung ausgesetzt waren, mußten die neu entstandenen privaten Unternehmen hohe Zinssätze, die den Geschäftsbanken als Ausgleich für die niedrigen Zinssätze der Altkredite dienten, tragen. Die Kreditpolitik der neu geschaffenen staatlichen Geschäftsbanken führte zu einer direkten Benachteiligung der privaten Nachfrager nach Neukrediten.[84]

Die Kürzung der Kredite traf die einzelnen Wirtschaftssektoren unterschiedlich hart. Die Veränderungsraten schwankten in einzelnen Branchen zwischen +8% bis -20% gegenüber dem Vorjahr. Die größte Senkung des Kreditvolumens war in der Industrie zu verzeichnen.[85] Dies führte zur Ansicht, daß der Produktionsrückgang im Jahre 1990 und die mangelnde Umstrukturierung der Wirtschaft nur die Folge der restriktiven Kreditpolitik war.[86] Dies ist eine ebenso verbreitete wie strittig gebliebene Meinung. Erstens war die Kreditpolitik angesichts der niedrigen realen Sollzinssätze nicht besonders restriktiv und zweitens führten zum Produktionsrückgang andere Faktoren, wie zum Beispiel der Verlust der Ostmärkte im Zuge der Auflösung des RGW oder die ungünstige Wirtschaftsstruktur und die niedrige internationale Wettbewerbsfähigkeit. Ein direkter Zusammenhang zwischen der vorsichtigen Kreditvergabe seitens der Geschäftsbanken und dem Produktionsrückgang wurde nirgends nachgewiesen. Es läßt sich jedoch eine Substitutionsbeziehung zwischen den sinkenden Bankkrediten und der zwischenbetrieblichen Verschuldung herstellen.

Unter den Bedingungen der Transformationsökonomie bedeuteten die Kreditabsagen der Geschäftsbanken für die Unternehmen eine abrupte Verknappung ihrer finanziellen Mittel. Einerseits stieg gerade zu Beginn der Transformation unter dem Druck der Umstrukturierung in den Unternehmen der Finanzbedarf, andererseits wurden viele Unternehmen mit einer transformationsbedingten Absatzkrise konfrontiert.

Zu den häufigsten Anpassungsformen der von den Kreditabsagen betroffenen staatlichen Großunternehmen gehörte die Senkung des physischen Volu-

---

[84] Vgl. *B. Pieper* (1995), S. 64.

[85] Zur Veränderung des Volumens der Kredite an staatliche Unternehmen vgl. Statistická ročenka ČSFR 1991, S. 180.

[86] Vgl. OECD (1991), S. 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mens der Vorräte. Neben diesem positiven Effekt verursachte jedoch diese Maßnahme Produktionsengpässe, die sich in einer Verlängerung der Lieferzeiten äußerten. Die Bemühung der betroffenen Unternehmen, den Forderungsbestand möglichst zu senken oder Vorauszahlung seitens des Abnehmers zu verlangen, blieb häufig ohne Erfolg. Um die entstandenen finanziellen Engpässe zu überwinden, griffen die Führungskräfte häufig zu illegalen Mitteln. Steuerhinterziehung und Weigerung der Unternehmen, Verbindlichkeiten zu begleichen, breiteten sich aus.

Die Folgen dieser Anpassung an den finanziellen Engpaß führten zur Häufung der sog. sekundären Zahlungsunfähigkeit. Die zwischenbetriebliche Verschuldung verbreitete sich schnell. Gegen Ende des Jahres 1990 erreichte sie allein in der Tschechischen Republik die Höhe von ca. 51 Mrd. Kčs.[87]

Die wichtigste Frage ist, ob die Zentralbank mit allen ihren zins- und kreditpolitischen Maßnahmen das offiziell erklärte Ziel der neuen Regierung für das Jahr 1990, ein „..Nullwachstum der Geldmenge in der Volkswirtschaft"[88], erreicht hat. Aus Tabelle 5 geht hervor, daß es der Zentralbank gelungen war, einen Anstieg der gesamten Geldmenge zu verhindern, denn M3 ist von 547,8 Mrd. im Dezember 1989 auf nur 550,4 Mrd. Kčs im Dezember 1990 gestiegen. Dies ist ein nominaler Anstieg gegenüber Vorjahr um nur 0,5%, was bei der jährlichen Inflationsrate von 10% sogar eine Senkung der realen Geldmenge um 8,7%, bedeutet.[89]

Tabelle 5

Entwicklung der Geldmenge M3 in den Jahren 1989-90

	31.12.89	31.3.90	30.06.90	30.09.90	31.12.90	1989/90	
	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	nom.[%]	real[%]
M3	547,8	534,7	546,7	537,7	550,4	0,5	-8,7[a)]

a) Für die Berechnungen der Realwerte wurde jährliche Inflationsrate von 10,01 verwendet.
Quelle: M. Hrnčíř / J. Klacek (1991), S. 31 und M. Hrnčíř (1992), S. 313; eigene Zusammenstellung und Berechnung.

[87] Alle Verbindlichkeiten der staatlichen Unternehmen wurden früher auf dem Rechner der Kommerzbank erfaßt und regelmäßig durch eine Verrechnungsoperation der Forderungen und Verbindlichkeiten der Unternehmen untereinander gesenkt. Diese Mechanismen aus dem zentral-administrativen System wurden während der Reformen 1989 eingestellt und im ersten Jahr der Transformation wieder angewandt. Am 28.12.1990 konnten die Unternehmen erneut um 9,189 Mrd. Kčs entschuldet werden. (HN vom 8.1.1991, S. 2).

[88] Szenario (1990), S. 7.

[89] *Hrnčíř* spricht von 38,8 Mrd. Kčs, resp. 7 Prozent, was wahrscheinlich auf eine geringer berechnete Inflation zurückzuführen ist. Vgl. *M. Hrnčíř* (1992), S. 313.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Aussagekräftiger als die Veränderungen der Geldmenge M3 sind jedoch die Veränderungen der einzelnen Komponenten der gesamten Geldmenge. Sie spiegeln die Reaktionen der Unternehmen und der privaten Haushalte auf die bereits durchgeführten und darüberhinaus der erwarteten Transformationsmaßnahmen wider. Den größten Einfluß auf das Verhalten der Wirtschaftssubjekte hatte die dreimalige Abwertung der Krone und die angekündigte Preisliberalisierung, die zu steigenden Inflationserwartungen führten. Die Entwicklung der Geldmenge M1 und M2 (Tabelle 6), weist eine gegenläufige Tendenz auf: Der Senkung der Geldmenge M1 nominal um 20 Mrd. Kčs stand die nominale Erhöhung der Geldmenge M2 um 23 Mrd. Kčs gegenüber. Beide Veränderungen waren ein Ausdruck des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte unter dem Einfluß der Inflationserwartungen.

Tabelle 6

Entwicklung der Geldmenge M1 und M2 in den Jahren 1989-90

	31.12.89	31.3.90	30.06.90	30.09.90	31.12.90	1989/90	
	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	[Mrd. Kčs]	nom.[%]	real[%]
M3	547,8	534,7	546,7	537,7	550,4	0,5	-8,7[a)]
M1	311,1	287,7	303,3	292,9	290,9	-6,5	-15,0
M2	236,7	247,0	243,4	244,8	259,5	9,6	-0,3

a) Für die Berechnungen der Realwerte wurde jährliche Inflationsrate von 10,01 verwendet.
Quelle: M. Hrnčíř / J. Klacek (1991), S. 31 und M. Hrnčíř (1992), S. 313; eigene Zusammenstellung und Berechnung.

Die Veränderung der *Geldmenge M1* ist auf das Verhalten der privaten Haushalte und der Unternehmen zurückzuführen. Insbesondere wurden ihre Sichteinlagen in Erwartung eines starken Preisniveauanstiegs als Folge der zum 1. Januar 1991 geplanten Preisliberalisierung abgebaut. Mit diesem Abbau war eine kurzfristige Flucht in Fremdwährungen und Realwerte verbunden.[90] Auf den ersten Blick entspricht die Erhöhung der *Geldmenge M2 nominal um 9,6%* nicht dem Verhalten der Wirtschaftssubjekte bei Inflationserwartungen. Der Anstieg dieses Geldagreggats ist nicht auf freiwilliges Sparen zurückzuführen. In Erwartung der Explosion des Preisniveaus und durch die Unsicherheit über die zukünftige Kursentwicklung kam es zur Flucht in eine Fremdwährung.

Während der Antizipationsphase befanden sich die Unternehmen in einer kontroversen Situation. Einerseits stieg die gesamte zwischenbetriebliche Verschuldung, andererseits wurden aufgrund der Preiserhöhungen steigende Gewinne verzeichnet. Die restriktive Politik führte nicht zu Konkursen. Die einzigen von dieser Situation negativ Betroffenen waren die privaten Haushalte. Sie

[90] Vgl. auch *M. Vavrejnová* (1994), S. 467.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

waren als Konsumenten mit Versorgungsengpässen, als Sparer mit Zinssätzen unterhalb der Inflationsrate, als Kreditnachfrager mit geringen Chancen, Kredite zu erhalten und schließlich als Arbeitnehmer mit sinkendem Realeinkommen konfrontiert.

Die privaten Haushalte haben sogar im gewissen Sinne die Unternehmen, die Kredite in Anspruch genommen haben - und das waren meistens die staatlichen Unternehmen, deren Gewinne insgesamt gestiegen waren - finanziert. Berücksichtigt man, daß die Real-Sollzinssätze bei alten und neu gewährten Unternehmenskrediten im Durchschnitt unter der Inflationsrate lagen, konnten die Unternehmen Zinsgewinne auf Kosten der Haushalte erzielen, deren Sparzinssätze in Höhe von 3% bis 3,5% weit unter den Inflationsraten lagen.

Da eine ökonomische Gesundung in der Zukunft auch durch positives Sparen der privaten Haushalte und eine rationelle Allokation von Ressourcen bedingt ist, und diese wiederum von den Zinssätzen abhängig sind, war es notwendig, im nächsten Jahr den erwarteten, mit der Preisfreigabe zusammenhängenden Preissprung möglichst bald in den Griff zu bekommen, damit es zu einer Abkehr von dem ungünstigen Trend bezüglich des Sparens der Haushalte kommt.

Die Frage, ob die Geldpolitik der Zentralbank während der Antizipationsphase tatsächlich restriktiv war, wird in der Literatur kontrovers diskutiert. Während zum Beispiel OECD und Hrnčíř zum Resultat kommen, daß es sich um eine stark restriktive Politik gehandelt habe,[91] vertritt Bofinger in seinem Urteil, auf das Fortdauern von „weichen Budgetbeschränkungen" und negativen Realzinssätzen für Kredite gestützt, eine gegenteilige Meinung.[92] Hanoušek kommt bei einem Vergleich der Entwicklung des nominalen BSP und der Geldmengen M1 und M2 zu einem differenzierteren Ergebnis: Lediglich anhand der Änderungen von M1 könne die Geldpolitik Ende 1990 und anfangs 1991 als restriktiv bezeichnet werden. Im Hinblick auf die Geldmenge M2 sei jedoch die Geldpolitik langfristig neutral gewesen und das Jahr 1990 stelle keine Ausnahme dar.[93]

Die Politik der Zentralbank kann man zusammenfassend als erfolgreich beurteilen: Die selbstgesetzten und mit dem IWF vereinbarten Ziele wurden erfüllt. Die Zentralbank setzte auch in den nächsten vier Jahren der Transformation die Stabilisierungspolitik fort. Es ist ihr gelungen, die Folgen der Preisliberalisierung im Jahre 1991 so weit zu konsolidieren, daß die durchschnittliche monatliche Inflationsrate nach dem Preisschock der ersten beiden Monate nach der Preisfreigabe unter 3% lag.[94] Verglichen mit anderen Transformationsländ-

---

[91] Vgl *M. Hrnčíř* (1993) S. 248, ferner OECD (1991), S. 44.

[92] Vgl. *P. Bofinger* (1993), S. 98.

[93] Vgl. *J. Hanoušek / V. Izák / O. Klokočník* (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

dern wies die Tschechoslowakei und später die Tschechische Republik eine hohe makroökonomische Stabilität auf.

Auch die Folgen der Auflösung der tschechoslowakischen Föderation im Jahre 1993 wurden relativ rasch überwunden. Bereits in der zweiten Hälfte des Jahres 1992, kurz nach den Parlamentswahlen, führten die beginnenden Diskussionen über eine mögliche Trennung der beiden Republiken zu einer regionalen Segmentierung des Geld- und Kreditmarktes. Es kam zu Massentransfers der liquiden Mittel aus einem Teil des Staates in den anderen Teil. Abwertungserwartungen wurden stärker, und es kam zum Devisenabfluß. Die Devisenreserven sanken in einem so hohen Tempo, daß sich eine destabilisierende Wirkung ergab. Durch die schnelle Auflösung der tschecho-slowakischen Währungsunion, ein Monat nach ihrer Entstehung, konnte aber eine weitere Destabilisierung durch Spekulationen verhindert werden, und somit wurden Bedingungen für die Wiederherstellung der Geldwertstabilität geschaffen.

3. Wechselkurspolitik

Während der Antizipationsphase war es im Hinblick auf die bevorstehende Liberalisierung des Außenhandels und der Preisfreigabe notwendig, neben der Geld- und Fiskalpolitik auch die Währungspolitik neu zu konzipieren. Der Übergang zur Konvertibilität, die als ein wichtiger Bestandteil der Transformation betrachtet wurde, erforderte mehrere Einzelschritte, zu denen im Falle der Tschechoslowakei vor allem die Abschaffung des alten Wechselkurssystems und Abwertung der Währung zählte. Die währungspolitischen Maßnahmen während der Antizipationsphase hatten einen vorbereitenden Charakter. Zum einen stellten sie den ersten Schritt zur Umwandlung des Außenwirtschaftssystems dar, und zum anderen dienten sie ergänzend zu der restriktiven Geld- und Fiskalpolitik zur Stabilisierung der Wirtschaft.

a) Reform des Wechselkurssystems

Während in Ungarn bereits im Jahre 1976 und in Polen im Jahre 1982 das traditionelle Wechselkurssystem abgeschafft und ein einheitlicher kommerzieller Wechselkurs eingeführt wurde, existierte in der Tschechoslowakei die traditionelle Wechselkurspolitik, die gleichzeitig mit der Bildung eines staatlichen Außenhandelsmonopols nach dem Zweiten Weltkrieg eingeführt worden war und zum Abschirmen und Schutz der Binnenwirtschaft diente, bis zum

[94] Vgl. *R. Holman* (1992a), S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Januar 1989.[95] Obwohl dieses Wechselkurssystem auf einem einzigen „offiziellen Wechselkurs“[96] basierte, wurde beinahe jede außenwirtschaftliche Transaktion mit einem speziellen Wechselkurs unter Verwendung von einer Reihe von Umrechnungskoeffizienten bewertet.[97]

Ein entscheidender Nachteil des im Grunde administrativ ermittelten Devisenkurses war die Unmöglichkeit, die reale Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft auf den Weltmärkten aufzudecken, da ein tatsächlicher Preisvergleich durch das angewandte System unmöglich war.[98] Unternehmen konnten infolge des administrativen Kurses Vorleistungen und Zwischenprodukte für „billige“ Devisen einkaufen, so daß die Inputkosten künstlich niedrig gehalten wurden. An einer harten Währung gemessen, waren die Inputkosten jedoch höher als der Preis des Endproduktes. In der Konsequenz realisierten die Unternehmen in inländischer Währung Gewinne, während sich für die Volkswirtschaft nur Verluste ergaben.

Die administrativ manipulierten Wechselkurse implizierten einerseits eine versteckte Subventionierung der Importe und andererseits eine Besteuerung der Exporte. Die Devisenallokation durch der Zentrale stellte eine Steuer auf exportierte Güter in Höhe des Unterschiedes zwischen dem Wechselkurs für kommerzielle und nicht-kommerzielle Zahlungen einerseits und dem Wechselkurs, der aus einem freien Devisenmarkt existiert hätte, andererseits.

Erst die Reformen vom Januar 1989 brachten eine Vereinfachung dieses Wechselkurssystems mit sich: Der bisherige offizielle Wechselkurs und die vielen Umrechnungskoeffizienten wurden abgeschafft und ein für alle kommerziellen und nicht-kommerziellen Zahlungen einheitlicher Wechselkurs eingeführt. Bis zur Einführung der internen Konvertibilität im Januar 1991 gab es neben diesem kommerziellen Kurs nur noch drei parallele Wechselkurse der Krone gegenüber den konvertiblen Währungen: Den *Auktionskurs*[99], der sich durch Devisennachfrage und -angebot auf den Auktionen gebildet hat, den *touristischen Kurs*, der vom Kurs der tschechoslowakischen Krone bei den Banken im Ausland, vor allem in Wien, abgeleitet wurde, und schließlich den *Schwarzmarktkurs*, der dem tatsächlichen Marktwert der Krone am nächsten

---

[95] Zur Rolle der Wechselkurse in der sozialistischen Wirtschaft vgl. z. B. *P. Havlík* (1990).

[96] Der offizielle Wechselkurs wurde in den ehemals sozialistischen Ländern in der Regel durch den Goldinhalt bestimmt. Vgl. *Z. Šulc* (1990b), S. 150.

[97] In diesem Zusammenhang wird von sog. „mehrdimensionalen Wechselkurs“ gesprochen, vgl. *P. Havlík* (1990), S. 15.

[98] Vgl. *M. Hrnčíř* (1994), S. 67 ff.

[99] Dieser Kurs signalisierte nur verzerrt den auf einem unbeschränkten Devisenmarkt möglichen Kronenkurs, weil in den Auktionen nur ein beschränktes Devisenvolumen, das die Preise für Devisen in die Höhe trieb, gehandelt wurde. Vgl. *J. Charap / K. Dyba* (1992), S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kam. Der Schwarzmarkt- sowie der touristische Kurs waren für die Wirtschaft von keiner großen Bedeutung, weil die Transaktionen auf dem Devisenschwarzmarkt trotz ihrer Expansion nach der Öffnung der Grenzen im Jahre 1989 nur einen Bruchteil der gesamten Devisentransaktionen darstellten[100] und die zum touristischen Kurs durchgeführten Transaktionen ebenfalls kein beträchtliches Volumen annahmen. Somit spielten zu Beginn der Transformation in der tschechoslowakischen Wirtschaft nur der kommerzielle und der Auktionskurs eine bedeutende Rolle.

Während der Antizipationsphase herrschte in der ČSFR bis zum Januar 1991 ein Wechselkurssystem mit einem doppelten Devisenkurs, wobei der kommerzielle Kurs administrativ für die meisten außenwirtschaftlichen Transaktionen und der Auktionskurs durch Angebot und Nachfrage auf einem beschränkten Devisenmarkt ermittelt wurden.

Die Ermittlungs- und Funktionsweise des *kommerziellen Wechselkurses* während des ersten Jahres der Transformation sollte nicht mehr den Export um jeden Preis fördern.[101] Bei der Festlegung des kommerziellen Kurses war man bisher von dem Grundsatz ausgegangen, daß der Wechselkurs den durchschnittlichen, im Inland entstehenden Reproduktionskosten der ausländischen Währungseinheiten entsprechen und daß diese durchschnittlichen Reproduktionskosten für jedes exportierende Unternehmen ein Effizienzkriterium darstellen sollen.[102] Diese Art der Kursermittlung teilte die exportierenden Unternehmen in zwei Gruppen ein: Unternehmen, deren Reproduktionskosten entweder unter oder über den errechneten Durchschnitt lagen, die somit entweder Gewinn oder Verlust aus dem Export erzielten. Diejenigen Exportunternehmen, die dieses Effektivitätskriterium nicht erfüllten, weil ihre Herstellungskosten einschließlich der Zölle den auf diese Weise in die inländische Währung umgerechneten Erlös überstiegen, wurden mit sog. Exportdotationen subventioniert. Diese Maßnahme hat dazu geführt, daß kein Unternehmen Verluste tragen und kein ineffizientes Exportunternehmen schließen mußte. Für die Unternehmen, die knapp unter der Effizienzgrenze lagen, hat es sich sogar gelohnt, ihre Verluste höher auszuweisen.

Durch diese flankierenden Maßnahmen, die das neue Wechselkurssystem erforderlich machte, wurde die Anreizfunktion des Wechselkurses abgeschwächt. Bei der Wechselkursermittlung wurden zu den Kosten auch die Zölle gerechnet. Somit begünstigte der Staat diejenigen Exporteure, deren Ausfuhrwaren niedrigere oder gar keine Zölle zu tragen hatten. Weil es sich in der Regel um Güter mit einer niedrigen Fertigungstiefe und Güter, deren Herstellung um-

---

[100] Vgl. *A. Neustadt* (1991), S. 24.

[101] Vgl. Szenario (1990), S. 30 ff.

[102] Vgl. *M. Tošecká* (1990), S. 43.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

weltbelastend war, handelte, wurde dadurch die überkommene Struktur der tschechoslowakischen Exporte unterstützt.

Der zweite parallel existierende Devisenkurs, zu dem einige Außenhandelstransaktionen verrechnet wurden, war der *Auktionskurs*. Seit August 1989 konnten die staatlichen Unternehmen einen Teil ihres Exporterlöses bis zur Höhe der Retentionsquote[103] auf Auktionen jenen Unternehmen anbieten, deren eigene Devisenreserven nicht ausreichten. Die Devisenauktionen stellten einen beschränkten Devisenmarkt dar, auf dem der Preis der Devisen ausschließlich durch Angebot und Nachfrage bestimmt wurde. Der Auktionskurs war im Gegensatz zu dem kommerziellen Wechselkurs ein reiner Marktkurs.

Der herrschende Nachfrageüberhang, der durch ein eng limitiertes Devisenangebot und zum Teil aufgrund der „weichen" Budgetbeschränkungen enorm hohe Devisennachfrage der Staatsunternehmen nach sich zog[104], trieb die Devisenkurse in die Höhe. Die daraus zu ziehenden Spekulationsgewinne führten während des Jahres 1990 zur Erhöhung des Devisenangebots und schließlich zur Senkung des Auktionskurses.[105] Trotz dieser Entwicklung lagen die Auktionspreise für konvertierbare Währungen hoch über dem kommerziellen Wechselkurs.

Dieses im Jahr 1990 noch praktizierte Wechselkurssystem stellte mit den fortschreitenden Systemveränderungen während der Transformation ein immer größeres Hindernis dar. Einerseits wurde durch den kommerziellen Wechselkurs, der für die meisten außenwirtschaftlichen Transaktionen galt, die tschechoslowakische Währung überbewertet. Andererseits führte die große Differenz der beiden Wechselkurse dazu, daß die staatlichen Unternehmen mit völlig unterschiedlichen Werten ihre Kosten- und Gewinnrechnungen durchführten und somit die für die Privatisierung notwendige Unternehmensbewertung erschwert wurde.

b) Die Suche nach einem gleichgewichtigen Wechselkurs

Die Aufgabe der Währungspolitik im Jahre 1990 lag darin, über den weiterhin administrativ zu ermittelnden kommerziellen Wechselkurs die Währung abzuwerten. Eine fortlaufende Überbewertung der tschechoslowakischen Währung war angesichts der sinkenden Exporterfolge und einem hohen Importbe-

---

[103] Bis zur Höhe der Retentionsquote hatten die Unternehmen seit 1989 das Recht, einen Teil ihrer Exporterlöse in Devisen zu behalten. Vgl. *P. Havlik* (1990), S. 15.

[104] Der stets vorhandene unstillbare Importbedarf spiegelt die Grundhaltung der Staatsunternehmen in den Bedingungen des „weichen" Geldes, Devisen zu jedem Preis zu erwerben, wider. Vgl. *J. Kornai* (1990b), S. 156.

[105] Vgl. *J. Charap / K. Dyba* (1992), S. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

darf nicht mehr haltbar.[106] Über die Notwendigkeit einer Abwertung waren sich die Wirtschaftspolitiker einig. Die erste Abwertung der Krone gegenüber den konvertierbaren Währungen wurde bereits am 8. Januar 1990 durchgeführt, so daß der offizielle Dollarpreis auf ca. 16,29 Kčs angehoben wurde. Über die „optimale Kurshöhe" herrschte jedoch eine große Unsicherheit. Kern der Auseinandersetzung war, welche Kurshöhe den vielen inkongruenten Anforderungen in den noch nicht marktwirtschaftlichen Bedingungen entspreche. Es mußte ein Kurs gefunden werden, der sowohl die makroökonomischen Ungleichgewichte als auch die mikroökonomischen Anpassungsprozesse berücksichtigte.

Diese Unsicherheit über die Ausgangshöhe des Devisenkurses schlug sich auch im Szenario der Wirtschaftsreform nieder, das sogar zwei Alternativen zuließ: Die Möglichkeit eines niedrigeren Ausgangskurses in Höhe von 20 Kčs/1 US$ wird im Szenario kurzfristig unter den sozialen Gesichtspunkten als vorteilhaft eingestuft. Langfristig jedoch führe diese Kurshöhe zu höheren Transformationskosten und einem enormen Anstieg der Auslandsverschuldung.[107] Die andere Alternative, ein Kurs in Höhe von 24-30 Kčs/1 US$, ging davon aus, daß die negativen sozialen Folgen durch die Beschleunigung des Transformationsprozesses und die folglich niedrigere Auslandsverschuldung kompensiert werden könnten.[108] Das entscheidende Kriterium für die Variantenwahl sah das Szenario in der Entwicklung des Preisniveaus, dessen Stabilität im Falle der sonst günstigeren zweiten Alternative als stärker gefährdet galt als im Falle der ersten Alternative.[109]

Sollte der kommerzielle Wechselkurs nicht mehr auf der Grundlage der Reproduktionskosten ermittelt werden und sollte er auf eine gleichgewichtige Höhe abgewertet werden, ohne diese zu kennen, dann stellte sich die Frage, welchen der existierenden Kurse als eine geeignete Richtgröße dienen konnte. Während der kommerzielle Kurs nur eine „berechnete" Größe darstellte, näherten sich der Auktions-, der touristische- und der Schwarzmarktkurs einem realen Wechselkurs. Am aussagefähigsten war zweifellos der Schwarzmarktkurs, und es war offensichtlich, daß der initiale Kurs in seiner Nähe liegen mußte.

Da aber die Devisennachfrage durch die zurückgestaute Nachfrage nach westlichen Gütern und darüber hinaus durch Inflations- und Abwertungserwartungen stark limitiert war, wurde der inländische Wert der Fremdwährung

---

[106] In der Notwendigkeit der Währungsabwertung in der Transformation herrscht auch in der westlichen Literatur ein breiter Konsensus, vgl. *D. Lipton / J. Sachs* (1990), S. 108 und 112, oder *H. Riese* (1994), S. 53.

[107] Vgl. Szenario (1990), S. 31.

[108] Vgl. Szenario (1990), S. 32.

[109] Vgl. Szenario (1990), S. 32.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auf ein zu hohes Niveau gedrückt.[110] Somit war anzunehmen, daß der administrative Kurs für kommerzielle und nicht-kommerzielle Zahlungen die untere Grenze und der Auktionskurs die obere Grenze des gesuchten Kurses darstellten, wobei dieser zwischen dem touristischen und dem Schwarzmarktkurs lag.

Die Unsicherheit über die optimale Kurshöhe und vor allem die aktuellen Zahlungsbilanzschwierigkeiten erlaubten letztlich kein planmäßiges Vorgehen bei den Abwertungen. So kam es zu einem „blinden Aktionismus".[111] Die tschechoslowakische Krone mußte innerhalb von zwölf Monaten dreimal abgewertet werden.

Wie schon erwähnt, wurde die *erste Abwertung* während der Transformationsperiode bereits am 8. Januar 1990 vorgenommen, ein Jahr vor der Einführung der Währungskonvertibilität. Der kommerzielle Wechselkurs wurde gegenüber den westlichen Währungen neu festgelegt. Der Kronenkurs sank dadurch um ca. 18,6% im Vergleich zum Durchschnittsniveau des Kronenkurses gegenüber dem Währungskorb ausgewählter frei konvertierbaren Währungen für das Jahr 1989. Der offizielle Dollarpreis war somit im Januar auf ca. 16,29 Kčs gestiegen, während sein Schwarzmarktkurs nur leicht auf 40,39 gesunken war.

Diese erste Abwertung folgte kurz nach dem politischen Umbruch und stellte den Neubeginn der Währungspolitik dar. Sie war die Folge der ungünstigen Entwicklung der Zahlungsbilanz, die bei den freien Währungen angespannt war und beim Transferrubel verhältnismäßig hohe Aktiva aufwies. Um die Einflüsse der Abwertung auf importabhängige Unternehmen zu mildern, wurden zugleich ca. 3,5 Mrd. Kčs aus dem Staatsbudget bereitgestellt.

Die erste Abwertung hatte mehrere negative Folgen. Zum einen bedrohte sie den Konsensus über die angestrebten Reformen und zum anderen führte sie zu Inflationserwartungen. Diese Maßnahme griff in ein System der überwiegend staatlich festgesetzten und aufgrund der weitgehenden Subventionierung niedrigen Preise hinein. Der niedrige touristische Kurs kombiniert mit den niedrigen Konsumgüterpreisen führte vor allem in den Grenzregionen zu Versorgungsengpässen und auf den Schwarzen Märkten zu einer Gewinnexplosion. Durch die Einführung der Währungsunion in der benachbarten DDR zum 1. Juli 1990 ergab sich über den schwarzen Markt ein „Ausverkauf" bei Konsumgütern und Touristikleistungen. Dies brachte das Umschlagen einer latenten in eine akute Deutschfeindlichkeit mit sich. Es war kein Zufall, daß die tschechi-

[110] Zur Eignung der Schwarzmarktkurse für die Bestimmung der gleichgewichtigen Kurse osteuropäischer Währungen zu Beginn des Transformationsprozesses vgl. *G. Oblath* (1994), S. 24 ff.

[111] Vgl. *A. Neustadt* (1991), S. 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sche rechtsradikale und deutschfeindliche Republikanerpartei in den Grenzgebieten den meisten Zuspruch fand.

Zweitens führte die im Januar 1990 vollzogene Abwertung zu Inflationserwartungen. Diese verstärkten sich zum einen durch die Veröffentlichung des Szenarios, in dem eine weitere Abwertung angekündigt worden war.[112] Zum anderen wurden die Treibstoff- und Lebensmittelpreise im Juli 1990 angehoben, wodurch das gesamte Preisniveau beträchtlich angestiegen ist.[113] Durch diesen Preisniveauanstieg wurde die Wirkung der ersten Abwertung in den Monaten Juli bis September praktisch aufgehoben. Der reale Kronenkurs stieg um ca. 4-6% über das Niveau im Januar 1990; damit war die Vorverlegung der zweiten Abwertung schon programmiert.

Die *zweite Abwertung* erfolgte am 15. Oktober 1990. Der Preis für ein US-Dollar stieg von 16,29 Kčs im Januar 1990 auf 20,18 Kčs im Oktober 1990.[114] Ursprünglich sollte eine erneute Abwertung erst mit der Einführung der Konvertibilität zum 1. Januar 1991 vollzogen werden, aber die Verschlechterung der Zahlungsbilanz und die drohende Devisenzahlungsunfähigkeit des Staates zwang die Regierung, diese Maßnahme vorzuverlegen. Während die Exporte auf dem Niveau des Vorjahres stagnierten, stiegen die Importe um 17% und die Zahlungen ans Ausland um 19% (HN vom 15.10.1990).

Der Importanstieg wurde vor allem durch das Verhalten der Staatsunternehmen bewirkt, die in Erwartung einer weiteren Abwertung ihre Devisenkonten plünderten,[115] um noch vor der Verteuerung der harten Währungen möglichst viele Importe zu tätigen. Dieses Verhalten der Unternehmen ist nur auf die bevorstehende Abwertung, die gegen jede wirtschaftliche Vernunft im Szenario zum 1. Januar 1991 angekündigt wurde, zurückzuführen.[116]

Die kräftige zweite Abwertung führte unter den Bedingungen der administrativen, noch nicht liberalisierten Preisen zu zahlreichen Preiskorrekturen. Ein

---

[112] Vgl. Szenario (1990), S. 31 ff.

[113] Vgl. Statistická ročenka ČSFR 1991, S. 260, Tab. 10-9.

[114] Vgl. *M. Hrnčíř* (1994), S. 70.

[115] Devisenkonten seitens der Unternehmen zu halten, ermöglichten die Reformen aus den Jahren 1987-89. Es handelte sich um Quasi-Konten mit Guthaben ausschließlich in der tschechischen Währung, die in konvertible Währungen unter bestimmten Bedingungen umgetauscht werden konnten. Vgl. Das Devisengesetz Nr. 528/1990 Sb.

[116] *Klaus* begründet die Verkündung der Abwertung im Szenario und bei deren Beratung im Parlament mit der Notwendigkeit, die Reform gegen ihre Widersacher durch umfassende Information zu verteidigen. Vgl. *V. Klaus* (1991d), S. 87. Das zeigt die Unerfahrenheit des neuen Parlaments in den Wirtschaftsfragen zu Beginn der Transformation, vgl. dazu *Z. Jičínský* (1993), S. 138. Mittlerweile sind die Parlamentarier wesentlich aufgeklärter: Als zum Beispiel. im Januar 1993 die Auflösung der tschechisch-slowakischen Währungsunion im Parlament beraten wurde, war diese Sitzung nicht öffentlich und ihre Beschlüsse nirgendwo festgehalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

erheblicher Teil der Preise mußte den erhöhten Inputkosten angepaßt werden, ein Teil wurde aus der Kategorie „staatlich regulierter Preise" in die Kategorie „Verhandlungspreise" überführt. Nur wenige Preise wurden direkt aus dem Staatshaushalt vorübergehend subventioniert. Diese administrativen Preisanpassungen, ausgelöst durch die Verteuerung der Vorleistungen, sollten die bestehenden Verzerrungen in den Relationen der Binnenpreise abmildern und somit die Beurteilung der Ertragskraft der Unternehmen, die vor der Privatisierung standen und deren reelle Bewertung erforderlich war, erleichtern.

Folge dieser drastischen Abwertung und der Anhebung der Preise für Vorleistungen war die Verschlechterung der Ertragskraft der importabhängigen Unternehmen.[117] Für die Exportunternehmen hingegen bedeutete die Währungsabwertung zusammen mit der niedrigen Preiselastizität auf dem Binnenmarkt einen sprunghaften Gewinnanstieg. Der Druck auf das Preisniveau verstärkte sich. Bis zur Preisfreigabe im Januar 1991 nutzten die Staatsunternehmen alle Spielräume zur Preiserhöhung aus.

Das eigentliche Ziel der zweiten Abwertung, dem drohenden Zahlungsbilanzdefizit vorzubeugen, wurde indessen nicht erreicht. Mittels der Abwertung konnte zwar der rasante Anstieg der gesamten Importe unterbunden und die Devisennachfrage beschränkt werden, ein höheres Devisenangebot hat sie aber nicht initiiert. Vor diesem Hintergrund stellte sich die Frage, ob die Regierung und die Zentralbank vorübergehend zu anderen, in der Logik des alten Systems der Devisenbewirtschaftung liegenden Maßnahmen greifen sollten, wie zum Beispiel das Einfrierung von Devisenkonten der Unternehmen.

Zum drittenmal wurde der kommerzielle Kurs am 28. Dezember, einige Tage vor der Preisliberalisierung, um 15,98% abgewertet.[118] Wie aus der Tabelle 7 ersichtlich, erhöhte der Dollarpreis sich dabei wiederum, von den 20 bis 23 Kčs nach der zweiten Abwertung auf 27,65 Kčs. Gleichzeitig wurde der Kurs für kommerzielle und nichtkommerzielle Zahlungen sowie der touristische Kurs vereinheitlicht. Dadurch wurde der Kurs für kommerzielle Zahlungen abgewertet, während zugleich der touristische Kurs eine Aufwertung um ca. 12% erfuhr. Dieser Schritt läßt sich als Vorkehrmaßnahme für die zum 1. Januar 1991 geplante Einführung der internen Konvertibilität interpretieren Angesichts des Wegfalls des sowjetischen Marktes handelte es sich um eine notwendige exportfördernde Maßnahme.[119]

Nach den drei Abwertungen war der Dollarpreis von den durchschnittlichen 15,05 Kčs im Jahre 1989 auf 27,65 Kčs im Januar 1991 angestiegen und stabi-

---

[117] Vgl. *Z. Šulc* (1990a), S. 1 und 3.

[118] Vgl. *M. Hrnčíř* (1994), S. 70.

[119] Zur Notwendigkeit einer Währungsabwertung in den osteuropäischen Wirtschaften vgl. z. B. *J. C. Asselain* (1991), S. 221.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

lisierte sich im Zeitraum von 1991 bis 1994 auf dem Niveau von ca. 28-30 Kčs. Abbildung 5 zeigt die Entwicklung des nominalen und realen Wertes der Kčs (1989 = 100). Aus der Tabelle 7 ist ersichtlich, wie sich der Dollarkurs gegenüber der Inlandswährung entwickelte, wobei die angestiegenen Durchschnittswerte für Januar und Oktober 1990 und für Januar 1991 auf die drei Abwertungen im Jahre 1990 zurückzuführen sind.

Die dreimalige und insgesamt massive Abwertung der tschechoslowakischen Währung im ersten Jahr der Transformation hatte zur Folge, daß ein gleichgewichtiger Kurs sehr früh gefunden angesteuert werden konnte; Im nachhinein erwies sich dies als vorteilhaft. Die letzte Abwertung, die nicht so lange vor der Preis- und Außenhandelsliberalisierung geplant war, war eine Reaktion auf die Entwicklungstendenzen des Devisenmarktes. Klaus verstand es, diese Reihenfolge als notwendige Bedingung für den Transformationserfolg herauszustreichen und den Eindruck zu erwecken, als sei dies so geplant gewesen.[120]

Die zweite und dritte Abwertung in den letzten drei Monaten des Jahres bewirkten eine deutliche Senkung des realen Kronenkurses, der jahrelang überbewertet war. Der Kronenkurs wurde nominal bewußt stärker abgewertet, um für die reale Aufwertung infolge der Anpassungsinflation nach erfolgter Preisliberalisierung einen genügenden Spielraum zu schaffen, so daß es nicht zu einer realen Überbewertung der Krone kommen konnte (Abbildung 5). Dieses Ziel wurde erreicht, und der nominale Wechselkurs konnte danach sogar vier Jahre lang stabil gehalten werden.[121]

Daß weitere Korrekturen des Kronenkurses vermieden werden konnten, kann als Erfolg der Währungspolitik gewertet werden. Ein labiler Kronenkurs hätte im Laufe der Transformation eine erhöhte Unsicherheit der Wirtschaft und Spekulationen zur Folge gehabt. Das hätte einen negativen Einfluß auf die Wirtschaftsdynamik und die strukturellen Anpassungsprozesse ausgeübt.[122]

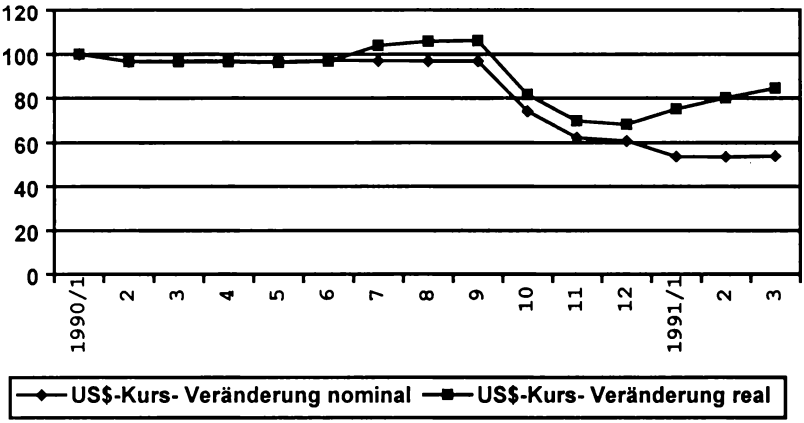
---

[120] Vgl. *V. Klaus* (1993a), S. 3.

[121] Vgl. *S. Janáčková* (1994b), S. 22.

[122] *Nunnenkamp* und *Schweickert* haben bei der Auswertung von 48 Entwicklungsländern, die auf Empfehlung des IWF ihre Währung abgewertet hatten, einen negativen Einfluß der ständigen Kursänderung nachgewiesen. Nicht die Abwertung als solche, sondern die ständige Unsicherheit bezüglich der Währungspolitik führe zu langfristigen wirtschaftlichen Schwierigkeiten, vgl. *P. Nunnenkamp / R. Schweickert* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH



Quelle: Tabelle 7 (eigene Darstellung).

Abbildung 5: Die nominalen und realen Wechselkursveränderungen

Es fehlte nicht an heftiger Kritik dieser radikalen Abwertung. Diese entzündete sich vor allem an den sog. „Schere" zwischen den neuen Devisenkursen und der Kaufkraftparität. Durch die Abwertung der Krone gegenüber den konvertiblen Währungen entstand eine erhebliche Differenz zwischen dem kommerziellen Wechselkurs und jenem Kurs, der den Kaufkraftparitäten entsprochen hätte.

Die Gegner der starken Abwertung bedienten sich des Kaufkraftparitätentheorems,[123] wonach der Devisenkurs langfristig das Verhältnis der Preisniveaus der Warenkörbe in den betreffenden Ländern widerspiegelt. Sie verlangten, daß der Kurs in der Nähe der Kaufkraftparitäten gehalten werden solle, auch wenn dadurch die Einführung der Konvertibilität nicht möglich und eine ganze Reihe flankierender Maßnahmen erforderlich gewesen wäre.[124] Sie wiesen auf negative Folgen der starken Abwertung hin. Diese hätte eine überhöhte Auslandsnachfrage nach tschechoslowakischen Gütern und Dienstleistungen zur Folge und führe damit zum Verschenken von 0,5 Mrd. US$ an die Touristen.[125]

[123] Zum Kaufkraftparitätentheorem vgl. *G. Dieckheuer* (1990), S. 289 ff.
[124] Vgl. *M. Pick* (1990), S. 20 ff.
[125] Vgl. Kol. (1990), S. 87.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das Verhältnis der Kaufkraftparität zum kommerziellen Wechselkurs erhöhte sich von 1:2,01 im Dezember 1989 auf 1:2,93 im Dezember 1990 (Tabelle 7).[126] Dies stärkte die Argumentation einiger Gegner der Abwertungsstrategie der Regierung.[127] Die Kritik an der zu starken Abwertung spielte eine beträchtliche Rolle in der politischen Auseinandersetzung. Sie war für jeden in der Bevölkerung leicht nachvollziehbar, wogegen die Gründe für die Abwertung auf den ersten Blick nicht unmittelbar erkennbar waren.

Tabelle 7

Der offizielle Wechselkurs, die Kaufkraftparität, die nominellen und realen Wechselkursänderungen in den Jahren 1990-1991

Monat	Offizieller US$-Kurs [Kčs]	Kaufkraft-parität [Kčs]	US$Kurs zur KKP	US$-Kurs-Veränderung nominal	US$-Kurs-Veränderung nominal
12/1989	15,05	7,50	2,01	---	---
01/1990	16,29	7,50	2,17	100	100
02	16,60	7,49	2,22	96,78	96,62
03	16,72	7,46	2,24	96,91	96,66
04	16,67	7,46	2,23	96,91	96,67
05	16,64	7,45	2,23	96,72	96,25
06	16,58	7,42	2,23	97,26	96,76
07	16,37	7,96	2,06	97,11	103,89
08	15,89	8,09	1,96	96,95	105,84
09	15,71	8,08	1,94	97,02	106,13
10	20,18	8,12	2,49	74,26	81,62
11	23,63	8,27	2,86	62,19	69,78
12	24,19	8,27	2,93	60,87	68,26
01/1991	27,65	10,35	2,67	53,69	75,29
02	27,24	11,07	2,46	53,58	80,18
03	28,74	11,61	2,48	53,77	84,50

Quelle: M. Hrnčíř (1994), S. 72 und 75 (eine verkürzte Darstellung).

Die Kronenabwertung wurde in der Parteienkonkurrenz zwischen den Reformbefürwortern und den Reformgegnern zu einem wichtigen Thema im

[126] Das höchste Verhältnis des Kurses zur Kaufkraftparität schwankt in der Literatur beträchtlich von 1:2,93 bis 1:5, weil die Kaufkraftparität von verschiedenen Autoren unterschiedlich berechnet wurde. Vgl. *A. Neustadt* (1991), S. 26. Das niedrigste Verhältnis ist bei *Hrnčíř* zu finden (s. Tabelle), das Verhältnis von 1:5 nennt *Vintrová*, vgl. *R. Vintrová* (1993b), S. 48.

[127] Vgl. *O. Turek* (1990) oder *M. Pick* (1990), S. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wahlkampf.[128] Während in der wissenschaftlichen Diskussion nur das Ausmaß der Abwertung kritisiert wurde[129], war in der Tagespresse vom „Ausverkauf des nationalen Vermögens" und von einem „unwürdigen Kurs" die Rede. Da die Mißbilligung des niedrigen Kurses in der Bevölkerung allgemein verbreitet war und weit in die Reihen der Reformanhänger reichte, hatten die Reformer in der Verteidigung dieser Maßnahme einen schweren Stand.

Der zweite Kritikpunkt bezog sich darauf, daß sich die bereits ungünstige Exportstruktur durch die Währungsabwertung noch weiter verschlechtere. Weil die Exportpreise in konvertibler Währung sanken, konnte wegen der künstlich geschaffenen komparativen Vorteile vor allem die wenig effiziente und technisch anspruchslose Produktion im Ausland abgesetzt werden. Die Importe dagegen verteuerten sich, und somit mußten die für die Schließung der technologischen Lücke notwendigen Investitionen gedrosselt werden. Dies sei hinsichtlich der Reformziele kontraproduktiv, weil auf diese Weise die bestehenden ineffizienten Strukturen verfestigt und für Umstrukturierung auf technisch anspruchsvollere Produktionen keine Anreize geschaffen würden.[130]

Kurz vor der Preisliberalisierung wurde ein dritter Einwand gegen die Abwertung vorgebracht. Er besagte, daß die Abwertung die Inflation verschärfen würde und schließlich sich eine Spirale „Abwertung-steigende Preise-Abwertung" einmünden könnte. Wenn keine weiteren Abwertungen folgen, kann die hohe Inflation die Kostenvorteile bei den Ausfuhren schnell aufzehren, womit die Vorteile von Unterbewertung der Krone nur kurzfristiger Natur wären.[131] Dieser Gefahr waren sich auch die Reformer selbst bewußt und sahen in einer restriktiven Geld- und Fiskalpolitik die einzige Möglichkeit, gegenzusteuern.[132]

Die meisten Befürchtungen der Kritiker bewahrheiteten sich nicht. Der Devisenkurs erwies sich im Gegenteil als eine dauerhaft stabilisierende Größe für die gesamte Wirtschaft. Die kritisierte Differenz zwischen dem abgewerteten Kurs und dem Kaufkraftparitätenkurs war in Wirklichkeit der strukturellen Deformation und Rückständigkeit der tschechoslowakischen Wirtschaft zu verdanken. Sie spiegelte sich wider in einem Ungleichgewicht zwischen dem Devisenangebot und der -nachfrage der Unternehmen und der Bevölkerung.

---

[128] Zur Rolle von „issues" in der Parteienkonkurrenz vgl. *A. Downs* (1968).

[129] Vgl. *M. Pick* (1990). Ferner vgl. das Kapitel von dem selben Verfasser und von *O. Turek* in: *V. Komárek* a. kol (1991), S. 40-42 und 46-51. Im Reformprogramm der Regierung wurde neben der radikalen Variante noch eine niedrigere Abwertungsvariante für möglich gehalten, vgl. Szenario (1990), S. 30 f.

[130] Vgl. *M. Pick* (1990), S. 15 f.

[131] Vgl. *M. Matějka* (1992), S. 48 f.

[132] Vgl. *V. Klaus* (1992), S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Kritiker der starken Abwertung hatten nicht berücksichtigt, daß die Annäherung des Kurses an die Kaufkraftparität an bestimmte Bedingungen geknüpft ist, die im Falle der Tschechoslowakei nicht erfüllt waren: Die Gesamtheit der tschechoslowakischen Güter war international nicht wettbewerbsfähig. Von wenigen Ausnahmen abgesehen, konnten die tschechoslowakischen Produkte selbst auf dem Binnenmarkt aufgrund ihres schlechten *goodwill*[133] die westlichen Produkte nicht ersetzen.

Erst mit dem neuen Wechselkurs wurden Angebot und Nachfrage nach ausländischer Währung ins Gleichgewicht gebracht und für eine gewisse Zeit im Gleichgewicht gehalten. Die kräftige Kronenabwertung war unumgänglich. Ein Warnsignal für tschechoslowakischen Politiker war die deutsche Währungsunion, welche die Wirkung der Aufwertung unter den Bedingungen einer Transformationsökonomie zeigte: Sie führte zur Schließung vieler Betriebe und folglich zu hoher Arbeitslosigkeit.

Das Ausmaß der Abwertung war tatsächlich angemessen. Tabelle 8 zeigt die Entwicklung der Handelsbilanz, welche die drohende Gefahr eines hohen Handelsbilanzdefizits und die Notwendigkeit der Abwertung im vierten Quartal 1990 belegt.

Tabelle 8

Handelsbilanz mit Ländern mit konvertiblen Währungen (in Mrd. US$)

	I.90	II.90	III.90	IV.90	I.91	II.91	III.91	IV.91
Handelsbilanz	0,02	0,03	-0,14	-0,55	-0,55	0,02	0,11	-0,03
Export	1,29	1,47	1,31	1,81	1,59	1,96	2,16	2,63
Import	1,27	1,44	1,45	2,36	2,14	1,94	2,05	2,66

Quelle: East European Currency Exchange Rates: Recent Developments and near Term Outlook, (Plan-Econ No. 16-17) Washington, 28. April 1992, S. 12.

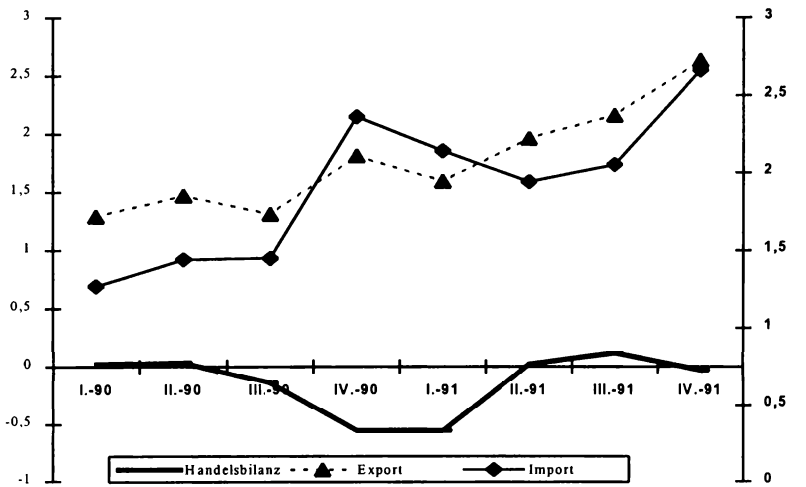
Im ersten Halbjahr 1990 konnten die Exporteinnahmen nach der ersten Abwertung die steigenden Importausgaben gerade noch decken. Aber schon im dritten Quartal 1990 überstiegen die Importe mit 1,45 Mrd. US$ bereits die Exporte (Tabelle 8). Weitere Abwertungen der Krone im Oktober und im Dezember sollten diese negativen Tendenzen im Außenhandel unterbinden.

Die fortbestehenden außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte, wie sie für eine Transformationsökonomie charakteristisch sind, lösten einen Suchprozeß nach dem gleichgewichtigen Wechselkurs aus. Eine nochmalige Abwertung

[133] Dědek schließt aus dem Verhältnis des Gleichgewichtskurses zum Kaufkraftparitätenkurs auf einen 50prozentigen *goodwill* der tschechoslowakischen gegenüber den ausländischen Gütern. Vgl. *O. Dědek* (1991), S. 887 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wurde im Laufe des Jahres 1990 unumgänglich. Das Ausgangsniveau des Wechselkurses gewährleistete keine ausreichende Unterbewertung der Inlandswährung, und es drohte ein zu hohes Handelsbilanzdefizit, wie aus der Abbildung 6 zu ersehen.



Quelle: Tabelle 18.

Abbildung 6: Die Entwicklung der Exporte, Importe und Handelsbilanz in den Jahren 1990-1991 (in US$)

Ein Kurs in der Nähe der Kaufkraftparitäten, eine Aufwertung der Krone, hätte hohe Importüberschüsse zur Folge gehabt und wäre nicht lange zu halten gewesen. Darüber hinaus hätte man den Nachfrageüberhang nach Devisen mit administrativen Maßnahmen regulieren müssen. Das hätte zur Ausdehnung der schwarzen Devisenmärkte geführt.

In der damaligen Situation brachte die Abwertung Vorteile für die Exporteure. Die Exporte wurden generell gestützt, und man brauchte nicht zu anderen exportfördernden Maßnahmen zu greifen. Allerdings hätten diese angesichts des schwachen und korrupten Staates keineswegs zur Unterstützung der wirtschaftlich besten, sondern der politisch stärksten Exporteure geführt.

Offensichtlich konnten in die westlichen Länder vor allem Rohstoffe, Kohle, Stahl und Metallerzeugnisse abgesetzt werden. Die sog. hochwertigen Exportgüter waren auf den Weltmärkten trotz ihres niedrigen Preises nicht wettbewerbsfähig, und ein niedriger Dollarpreis hätte für solche Güter auch auf dem tschechoslowakischen Markt zu starker Konkurrenz geführt. Damit hätten die Unternehmen den zunächst erforderlichen Schutz für eine Umstrukturierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

viel zu früh verloren. Eine unterbewertete Krone bot allen - und nicht nur ausgewählten - Unternehmen ein Polster zur Überbrückung der kritischen Umstrukturierungsperiode.[134]

Zu Beginn der Transformation hatte die makroökonomische Stabilisierung für die Regierung die höchste Priorität. Negativ ausgedrückt, ging es um folgende Ziele: kein wachsendes Ungleichgewicht, keine schnelle Inflation und kein unproportionales Anwachsen der äußeren Verschuldung. „Die makroökonomische Priorität im Transformationsprozeß ist die Blockierung des Inflationsprozesses, und dieser Priorität müssen im vernünftigen Umfang alle anderen grundlegenden makroökonomischen Ziele - das Wirtschaftswachstum, der Beschäftigungsgrad sowie die Ausgeglichenheit der Zahlungsbilanz - untergeordnet werden."[135]

III. Auswirkung der ersten Reformmaßnahmen

Die rasche Abfolge der politischen Veränderungen seit November 1989 versetzte die Gesellschaft in einen euphorischen Zustand, in dem die Menschen von der Leichtigkeit und Machbarkeit der Transformation überzeugt waren. Es gehört zu den Besonderheiten des tschechischen Weges, daß der politische Umbruch gewissermaßen auf einen Schlag und mit erheblich weniger Kosten erfolgte als in Polen, Ungarn oder der UdSSR. Das Ausbleiben eines kräftezehrenden Kampfes mit dem kommunistischen Regime um einzelne Reformen und Maßnahmen setzte Kräfte frei und erzeugte ein unglaubliches Vertrauen in die neue politische Elite.

In der Anfangsphase waren die Menschen bereit, erhebliche Opfer auf sich zu nehmen. Die Transformation verlief scheinbar in diskretionären Schritten, als eine Kette von Veranstaltungen, die es zu feiern galt. Alsbald zeigte sich jedoch, daß die anfängliche Euphorie nicht sehr lange ausreicht. Die Menschen kehrten zurück in den wirtschaftlichen Alltag, in dem sie die eigene Wohlfahrt wieder zu vorrangigen Maxime ihres Handelns machten.

Zu dieser Ernüchterung führte erstens die Erkenntnis, daß die Transformation erhebliche Verteilungseffekte auslöste, die zu starken Gewinnen auf einer Seite als auch gravierenden Verlusten auf der anderen Seite führten.[136] Sehr früh war erkennbar, daß es etwas zu gewinnen gab. Das löste starke Privati-

---

[134] Vgl. *V. Klaus* (1994b), S. 309. Nach Klaus soll dieses Polster bis zur Vollendung des Privatisierungs- und Umstrukturierungsprozesses bestehen. In der DDR wurde zwar das „Kurs-Polster" mit der Währungsunion über Nacht beseitigt, mußte aber durch einen finanziellen Polster der Bundesrepublik ersetzt werden.

[135] Szenario (1990), S. 6.

[136] Allgemein über Verteilungseffekte in der Transformation vgl *T. Apolte* (1992), S. 15 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nitiativen aus, noch bevor die eigentliche Transformation begann. Während die Politiker noch um beste Transformationsstrategien stritten, kalkulierten die Menschen, wie sie durch Umgehung von Gesetzen und durch Ausnutzen von Lücken in den Rahmenbedingungen zu schnellem Reichtum gelangen konnten.

Zugleich wurde immer deutlicher, daß die Wirtschaftstransformation wesentlich längere Zeit in Anspruch nimmt und daß die Anpassungen der Wirtschaft schmerzlicher sein werden, als man in der Euphorie der ersten Wochen gedacht hatte. Diese neue Erfahrung verursachte starke Zukunftsängste sowohl bei Unternehmen wie Beschäftigten. Spontan bildeten sich Abwehrmechanismen und Strategien heraus, wie man die Kosten der Umgestaltung von sich selbst fernhalten und auf andere abwälzen konnte.

Sowohl für die Vorwärts- als auch für die Abwehrstrategien bietet die Antizipationsphase reichlich Spielraum, da sie nicht wesentlich über die Abschaffung der alten bereits errodierten Ordnung hinausgeht. Die erste Strategie ist eng mit dem Entstehen des neuen privaten Sektors, die zweite dagegen eher mit dem Verhalten der staatlichen Betriebe verbunden.

Mit dem Zerfall des Nomenklatura-Systems wurde der Staat erheblich geschwächt. Es bildeten sich formelle und vor allem informelle strategische Gruppen, die rasch ihre Interessen zu artikulieren und durchzusetzen vermochten. In dieser Situation konnte die Regierung mit ihrer Wirtschaftspolitik kaum mehr tun, als ein Zeichen setzen, daß sie die Reformpolitik konsequent fortsetzen und dabei der wirtschaftlichen Stabilität die oberste Priorität auch in Zukunft höchste Priorität geben würde. Dies schaffte eine Grundlage für die Zukunftspläne der Wirtschaft.

Die Stabilisierungspolitik der neuen Regierung, die restriktive Fiskalpolitik, die konservative Geldpolitik der Zentralbank und schließlich auch die Abwertung der Krone haben ihr Ziel tatsächlich erreicht, makroökonomische Ungleichgewichte nicht anwachsen zu lassen und die Inflation zu verhindern. Auf das Verhalten der Unternehmen wirkten sich jedoch weniger der Grad neuer Restriktionen aus als vielmehr die Verlautbarungen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger. Einen starken Einfluß hatte auch die breite Diskussion um die zukünftige Wirtschaftspolitik in der Presse. Hier kam unmißverständlich der Wille der aus den Wahlen im Juni entstandenen Regierung zum Ausdruck, daß die restriktive Politik konsequent weitergeführt würde, die Unternehmen entstaatlicht würden und sich auf die Hilfe des Staates verlassen dürften. Die Diskussion in den Massenmedien um die zukünftige Wirtschaftspolitik brachte zugleich den Vorteil mit sich, daß der Öffentlichkeit die Konsequenzen der bevorstehenden Umgestaltungsmaßnahmen im voraus bekannt wurden. Stets waren die Ankündigungen härter als die darauf folgenden Maßnahmen. Deshalb wurden die dann eingeführten Maßnahmen sowie ihre Folgen stets gelassen hingenommen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

9. Kapitel

Die erste Phase der Transformation

Ein bekanntes Sprichwort besagt: Besser ein Ende mit Schrecken als ein Schrecken ohne Ende. Die Wirtschaft sowjetischen Typs konnte zwar anfangs einige Erfolge verzeichnen, hatte jedoch einen kardinalen, nicht behebbaren Fehler: Es konnte nie gelingen, gesamtwirtschaftliche und individuelle Rationalität in Einklang zu bringen. Dieser Fehler konnte sich solange nicht auswirken, wie die Machthaber individuelle Entscheidungsräume wirksam unterdrükken konnten. Sobald jedoch den Privatinteressen genügend Zeit eingeräumt wurde, sich zu organisieren, wurde dieser Fehler sichtbar, und das gesamte Lenkungssystem war überfordert.[1]

Versuche einer systemkonformen Reform mußten scheitern, weil sie keine realisierbare Lösung des *Principal-Agent-Problems* boten.[2] Somit führten solche Reformen lediglich zur Verschwendung von Ressourcen, und der einzige Ausweg war die Transformation, basierend auf einer radikalen Durchführung aller Reformmaßnahmen, die zur Abschaffung des gesamten Lenkungssystems führten.

Auf gerade diese Erkenntnis stützte sich die Entscheidung der tschechoslowakischen Regierung, möglichst rasch die Preis- und Außenhandelsliberalisierung sowie die Privatisierung einzuleiten. Nach Etablieren eines politisch demokratischen Systems müsse ein schneller Übergang zur Marktwirtschaft gewagt. Der Erweiterung politischer Freiheiten müsse ein radikaler Systemwandel folgen. Wenn auch die frühe marktwirtschaftliche Steuerung anfangs nicht zufriedenstellend funktionieren würde, sei ihr dennoch Vorzug zu geben.

Aufgrund der simultanen Durchführung aller Grundreformen der Transformation kann der Januar 1991 als der Anfang des radikalen Systemwandels betrachtet werden. In diesem Monat wurde eine umfangreiche Freigabe der Preise vollzogen, die innere Konvertibilität wurde eingeführt und mit der Privatisierung der kleinen Unternehmen begonnen; das Steuersystem wurde grundlegend, wenn auch nur vorläufig geändert. Somit wurden im ersten Teil der Kernphase der Transformationsperiode bis auf die Privatisierung der großen Staatsbetriebe alle Grundschritte der Transformation in der ČSFR unternommen.

---

[1] Vgl. *M. Olson* (1992c), S. 57 f.

[2] Vgl. *A. Schüller* (1992), S. 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Da die Umwandlung der Eigentumsrechte und der Umbau des Steuersystems erst im zweiten Teil der Kernphase vollendet wurden, ist dieser erste Teil der Kernphase durch das noch überwiegende Staatseigentum, die weiterbestehenden monopolistischen Marktstrukturen sowie die vielen Unvollkommenheiten einzelner Teilsysteme des neuen Wirtschaftssystems gekennzeichnet. Er endete im Frühjahr 1992 mit dem Beginn der Couponprivatisierung.

Bei der nachstehenden Untersuchung der Preisliberalisierung, der Liberalisierung der Außenwirtschaft und der Kleinen Privatisierung steht im Vordergrund nicht die theoretische Richtigkeit der wirtschaftspolitischen Entscheidungen. Diese werden vielmehr unter dem Aspekt der politischen und gesellschaftlichen Interdependenzen betrachtet. Besondere Aufmerksamkeit wird den Schwierigkeiten bei der Durchführung und Durchsetzung der Reformen gewidmet, die sich aus den vorerst nicht zu vermeidenden Unvollkommenheiten der angestrebten Wirtschaftsordnung ergaben.

A. Die Liberalisierung der Preise

Die Preisliberalisierung gilt gewöhnlich als eine Maßnahme, deren Durchführung schlagartig zu einem Stichtag erfolgte. Die stilisierten Analysen der Transformation vermitteln den Eindruck, daß die Preisliberalisierung zu einem Standardpaket der Schocktherapie gehört, die ein voll administratives Preissystem in das System der freien Preisbildung umwandelt. Diese verbreitete Sichtweise ist falsch, weil in keinem der Transformationsländer zur Zeit der Preisfreigabe ein intaktes administrierbares Preissystem vorzufinden war.

Die sozialistischen Reformen und die zunehmende Schwäche der Regierungen hatte schon in den 80er Jahren für eine weitgehende Verlagerung der Preisbildungsmacht auf die sozialistischen Unternehmen gesorgt. In einigen sozialistischen Ländern wurden bereits im Rahmen dieses Reformstadiums partielle Preisliberalisierungen durchgeführt. Während des politischen Umbruchs gab es sogar die Tendenz zu einer vollständigen Zersetzung des staatlichen Preissystems. Die Ursache dieser Entwicklung liegt in der Gewährung weitgehender Freiheiten für die Staatsunternehmen im Zuge der Transformation. Die Beseitigung des politischen Regimes schwächte zudem die Stellung der Zentrale, so daß die Staatsunternehmen bereits zu Beginn des Systemwandels über beinahe unbeschränkte Freiräume bezüglich der Preisbildung verfügten.

Die offizielle Preisliberalisierung in den postkommunistischen Ländern stellte lediglich eine Veränderung der Rechtsgrundlagen für die Preisbildung dar. Sie führte zur Legalisierung der bereits unter dem Zeichen des Sozialismus begonnenen Verlagerung der Entscheidungsmacht. Die zu einem Stichtag durchgeführte Preisliberalisierung kann daher nicht als eine schlagartige Abschaffung des alten und Einführung des neuen Systems gesehen werden. Viel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mehr handelte es sich um die Sanktionierung spontaner Entwicklungen zum marktwirtschaftlichen Preissystem.

An dieser Tatsache gehen die alternativen Transformationsmodelle vorbei, die einen Aufschub der Preisliberalisierung vorschlugen.[1] In diesen Modellen bringt ein solcher Aufschub nur dann mehr Vorteile als Nachteile, wenn sehr restriktive Bedingungen erfüllt sind. Zu diesen zählen Apolte und Cassel die Möglichkeit, die Betriebe zur Effizienzsteigerung zu zwingen und die administrative Kontrolle während des gesamten Transformationsprozesses aufrechtzuerhalten.[2] Diese Bedingungen waren jedoch in der Praxis nicht erfüllt. Schließlich war es angesichts der bereits im Gang befindlichen Entwicklungen gar nicht möglich, die Preise erst zu einem späteren Zeitpunkt zu liberalisieren. Die neuen Regierungen waren daher zu einer sofortigen radikalen Preisliberalisierung gezwungen. Je durchgreifender und früher sie diese anpackten, desto rascher konnte die Transformationskrise überwunden werden.[3]

I. Grundzüge des überkommenen Preisbildungssystems

Bei näherer Betrachtung des tschechoslowakischen Preisbildungssystems wird deutlich, daß auch dieses bereits vor der Preisliberalisierung keinen ausschließlich administrativen Charakter mehr hatte.[4] Zudem war nicht einmal im theoretischen Modell der Planwirtschaft vorgesehen, daß eine Zentrale die Preise autonom festsetzt. Die Preisbildung unterlag zwar einer Reihe von zentral erlassenen und für die Staatsunternehmen verbindlichen Vorschriften, aber die Preise selbst sollten im Prinzip auf Unternehmensebene ermittelt werden.

Im real existierenden Preisbildungssystem waren gleichwohl zwei Ebenen der Preisbildung zu unterscheiden, die vorwiegend dezentrale Preisbildung auf Unternehmensebene (Großhandelspreise) und die zentrale Preisbildung für Verbrauchsgüter (Einzelhandelspreise). Die Preisbildung wurde dabei auf beiden Ebenen jeweils isoliert und völlig voneinander unabhängig vorgenommen.[5]

Trotz zahlreicher Kompetenzen der Preisbildungszentrale lag die tatsächliche Preisbildungsmacht auf der ersten Ebene weitgehend bei den Unternehmen. Das Zentrum zwang nur einigen Herstellern Limit- und Festpreise auf. Die

---

[1] Vgl. *J. S. Earle / A. Wörgötter* (1994), S. 323.

[2] Vgl. *T. Apolte / D. Cassel* (1994), S. 30 f.

[3] Vgl. *J. Winiecki* (1994), S. 709.

[4] Das gilt trotz gegenteiliger Behauptungen von *Earle und Wörgötter*. Vgl. *J. S. Earle / A. Wörgötter* (1994), S. 323.

[5] Der dritte isolierte Preiskreis stellte die Preise im Bereich des Außenhandels dar, die für Export- oder Importgüter einem besonderen Umrechnungsmechanismus unterlagen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

übrigen Preise entstanden im Bargaining der Staatsunternehmen mit der Preisbildungszentrale. Als Grundlage der Preisermittlung dienten die Herstellungskosten, so daß es sich um reine Aufwands- und nicht um Marktpreise handelte. Weil sie anschließend im Bargainingprozeß durchgesetzt werden mußten, drückten diese Preise weniger die relative Knappheit der Güter aus als vielmehr die relative Stärke des Unternehmens.

Auf der Ebene der Einzelhandelspreise lag die Preisbildungsmacht nicht mehr im Bereich der Unternehmen. Die Einzelhandelspreise wurden zwar auf der Grundlage der im Bargainingprozeß durchgesetzten Güterpreise ermittelt; diese wurden jedoch um eine positive oder negative Umsatzsteuer (Subvention) entsprechend dem Staatsinteresse berichtigt. Die auf diese Weise entschiedenen administrativen Einzelhandelspreise brachten eine völlige Abkoppelung der Unternehmen vom Verbrauchermarkt mit sich. Dies führte dazu, daß jegliche Erhöhung von Herstellungskosten nicht der Verbraucher, sondern der Staat zu tragen hatte.

Dieses auch in der Tschechoslowakei jahrelang angewandte Preissystem führte zur Herausbildung völlig verzerrter Preisrelationen, so daß die überkommene Preisstruktur zu Beginn der Transformation stark deformiert war. Die Hauptursache dieser Verzerrungen lag alleine in den Eingriffen des Staates in die Preisbildung auf den Verbrauchermärkten. Denn es waren nicht wirtschaftliche, sondern politische Überlegungen, die hinter der Festsetzung einzelner Einzelhandelspreise standen. Das hatte zur Folge, daß einige Unternehmen stets höhere Subventionen erhielten als andere. Diese Umverteilung nahm ständig zu. Um die notwendigen finanziellen Mittel zu erwirtschaften, waren auch die Preise solcher Verbrauchsgüter anzuheben, die an sich vor einem Preisanstieg geschützt werden sollten.

Das geschilderte Preisbildungssystems führte im übrigen zu schwerwiegenden Deformationen der Produktionsstruktur.[6] Die Eingriffe des Staates in die Preisbildung auf den Verbrauchsgütermärkten stellten eine Umbewertung der Verbrauchsgüter dar, worauf die Unternehmen sehr flexibel reagierten. Diese modifizierten ihre Produktion, über die offiziell nur die zentrale Planungsbehörde zu entscheiden hatte, prompt zugunsten der nunmehr höher bewerteten Produkte. Auf diese Weise war der Plan leichter zu erfüllen. Die Bevorzugung höher bewerteter Güter durch staatliche Unternehmen wirkte sich auch auf das Preisniveau im Großhandel aus.

Das Preisbildungssystem trennte das Angebot von der Nachfrage. Als Ende der 80er Jahre erneut Versuche unternommen wurden, die Wirtschaft zu reformieren, gab es auch einige Reformen im Preisbildungssystem. Seit dem ersten Januar 1989 konnten manche kleine Staatsunternehmen ihre Preise für Vorlei-

[6] Vgl. *J. Kutil* (1991), S. 10 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stungen frei vereinbaren. Diese Regelung mußte aus Sicht der großen Unternehmen diskriminierend erscheinen. Da die großen Unternehmen jedoch weiterhin das Aufwandsprinzip bei der Preisbildung anwenden durften, wurde ihnen durch das Preisbildungssystem der gleiche Effekt garantiert.

Solange die beiden voneinander getrennten Preiskreise existierten und die Unternehmen nicht mit der Marktentwicklung konfrontiert wurden, war es durch keine Reform möglich, die verzerrten Preis- und Produktionsstrukturen zu beseitigen. Darüber hinaus konnte sich die zum 1. Januar 1989 durchgeführte Preissystemreform aufgrund ihrer kurzen Gültigkeitsdauer kaum auswirken.[7]

II. Vorbereitung der Preisliberalisierung

Am 30. November 1989 - einige Tage nach der Revolution - wurde eine neue Preisverordnung verabschiedet. Diese Verordnung, die noch von der alten Regierung vorbereitet und verabschiedet worden war, stellte die äußerste Grenze der Reformmöglichkeiten des Perestrojka-Typs dar. Allerdings ließen einzelne Veränderungen bereits eine deutliche Tendenz zur Abkehr vom traditionellen Wirtschaftssystem in der Tschechoslowakei erkennen. Einerseits wurde durch die Verordnung die Machtstellung der Staatsunternehmen angetastet. So wurde wurde der bislang große Kalkulationsspielraum der Unternehmen eingeengt, indem die Einbeziehung der Löhne oder des Materials in die Outputpreise erschwert wurde. Um den Mißbrauch ihrer marktbeherrschenden Stellung zu unterbinden, war es den Unternehmen untersagt, unbegründet hohe Preise zu verlangen oder die Angebotsmenge künstlich zu verknappen.[8]

Andererseits blieb die Preisbildung jedoch bindenden Regelungen unterworfen. Obwohl mit diesem noch vor dem politischen Umbruch verabschiedeten Dokument die Rolle des Marktes und des Wettbewerbs offiziell anerkannt wurde,[9] war die bloße Existenz einer solchen Preisverordnung mit dem Übergang zur Marktwirtschaft nicht zu vereinbaren.

Nach dem politischen Umbruch wurde diese Preisverordnung mehrmals ergänzt,[10] um die Preisbildung und -kontrolle den sich im Jahre 1990 ständig

---

[7] Bereits am 15.2. 1990 traten neue Vorschriften in Kraft: Die VO des Föderalen Preisamtes und des Ministeriums für Finanzen Nr. 22/1990 Sb. Über Preisbildung und -kontrolle.

[8] Die VO Nr. 22/1990 Sb., § 52 über den spekulativen Mißbrauch der Preise.

[9] Gemäß § 19 Abs. 1c der VO Nr. 22/1990 Sb. sollten die Preise für neue Produkte „zur Bildung des Marktgleichgewichtes" beitragen.

[10] Die erste Ergänzung stellte die VO Nr. 35/1990 Sb. dar, welche die Preisbildung z. B. bei Vermietungen von gewerblichen Räumen regelt. Mietpreise für gewerbliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ändernden wirtschaftlichen Bedingungen und auch der bevorstehenden Preisliberalisierung anzupassen. Dennoch blieb das Preisbildungssystem in seinen Grundzügen zunächst bestehen. Lediglich der schrittweise Rückzug des Staates aus den redistributiven Prozessen stellte einen bedeutenden Einschnitt in die Funktionsweise des überkommenen Preisbildungssystems dar, der sich hinsichtlich der zentrale Preisbildung in einem begonnenen Abbau der differenzierten negativen Umsatzsteuer äußerte.

1. Abbau der Preissubventionierung

Zu den gröbsten Verzerrungen der alten Preisstruktur hatten die ständigen Eingriffe des Staates in den Preisbildungsprozeß bei der Anwendung der Umsatzsteuer geführt. Diese Verzerrungen waren deshalb erheblich, weil in der Tschechoslowakei beinahe jedes Konsumgut mit einem unterschiedlichen Umsatzsteuersatz belegt war, wobei die positive Umsatzsteuer eine Besteuerung des Gutes und die negative Umsatzsteuer eine Preissubventionierung darstellte. Daher mußten bereits in der Vorbereitungsphase der Transformationsperiode die ersten Steuerreformen durchgeführt werden, obwohl der vollständige Steuerumbau erst für das Jahr 1993 vorgesehen war.

Die Umsatzsteuerreform des Jahres 1990 stellte den letzten Versuch dar, die bestehende Verzerrung der Preisstruktur auf administrativem Wege zu beseitigen. Zum einen sollten noch während der Vorbereitungsphase die ca. 1400 unterschiedlichen Umsatzsteuersätze vereinheitlicht und zum anderen bereits einige negative Umsatzsteuersätze abgebaut werden. Allerdings gelang es der Regierung nicht, diese Ziele zu erreichen. Die Vereinheitlichung der Steuersätze mußte aufgeschoben werden, und der vollzogene Abbau einiger Preissubventionen zeigte keine positive Wirkung auf die bestehenden Preisrelationen. Das Ergebnis dieser Preissystemreform war lediglich eine weitere Vertiefung der Disproportionen in den Preisrelationen.

Die bedeutendste Preisreform des Jahres 1990 war der Abbau von Subventionen im Lebensmittelsektor, der aufgrund der geänderten Prioritäten der neuen Regierung aus dem Bereich der staatlich „geschützten" Güter herauszunehmen war. Die Preissubventionierung wurde jedoch nicht völlig abgeschafft. Um das tatsächliche Ausmaß der Subventionskürzungen bei diesen Gütern beurteilen zu können, ist die Entwicklung ihrer negativen Umsatzsteuer wie

---

Räume, die im Eigentum der Bürger waren, konnten bis zu einer Höchstgrenze frei vereinbart werden. Diese VO wurde durch VO Nr. 170/1990 Sb. ergänzt. Die VO Nr. 276/1990 Sb. erweiterte das Verzeichnis der Güter, auf die Vertragspreise angewandt werden durften, um einige spezielle Fleischerzeugnisse, Eier und Eiprodukte. Die Preisbildung bei Bauten und Grundstücken wurde mit der VO Nr. 182/1988 Sb. neu geregelt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

auch ihrer Einzelhandelspreise bereits in den 80er Jahren zu berücksichtigen (Tabelle 9).

Tabelle 9

Die Entwicklung der negativen Umsatzsteuer ausgewählter Produkte, 1975-1990 (in Mio. Kčs)

	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Fleischzeugnisse	835	1 838	4 280	4 390	4 529	4 446	11 919	6 428
Milchprodukte	257	469	8 923	9 132	9 584	9 419	13 020	6 994
Obst und Gemüse	183	564	1 921	2 098	2 132	2 194	2 549	1 457
Backwaren	39	143	580	666	700	730	2 445	1 295

Quelle: Statistická ročenka 1991, Prag 1991, Tab. 10-8, S. 259.

In den 80er Jahren war das Instrument der negativen Umsatzsteuer verstärkt eingesetzt worden, um einen gravierenden Preisanstieg im Bereich der Lebensmittel zu verhindern.[11] Tabelle 9 zeigt, daß die negative Umsatzsteuer auf die „geschützten" Fleischerzeugnisse und Milchprodukte, die in den 80er Jahren kontinuierlich gestiegen war, im Jahre 1989 noch einmal einen drastischen Sprung erlebte. Eine Kürzung dieser Subventionen, für Fleischerzeugnisse beispielsweise von 11,9 Mrd. im Jahre 1989 auf lediglich 6,4 Mrd. Kčs 1990, stellte zwar eine deutliche Abkehr von der Preispolitik der alten Regierung dar, sie reichte jedoch nicht aus, um den starken Anstieg der negativen Umsatzsteuer im Vorjahr zu kompensieren.

Eine derart kräftige Reduzierung der Preissubventionen hatte naturgemäß eine Anhebung der Einzelhandelspreise für Lebensmittel zu Folge. Tabelle 10 verdeutlicht, daß der Preisindex für Lebensmittel, der bis zum Vorjahr der Transformation unverändert niedrig gewesen war, infolge des Subventionsabbaus gegenüber dem Basisjahr 1984 auf 115,5% anstieg.

Wie Tabelle 10 zeigt, waren die Einzelhandelspreise nicht nur im Bereich der Lebensmittel, sondern auch im Dienstleistungssektor über eine längere Periode mittels der negativen Umsatzsteuer stabil gehalten worden. Diese Güter wurden jetzt ebenfalls in den Abbau der negativen Umsatzsteuer einbezogen,

[11] Die Einzelhandelspreise entsprachen früher der Konzeption niedriger Gehälter und dementsprechend sollte das Niveau der Einzelhandelspreise seit der Währungsreform im Jahre 1953 gering gehalten werden. Während der 50er Jahre wurde auch tatsächlich eine Serie von Senkungen der Einzelhandelspreise durchgeführt, um diese Konzeption zu demonstrieren. Der Einhaltung stabiler Preise wurde bis zum Transformationsbeginn die höchste Priorität eingeräumt, so daß der steigende Druck auf die Einzelhandelspreise über erhöhtes Subventionieren, gelöst wurde. Vgl. *F. Valenta* (1990), S. 19 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

was zur Anhebung ihrer Preise führte. Eine Ausnahme stellten lediglich die Wohnungsmieten dar, die aus politischen Gründen während der Transformation weiterhin der staatlichen Regulierung unterworfen blieben.[12]

Tabelle 10

Preisindizes ausgewählter Verbrauchsgüter von 1986 bis 1991

Preisindex 1.1.1984 = 100	1986	1987	1988	1989	1990
Lebensmittel	104,0	104,2	103,9	104,0	115,5
- Obst	103,3	113,5	108,5	107,3	114,8
- Gemüse	104,6	114,1	102,7	107,8	124,5
Andere Verbrauchsgüter	101,4	101,6	101,9	104,5	115,5
- Wohnungsmieten	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- Verkehrstarife	100,2	100,2	100,2	100,2	111,3

Quelle: Statistická ročenka ČSFR 1991, Prag 1991, Kap. 10-1, S. 251.

Der sprunghafte Preisanstieg im Jahre 1990 ist nicht als Negativum zu bewerten. Die Preiselastizität nach unten war in der Tschechoslowakei niedrig, und eine Berichtigung der Preisrelationen konnte nur durch Anhebung der zu niedrigen Güterpreise erfolgen. Durch den Abbau der negativen Umsatzsteuer gelang es der Regierung, die Verzerrungen der Preisrelationen zum Teil zu beheben. Entgegen den gängigen Vorstellungen waren die Preise für Lebensmittelerzeugnisse in der Tschechoslowakei im Vergleich zu westlichen Ländern hoch.[13] So bedeutete der starke Preisanstieg im Dienstleistungsbereich lediglich eine Berichtigung der überkommenen Preisstruktur (vgl. Tabelle 11).

2. Berichtigung der Preisrelationen

Die Kürzung einiger Preissubventionen bewirkte zwar den für die Berichtigung der Preisrelationen notwendigen Preisanstieg. Dennoch ergab sich eine Preisstruktur, die weiterhin nicht mit jener der westlichen Länder vergleichbar war. Diese Annahme findet eine Bestätigung in Tabelle 11, wo die relativen

[12] Vgl. *V. Klaus* (1994a), S. 58 f.

[13] Im Rahmen der politisch und sozial begründeten Preisgestaltung für Grundbedürfnisse der Bevölkerung waren die Verbraucherpreise im Sozialismus niedrigzuhalten, sie wurden jedoch im Zuge mehrerer Preisreformen angehoben. Nur einige Ausnahmebereiche, wie der Energiesektor, konnten niedrige relative Preise über Jahrzehnte aufweisen. Dies galt auch für einige einige Lebensmittelerzeugnisse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Preise von acht Konsumgütergruppen in den EG-Ländern einerseits und der Tschechoslowakei andererseits verglichen werden.

Unter dem relativen Preis einer Warengruppe ist hier das Verhältnis der auf diese Warengruppe bezogenen Kaufkraftparität zur generellen Kaufkraftparität der gegebenen Währung zu verstehen.[14] Ein relativer Preis von 100 würde somit bedeuten, daß die Kaufkraft bezüglich der betreffenden Warengruppe im gegebenen Land der generellen Kaufkraftparität gegenüber einer fremdem Währung entspricht. Ein Wert von mehr als 100 bedeutet höhere relative Preise der Güter einer Warengruppe und somit einen niedrigeren Wert der Währung, soweit sie für Güter dieser Warengruppe verausgabt wird.

Tabelle 11

Relative Preise für Hauptwarengruppen im Rahmen des privaten Verbrauchs in der Tschechoslowakei, den EG-Ländern, und der BRD

	Le-bens-mittel	Schuhe und Bekleidung	Miete, Energie Brennstoffe	Wohnungsausstattung	Verkehrswesen	Freizeit und Ausbildung	sonst. Dienstleistungen
BRD 85	89,4	91,5	127,7	87,9	89,8	100,9	98,9
EG-Länder 85	104,8	106,7	96,7	102,3	100,5	97,2	100,7
ČSSR 85	155,1	137,9	27,9	122,4	177,8	298,8	60,9
ČSFR 1.Hj.90	153,4	153,5	26,2	121,9	171,9	316,1	58,1
ČSFR 2.Hj.90	166,3	137,6	23,5	109,2	189,6	294,3	52,1

Quelle: M. Hejnák / J. Křovák / E. Zamrazilová (1990), S. 25 und 33.

Tabelle 11 zeigt zum einen die im Jahre 1985 bestehenden Disproportionen in der tschechoslowakischen Preisstruktur und daneben die Veränderungen im Zuge des Abbaus der negativen Umsatzsteuer im Jahre 1990. Obwohl die erzwungenen redistributiven Prozesse vor der Transformation sichergestellt hatten, daß bei vielen Gütern und Dienstleistungen das Ansteigen der Einzelhandelspreise über einen längeren Zeitraum verhindert wurde, bewirkten dieselben Prozesse eine Verzerrung der Preisstruktur, deren Ausmaß im Jahre 1985 erheblich war. In diesem Jahr war die Abweichung der relativen Preise gegenüber denen der EG-Länder am höchsten für die Warengruppen „Freizeit und

[14] Die Ermittlung der relativen Preise wurde in Anlehnung an das ICP (International Comparison Project) und ECP (European Comparison Programme) durchgeführt. Da die Tschechoslowakei an diesen Projekten nicht teilnimmt, mußten als Grundlage die bereits vorhandenen bilateralen Vergleiche der Tschechoslowakei mit Österreich und der Bundesrepublik benutzt werden. Zu detaillierteren Angaben über die Vorgehensweise bei der Untersuchung der relativen Preise vgl. *M. Hejnák / J. Křovák / E. Zamrazilová* (1990), S. 18-20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ausbildung", „Verkehrswesen" und schließlich „Lebensmittel". Trotz der weitgehenden Preisstabilität der Lebensmittelerzeugnisse in den 80er Jahren mußten die Tschechen und Slowaken für Lebensmittel stets einen größeren Teil ihres verfügbaren Einkommens ausgeben als die privaten Haushalte in den westlichen Ländern.[15] Außerordentlich niedrig im Vergleich zur Bundesrepublik sowie zu den EG-Ländern waren die relativen Preise der Warengruppe „Miete, Brennstoffe und Energie" und der Warengruppe „sonstige Dienstleistungen". Da die Entwicklung dieser relativen Preise im Jahre 1985 nur eine Fortsetzung des langjährigen Trends der Entwicklung der Preisstruktur in der Tschechoslowakei darstellt,[16] gelten die Aussagen über die Art der Deformation in der Preisstruktur für einen längeren Zeitraum.

Anhand von Tabelle 11 läßt sich zum einen in langfristiger Perspektive der Korrekturbedarf bei relativen Preisen ableiten und zum anderen aus kurzfristiger Perspektive die Preispolitik der Regierung als Vorbereitung für die Preisliberalisierung beurteilen. Die Notwendigkeit künftiger Preiskorrekturen war in der Tschechoslowakei am ausgeprägtesten bei der Warengruppe „Mieten, Brennstoffe und Energie". Sollte die Preisstruktur an die der westlichen Länder angeglichen werden, so waren auch die Preise „anderer Dienstleistungen" anzuheben. Aus dieser Sicht waren die Preisentwicklungen im Dienstleistungssektor akzeptabel, denn seit Beginn der Transformation stiegen bis auf die Wohnungsmieten die Preise für Brennstoffe und Energie sowie die Verkehrstarife und die Mietpreise für gewerbliche Räume. Daß die Regierung seit 1990 keine Erhöhung der Mietpreise für Wohnungen zuließ, liegt nur an der mangelnden Durchsetzbarkeit solcher Reformschritte.[17]

Aus dem Vergleich der relativen Preise im Jahre 1990 mit denen von 1985 ergibt sich, daß die Reformmaßnahmen der neuen Regierung nur geringfügige Änderungen der Preisstruktur bewirkten. Die Regierung ließ sich offensichtlich von anderen Prioritäten leiten als von dem Bemühen, die Preisstruktur sofort an jene der westeuropäischen Länder anzugleichen. Hätte sie die Angleichung der Preisstruktur als oberstes Ziel verfolgt, so hätte sie zuerst die niedrigen relativen Preise für Wohnungsmieten, Energie und Industrieerzeugnisse anheben müssen statt der ohnehin recht hohen relativen Preise für Lebensmittelerzeugnisse.[18] Die von der Regierung tatsächlich verfolgte Preispolitik, die Preissubventionen ausschließlich im Bereich der Lebensmittel zu reduzieren, hatte somit eine paradoxe Wirkung. Die verzerrte Preisstruktur in der Tschechoslo-

---

[15] Das zeigt auch der extrem hohe Arbeitsaufwand eines Arbeiters in Stunden/Minuten für den Kauf ausgewählter Lebensmittel, der in der ČSSR bis zu siebenmal höher als in der Bundesrepublik war. Vgl. *J. Kosta* (1978), S. 192 f.

[16] Vgl. *M. Hejnák / J. Křovák / E. Zamrazilová* (1990), S. 26.

[17] Vgl. *V. Klaus* (1995), S. 13.

[18] Es handelte sich nur um die Kürzung der negativen Umsatzsteuer, nicht um die Kürzung der direkten Subventionen und Dotationen für die Landwirtschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wakei entfernte sich in dieser Phase der Transformation noch weiter von jener der westlichen Länder.

Die tatsächliche Preispolitik brachte im Jahre 1990 neben einer Verschärfung der Disproportionen in der Preisstruktur noch weitere negative Effekte mit sich. Der Abbau von Preissubventionen für Lebensmittel erforderte eine flankierende Maßnahme, um die sozialen Folgen des Preisanstiegs zu mildern. Jedem tschechoslowakischen Bürger wurde im Jahre 1990 ein „staatlicher Kompensationsbeitrag" in Höhe von 140,- Kčs monatlich gewährt.[19] Durch dieses undifferenzierte Vorgehen war die tschechoslowakische Kompensationspolitik in ihrer Wirkung kontraproduktiv.[20] Sie erhöhte den bereits bestehenden Nachfrageüberhang und somit den Inflationsdruck. Der Abbau von Preissubventionen stellte nur einen weiteren administrativen Eingriff dar, der sich sowohl auf die Preisrelationen als auch das gesamtwirtschaftliche Marktgleichgewicht negativ auswirkte.

Das überkommene Preisbildungssystems mußte möglichst früh abgeschafft werden, um den ungleichgewichtigen Tendenzen auf den Märkten entgegenzuwirken. Ein Aufschub der Preisliberalisierung hätte den Zusammenbruch der Versorgung bedeutet, da nach erfolgter Ankündigung der Preisfreigabe sowohl Unternehmen wie auch Privathaushalte verstärkt Vorräte bildeten und Hamsterkäufe tätigten.

Eine frühe Preisliberalisierung war unumgänglich trotz der Befürchtung, sie führe zur Schließung der ineffizienten Betriebe und somit zur Erhöhung des Nachfrageüberhangs. Dieses Ungleichgewicht hätte zwar mit Importerhöhungen beseitigt werden können. Eine äquivalente Exporterhöhung war jedoch nicht zu erwarten. Die staatlichen Devisenreserven reichten nicht aus, und ein weiteres Anwachsen der Auslandsschulden konnte nicht akzeptiert werden. Es blieb nur die Möglichkeit, einige kritische Bereiche aus der Preisliberalisierung herauszunehmen.

Die Dringlichkeit der Preisliberalisierung ergab sich zudem aus der Überlegung, daß die zu Beginn der Transformation unerwünscht hohen Ersparnisse der privaten Haushalte möglichst früh abzubauen seien. Auf den Verbrauchsgütermärkten stellten diese Ersparnisse aufgrund der zurückgestauten Nachfrage kurzfristig „heißes" Geld dar, das nur durch eine schnelle Preisfreigabe und den damit verbundenen Preisanstieg abzuschöpfen war. Um nach der Preisliberalisierung zugleich einen fortdauernden Preisanstieg zu verhindern, dienten die im Jahre 1990 eingeführten geld- und fiskalpolitischen Restriktionen als flankierende Maßnahmen der Preisliberalisierung.

---

[19] Der Kompensationsbeitrag wurde an alle Bürger ohne Berücksichtigung des Einkommens verteilt. Vgl. 206/1990 Sb.

[20] Vgl. *I. Kočárník* (o. J.), S. 46.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Das im Jahre 1990 herrschende Preisbildungssystem prägte den Übergangscharakter dieser Transformationsphase, in der sich eher eine spontane als eine bewußt geschaffene Ordnung herausbildete. Um den weiteren Transformationsverlauf nicht zu gefährden, mußte das wichtigste Ordnungselement der angestrebten Wirtschaftsordnung, die freie Preisbildung, möglichst rasch wirksam werden.

III. Durchführung und Auswirkung der Preisliberalisierung

Das im November 1990 verabschiedete Preisgesetz mit Gültigkeit ab 1. Januar 1991 setzte die Preisbildungsvorschriften aus dem Jahre 1990 außer Kraft.[21]. Es stellt eine Rechtsnorm dar, die sowohl den Umfang der Preisliberalisierung als auch die Bedingungen der Preisregulierung festlegte. Mit dem ersten Teil des Preisgesetzes wurden die Preise vieler Güter freigegeben.[22] Gleichzeitig brachte § 2 Abs. 3 „Mißbrauch der wirtschaftlichen Stellung" eine Sicherung des Wettbewerbs. Im zweiten Teil dieses Gesetzes wurden die Kompetenzen der Preisorgane bei der Preisregulierung abgegrenzt und zugleich die Methoden der Preisregulierung festgelegt.[23]

Obwohl Klaus später immer wieder die Notwendigkeit eines radikalen Vorgehens bei der Preisfreigabe betont hat und die Reformer in der ČSFR diese Notwendigkeit auch früh erkannt hatten,[24] zeichnet sich der tschechoslowakische Weg im Vergleich zu anderen Ländern gerade durch ein sehr vorsichtiges Vorgehen der Regierung bei der Preisliberalisierung aus. Der Eindruck einer radikalen Freigabe von mehr als 80% aller Preise relativiert sich, wenn man die Güter näher betrachtet, deren Preise über den 1. Januar 1991 hinaus reguliert blieben. Die Energie- und Rohstoffpreise unterlagen weiterhin einer Preisregulierung unter Anwendung der strengsten Regulierungsmethoden, um eine hohe kostenbedingte Inflation zu verhindern.[25] Für Agrarprodukte und einige Grundnahrungsmittel galt ebenfalls eine Preisregulierung, wenn auch in milderer Form - die Höchstpreisbildung. Aus der freien Preisbildung wurden außerdem alle Unternehmen mit einer Monopolstellung auf dem tschechoslowakischen Markt ausgeschlossen. Diese durften Preise ihrer Erzeugnisse nur zeitlich ge-

---

[21] Gesetz Nr. 526/1990 Sb. „Über Preise", verabschiedet vom Föderalen Parlament der ČSFR am 27.11. 1990 und trat am 1.1. 1991 in Kraft trat.

[22] Vgl. § 2 des Ges. Nr. 526/1990 Sb.

[23] Mittels dieser Regelung sollten Situationen vermieden werden, in denen der Preis eines Produktes, aber nicht der Preis des zu seiner Herstellung notwendigen Inputs, reguliert worden wäre. Deshalb kam die Preisregulierung vor allem bei Primärprodukten (Brennstoffe und Energie, Rohstoffe, Agrarprodukte) und Vorleistungen zum Tragen.

[24] Vgl. *V. Klaus* (o. J.), S. 25.

[25] Vgl. *J. S. Earle / A. Wörgötter* (1994), S. 327.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

streckt ansteigen lassen. Dieselbe Regulierungsart bezog sich auch auf einige Güter, bei denen ein für die Bevölkerung untragbarer Preisanstieg zu befürchten war.

Diese Regulierungsmaßnahmen waren notwendig. Aufgrund der konfliktären Beziehung der beiden Ziele, Bereinigen der Preisstruktur einerseits und Kontrolle des Preisniveaus andererseits, war eine vollständige Preisfreigabe nicht realisierbar. Obwohl die tschechoslowakischen Reformer als radikal gelten,[26] mußten sie ein kompromißloses Vorgehen in der Freigabe sämtlicher Preise ablehnen, da sonst ein unaufhaltbarer Inflationsprozeß eingesetzt und die Grenze der sozialen Verträglichkeit der Reformen überstiegen hätte. Es waren vor allem antiinflationäre Gründe, die zur Aufschiebung der Liberalisierung einiger Preise führten. Wenn andere Preise überhaupt nicht freigegeben wurden, geschah dies aus sozialen Gründen.

Die Inflation stellte zu Beginn der Transformation eine große Gefahr dar, und daher wurde in der Tschechoslowakei der restriktiven Geld- und Fiskalpolitik weiterhin Vorrang vor einer wachstumsorientierten expansiven Politik gegeben. Gleichzeitig diente als flankierende Maßnahme der Preisliberalisierung eine Lohnregulierung. Als Richtlinie für das Wachstum der Löhne in einem Unternehmen wurden 5% gegenüber dem Jahr 1990 festgesetzt[27]. Mit dieser gesetzlichen Regelung sollte eine mögliche Lohn-Preis-Spirale verhindert werden.[28] Die antiinflationäre Wirkung dieser Lohnregulierung lag auch darin, daß es infolge der gesunkenen Reallöhne möglich war, dem bestehenden gesamtwirtschaftlichen Nachfrageüberhang entgegenzuwirken.

Die Freigabe der Preise zum 1. Januar 1991 rief in der Öffentlichkeit zunächst Panik hervor. Die einzig wahrnehmbare Auswirkung des ersten Transformationsschrittes war zunächst eine sprunghafte Verteuerung der Verbrauchsgüter.[29] Obwohl die Anpassungsinflation niedriger als in anderen Transformationsländern ausfiel, wie zum Beispiel in Polen oder der Russischen Föderation, war sie doch höher als erwartet.[30] Im Szenario waren tschechoslowa-

---

[26] Vgl. z.B. *T. Apolte / D. Cassel* (1991), S. 130.

[27] Die Art und Weise der Regulierung wurde im Einklang mit den Forderungen des Internationalen Währungsfonds festgesetzt.

[28] Vgl. VO der Föderalen Regierung Nr. 83/1991 „Über regulierende Abgaben im Bereich der Lohnkosten".

[29] Vgl. z.B. die Untersuchung des Zentrums für empirische Forschungen STEM „Ansichten und Einstellung der Bevölkerung zur Vorbereitung und Durchführung der Preisliberalisierung", Ergebnisse abgedruckt in: Ekonom (1992), Jg. 36, Nr. 2, Prag, S. 28-30.

[30] In dem Jahr der Preisliberalisierung stiegen die Verbraucherpreise im Jahre 1990 in Polen um 555% und im Jahre 1992 in Rußland um 1500% gegenüber dem Vorjahr. Vgl. Short-Term Economic Indicators. Transition Economies, OECD Paris, verschiedene Jg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kische Politiker von einer dreißigprozentigen Inflation im Jahr 1991 gegenüber dem Vorjahr ausgegangen[31]. Diese Erwartungen wurden jedoch bei weitem übertroffen.

In Tabelle 12 findet sich eine Übersicht der monatlichen Veränderungsraten der *Verbraucherpreise*. Es zeigt sich, daß die durchschnittliche jährliche Inflation von 57,9% in der ČSFR[32] vor allem auf Preisanpassungen in den ersten Monaten nach der Preisfreigabe zurückzuführen war. Dieser Preissprung war zum einen das Ergebnis monopolistischen Verhaltens der Staatsunternehmen und zum anderen auf die Freisetzung der unterdrückten Inflation zurückzuführen. Weitere Gründe waren die Verteuerung der Vorleistungsimporte infolge der starken Abwertung der Krone harten Währungen gegenüber und der Übergang auf Weltmarktpreise im Handel zwischen den früheren RGW-Ländern.

Tabelle 12

Monatliche Veränderungsraten der Verbraucherpreise im Jahre 1991

Monat	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
Veränderung[in %]	25,8	7,1	4,8	1,8	1,9	1,8	0,06	0,1	0,2	-0,01	1,5	1,1

Quelle: Statistická ročenka ČSFR 1991, S. 259f. und Statistická ročenka ČSFR 1992, S. 275, eigene Berechnung.

Die Preisliberalisierung führte zum Preisanstieg auf allen Ebenen: Die Preise von Industriegütern stiegen im Jahresdurchschnitt gegenüber dem Vorjahr um 69,9% und im Bauwesen um 49,1%. Die Ankaufspreise landwirtschaftlicher Produkte erhöhten sich um lediglich 3,8%. Das deutet darauf hin, daß die Handelsunternehmen sowie die Unternehmen der Bearbeitungsindustrie aufgrund ihrer starken monopolistischen Stellung den Urproduzenten weiterhin niedrige Preise zahlten. Die Einzelhandelspreise dieser Produkte stiegen hingegen um 45,3%.

Während die Gewinne der Nahrungsmittelindustrie und der Handelsunternehmen auf das zwei- bis sechsfache stiegen,[33] erwirtschafteten die landwirtschaftlichen Produzenten Verluste. Diese Entwicklung ergab sich, weil einer-

[31] Vgl. Szenario (1990), S. 26. Eine realistischere Prognose stellte das Föderale Ministerium für strategische Planung auf, die von einer Inflationsrate von 35%-45% ausging, Vgl. FMSP (1991).

[32] Berechnet als Durchschnitt der monatlichen Veränderungsraten des Jahres 1991 gegenüber dem jeweiligen Monat des Vorjahres. Vgl. Statistická ročenka ČSFR (1992), S. 276.

[33] Vgl. Ministerstvo zemědělství (o.J.), Tabelle 3 bis 5 (Anhang).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

seits die Faktorkosten in der Agrarproduktion stiegen und andererseits die Überproduktion anhielt, was sich in einem Angebotsüberschuß auf beinahe allen Märkten für landwirtschaftliche Produkten äußerte. Darüber hinaus führten einige organisatorische Probleme - wie die nicht rechtzeitig erhältlichen Verzeichnisse regulierter Güter - zu Spekulationen im Handel. Die verspätete Veröffentlichung dieser Verzeichnisse zum 9. Januar ermöglichte es den monopolistischen Handelsorganisationen, diese Situation auszunutzen.[34] Somit wirkte sich die Preisfreigabe im Handel aus wie die Befreiung des Geistes aus der Flasche.[35]

Der Preisanstieg auf den Verbrauchsgütermärkten konnte bald angehalten werden. Bereits im Februar sank der Index der Verbraucherpreise, und die Inflationsrate hielt sich von April bis zum Ende des Jahres mit weniger als 2% auf einem sehr niedrigen Niveau. Ursache dieser positiven Entwicklung war, neben der Reaktion der Hersteller und Verbraucher auf die neuen Marktbedingungen, die seit Anfang März angewandte Regulierung der Handelsspanne im Lebensmittelhandel.

Zusammen mit der rückläufigen Nachfrage der privaten Haushalte wirkte sich die neue Regulierung der Handelsspannen sofort auf die Verbraucherpreise der Milch- und Fleischprodukte aus, die in den Regulierungsbereich einbezogen wurden. Zum 1. März 1991 sank der Index der Verbraucherpreise bei Milch und Milcherzeugnissen in der ČR um 8% und bei Fleisch und Fleischerzeugnissen um 3%. Diese Tendenz setzte sich auch in den nächsten Monaten fort. Das Abflauen des Inflationsprozesses ermöglichte es bereits zum 1. Juli 1991, weitere Preise freizugeben.[36]

Der sprunghafte Anstieg der Lebensmittelpreise war zwar unter dem Aspekt der Gesundung der Wirtschaft eine positive Erscheinung, schlug sich jedoch in einem ausgeprägten Rückgang des privaten Konsums sowie in einer geänderten Konsumstruktur nieder. Er stellte sicherlich eine Belastung für die *privaten Haushalte* dar.[37] Der Einzelhandelsumsatz der wichtigsten Handelsorganisationen war im Januar zu laufenden Preisen nur um 9% höher als im Vorjahr, während das physische Volumen um 27,4% sank (HN vom 4.2.1991).

---

[34] Vgl. *M. Hejnák / J. Křovák* (1991), S. 11 f. Die unzureichende administrative und organisatorische Vorbereitung neuer Preislisten und Tarife war auf einen Streit um Kompetenzen zurückzuführen.

[35] Vgl. *A. Simonian* (1991), S. 1.

[36] Beispielsweise wurden die Höchstpreise einiger Verbrauchsgüter aufgehoben, die Regulierung der Gewinnspanne der Einzelhandelsunternehmen bei Milch- und Fleischerzeugnissen wurde abgeschafft und die Preisregulierung bei Energie und Brennstoffen ergänzt bzw. verändert. Vgl. dazu die VO des Föderalen Finanzministeriums Nr. 10/1991 aus 25.6. 1991.

[37] Vgl. Kol. (1992), S. 14 und 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Es ist schwer zu beurteilen, ob der Verbrauch tatsächlich eingeschränkt wurde oder die Ergebnisse nicht vielmehr darauf zurückzuführen waren, daß die Bevölkerung vor der Preisliberalisierung auf Vorrat eingekauft hatte. Möglicherweise brachten viele Konsumenten auch ihren Unmut über die hohen Preise zum Ausdruck, indem sie ihre Einkäufe einschränkten oder ihre Einkäufe aufschoben. Das physische Volumen des Einzelhandelsumsatzes sank im Jahre 1991 gegenüber dem Vorjahr bei Lebensmittelprodukten um insgesamt 26% und bei Nichtlebensmittelprodukten um ca. 46% in der ČR und in der SR sogar um 52,7%.[38]

Die Preisliberalisierung brachte zwar für einige Bevölkerungsgruppen schwer zu verkraftende Preiserhöhungen mit sich, zugleich aber auch eine sichtbare Verbesserung der Versorgungslage. Viele Engpässe auf den Binnenmärkten wurden durch die gleichzeitig vollzogene Liberalisierung des Außenhandels schlagartig behoben.[39]

In den *Unternehmen* bewirkte die Anpassungsinflation eine Verteuerung der Inputfaktoren. Die Preise von Industrieerzeugnissen stiegen im Jahre 1991 um insgesamt 69,9% gegenüber dem Vorjahr, vor allem in der Energiewirtschaft (125,5%), bei den Brennstoffen (61,7%), in der Stahlindustrie (82%) und der chemischen Industrie (100,9%).[40] Dabei ist zu berücksichtigen, daß diese Preissteigerungen zum Teil bedingt waren durch den Zerfall des RGW und die daraus resultierende Verteuerung des Erdöls aus der ehemaligen Sowjetunion. Der starke Preisanstieg im Bereich der Energiewirtschaft setzte zwar die Unternehmen unter einen hohen Anpassungsdruck, brachte aber die nötige Anhebung der jahrelang zu niedrigen relativen Energiepreise mit sich.

Die Erhöhung der Inputkosten hatte für die Unternehmen unterschiedliche Folgen. Wer auf dem Inlandsmarkt weiterhin eine Monopolstellung innehielt, konnte die erhöhten Inputkosten auch unter den Bedingungen freier Preisbildung auf die Preise aufschlagen. Andere Unternehmen, die unter dem Druck des Auslandswettbewerbs mit einem schlagartigen Nachfragerückgang konfrontiert waren, konnten ihre Absatzschwierigkeiten trotz der Preisliberalisierung nicht überwinden. Es war ihnen nicht einmal möglich, ihre Erzeugnisse zu kostendeckenden Preisen abzusetzen; sie mußten ihre Produktion drosseln oder ganz einstellen.[41]

Der resultierende Rückgang der Produktion, aus gesamtwirtschaflicher Sicht sicher als ungünstig einzustufen, stellte jedoch den ersten notwendigen Schritt

---

[38] Vgl. Statistická ročenka ČSFR (1992), S. 502.

[39] Für Polen wurde dies theoretisch und empirisch nachgewiesen, vgl. *B.W. Roberts* (1994), S. 96f.

[40] Vgl. Statistická ročenka ČSFR (1992), S. 259.

[41] Vgl. *S. Janáčková* (1991) S. 30. Ferner vgl. *F. Valenta* (1991).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

zur Umstrukturierung der Wirtschaft dar. In den meisten Unternehmen wurde die Einstellung der Produktion vor allem deshalb erforderlich, weil das überkommene Produktionsprogramm ungünstig war oder eine kaum zu überwindende technologische Rückständigkeit in die Verlustzone führte.

Für diese negative Entwicklung war in einigen Unternehmen das Verhalten des Managements mitverantwortlich. Teilweise gab es eine mangelnde Bereitschaft, die Folgen der Preisliberalisierung mittels Rationalisierungs- oder anderer Kostensenkungsmaßnahmen zu beheben. In dieser Übergangsphase der Transformation war das Verhalten der Manager in den Staatsunternehmen weniger auf den Unternehmenserfolg gerichtet als vielmehr auf die Erfüllung privater Interessen. Die Gefahr eines durch mangelndes Führungsverhalten verursachten Einbruchs der Produktion wurde vor der Preisliberalisierung gesehen und mit dem Staatseigentum in Verbindung gebracht. Zu welchen Transformationskosten dieses Verhalten tatsächlich führte, hing von der Zeitspanne zwischen Preisliberalisierung und Privatisierung ab.

Eine weitere Gefahr für den Erfolg der Preisliberalisierung wurde im möglichen Mißbrauch der marktbeherrschenden Stellung staatlicher Großunternehmen gesehen. Die gängigen Argumente gegen einen radikalen Systemwechsel bestanden in der Befürchtung, daß die Monopolunternehmen ihre Machtstellung für überhöhte Preise oder für die Einschränkung der Angebotsmenge mißbrauchen würden, was eine drastische Verschlechterung der Güterversorgung mit sich bringen würde. Das Transformationsziel der Schaffung einer effizienteren Güter- und Faktorallokation wäre damit gefährdet gewesen. Die Kritiker einer, wie sie meinten, verfrühten Preisliberalisierung in einer stark monopolisierten Wirtschaft konnten bei Unternehmen in Staatseigentum aber keinerlei brauchbare Alternative anbieten.[42]

Die von den Kritikern befürworteten Alternativen bestanden darin, eine administrative Preisregelung einzuführen, welche die Preise sukzessiv an das Gleichgewichtsniveau heranführen würde, oder darin, die staatlichen Monopolunternehmen vor der Preisfreigabe zu entflechten.[43] Solche Alternativen waren indes kaum zu realisieren. Die erste wäre nur unter der Voraussetzung einer effektiv arbeitenden, zentralen Behörde möglich. Diese gab es jedoch nicht. Im realen politischen Raum, in dem zahlreiche Interessen im Spiel sind, würden sich in einem Bargaining um höhere Preise wiederum die größeren, stark monopolisierten Unternehmen durchsetzen. Die zweite Alternative, die Preisliberalisierung erst nach einer Entflechtung der Staatsmonopole durchzuführen,

---

[42] Vgl. *V. Klaus* (1991c), S. 56.

[43] Die Entflechtung wurde am Anfang der Transformation als eine notwendige Bedingung der Transformation gesehen. Vgl. *T. Apolte / D. Cassel* (1991), S. 120.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

war nach Klaus widersinnig, denn in seinen Augen war gerade die Preisliberalisierung der größte Impuls für die Demonopolisierung.

Der Verlauf der Transformation in der Tschechoslowakei und mehr noch jener in der ehemaligen DDR verdeutlicht, daß die skizzierten Lösungsmodelle keine echte Alternative für eine möglichst frühe Liberalisierung des Außenhandels darstellten. Im Falle der Tschechoslowakei, die zugleich mit den Preisen auch den Außenhandel liberalisierte und somit die Staatsunternehmen einem hohen Wettbewerbsdruck aussetzte, wurde das Problem des nicht marktkonformen Verhaltens staatlicher Unternehmen relativ schnell unterbunden.[44] In der ehemaligen DDR konnte auf diese Weise die Machtposition staatlicher Unternehmen sogar über Nacht zum Verschwinden gebracht werden.[45]

Der schnelle Rückgang der Inflationsraten nach der Preisfreigabe wird überwiegend als Erfolg der tschechoslowakischen Wirtschaftspolitik gewertet.[46] Einige Beobachter beurteilten die niedrige Inflation jedoch skeptisch. Sie argumentierten, daß dieser Rückgang das Ergebnis einer zu restriktiven Fiskal- und Geldpolitik gewesen sei und durch den Rückgang der Produktion bei steigender Arbeitslosigkeit zu teuer erkauft wurde.[47]

Obwohl sich die meisten Ökonomen darüber einig sind, daß die Inflation eine negativ zu wertende Erscheinung ist, empfahlen einige Berater den tschechoslowakischen Reformpolitikern, dem Wachstum den Vorrang vor der Preisstabilität einzuräumen. An der tschechoslowakischen Transformationsstrategie kritisierten sie, daß die Antiinflationspolitik der Regierung bei weitem zu restriktiv sei und die Umstrukturierung der Wirtschaft nicht unterstütze, weshalb die Produktion unnötigerweise zurückginge. Diese Behauptung ist allerdings sehr strittig, zumal es für einen kausalen Zusammenhang zwischen der restriktiven Politik und dem Produktionsrückgang in der Transformation bislang keine Belege gibt.[48]

Der Inflationsbekämpfung Vorrang zu geben, war gerade in der Anfangsphase von Bedeutung, weil die destabilisierende Wirkung einer Inflation alle weiteren Reformen erschwert und zusätzliche Transformationskosten verur-

---

[44] Zum Einfluß des Auslandswettbewerbs auf das Verhalten der Monopole in der ČSFR vgl. Z. B. *J. S. Earle / A. Wörgötter* (1994), S. 324.

[45] Vgl. *D. Cornelsen* (1992), S. 102.

[46] Nach *Winkler* könnte die Tschechoslowakei dafür, daß sie die Inflation so schnell unter Kontrolle gebracht hat, im internationalen Wettbewerb „den ersten Preis beanspruchen". *A. Winkler*, Wirtschaftsentwicklung aus geldtheoretischer Sicht. Korreferat zu Růžena Vintrová, vgl. *R. Vintrová* (1993b), S. 59-71.

[47] Vgl. *R. Vintrová* (1993a), S. 34 ff.

[48] Vgl. *J. Winiecki* (1993), S. 384 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sacht hätte. Im übrigen herrschte unter den führenden tschechoslowakischen Reformpolitikern Mißtrauen gegenüber einer wachstumsorientierten, expansiven Geld- und Fiskalpolitik. Argumente, wonach die tschechoslowakische Wirtschaft eine Hyperinflation nicht zu befürchten habe, oder daß die Inflation im Vergleich zu anderen osteuropäischen Ländern kein gravierendes Problem darstelle, weswegen einer wachstumsorientierten Wirtschaftspolitik Vorrang zu geben sei, fanden nur bei einigen Reformgegnern in der ČSFR Verständnis, vor allem in der Slowakei.

Die Preisliberalisierung als solche brachte keine unmittelbare Verbesserung der Wirtschaftslage mit sich. Sie bereinigte jedoch Verzerrungen in den Preisrelationen und damit im Wettbewerb. Sie schuf eine Basis für rationale Entscheidungen der Wirtschaft. Die Abschaffung der staatlichen Preisfixierung ging mit der Liberalisierung des Außenhandels einher und bedeutete eine deutliche Umkehr von dem alten Wirtschaftssystem.

B. Die Liberalisierung der Außenwirtschaft

Das nach sowjetischem Muster konzipierte Außenwirtschaftssystem, geprägt durch eine starke Integration in das RGW und die Abschottung gegenüber dem Westen, wurde während des kommunistischen Regimes zwar in allen osteuropäischen Ländern mit derselben Intensität durchgesetzt. Jedoch waren die einzelnen Volkswirtschaften davon im unterschiedlichem Maße betroffen. Für die Tschechoslowakei bedeutete dies einen ausgeprägten Verfall der Leistungsfähigkeit ihrer Wirtschaft, der nicht einmal durch eine forcierte Industrialisierung kompensiert werden konnte, wie das im Falle weniger entwickelter RGW-Länder möglich war.

In den 70er und vor allem den 80er Jahren sah sich die Tschechoslowakei dann gezwungen, ihre Außenwirtschaft zu reformieren. Es folgten mehrere Versuche; aber einer radikalen Reform standen stets Hindernisse politischer Art im Wege. Somit befand sich die Tschechoslowakei zu Beginn der Transformation in einer paradoxen Situation. Nach dem Zweiten Weltkrieg hatte sie die wirtschaftlichen Voraussetzungen für die Wiedereingliederung in die Weltwirtschaft mitgebracht. Damals waren jedoch die politischen Voraussetzungen nicht erfüllt. Als die politischen Hindernisse vierzig Jahre später fielen, waren wiederum die für eine Integration in die Weltwirtschaft günstigen wirtschaftlichen Bedingungen nicht mehr vorhanden.

Gegen Ende der sozialistischen Periode und vor allem zu Beginn der 90er Jahre war die Liberalisierung der Außenwirtschaft unabwendbar. Uneins war man sich nur über die einzuschlagende Strategie und das Tempo. Zwei gegensätzlichen Positionen wurden vertreten. Eine Reihe von Abhandlungen warnte die osteuropäischen Länder vor einer zu raschen Liberalisierung. Es sei zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

riskant, die einheimische Industrie ohne weiteres dem Auslandswettbewerb auszusetzen, und zudem sei es in der Anfangsphase der Transformation unmöglich, den richtigen Wechselkurs zu finden.[1] Folglich wurde den osteuropäischen Ländern die Bildung eines regionalen Handelsblocks oder zumindest eine tarifliche Protektion vorgeschlagen.[2]

Die entgegengesetzte Lehrmeinung ging davon aus, daß gerade die frühe und möglichst umfassende Öffnung der Wirtschaft für den Transformationserfolg unabdingbar sei. Erstens wäre es verfehlt, eine Transformationswirtschaft vom internationalen Wettbewerb abzuschotten, solange sie nicht ausreichend wettbewerbsfähig sei. Abgenabelt vom internationalen Marktgeschehen, fehlten ihr die erforderlichen Beurteilungskriterien für die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Produkte.[3] Zweitens könne der notwendige Druck auf die staatlichen Großunternehmen, die auf dem Binnenmarkt über eine monopolistische Anbieterposition verfügten, nur durch eine rasche Liberalisierung der Außenwirtschaft erzeugt werden.[4]

Aufgrund der starken Polarisierung der Diskussion über einen möglichen Beitrag der Außenwirtschaftsliberalisierung für den Transformationsprozeß konnte diese Diskussion nicht als sinnvolle Grundlage für die Wirtschaftspolitik herangezogen werden. Zudem kam sie zu spät, um bei der Vermeidung wirtschaftspolitischer Fehler helfen zu können. Die postkommunistische Regierung der Tschechoslowakei stand der Position der Befürworter einer größtmöglichen Öffnung am nächsten, insbesondere der Argumentation von Sachs.[5]

Die Befürworter einer radikalen Vorgehensweise, unter ihnen Václav Klaus, setzten sich bei der Konzeption der Reformen gegen die Gradualisten durch, deren Hauptvertreter Valter Komárek war. Im Zuge der konkreten Ausgestaltung der Währungs- und Handelspolitik wurde gleichwohl der vorhandene Spielraum für den Einbau gradualistischer Elemente genutzt.

Die tschechoslowakische Konzeption der Umgestaltung der Außenwirtschaft sah neben einer radikalen Abwertung der Krone eine möglichst schnelle Einführung der internen Konvertibilität sowie eine volle Liberalisierung des Außenhandels vor.[6] Bald nach der Realisierung der ersten Reformschritte wurde dieses Konzept jedoch im Hinblick auf Wahl und Reihenfolge der einzelnen Maßnahmen heftig kritisiert.[7] Weit verbreitet war die Überzeugung, der Rück-

---

[1] Vgl. *P. Hare / G. Hughes* (1991), S. 83 ff.
[2] Vgl. *R. I. McKinnon* (1991), S. 110 ff.
[3] Vgl. *H. Gröner / H.-D. Smeets* (1991), S. 391.
[4] Vgl. *D. Lipton / J. Sachs* (1990).
[5] Vgl. *D. Lipton / J. Sachs* (1990).
[6] Vgl. Szenario (1990), S. 28 ff.
[7] Vgl. *J. Kosta* (1992), S. 23.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gang von Produktion und Beschäftigung sei durch ein anderes Vorgehen bei der Außenhandelsliberalisierung zu verhindern.[8]

I. Währungspolitik

In den Diskussionen über die einzuführenden Wechselkurssysteme wurde die Konvertibilität als Krönung einer erfolgreichen Transformation angesehen.[9] In der Zeit, in der die osteuropäischen Länder bereits eine beschränkte Konvertibilität eingeführt hatten, war im Westen die Skepsis verbreitet, ob eine volle Konvertibilität der osteuropäischen Währungen innerhalb kurzer Zeit zu erreichen wäre. Dabei wurde auf den langen Weg der westlichen Länder nach dem Zweiten Weltkrieg verwiesen.[10]

Einige Autoren schlugen den osteuropäischen Ländern die Bildung einer Zahlungsunion vor,[11] die sie als einzige Möglichkeit betrachteten, die alten Handelsbeziehungen der RGW-Länder aufrechtzuerhalten. Andere Autoren plädierten zwar für die Einführung der vollen Konvertibilität, bevorzugten jedoch ein langsameres und vorsichtigeres Vorgehen, das es den Reformländern erlauben würde, einige Vorteile der beschränkten Konvertibilität zu nutzen, ohne die transformierende Wirtschaft zu früh deren Gefahren auszusetzen.[12].

Aber auch diejenigen, die den raschen Übergang zur vollen Konvertibilität für ein unersetzliches Instrument der Transformation hielten, warnten vor den mit diesem Schritt verbundenen Gefahren und betonten die Voraussetzungen, die es vorher zu erfüllen galt.[13] Als wichtigste Bedingung wurde die makroökonomische Stabilisierung genannt, aber auch ein weit fortgeschrittener mikroökonomischer Transformationsgrad, d.h. die erfolgte Privatisierung und Umstrukturierung der Betriebe. Es gab nur wenige, die sich für die bedingungslose Einführung der Konvertibilität einsetzten.[14]

---

[8] Vgl. *M. Zelený* (1992).

[9] Vgl. *F. Levčík* (1991), S. 40, ferner *D. M. Nuti* (1991), S. 53.

[10] Vgl. z.B. *R. I. McKinnon* (1991) oder *D. M. Nuti* (1991).

[11] Vgl. *P. Bofinger* (1991b), S. 134 ff. Ferner *J. M. van Brabant* (1991), S. 63 ff. Mit einem Widerspruch zu diesem Vorschlag trat *Klaus* auf, vgl. *V. Klaus* (1990a), S. 16 f.

[12] Vgl. *J. E.Greene / P. Isard* (1991), ferner *W. W. Charemza* (1991), S. 51f. Für Rußland vgl. *S. Jahjah* (1994), S. 32 f.

[13] Z. B. *J. Williamson* (1991), S. 380 ff. Ferner *J. J. Polak* (1991), S. 21 ff., *R. Portes* (1991), *J. C. Asselain* (1991), *P. Bofinger* (1991a), S. 251.

[14] Vgl. Vgl. *D.Lipton / J. Sachs* (1990), S. 96 f. oder *H.-P Fröhlich* (1992), S. 19. Ferner *F. Vencovský* (1990), S. 24 oder *Z. Drábek* (1992).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die ČSFR zog die Lehre aus den kürzlichen polnischen und ungarischen Erfahrungen: Der Übergang zum neuen Wechselkurssystem und zur Konvertibilität sollte nicht ohne eine radikale Politik der makroökonomischen Stabilisierung erstrebt werden.[15] Daher wurde im Jahre 1990 das Reformpaket durch eine Fiskal- und Geldpolitik ergänzt, um den monetären Überhang abzubauen und den zunächst unvermeidlichen Preisanstieg nach der Preisliberalisierung auf ein einmaliges Ereignis zu begrenzen.

Die Besonderheit des tschechoslowakischen Weges liegt darin, daß im Unterschied zu anderen Transformationsländern die Stabilisierungsmaßnahmen mit einem ausreichenden zeitlichen Vorsprung vor Einführung der Konvertibilität erfolgt waren. Durch die Stabilisierungsmaßnahmen und die starke Abwertung der Krone im Vorjahr waren die Voraussetzungen für die gesamtwirtschaftliche Stabilität geschaffen worden, welche die Einführung der internen Konvertibilität und den Übergang zum neuen Wechselkurssystem unter vergleichsweise stabilen makroökonomischen Bedingungen ermöglichte.

1. Einführung der internen Konvertibilität

Die ersten Schritte zur Abschaffung des staatlichen Devisenmonopols wurden in der Tschechoslowakei bereits Mitte 1989 vorgenommen, als Devisenauktionen, wenn auch im begrenzten Maße, zugelassen wurden. Im Jahre 1990 erfolgte eine weitere Lockerung der Devisenbewirtschaftung. Den Unternehmen wurde das Recht eingeräumt, einen Teil der erwirtschafteten Devisen auf einem Devisenanrechtkonto zu deponieren und frei über sie zu verfügen. Den grundlegenden Schritt stellte jedoch die Einführung des neuen Devisengesetzes am 1. Januar 1991 dar, mit dem die interne Konvertibilität eingeführt wurde.[16]

Es handelte sich um eine Teilkonvertibilität in dem Sinne, daß inländische juristische Personen - sowohl tschechoslowakische wie auch ausländische Unternehmen mit Sitz in der ČSFR - berechtigt waren, ausländische Devisen zum jeweils von der Zentralbank ermittelten Tageskurs bei den Devisengeldinstituten zu kaufen (§ 13 und § 17 DevG). Sie konnten ohne Genehmigung Auslandszahlungen abwickeln (§ 8I DevG), wobei freier Zugang zu konvertiblen Währungen für alle laufende Zahlungstransaktionen galt (§ 8 und § 14 DevG). Ebenso war es allen Devisenausländern - Investoren und Anlegern mit Sitz im Ausland - möglich, an den tschechoslowakischen Devisengeldinstituten Devisenkonten zu errichten (§ 35 DevG).

---

[15] Vgl. Szenario (1990), S. 7 f.

[16] Das DevG. Nr. 528/1990 Sb., verabschiedet am 28. 11. 1990.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dieses Devisengesetz hob die umfassende Devisenbewirtschaftung in der ČSFR nicht völlig auf; der Devisenhandel unterlag weiterhin gewissen Einschränkungen. Die Unternehmen erhielten zwar gleichberechtigten und unbeschränkten Zugang zu konvertiblen Währungen, Auslandszahlungen konnten sie aber ausschließlich über ein Devisengeldinstitut abwickeln. Natürliche Personen mit Sitz in der ČSFR waren auf einen Kaufwert von 5.000,- Kronen in Fremdwährung beschränkt. Alle Devisenbestände über diesen Betrag hinaus mußten sie entweder auf einem Devisenkonto anlegen oder sie dem Devisengeldinstitut anbieten (§ 17 DevG).

Diese Regelung bezog sich vor allem auf Exportunternehmen, die ihre Einnahmen in konvertiblen Währungen den Banken zum amtlichen Wechselkurs anzubieten hatten (§ 11 DevG). Darüber hinaus waren alle inländischen juristischen Personen verpflichtet, ihre Forderungen und Verbindlichkeiten im Ausland sowie ihre Beteiligungen an ausländischen Unternehmen dem entsprechenden Kontrollorgan zu melden (§ 9 DevG). Für die Kreditaufnahme im Ausland wie auch das Führen von Konten dort benötigten einheimische Unternehmen weiterhin die Genehmigung der Staatsbank. Diese Regelung galt nicht für ausländische Unternehmen mit Sitz in der ČSFR. Devisenausländer hatten das Recht, bei den Deviseninstituten in der ČSFR Konten sowohl in Inlands- als auch in Auslandswährung einzurichten, wobei das Konto der freien Verfügung des Inhabers unterlag und von der Angebotspflicht ausgenommen war (§ 36 und § 7 III DevG).[17]

Das neue Devisengesetz traf Exportunternehmen härter als Importunternehmen. Dies mag vor dem Hintergrund der damals geringen Exportfähigkeit der Wirtschaft und des hohen Importbedarfs paradox erscheinen. Aber auf eine zumindest teilweise Devisenbewirtschaftung konnte zu diesem Zeitpunkt noch nicht verzichtet werden. Die Konzeption der Währungspolitik hatte damals mehr zu berücksichtigen als nur die niedrige Exportfähigkeit und die dadurch drohende Arbeitslosigkeit. Zu den wichtigsten Problemen gehörten einmal die marktbeherrschende Stellung der heimischen Produzenten und zum anderen das Ungleichgewicht auf dem Devisenmarkt, verbunden mit der Gefahr überhöhter und kaum zu deckender Defizite in der Devisenbilanz.[18]

Die zu dieser Zeit erforderliche Stützung der Exporte und Erschwerung der Importe wurde der Unterbewertung der Inlandswährung überlassen. Es war

---

[17] Beschränkungen der Verfügungsbefugnis konnten sich nur aus dem Währungsrecht der gewählten Währung ergeben, da diese nach Art. VIII Abschnitt 2b IWF-Statut auch in der ČSFR zu beachten waren. Derartige Hindernisse bestanden nicht bei Währungen, wie DM, FFranc, Pfund Sterling, US-Dollar und Yen.

[18] Das Devisenbilanzdefizit erreichte Ende des Jahres 1991 die Höhe von ca. 27 Mrd. Kčs und zu einer Umkehr kam es erst in den nächsten Jahren. Vgl. Statistická ročenka ČR 1993, Tab. 6-32, S. 142.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nötig, allen Unternehmen freien und gleichberechtigten Zugang zu Devisen zu ermöglichen, um die heimischen Produzenten dem Auslandswettbewerb auszusetzen und so die Umstrukturierung der Wirtschaft zu forcieren. Zugleich mußten aber die infolge der Abwertung höheren Deviseneinnahmen gesichert werden.[19] Die Pflicht der Unternehmen, erwirtschaftete Devisen bei den Geldinstituten gegen Inlandswährung einzutauschen, sollte nur vorübergehend der notwendigen Umverteilung dienen und sollte nicht als mangelnder Wille der Regierung interpretiert werden, die im Sozialismus eingeführte Devisenbewirtschaftung abzuschaffen.

2. Übergang zum System fixer Wechselkurse

Ohne grundlegende Veränderung des Wechselkurssystems war eine Neugestaltung der Außenhandelsbeziehungen nicht denkbar. Im Anschluß an die bereits im Vorjahr durchgeführten währungspolitischen Maßnahmen wurden zum 1. Januar 1991 die bis dahin verwendeten drei Wechselkursarten vereinheitlicht; ein nomineller Wechselkurs wurde fixiert. Grundsätzlich kann die Wechselkursfixierung an einem nominellen oder einem realen Anker ausgerichtet sein. Die ČSFR entschied sich für die Fixierung des nominellen Wechselkurses, wobei die Tschechoslowakische Krone nicht an eine Einzelwährung gebunden wurde, sondern an einen Währungkorb.

Als Begründung für Wechselkursfixierung und Währungskorblösung diente im wesentlichen das geldpolitische Ankerargument von Lipton und Sachs.[20] Der Stabilitätsimport sollte gewährleistet sein, zugleich aber sollte von außen auch *Glaubwürdigkeit* der inländischen Währung importiert werden. Die ČSFR sah in der Fixierung der Wechselkurse ein geeignetes und vorübergehend einsetzbares Instrument zur monetären Stabilisierung und die einzige akzeptable Alternative.[21] Im Grunde folgten die osteuropäischen Staaten gerade jener Strategie, die dem IWF-Stabilisierungsprogramm für *Entwicklungsländer* entspricht und die der IWF mit Stand-by-Krediten unterstützte.[22] Im Kern basiert dieses Programm auf dem monetären Ansatz der Zahlungsbilanztheorie.[23]

---

[19] Befürchtet wurde ebenfalls eine starke Kapitalflucht seitens der inländischen Unternehmen.

[20] Vgl. *D. Lipton / J. Sachs* (1990), S. 127.

[21] Vgl. *M. Hrnčíř* (1994), S. 80.

[22] Zum Einfluß des IWF auf die Transformationsstrategien in Osteuropa vgl. z. B. *M. Knell* (1993), S. 125 ff.

[23] Zu diesem Programm vgl. IMF (1987), ferner *M. S. Khan / P. J. Montiel* (1989), S. 279-306.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Nach diesem Ansatz entstehen Zahlungsbilanzungleichgewichte immer dann, wenn das Geldangebot aus Inlandskrediten die Geldnachfrage übersteigt bzw. wenn es zu einer starken Expansion der Zentralbankgeldmenge kommt. Unter den Bedingungen der Transformation ist das dann der Fall, wenn entweder die zu Beginn der Transformation noch nicht unabhängige Zentralbank Budgetdefizite finanziert oder wenn über die noch immer staatlichen Geschäftsbanken Staatsunternehmen unterstützt werden. Der daraus resultierende Geldangebotsüberschuß setzt dann die Zentralbank unter Druck, die Inlandswährung gegen harte Devisen einzutauschen. Da die Zentralbank nicht die flexiblen Wechselkursen entsprechende Möglichkeit hat, das Zahlungsbilanzgleichgewicht durch Abwertung der weichen Inlandswährung herbeizuführen, führt ihre Intervention zu einer schnellen Erschöpfung ihrer Devisenreserven.

Wird die Gefahr solcher Prozesse antizipiert, so läßt sich die übermäßige Geldschöpfung durch die Zentralbank begrenzen, indem die Wechselkursfixierung als Disziplinierungsmaßnahme herangezogen wird. Die Zentralbankpolitik unterliegt nunmehr dem Primat des Zahlungsbilanzausgleichs. Die Zentralbank wird gewisssermaßen zum Vollzugsorgan des Instituts fixer Wechselkurse, das beim Abfluß von Devisenreserven verpflichtet ist, die inländische Geldmenge anzupassen, d.h. die inländische Geldschöpfungskomponente (Kredite) zu reduzieren.[24]

Für die Einführung des neuen Wechselkurssystems in der Tschechoslowakei war es erforderlich, zunächst das Ausgangsniveau des nominellen Ankers sowie die Zusammensetzung des Währungskorbes zu bestimmen. Was die Zusammensetzung und Gewichtung einzelner Währungen im Währungskorb angeht, spielten sowohl wirtschaftliche als auch politische Überlegungen eine wichtige Rolle. Aufgrund der Entwicklung nach dem politischen Umbruch im Jahre 1989 war damit zu rechnen, daß sich die Gewichte der Handelspartner während der Transformation ändern würden; und gerade diese Veränderungen waren für die Bestimmung des Währungskorbs entscheidend. Seit dem 28. Dezember 1990 bzw. Juni 1991 galt folgende Zusammensetzung des Währungskorbs: Deutsche Mark 45,52%, US-Dollar 31,34%, Österreichischer Schilling 12,35%, Schweizer Franken 6,55% und Pfund Sterling 4,24%.[25]

Obwohl die ursprüngliche Gewichtung des Dollar im Währungskorb der Behauptung von Weber entsprach,[26] wonach die ehemalige „Dollarisierung" der osteuropäischen Wirtschaften den Entscheid über die Zusammensetzung des Währungskorbs mitgeprägt habe, wurden sowohl Gewichte als auch Zusammensetzung des Währungskorbes bald den neuen Entwicklungen im Au-

[24] Vgl. *H. Herr* (1993), S. 37.
[25] Vgl. *J. Zahradník* (1991), S. 223.
[26] Vgl. *R. L. Weber* (1995), S. 13.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ßenhandel angepaßt. Die erste Veränderung des Währungskorbes wurde am 2. Januar 1992 vollzogen, indem das britische Pfund aus dem Währungskorb herausgenommen und durch den französischen Franc ersetzt wurde. Die Gewichtung der D-Mark wurde zugunsten des US-Dollar reduziert, da das Handelsvolumen auf US-Dollarbasis gestiegen war.

Da es zu diesem Zeitpunkt schwierig war, die auf den Devisenmarkt einwirkenden Kräfte und die weitere Entwicklung des Preisniveaus einzuschätzen, wurde der Ausgangskurs der Krone eher niedrig festgesetzt. Mit der gewählten Wechselkurshöhe wurde eine nominelle Unterbewertung der Inlandswährung angestrebt, um vor allem dem hohen Importbedarf und der niedrigen Exportfähigkeit entgegenzuwirken und den Kapitalimport anzuheizen. Der nominelle Wechselkurs, der sich aus der letzten Abwertung der Krone im Dezember 1990 ergab und 28 Kčs/US$ betrug, schien eine ausreichende Unterbewertung der Krone zu gewährleisten, so daß im Januar 1991 keine weitere Abwertung erforderlich war. Die Währungsverankerung erfolgte somit zu einem Devisenkurs, welcher weit von jenem entfernt war, der sich aus der Kaufkraftparitätentheorie ergeben hätte.[27]

Die Schlüsselrolle bei der Währungsverankerung spielte weniger die Entscheidung zugunsten des nominalen statt des realen Ankers als vielmehr die Wahl des nominalen Ausgangskurses. Die Abwertungsrate gewährleistete den notwendigen Spielraum für den allmählichen Anstieg des realen effektiven Wechselkurses, so daß der nominelle Wechselkurs ohne eine weitere Abwertung jahrelang stabil gehalten werden konnte. Solche Stabilität des Devisenkurses wirkte sich positiv auf den weiteren Verlauf der Transformation aus. Die Wechselkurspolitik in der ČSFR, die auf die Stabilisierung des Devisenkurses ausgerichtet war, kann somit als erfolgreich beurteilt werden.

In der Transformationsliteratur herrscht keine Übereinstimmung hinsichtlich der Wahl eines optimalen Wechselkurssystems.[28] Für kleine Länder wie die Tschechoslowakei mit einem hohen Außenhandelsanteil am gesamten Bruttosozialprodukt schien jedoch das System fixer Wechselkurse besonders geeignet.[29] Dieses Wechselkurssystem wurde weniger aufgrund besonderer Vorteile gewählt als vielmehr zur Vermeidung der Nachteile eines Floating.

Das System flexibler Wechselkurse wäre zwar eine marktwirtschaftliche Lösung gewesen, hätte jedoch unter den Bedingungen des Übergangssystems mit überwiegend staatlichem Eigentum, heftigen Preisanpassungsprozessen und

---

[27] Dieser Kurs wurde auf lediglich 10 Kčs/1 US$ zu diesem Zeitpunkt geschätzt. Vgl. *O. Dědek* (1991), S. 888.

[28] Vgl. Z. B. *M. Falk / N. Funke* (1993), S. 186ff., ferner *N. Funke* (1993), S. 337 ff. oder auch *P. Kalmbach* (1994), S. 109-120.

[29] Vgl. *M. Hrnčíř / J. Klacek* (1991), S. 30 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

institutionellen Mängeln keine Erfolgschance gehabt. Zum damaligen Zeitpunkt war dieses Wechselkurssystem für die ČSFR ungeeignet, weil die häufigen Kursausschläge eine destabilisierende Wirkung auf die Wirtschaft gehabt hätten.[30]

Floating war für die ČSFR auch angesichts der mangelhaften Devisen- und Kapitalmärkte nicht zu empfehlen. Angesichts der systembedingten Unterentwicklung dieser Märkte war zu befürchten, daß die hohen Wechselkursschwankungen den Außenhandel stark beeinträchtigen würden. Diese Schwankungen hätten zudem erhebliche Verzerrungen in den Preisinformationen und drastische Fehlallokationen zur Folge gehabt. Verschiedene Wechselkurssysteme unterscheiden sich durch die Signale, die sie an die Wirtschaft aussenden. In der ČSFR, die sich als kleine Volkswirtschaft gerade dem Ausland öffnete und sich damit den unterschiedlichen Wechselkurssystemen aussetzte, spielten die Erwartungen der Wirtschaft eine große Rolle.

Es ist schwierig, die von der Fixierung der Wechselkurse ausgehende Wirkung in einer Transformationswirtschaft empirisch nachzuweisen. Im Falle der ČSFR bietet sich der Vergleich der Inflationsraten mit denen in Ungarn und Polen an, die einen anderen Weg wählten und nicht einen stabilen Wechselkurs anstrebten, sondern statt dessen eine Politik kleinerer, aber stetiger Abwertungen verfolgten. Da sich die tschechoslowakische Wirtschaft zu Beginn der Transformation auf eine vergleichsweise hohe makroökonomische Stabilität stützen konnte und die Regierung der Stabilisierungspolitik von Anfang an höchste Priorität eingeräumt hatte, kann man die Wirkung der gewählten Wechselkurspolitik nicht alleine aus den Inflationsraten erklären. Dennoch läßt sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem gewählten Wechselkurssystem und der Preisniveaustabilität nachweisen.

Entscheidend für die Glaubwürdigkeit des Wechselkursankers war die Auswahl des anfänglichen nominalen Wechselkurses. Der nominale Kurs mußte Raum lassen für ein kontinuierliches Steigen des realen Wechselkurses, um weitere Abwertungen zu vermeiden. Die Fixierung der Krone auf dem Niveau 28 Kčs/US$ konnte aufgrund der unerwartet günstigen Entwicklung der Devisenzuflüsse einige Jahre unverändert beibehalten werden. Änderungen des Wechselkursniveaus spiegelten nur die Kursentwicklung von Währungen im Währungskorb wider. Die Sensibilität der Transformationswirtschaft gegenüber Veränderungen der Wechselkurse im Währungskorb erwies sich als gering, was für alle Transformationsökonomien typisch ist. Zum anderen war aber auch der Druck des Niveaus ausländischer Wechselkurse und ausländischer Wechselkurssysteme auf die tschechoslowakische Währung gering.

---

[30] Vgl. *M. Hrnčíř* (1994), S. 79.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mit Hilfe der Stabilisierung des Devisenkurses konnte der Prozeß schneller Preisniveauerhöhungen verlangsamt werden. In dieser Phase der Transformation war die Preisniveaustabilität gefährdet durch die Erwartung weiterer Abwertungen, durch den zunehmenden Lohndruck sowie den steigenden Kreditbedarf der Wirtschaft. Des weiteren war sie auch die unausweichliche Folge der Preisliberalisierung. Die Fixierung des Wechselkurses erzeugte den notwendigen Stabilisierungsdruck auf die inländische Geld- und Fiskalpolitik. Da Regierung und Zentralbank gehalten waren, die monetären Bedingungen stets an den bestehenden Wechselkurs anzupassen, um Abwertungen zu vermeiden, konnten nicht alle früheren Subventionierungen fortgesetzt und den noch staatlichen Unternehmen nicht mehr im früheren Maße weiche Budgetbeschränkungen gewährt werden.

Die Unterbewertung der Krone hatte zwar bei den Exporten Raum gelassen für steigende Preise. Aber die Exportorientierung auf Länder mit höherem Wettbewerbsniveau zwang die heimischen Unternehmen, den Preisanstieg in Grenzen zu halten. Dies übte einen Preisankereffekt aus. Die stabilen Wechselkurse dienten nicht nur als Anker für die Preise importierter Güter, sondern über den Auslandswettbewerb auch für die Preise der Exportgüter.

Da sich die Unternehmen genötigt sahen, auf internationale Preisrelationen Rücksicht zu nehmen, war es zudem möglich, eine neue und rationale Preisstruktur zu finden. Mit der Wechselkursverankerung war also eine solide Basis für eine neue inländische Preisstruktur geschaffen.[31] Da eine ausgeprägte Steigerung des Preisniveaus verhindert werden konnte, war eine Anpassung an internationale Preisrelationen zu geringen Kosten möglich.

Die Stabilität des Wechselkurses trug auch dazu bei, das Vertrauen in die Inlandswährung und die geldpolitischen Instanzen zurückzugewinnen. Ein solches Vertrauen war gerade nach der Einführung der inneren Konvertibilität von großer Bedeutung. Es stimulierte zugleich den ausländischen Kapitalzufluß, der an sich keineswegs leicht zu sichern war, und zwar wegen der mangelnden Beteiligung der ČSFR an der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung und der vielen Unwägbarkeiten nach dem politischen Umbruch.

Wechselkurspolitik wie auch Lohndisziplinierung in der ČSFR waren mit der Absicht verbunden, in der Übergangsphase der Transformation für die Wirtschaft zwei Polster zur Abfederung negativer Folgen der wirtschaftlichen Umgestaltung zu schaffen.[32] Den heimischen Unternehmen sollte ein ausreichender Preiswettbewerb ermöglicht werden, um ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zumindest vorübergehend zu fördern. Aufgrund der anfänglichen Qualitätsmängel war diese sehr niedrig und stellte kurzfristig ein unlösba-

---

[31] Vgl. *S. Janáčková* (1994b), S. 23.

[32] Vgl. *V. Klaus* (1994b), S. 309.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

res Problem dar. Dieses Ziel der Wechselkurspolitik für das Jahr 1991 wurde erreicht: Die Unterbewertung der Krone wirkte als Exportprämie und hatte eine schnellere Umorientierung der Außenhandelsbeziehungen von den osteuropäischen auf die westlichen Länder zur Folge.

Die unterbewertete und stabile Währung wirkte sich zugleich fördernd auf die Direktinvestitionen in konvertiblen Währungen aus, die von ca. 3,2 Mrd. im Jahre 1990 auf 17,9 Mrd. Kčs im Jahre 1991 angestiegen waren.[33] Das Auslandsengagement ließ positive Auswirkungen auf die Beschleunigung der Privatisierung und auch die Umstrukturierung der Wirtschaft erwarten. Nur einige Kritiker äußerten die Befürchtung, der Kapitalimport sei künstlich angeheizt und führe zum Ausverkauf des heimischen Produktionsvermögens.[34]

Die festgelegte Wechselkurshöhe konnte fast zwei Jahre lang beibehalten werden und führte im Jahre 1991 zu einem Handelsbilanzüberschuß. Da die inländische Inflationsrate indessen jene der Länder des Währungskorbs bald überstieg, kam es zu einer realen Aufwertung der Inlandswährung mit der Folge, daß die Drosselung der Importe ebenso nachließ wie die Stimulierung des inländischen Exportangebots. Die reale Aufwertung der Inlandswährung war jedoch nicht aufzuhalten, da die Erhöhung des Preisniveaus zum großen Teil transformationsbedingt war.

Wenn es für die Stabilisierung der nominellen Variablen eines makroökonomischen Systems notwendig ist, eine der Variablen - Geldmenge, Zinssatz, Löhne oder Wechselkurs - exogen vorzugeben, dann gilt dies in besonderem Maße für eine Transformationswirtschaft. Langfristig ist eine solche Fixierung zwar sinnlos. Während des Systemwandels ist sie jedoch aufgrund der vielen durch die Liberalisierung ausgelösten Suchprozesse erforderlich. Sowohl Zinssätze als auch Preise und Löhne suchten noch ihr Gleichgewichtsniveau, von dem sie sich systembedingt entfernt hatten.

Um die Liberalisierung der Wirtschaft zu gewährleisten, mußte ein Fixpunkt geschaffen werden, und es zeigte sich, daß der Wechselkurs als nomineller Anker tatsächlich wirksam war. Den Export- und Importunternehmen wurde eine feste Kalkulationsgrundlage gegeben - stabile Parameter in einem sonst instabilen Parameterumfeld. Während der Transformationsperiode verändern sich die Preisrelationen stark, und der Inflationsdruck ist hoch. Die Inlandspreise befinden sich in einem Entdeckungsprozeß,[35] und durch den Wechselkursanker werden die transformationsbedingten Preisunsicherheiten gemildert.

---

[33] Vgl. Statistická ročenka ČR 1993, Tab. 6-32, S. 142.

[34] Vgl. Z. B. *M. Matějka* (1992) oder *V. Komárek a. kol* (1991).

[35] Vgl. *R. L. Weber* (1995), S. 236.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Es war zwar davon auszugehen, daß die Vorteile des nominellen Wechselkursankers nicht von Dauer sind, aber noch im Jahre 1995 hielt Klaus die Änderung des Wechselkurssystems für nicht erforderlich, weil „der Vorteil des fixen nominalen Wechselkurses bislang deutlich seine Nachteilen überwiegt".[36]

II. Die Außenhandelspolitik

In der Transformation hat die Außenhandelspolitik zwei miteinander verbundene Aufgaben. Nach innen muß sie durch weitgehende Außenhandelsliberalisierung die übrigen Liberalisierungsmaßnahmen unterstützen, während sie nach außen der Umorientierung des Außenhandels von den weichen Märkten Osteuropas auf die harten Märkte der entwickelten Marktwirtschaften dienen soll, wie sie von allen Transformationsländern angestrebt wird. Die erste Aufgabe ist kurzfristiger Natur und hat dennoch in der Transformation eine enorme Bedeutung. Demgegenüber kann die zweite Aufgabe nur längerfristig gelöst werden. Für die künftige Wirtschaftsentwicklung ist sie jedoch von entscheidender Bedeutung.

1. Der Zwang zur Liberalisierung des Außenhandels

Der Außenhandel stellte den einzigen Reformbereich dar, bei dem sogar einige Anhänger der radikalen Transformation ein graduelles Vorgehen befürworteten. So sollte nach Kornai die Umorientierung der Handelsströme von den weichen östlichen auf die harten westlichen Märkte behutsam und allmählich erfolgen, um Produktionseinbrüche zu vermeiden.[37] Die Entwicklung des internen RGW-Handels zwang jedoch alle Regierungen zu einem wesentlich radikaleren Vorgehen.

Obwohl die Liberalisierung des Außenhandels in weniger entwickelten Volkswirtschaften gewöhnlich einen langandauernden Prozeß darstellt - es ist sogar denkbar, daß einer Öffnung der Wirtschaft zunächst ein weitgehender Protektionismus vorausgeht[38] -, verlief die Außenhandelsliberalisierung in Osteuropa außerordentlich schnell, wenn man sie etwa mit jener in Israel, Argentinien, der Türkei oder Chile vergleicht.[39] Diese Schnelligkeit hatte einen

---

[36] *V. Klaus* (1995), S. 13. Gegensätzliche Meinung vertritt z. B. *Dědek*, vgl. *O. Dědek* (1993), S. 45 f.

[37] Vgl. *J. Kornai* (1990b), S. 166 f.

[38] Zu Handhabung der Außenhandelsliberalisierung in den Entwicklungs- und den Schwellenländer vgl. *S. Edwards* (1991), *S. Edwards* (1992), S. 139 ff.

[39] Vgl. *J. Gács* (1994), S. 124 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

klaren politischen Hintergrund. Es war die politische Wende in Osteuropa, welche die notwendigen Rahmenbedingungen für die Öffnung der Volkswirtschaften den westlichen Ländern gegenüber schuf. Zugleich leitete sie den Niedergang des internen RGW-Handels ein, so daß es zur weitgehenden Öffnung der RGW-Wirtschaften keine Alternative mehr gab.

Der Zwang zur Liberalisierung des Außenhandels folgte zum einen aus dem Erfordernis, den notwendigen und lange Zeit versäumten Strukturwandel nunmehr zügig zu verfolgen. Zum anderen war er transformationsbedingt. Um die ökonomischen Reformen während der Transformation erfolgreich in Angriff nehmen zu können, war eine Liberalisierung des Außenhandels unabdingbar. Nach Havrylyshyn und Tarr[40] liegt die Rolle der Außenhandelsliberalisierung für die Transformation generell darin, daß sich in der Wirtschaft eine rationale Preisstruktur durchsetzt, daß sich ferner der Wettbewerbsdruck auf die ineffizienten heimischen Monopolunternehmen erhöht und sich schließlich auch die technologische Rückständigkeit verringert.

Die erste Aufgabe der Außenhandelsliberalisierung im Transformationsprozeß ist die Herausbildung einer rationalen Preisstruktur in der Wirtschaft. Durch die Liberalisierung des Außenhandels kommt es zur Angleichung der Binnenpreise an die Weltmarktpreise. Die simultane Außenhandels- und Preisliberalisierung zwingt die Wirtschaft, bei der Preisbildung die Preisrelationen auf dem Weltmarkt zu respektieren.[41] Setzt sich eine rationale Preisstruktur in der Wirtschaft durch oder wird die überkommene Verzerrung der inländischen Preise beseitigt, lassen sich weitere Fehlallokationen von Resourcen vermeiden.

Die tschechoslowakischen Unternehmen waren im Zuge der Liberalisierung des Außenhandels gezwungen, sich bei ihren Investitionsentscheidungen an Weltmarktpreisen zu orientieren. Die Angleichung der Binnenmarktpreise an die Weltmarktpreise führte zu einer korrekten Bewertung der Faktorkosten, was eine Verbesserung der Ressourcenallokation erwarten ließ. Denn eine korrekte Bewertung der Faktorkosten macht die korrekte Bewertung der heimischen Produktion möglich und deckt somit die tatsächliche Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf.[42] Als vorteilhaft erwies sich in der Tschechoslowakei die Fixierung des nominalen Wechselkurses, welche die Anpassung der heimischen Preisstruktur an die Erfordernisse des Weltmarkts begünstigte und als Orientierung bei der Erwartungsbildung der Akteure diente.[43]

Die zweite Aufgabe der Außenhandelsliberalisierung im Transformationsprozeß bestand in der Erhöhung des Wettbewerbsdrucks auf ineffiziente heimi-

---

[40] Vgl. *O. Havrylyshyn / D. Tarr* (1991), S. 270.

[41] Vgl. *W. Krelle* (1992), S. 237.

[42] Vgl. *W. Kostrzewa / P. Nunnenkamp / H. Schmieding* (1990), S. 212 ff.

[43] Vgl. *V. Jindra* (1993), S. 339.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sche Monopolunternehmen. Die Weltmarktpreise wirkten in der Transformationsökonomie wie extern vorgegebene Höchstpreise für die heimischen Unternehmen, und die Grenzkosten der Inlandsproduktion mußten sich ihnen angleichen.[44] Diese kurzfristige Wirkung der Außenhandelsliberalisierung ist während der Transformationsperiode, in welcher die heimischen Monopolbetriebe zum Ausnutzen ihrer Preissetzungsmacht tendieren, von großer Bedeutung. Gerade zu einer Zeit, in der Gesetze erst ausgearbeitet werden und Kontrollmechanismen noch wirkungslos sind, bietet der Wettbewerbsdruck von außen, zumindest für handelbare Güter, das wirksamste Instrument zur Unterbindung des Mißbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung.

In einer kleinen Volkswirtschaft wie der Tschechoslowakei stellte die Zulassung ausländischer Konkurrenz das wirksamste Instrument der Antimonopolpolitik dar.[45] Der tschechische Transformationsweg wurde geprägt von der Entscheidung, die Liberalisierung des Außenhandels in das Initial-Reformpaket aufzunehmen. Aufgrund der räumlichen Nähe zu den westlichen Industrieländern war der Einfluß der Weltmarktpreise auf den tschechoslowakischen Märkten besonders hoch, so daß viele heimische Monopolunternehmen schlagartig entmachtet wurden.

Auf der Importseite wirkte sich die Liberalisierung des Außenhandels stärker aus. Sobald in der Tschechoslowakei für die Nachfrage die jahrelang nicht vorhandene Möglichkeit entstand, heimische Güter durch importierte zu substituieren, stieg - trotz der Währungsabwertung und dem schnellen Preisanstieg bei westlichen Gütern - das gesamte Importvolumen,[46] so daß die inländischen Anbieter zunehmend unter einen hohen Wettbewerbsdruck gerieten.

Grund für die Bevorzugung westlicher Güter war dabei nicht alleine deren höhere Qualität, ihr Bekanntheitsgrad und die bessere Werbung. Eine wichtige Rolle spielten auch die besseren Zahlungsbedingungen, welche die westlichen Firmen ihren Kunden anbieten konnten. Während heimische Unternehmen mit Liquiditätsproblemen zu kämpften hatten und bei Lieferung auf Barzahlung angewiesen waren, konnten westliche Unternehmen ihren Kunden längerfristige Lieferkredite einräumen.[47]

Eine uneingeschränkte und mit Währungskonvertibilität verbundene Importliberalisierung ist nach Kornai jedoch nur dann sinnvoll, wenn die Staatsbetriebe zugleich harten Budgetbeschränkungen unterworfen werden.[48] Staatsbetriebe mit weichen Budgets entfalten so lange einen unstillbaren Hunger

---

[44] Vgl. *O. Havrylyshyn / D. Tarr* (1991), S. 289, Anm. 8.
[45] Vgl. *O. Havrylyshyn / D. Tarr* (1991), S. 274.
[46] Vgl. Czech Statistical Office (1994), S. A 16, Tab. 14.
[47] Vgl. *J. Sereghyová* (1993), S. 148.
[48] Vgl. *J. Kornai* (1990), S. 156.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nach Devisenkrediten, wie die Tilgung in heimischer Währung leicht zu besorgen ist. Damit gefährden solche Kredite die gesamtwirtschaftliche Stabilität. Deshalb kann sich die Außenhandelsliberalisierung positiv auswirken nur dann, wenn die Fiskalpolitik mit ihren Stabilisierungsbemühungen erfolgreich ist oder die Importneigung der großen Staatsbetriebe reguliert wird. Wo dies nicht gelingt, muß der Zugang der Staatsunternehmen zu Devisen erschwert werden.

Dritte Aufgabe der Außenhandelsliberalisierung im Transformationsprozeß ist das Verringern der technologischen Rückständigkeit. Sie kann nur bei weitgehender Öffnung der Wirtschaft gelingen. Die erheblichen Qualitätsrückstände und Technologielücken eines früheren RGW-Landes zu überwinden ist nur durch Importe hochwertiger Investitionsgüter und durch Technologietransfer möglich. Daher war die Liberalisierung des Außenhandels darauf auszurichten, Direktinvestitionen aus westlichen Ländern zu erleichtern.

Gleichwohl wäre es ein Fehler, die Erfolge einzelner Länder in der wirtschaftlichen Umgestaltung lediglich am Volumen ausländischer Direktinvestitionen zu messen. Die Förderung solcher Investitionen darf sich nicht auf spektakuläre *joint ventures* beschränken, wie sie in der Anfangsphase der Transformation zwischen einigen westlichen und tschechischen oder slowakischen Unternehmen entstanden. Solche joint ventures während der Transformation sind aus wettbewerbspolitischer Sicht umstritten, weil der westliche Partner in dieser Phase versucht ist, die osteuropäische Regierung zu politischen Zugeständnissen zu nötigen, wie etwa zu Einfuhrzöllen oder Kontingenten.[49] Volkswirtschaftlich wünschenswert sind vielmehr die breite Eingliederung der heimischen Wirtschaft in die internationale Arbeitsteilung sowie internationale Kapitalströme. Denn ohne innovative Technologien, die in der Regel alle osteuropäischen Volkswirtschaften importieren mußten, war eine Wachstumsphase nach der Umgestaltungskrise unerreichbar.

2. Abbau von Handelshemmnissen

Voraussetzung einer Liberalisierung des Außenhandels waren zwei weitere Reformmaßnahmen: die Deregulierung des Außenhandels und der Abbau von Handelshemmnissen. Zu Beginn der Transformation war das Außenhandelssystem durch einen sehr hohen Regulierungsgrad sowie ein hohes Maß an Protektionismus gekennzeichnet. Bis zum politischen Umbruch war der Tschechoslowakei eine eigenständige Außenhandelspolitik aufgrund der Eingliederung

[49] Ein sehr bekanntes Beispiel der Kooperation zu Lasten des Wettbewerbs und der tschechischen Kunden ist die Zusammenarbeit zwischen den Autoherstellern Škoda Mladá Boleslav und Volkswagen AG, vgl. *B. Sander* (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Wirtschaft in den sowjetischen Block kaum möglich.[50] Eine deutliche Abkehr von der früheren passiven Außenhandelspolitik war notwendig. Deshalb hatte sich die erste postkommunistische Regierung bereits im Jahre 1990 „zur aktiven Rolle der Außenwirtschaftsbeziehungen als eines unmittelbaren Optimierungs- und Stimulierungsfaktors des Wirtschaftswachstums" bekannt[51].

Am Beginn der Transformation stand jede Regierung jedoch vor der Frage, wie weit die Öffnung der Wirtschaft gehen und wie schnell ihre Öffnung vollzogen werden sollte. Die Auswirkungen der Liberalisierungsmaßnahmen waren kaum voraussehbar, da die Marktstruktur zu diesem Zeitpunkt lediglich auf Gewerbefreiheit, nicht jedoch auf Wettbewerb und Dezentralisierung beruhte und die Angebotselastizität niedrig war. Dies wirkte sich bei der Suche nach einem optimalen Öffnungsgrad erschwerend aus.

Um die Unternehmen zu einer eigenständigen Produktions-, Investitions- und Absatzpolitik zu veranlassen, war neben der Privatisierung eine weitgehende und schnelle *Deregulierung des Außenhandels* unausweichlich. Eine weltmarktorientierte Eingliederung in die internationale Arbeitsteilung wäre ohne Anpassungen auf der Makro- und Mikroebene unmöglich gewesen. Um neue Auslandsmärkte erschließen zu können, mußten heimische Produzenten zahlreiche und kapitalaufwendige Anpassungen im Produktionsbereich vornehmen. Solange die Außenhandelskompetenzen jedoch bei den zentralen, staatlichen und auf Export oder Import spezialisierten Außenhandelsorganisationen lagen, konnten die Unternehmen auf das Wegbrechen der bisherigen Absatzmärkte nicht genügend flexibel reagieren.

Mit der *Deregulierung des Außenhandels* wurde in der Tschechoslowakei bereits im Jahre 1990 begonnen. Als gesetzliche Grundlage diente das Devisengesetz,[52] welches mit der Einführung eines neuen Zahlungsmechanismus im Außenhandel der ČSFR das frühere staatliche Außenhandelsmonopol[53] beseitigte. Die staatlichen Außenhandelsorganisationen, die sich bereits vor Beginn der Transformation in einem unanhaltbaren Auflösungsprozeß befanden, verloren damit ihre Legitimationsgrundlage. Die Außenhandelstätigkeiten waren zwar weiterhin genehmigungspflichtig[54] und unterlagen einigen Vorschriften.[55]

---

[50] Zu Grundzügen des Außenwirtschaftssystems in der sozialistischen Tschechoslowakei vgl. z.B. *J. Kosta* (1992), S. 5-13.

[51] Vgl. Szenario (1990), S. 3.

[52] Gesetz Nr. 528/1990 Sb.

[53] Das staatliche Außenhandelsmonopol war *staatlich* nur dem Namen nach. In Wirklichkeit handelte es sich um ein Monopol exekutiver Körperschaften und der Beamten des Außenwirtschaftsministeriums. Vgl. z.B. *M. Hrnčíř* (1991b), S. 7.

[54] Vgl. § 1 der VO des Föderalen Außenhandelsministeriums Nr. 533/1990 Sb., die am 26.11.1990 verabschiedet wurde und am 1.1.1991 in Kraft trat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mit Auflösung der Außenhandelsorganisationen fielen Außenhandelstätigkeiten jedoch vollständig in den Entscheidungsbereich der Unternehmen. Damit wurde die zentrale Lenkung des Außenhandels endgültig aufgegeben. Trotz anfänglicher Anpassungsschwierigkeiten der Unternehmen, die sich aus dem Wegfall des früheren Vermittlers ergaben, stellte die Dezentralisierung des Außenhandels einen wichtigen Transformationsschritt dar.

Die sozialistische Außenwirtschaftspolitik hatte sich durch ein hohes Maß an Protektionismus ausgezeichnet, der sich jedoch nicht in den durchweg niedrigen Zöllen widerspiegelte, sondern in nichttarifären, vor allem administrativen Handelshemnissen. Da diese eine nicht marktgerechte Schutzart darstellen, wäre es relativ einfach gewesen, sie durch hohe Zölle zu ersetzen. Die osteuropäischen Länder gingen jedoch einen anderen Weg. Im Rahmen des sog. *Big Bang* wurden die administrativen Handelshemnisse aufgehoben, während aber auf entsprechende Zollerhöhungen verzichtet wurde. Der Schutz der heimischen Wirtschaft sollte ausschließlich durch nominelle Unterbewertung der Inlandswährung erfolgen.

Wurde die Deregulierung des Außenhandels innerhalb weniger Monate vollzogen, so waren für den *Abbau von Handelshemnissen* mehrere Jahre vorgesehen.[56] Aufgrund der starken Abwertung der Inlandswährung wurde es aber möglich, bereits im Jahre 1990 die tarifären Handelshemnisse in vielen Bereichen und im hohen Ausmaß zu reduzieren. Schon die erste, zum 15. Juni 1990 durchgeführte Zollsenkung bei insgesamt 68 Güterkategorien deutet auf ein sehr radikales Vorgehen der Regierung hin.[57]

Der Zollsatz für Lebensmittel wurde von 45% auf 2%-8% gesenkt, für keramische Erzeugnisse von 39% auf 7%, für synthetische Stoffe von 70% auf 9%, für Textilgewebe von 70% auf 9%, für Schuhe von 12% auf 10%, für technisches Glas von 32% auf 15% und für Haushaltswaren von 19% auf 12%. Trotz zunehmender wirtschaftlicher Schwierigkeiten und einer nachlassenden Wirkung der Unterbewertung der Krone infolge der realen Aufwertung wurde der Abbau von Zöllen fortgesetzt.

---

[55] Z. B. das Gesetz Nr. 547/1990 Sb. „Über die Aus- und Einfuhr von bestimmten Gütern und Technologien", das am 5.12.1990 verabschiedet wurde und am 1.2.1991 in Kraft trat.

[56] Eine schlagartige Beseitigung der Handelshemnisse im Güterbereich hätte sicherlich, wie in der damaligen DDR, eine Bankrottwelle zu Folge.

[57] Die Verordnung Nr. 236/1990 Sb., die vom Föderalen Ministeriums für Außenhandel am 11.6.1990 verabschiedet wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die *tarifären Handelshemnisse* konnten in hohem Maße abgebaut werden, weil die im Vorjahr durchgeführte Abwertung der Krone für den Schutz heimischer Produzenten sorgte. Diese Strategie stieß auf heftige Kritik der Gegner einer radikalen Transformation. Sie argumentierten, ein flächendeckender Schutz durch nominelle Unterbewertung der Inlandswährung verschlechtere lediglich die Exportstruktur. Die Währungspolitik habe ausschließlich den Export von Produkten mit niedriger Fertigungstiefe begünstigt, wie von Rohstoffen und Vorprodukten.

Im Bereich der *nichttarifären Handelshemnisse* verhielt sich die tschechoslowakische Regierung im Vergleich zu einigen anderen Reformländern, wie etwa der Ukraine oder Weißrußland,[58] sehr zurückhaltend. Schon zu Beginn der Transformation war die tschechoslowakische Regierung im Zuge der Assoziierungsabkommen mit der EG gezwungen, einige Anpassungen an die in der EG gültigen Normen vorzunehmen.[59]

Seit 1990 war die Ausübung einer Außenhandelstätigkeit für Inländer grundsätzlich frei, vor allem gegenüber Ländern mit konvertibler Währung. Für den Außenhandel gegenüber nichtkonvertiblen Währungen galt weiterhin eine Genehmigungspflicht, die jedoch schrittweise abgeschafft wurde. Seit dem 1. Juli 1990 unterlagen bei der Einfuhr lediglich vier Güterarten - Erdöl und Rüstungserzeugnisse - und bei der Ausfuhr ca. 200 Güterarten der Genehmigungspflicht.[60] Mit der neuen Verordnung, die am 15. Januar 1991 in Kraft trat, fiel die Genehmigungspflicht bei weiteren 100 Exportgütern weg,[61] und bei einigen Gütern galt sie nur für bestimmte Länder.[62] Diesem länderdifferenzierten Vorgehen bei der Vergabe von Ausfuhrgenehmigung lagen Vereinbarungen zugrunde, die im Textilbereich mit Norwegen, den USA, mit Kanada und der EU geschlossen wurden.

---

[58] In beiden Ländern herrschen etwa im Bereich der technischen Zulassungen noch im Jahre 1996 strenge Vorschriften. Das Eröffnen eines Zulassungsverfahren beispielsweise für Wasser- und Wärmezähler erfordert die vorherige Zustimmung des Industrieministeriums, des Ministeriums der Wohnungs- und Komunalwirtschaft sowie des Energieeinsparungskomitees; in der Ukraine ist sogar die Zustimmung einer zu diesem Zweck beim Kabinett der Minister errichteten Komission erforderlich.

[59] Vgl. *S. Tikal* (1992), S. 24.

[60] Vgl. Beilage Nr. 1 und 2 der VO des Föderalen Außenhandelsministeriums Nr. 266/1990 Sb.

[61] Vgl. Beilage Nr. 2 der VO des Föderalen Außenhandelsministeriums Nr. 8/1991 Sb.

[62] Vgl. Beilage Nr. 3 der VO des Föderalen Außenhandelsministeriums Nr. 8/1991 Sb.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tarifäre wie auch nichttarifäre Handelshemnisse wurden in den Jahren 1990 und 1991 schrittweise abgebaut, womit bereits in der frühen Phase der Transformation eine weitgehende Öffnung der Wirtschaft vollzogen wurde. Der Liberalisierung der Importe in die Tschechoslowakei stand jedoch ein um sich greifender Protektionismus der westlichen und insbesondere der EU-Länder gegenüber. Dieser gehörte zu den größten Hindernissen des Transformationsprozesses. Der Nutzen aus der Öffnung einer Wirtschaft ist naturgemäß um so höher und die Kosten der Transformation sind um so niedriger, je offener der Integrationsprozeß seitens der EU gestaltet wird. Wird ein rascher Integrationsprozeß Osteuropas in die EU wegen wirtschaftliche Widerstände in westlichen Industrieländern behindert, so ergeben sich für die Reformländer höhere Kosten des Umgestaltungsprozesses, während der Nutzen für die Bevölkerung geringer ausfällt.[63]

In der Tschechoslowakei wurden die Märkte rasch freigegeben. Demgegenüber öffneten die EU-Länder ihre Märkte nur sehr zögernd. Da diese Länder ein natürlicher Handelspartner der ostmitteleuropäischen Staaten sind, kommt ihrer Haltung eine besondere Bedeutung zu. Die EU schloß zwar mit den meisten Reformstaaten ein Assoziierungsabkommen,[64] das deren späteren EU-Beitritt vorbereiten sollte. Gleichzeitig versuchte sie jedoch, den Zugang zum europäischen Binnenmarkt durch Einfuhrzölle und Kontingente für bestimmte Güter zu erschweren.[65]

Als am 4. Oktober 1993 der Assoziierungsvertrag zwischen der EU und der ČR ratifiziert wurde, war der erste Schritt zur Annäherung der ČR an die westliche Grupppierung vollzogen. Die Assoziierungsabkommen der EU mit der ČSFR, mit Polen, Ungarn, Rumänien und Bulgarien sind für die asoziierten Länder zweifellos günstig. Dennoch trafen die restriktiven Regelungen in den Bereichen der Stahl-, Textil- und Agrarwirtschaft diese Länder hart. Es handelte sich gerade um jene Bereiche, in denen die meisten osteuropäischen Staaten am ehesten wettbewerbsfähig waren.

Wiederholt forderten Reformpolitiker aus allen osteuropäischen Ländern einen besseren Zugang zu den EU-Märkten und beklagten die Abwehrhaltung westlicher Volkswirtschaften als größtes Transformationshindernis.[66] Diese

---

[63] Vgl. *P. B. Kenen* (1992), S. 433.

[64] Der Assozierungsvertrag der EU mit der ČSFR wurde am 16. Dezember 1991 unterzeichnet.

[65] Vgl. *J. Stehn* (1994), S. 198 ff.

[66] Im Vergleich mit Nachkriegsdeutschland treffen die osteuropäischen Reformländer auf eine protektionistische Haltung der Industrieländer. Vgl. *K.H. Oppenländer*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kritik war verständlich. Nachdem die postkommunistischen Länder ihre wechselseitigen Absatzmöglichkeiten verloren hatten und nach neuen Märkten im Westen suchten, stießen sie dort auf starke protektionistische Tendenzen.

Es ist fraglich, ob die wirtschaftliche Lage der EU-Länder durch Importe aus Osteuropa ernsthaft bedroht werden könnte.[67] Der tschechoslowakische Reformpolitiker Klaus konnte das Argument der „tiefen" Rezession westlicher Volkswirtschaften nicht akzeptieren, nachdem sein Land sogar einen zweistelligen Produktionsrückgang hingenommen und dennoch seine Importe liberalisiert hatte. Trotz aller Hindernisse hielt die tschechische Regierung an ihrem erklärten Ziel fest, den Konsumenten im eigenen Land durch Außenhandelsliberalisierung die größtmögliche Wahl zwischen einheimischen und importierten Auslandsgütern zu ermöglichen. Diese Haltung der Regierung erforderte eine starke Widerstandskraft gegenüber den organisierten Interessen, die auf einem hohen Schutz der heimischen Märkte bestanden.

3. Von weichen zu harten Auslandsmärkten

Nach dem Zweiten Weltkrieg war in der Tschechoslowakei der Grad der Eingliederung in die Weltwirtschaft kontinuierlich gesunken. Zudem war die Außenhandelsstruktur der ČSFR zu Beginn der Transformation durch niedrige regionale Diversifikation und einen geringen Anteil nichtsozialistischer Länder gekennzeichnet.[68] Die Außenhandelsbeziehungen hatten sich vor allem auf die RGW-Länder und insbesondere die damalige Sowjetunion konzentriert.[69] Das Gesamtvolumen des Außenhandels mit westlichen Ländern war ausgesprochen niedrig: Der Anteil der Tschechoslowakei am gesamten Außenhandelsvolumen der EG-Länder betrug etwa 0,2% und an dem der EFTA-Länder etwa 0,5%, wie aus Tabelle 13 folgt.

(1992), S. 44 f., ähnlich wies *Klaus* mehrmals darauf hin, daß die Tschechoslowakei sehr unter dem künstlich erschwerten Zugang auf westeuropäischen Markt leidet, vgl. *V. Klaus* (1994a), 171.

[67] Im Stahlbereich z. B. betragen die gesamten EU-Einfuhren aus Osteuropa nur 6% des gesamten Marktvolumens. Vgl. *J. Stehn* (1994), S. 201.

[68] Zur regionalen Struktur des tschechoslowakischen Außenhandels seit den 80er Jahren vgl. z. B *M. Landesmann / A. Nešporová / I. Szekely* (1991), S. 64 ff., ferner *J. Kosta* (1992), S. 6 f.

[69] Zusammen mit Bulgarien war die Tschechoslowakei das RGW-Land mit höchster Anbindung an die damalige Sowjetunion, vgl. *K. Zeman a kol.* (1990), S. 63 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 13

Entwicklung des Anteils der Tschechoslowakei am Außenhandel der EG und der EFTA

Jahr	Anteil der Tschechoslowakei am Gesamtwolumen der			
	Importe der EG	Exporte der EG	Importe der EFTA	Exporte der EFTA
1970	0,38	0,49	0,69	0,83
1980	0,28	0,28	0,62	0,51
1985	0,26	0,23	0,60	0,43
1989	0,24	0,23	0,47	0,44

Quelle: S. Tikal (1991) S. 894.

Der Außenhandel der „verbrüderten Länder" unterlag de facto einer zentralen Steuerung, welche die RGW-Länder in ein Abhängigkeitsverhältnis von der Sowjetunion versetzte. Dem gegenseitigen Gütertausch lagen Prinizipien zugrunde, die eindeutig die Sowjetunion bevorzugten.[70] Die autarke Wirtschaftspolitik, die geringe Teilnahme an der Weltwirtschaft, deren Spielregeln nicht übernommen wurden, führten zu einer einseitigen importinduzierten Abhängigkeit des Landes.

Da zudem der Export in die westlichen Länder überwiegend zur Finanzierung der wichtigsten Importe diente, konnte sich keine auf komparativen Vorteilen beruhende Spezialisierung herausbilden, und irrationale Spezialisierungen entstanden. Zu dieser Deformation hatte im übrigen die Strategie der damaligen Sowjetunion beigetragen, aus der Tschechoslowakei die „Schmiede" Osteuropas zu bilden.[71] Bei den Exporten dominierten Erzeugnisse der Schwerindustrie, bei den Importen Rohstoffe.

Während der Transformation fielen in der ČSFR die grundlegenden außenhandelspolitischen Entscheidungen gerade in jene Zeit, als sich die Binnenwirtschaft mit den Folgen der Auflösung der damaligen Sowjetunion und des RGW abfinden mußte. Als eine schon vor Auflösung der Föderation sehr kleine Volkswirtschaft war die ČSFR den weltwirtschaftlichen Entwicklungen stets

[70] Diese Asymmetrie in den gegenseitigen Handelsbeziehungen der Tschechoslowakei und der Sowjetunion belegt die Redewendung „teilen lieber halb und halb, als brüderlich", die in der Tschechoslowakei weit verbreitet war.

[71] Zur Warenstruktur des tschechoslowakischen Außenhandels seit den 80er Jahren vgl. z. B. *M. Landesmann / A. Nešporová / I. Szekely* (1991), S. 65 f., ferner *K. Zeman a kol.* (1990), S. 63 f. oder *J. Kosta* (1992), S. 7 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

im erheblichen Maße ausgesetzt;[72] und der Desintegrationsprozeß in den RGW-Ländern wirkte sich auf die tschechoslowakische Außenwirtschaft negativ aus. Gleichzeitig gab er jedoch den entscheidenden Impuls zu der von der ČSFR ohnehin angestrebten Umorientierung von den weichen osteuropäischen auf die harten westeuropäischen Märkte.

Infolge der politischen und wirtschaftlichen Desintegration der früheren Ostblockstaaten durch die Auflösung von Warschauer Pakt und RGW-System drohte ein politisches und wirtschaftliches Vakuum, das nur durch eine schnelle Anbindung der Wirtschaft an die westlichen Länder zu verhindern war. Die osteuropäischen Staaten hätten ihren gegenseitigen Handel zwar durch die Gründung neuer Institutionen der regionalen Zusammenarbeit fördern können, hatten dazu aber nur wenig Neigung. Sie standen allen Formen der Zusammenarbeit ablehnend gegenüber, die sie nur in Ansätzen an das frühere RGW-System erinnert hätten.

Auch die später erfolgte Gründung der regionalen Freihandelszone CEFTA, an der sich Tschechien, Ungarn, Polen und die Slowakei beteiligten, kam eher auf Druck der EU als aufgrund der Erkenntnis zustande, daß regionale Kooperation für alle Vorteile bringen könnte - obwohl für diese Länder die CEFTA eine wesentliche Voraussetzung dafür ist, im internationalen Wettbewerb um mobiles Kapital zu bestehen.[73]

Das Verhältnis der postkommunistischen Staaten Mitteleuropas zueinander hat Züge des Gefangenen-Dilemmas. In den ersten Jahren der Transformation waren die wechselseitigen Beziehungen dieser Reformländer eher durch eine Konkurenz- und Mißtrauenshaltung als durch Kooperationsbereitschaft geprägt. Jede Regierung wußte, daß für ihr eigenes Land nur Konkurenz und Mißtrauen von Vorteil waren, während sich Gutgläubigkeit gegenüber den CEFTA-Partnern nicht auszahlte.

Der Prozeß der Umorientierung von den weichen osteuropäischen auf die harten westeuropäischen Märkte war geboten, weil die inländischen Produzenten ohne Zugang zu westlichen Technologien auf den Weltmärkten nicht hätten bestehen können. Die Integration in die Weltwirtschaft ist jedoch ein langwieriger Prozeß, der zudem in einem außenwirtschaftlichen Umfeld begonnen hatte, das geprägt war durch eine rasche strukturelle und technologische Entwicklung. Die technologische Rückständigkeit der tschechoslowakischen Wirtschaft und die überkommene Warenstruktur des Außenhandels stellten ein Hindernis dar, das kurzfristig nicht zu beseitigen war.

---

[72] In diesem Zusammenhang zählte *Inotai* die ČSFR zu den „policy takers" und nicht den „policy makers". Vgl. *A. Inotai* (1992), S. 211.

[73] Vgl. *J. Stehn* (1994), S. 202.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die Ursache dafür lag nicht in einer mangelnden Anpassungsfähigkeit der Unternehmen, wie die Weltbank festgestellt hat.[74] Diese Sichtweise empfand Klaus allerdings als einseitig, da sie nur den Güter- und nicht auch den Preiswettbewerb berücksichtige. Vor allem die diskriminierenden Einfuhrquoten der EG und teilweise auch die Rezession in den westlichen Ländern hätten sich auf die tschechoslowakischen Exporte negativ ausgewirkt. Nachhaltige Wirkung auf die tschechoslowakische Außenwirtschaft hatte auch die wirtschaftspolitische Entscheidung des RGW, den Intra-RGW-Handel ab dem 1. Januar 1991 auf Weltmarkpreise umzustellen und den Transferrubel als Zahlungsmittel abzuschaffen.[75]

Die *Umstellung des Intra-RGW-Handels auf Weltmarktpreise* brachte eine Verteuerung der Importe mit sich. Der damit verbundene sprunghafte Anstieg der Energiepreise und somit der Faktorkosten verschlechterte die terms of trade in dramatischer Weise. Während sich die Exportpreise im März 1991 gegenüber Dezember 1990 um weniger als 20% erhöht hatten, stiegen die Importpreise im gleichen Zeitraum um mehr als 80%.[76] Der rasche Anstieg der Rohstoffpreise verteuerte die energie- und rohstoffintensiven Exporte nach Westeuropa,[77] was die positiven Effekte der Währungsabwertung in einigen Branchen zunichte machte. Ein weiterer Grund für die Verschlechterung der terms of trade war die Auflösung des RGW, da der Zwang zur Umorientierung des Außenhandels auf die westlichen Märkte die Exportpreise niedrig hielt.

Außerdem wirkten sich die Abschaffung des Transferrubels als Zahlungsmittel bzw. die Einführung konvertibler Währungen auf die tschechoslowakischen Exporte negativ aus. Unternehmen der früheren Sowjetunion, die unter einem ausgeprägten Devisenmangel litten, waren nicht mehr in der Lage, Güter gegen harte Währung zu importieren. Folglich sanken die sowjetischen Importe aus der Tschechoslowakei im ersten Halbjahr 1991 um 47% gegenüber dem gleichen Zeitraum des Jahres 1990.[78]

Der Verlust der weichen Märkte Osteuropas war nur durch die Erschließung neuer Märkte zu kompensieren. Die tschechoslowakische Regierung nahm jedoch weder auf die ungünstigen Ausgangsbedingungen im Außenhandel noch auf die negativen Entwicklungstendenzen auf den osteuropäischen Märkten besondere Rücksicht.[79] Die notwendigen Veränderungen im Außenhandel

---

[74] Vgl. *H. W. Hoen* (1993), S. 259.

[75] Vereinbarung der Mitgliedsstaaten des RGW in Sofia mit Gültigkeit ab 1991.

[76] Vgl. *J. S. Earle / A. Wörgötter* (1994), S. 325.

[77] Die Abhängigkeit einzelner Branchen von den sowjetischen Rohstoffimporten war ausschlaggebend für die Tiefe der Krise.

[78] Vgl. *J. Sereghyová* (1993), S. 150.

[79] Das Konzept der Außenhandelspolitik kann daher nicht anhand der Entwicklung des Außenhandels beurteilt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sollten alleine mit Hilfe der fortschreitenden Liberalisierung und der dreimaligen Abwertung der Inlandswährung im Jahre 1990 bewirkt werden.

Der Wandel in der regionalen Verteilung des Außenhandels vollzog sich in der ČSFR außerordentlich rasch. Der Verlust der weichen Märkte wurde weniger durch gestiegene Exporte in die Entwicklungsländer kompensiert als vielmehr durch solche in die westlichen Länder, insbesondere die der EU. Die *regionale Exportstruktur* konnte sich nur deshalb so schnell zugunsten der westlichen Länder verändern, weil die nominale Abwertung der Krone gegenüber den konvertiblen Währungen ausreichend hoch war.[80] Die Umorientierung der Exporte von den RGW-Ländern auf die westlichen Marktwirtschaften kann als der größte Erfolg der Außenhandelsliberalisierung betrachtet werden.

Allerdings bedeutete diese regionale Umorientierung für die ČSFR den Verlust höherentwickelter verarbeitender Industrien. Die entsprechenden Investitionsgüter oder Maschinenbauerzeugnisse waren im Westen nicht wettbewerbsfähig, während die Produkte der Leichtindustrie, die noch gewisse Absatzchancen auf den westlichen Märkten gehabt hätten, in den EG-Ländern auf protektionistische Maßnahmen stießen.

Die *regionale Importstruktur* veränderte sich ebenfalls. Hatte die Sowjetunion früher zu den größten Abnehmern der ČSFR gehört, so nahm sie nunmehr bald die Stellung des wichtigsten Lieferanten ein, vor allem von Rohstoffen. Trotz der Unterbewertung der Krone stiegen die Importe aus westlichen Ländern, und dies war auf den erhöhten Bedarf an Investitions-, aber auch Konsumgütern in den ersten Jahren der Transformation zurückzuführen. Trotz der positiven Tendenzen in der Entwicklung der gesamten Exporte blieben die Handelsbilanz in konvertiblen und jene in nichtkonvertiblen Währungen in dieser Zeit mit Ausnahme des Jahres 1991 weiterhin defizitär.[81] Die negative Entwicklung der Zahlungsbilanz war angesichts der ungünstigen Ausgangssituation zu Beginn der Transformation nicht überraschend und stellte zudem keine Bedrohung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung dar.

Die *Warenstruktur der Exporte* in westliche Länder verschlechterte sich, und in diesem Zeitraum konnten sich positive Tendenzen in Richtung auf höhere Exporte von Endprodukten und Erzeugnissen der Maschinenbauindustrie nicht durchsetzen. In den Exporten der Transformationsländer bestand eine deutliche Bewegung weg von höherwertigen Technologiegütern und hin zu Rohstoffen sowie Vorprodukten. Diese Tendenz ist für die ČSFR ebenso nachgewiesen

---

[80] Neben der Währungsabwertung verhalf die Senkung der Reallöhne der Expansion der Exporte in westliche Länder. Beide „Polsterkissen" der Transformation waren in diesem Zeitraum wirksam, nicht mehr jedoch in der zweiten Phase der Transformationsperiode. Das erste „Polsterkissen" verlor seine Wirksamkeit Ende des Jahres 1993, das zweite Mitte des Jahres 1994.

[81] Statistická ročenka 1993, S. 142 und 143.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wie für Polen und Ungarn. In der Tschechoslowakei diente sie als gängiges Argument gegen die radikalen Reformen.[82]

Die zum Januar 1991 vollzogenen Liberalisierungsmaßnahmen brachten die notwendigen Impulse zur Restrukturierung der Wirtschaft. Eine positive Auswirkung konnte sich jedoch erst in den nächsten Jahren zeigen. Obwohl eine rasche Verbesserung der bestehenden Produktionsstruktur und der Qualität der Erzeugnisse heimischer Produzenten zu erwarten war, wurde für die negative Entwicklung der Warenstruktur eine mangelnde Exportförderungspolitik der Regierung während der Transformation verantwortlich gemacht.[83]

Unter dem Druck der negativen Tendenzen im Außenhandel und des starken Rückganges des Bruttosozialprodukts sah sich die Regierung im Laufe des Jahres 1991 gezwungen, einige exportfördernde Maßnahmen zu ergreifen.[84] Die Exportförderung wurde innerhalb der tschechischen Reformstrategie als Ausnahme angesehen, weil Subventionen und Interventionen generell abgelehnt wurden[85]. Mit dem Pro-Export-Programm vom November 1991 wurde eine gesetzliche Grundlage geschaffen, welche die Errichtung von Institutionen zum Zweck der Förderung von Exportunternehmen ermöglichte.[86] Eine dieser Institutionen war der „Staatliche Fonds der Marktregulierung", aus dem Subventionen zur Unterstützung der Exporte gewährt wurden.[87] Eine weitere Aktivität zur Exportförderung stellte die Gewährung von Zinssubventionen dar, die der vorübergehenden Finanzierung von Zinsunterschieden zwischen Auslands- und Inlandskrediten diente.

Dieses Pro-Export-Programm sah auch die Gründung einer Institution vor, die Versicherungen und Garantien der Exportkredite übernehmen sollte.[88] Zu dieser Maßnahme griff die Regierung angesichts der sich ausbreitenden finanziellen Krise der Export-Unternehmen. Einerseits stieg ihr Bedarf an Krediten und somit an Kreditgarantien im Jahre 1991, während andererseits die Geschäftsbanken bei der Kreditvergabe vorsichtiger wurden, was auf die restriktive Geldpolitik der Zentralbank und auf die Zahlungsunfähigkeit vieler Unternehmen zurückzuführen war. Dabei waren die Exportunternehmen von den

---

[82] Zu Polen und Ungarn vgl. *D. Rodrik* (1992), S. 14 und Tab. 3.3 und 3.4. Zu ČSFR vgl. *M. Matějka* (1992), S. 49.

[83] Vgl. *J. Šťouračová* (1992), S. 16.

[84] Vgl. Szenario (1990), S. 3.

[85] Vgl. *V. Jindra* (1993), S. 333.

[86] Das „Proexportní program" wurde von der Föderalen Regierung im November 1991 verabschiedet.

[87] Aus diesem Fond wurden beispielsweise dem größten Malz-Exporteur in der ČSFR 75 000 Tonnen Malz (ca. die Hälfte seiner jährlichen Umsätze) in der Höhe von in Höhe von 600 Kčs/t subventioniert. Vgl. o.V. (1995), S. 7.

[88] Vgl. *D. Rodrik* (1992), S. 5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Banken als risikoreichste Gruppe eingestuft worden. Vor diesem Hintergrund stellte das staatliche Pro-Export-Programm einen bedeutenden Schritt zur Bekämpfung der strukturellen transformationsbedingten Krise dar.

Das Szenario der Wirtschaftsreform aus dem Jahre 1990 hatte eine „rasche Liberalisierung, Demonopolisierung und Diversifizierung der Formen der Realisierung von Außenwirtschaftsbeziehungen" vorgesehen. Im Einklang damit wurden die Liberalisierungsmaßnahmen zum 1. Januar 1991 vollzogen und die bislang geltenden Einschränkungen im Außenhandel aufgehoben. Eine positive Auswirkung der Liberalisierung des Außenhandels kann man vor allem in der schlagartigen Beseitigung der Monopolstellung einiger inländischer Produzenten erblicken.

Zudem führte die weitgehende Liberalisierung des Außenhandels zu einer explosionsartigen Ausweitung privater wirtschaftlicher Aktivitäten. Allein im Handelsbereich stieg die Anzahl der registrierten privaten Unternehmen von 61.533 am Ende 1990 auf 222.804 Unternehmen am Ende 1991. Diese Entwicklung wurde durch die Entscheidung der Regierung begünstigt, die Kleine Privatisierung zum 1. Januar 1991 zugleich mit der Preisfreigabe und der Liberalisierung der Außenwirtschaft zu beginnen.

C. Die Kleine Privatisierung

Die Kleine Privatisierung gehört zu jenen Transformationsschritten, die in der Literatur weit weniger behandelt werden als die Privatisierung der Großbetriebe, die mehr ins Gewicht fiel, oder als die Stabilisierungsschritte, die zunächst stets mit negativen Folgen behaftet waren. Ein Grund für dieses Desinteresse liegt gewiß darin, daß die Kleine Privatisierung aus gesamtwirtschaftlicher Sicht keine Probleme mit sich brachte.[1]

Im Falle der Tschechoslowakei waren die Ausgangsbedingungen für die Kleine Privatisierung günstig. Erstens waren genügend Interessenten vorhanden, die bereit waren, kleine Unternehmen zu gründen oder zu erwerben; und zweitens lagen die Preise der zum Verkauf stehenden Staatsunternehmen in einem Bereich, für den bei bestimmten sozialen Schichten Geldkapital im erforderlichen Maße vorhanden war. Darüber hinaus bestand ein gesellschaftlicher Konsensus darüber, daß das Kleingewerbe, die Gaststätten und der Dienstleistungssektor vollständig privatisiert werden sollten. Für die Bürger

[1] Die meiste Transformationsliteratur, wenn sie sich mit der Kleinen Privatisierung befaßt, macht das nur im Rahmen der Ausführungen zur Großen Privatisierung. Es finden sich zwei Ausnahmen for, die sich ausschließlich der Kleinen Privatisierung widmen: *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994) und *J. Gács / I. A Karimov / Ch. M Schneider* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nämlich waren gut funktionierende private Dienstleistungen der markanteste Ausdruck der westlichen Wohlfahrtsgesellschaft.

Angesichts dieser Situation wirkte es ein wenig befremdend, daß die Regierung die Kleine Privatisierung in der ČSFR so lange aufschob. Es waren jedoch einige Grundsatzfragen zu lösen, bevor die Kleine Privatisierung beginnen konnte. Zunächst waren gesetzliche Grundlagen zu schaffen, welche die Privatisierungsmethoden, die Größe der zu privatisierenden Unternehmen und der Teilnehmerkreis bestimmten. Daneben war das Privatisierungsverfahren festzulegen, und schließlich mußte eine Privatisierungsbehörde ins Leben gerufen und materiell ausgestattet werden. Dabei kam es zu gewissen Komplikationen, die zur Verzögerung des Privatisierungsprozesses führten.

Zum einen wollte die Regierung ursprünglich das gesamte Staatseigentum in die Große Privatisierung einbeziehen und erst später mit Hilfe der Couponmethode veräußern - man spricht in diesem Zusammenhang von einem Couponfundamentalismus.[2] Zum anderem wurde die Kleine Privatisierung durch den Restitutionsfundamentalismus in den Reihen der Regierungskoalition verzögert. Die Durchsetzung der Vermögensrückgabe verringerte das Angebot der zu privatisierenden Objekte und schaffte vielerorts eine rechtlich unklare Lage.[3]

Solchen Bremskräften standen jedoch treibenden Kräfte innerhalb der Bevölkerung gegenüber. Große Teile der Bevölkerung drängten darauf, sich so bald wie möglich unternehmerisch zu betätigen. Zugleich schlug in der Bevölkerung die Euphorie über den politischen Umsturz in eine Ernüchterung wegen der schleppend verlaufenden wirtschaftlichen Transformation um. Die Regierung mußte rasch etwas unternehmen, um zu beweisen, daß sie die Transformation noch unter Kontrolle hatte.[4] Durch Privatisierung der kleineren Handels- und Dienstleistungsunternehmen konnte sich ein schneller Erfolg einstellen.[5] Nur diese Umstände bewirkten, daß mit der Kleinen Privatisierung während der ersten Transformationsphase überhaupt begonnen wurde.

In wirtschaftspolitischer Hinsicht war die Kleine Privatisierung ein außerordentlicher Erfolg. Sie belebte die in 40 Jahren devastierten Innenstädte und beseitigte im Handumdrehen die sozialistische Mangelwirtschaft.[6] Anders als in Polen, Ungarn oder der ehemaligen DDR mußte die Kleine Privatisierung in der Tschechoslowakei bei Null beginnen, holte jedoch den Rückstand rasch auf.

---

[2] Vgl. *T. Ježek* (1992), S. 31.

[3] Vgl. *D. Tříska* (1994), S. 78.

[4] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 59.

[5] Vgl. *B. Lageman u. a.* (1994), S. 31.

[6] Vgl. *I. Bayer / J. Kabele* (1996), S. 24.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Da es in der Wirtschaft wesentlich auf marginale Größen ankommt, kann man behaupten, daß die Kleine Privatisierung in der Tschechoslowakei erfolgreicher war als in Polen und Ungarn. Dieser Wertung liegt die Annahme zugrunde, daß der Grenznutzen der Menschen, der sich aus dem Differential zwischen Ausgangsniveau und Ergebnis ergibt, für deren Einstellung wichtiger ist als der Nutzen insgesamt.

I. Öffentliche Auktionen

Als provisorische gesetzliche Grundlage der Kleinen Privatisierung dienten eine novellierte Verordnung[7] aus dem Jahre 1988 und die in Kromeríz zwischen föderaler und nationalen Regierungen vereinbarten Privatisierungsregeln. Sie ermöglichten die Privatisierung von Unternehmen und Betriebsstätten aus Handel und Dienstleistungen im Zeitraum bis zum Inkrafttreten des endgültigen Privatisierungsgesetzes im Dezember 1990.[8]

Für die Privatisierung kleiner Betriebseinheiten war vor allem die Methode der *öffentlichen Versteigerungen* vorgesehen. Auktionen waren in der Tschechoslowakei dezentral organisiert; auf der kommunalen Ebene wurden rechtlich von der Regierung unabhängige Komitees eingerichtet.[9] Weitere zulässige Methoden der Kleinen Privatisierung waren Direktverkäufe an vorher bestimmte Investoren und kostenlose Übertragungen an Gemeinden, Rentenfonds oder Banken.[10]

In die Kleine Privatisierung konnten Betriebseinheiten aus dem Vermögen der Staatsunternehmen, Budgetorganisationen, Beitragsorganisationen oder Nationalkommitees einbezogen werden. Das tschechische Privatisierungsministerium hatte zum Zweck der Kleinen Privatisierung empfohlen, unter dem Begriff Betriebseinheit lokal integrierte Komplexe und im Falle eines administrativen Komplexes nur seine Teile zu betrachten. Ausgeschlossen von der Kleinen Privatisierung waren das Vermögen der Genossenschaften und alle Betriebseinheiten des landwirtschaftlichen Sektors.

Die ersten Auktionen fanden im Januar 1991 statt. Allein in der Tschechischen Republik wurden bis zu Ende dieses Jahres insgesamt 14,2 Tsd. Einheiten und bis zu Ende 1992 bereits 22,5 Tsd. Einheiten versteigert (Tabelle 14).[11]

---

[7] Verordnung des Föderalen Finanzministerums Nr. 119/1980.

[8] Gesetz zur Übertragung von Vermögensteilen bestimmter staatseigenen Betriebe auf natürliche oder juristische Personen Nr. 427/1990 Sb.

[9] Vgl. *Laštovička, R.* (1993), S. 5.

[10] Vgl. *Laštovička, R.* (1993), S. 3.

[11] Vgl. Statistická ročenka ČR (1993), S. 293, ferner *Mládek, J. / M. Mejstřík* (1993), S. 2 mit geringfügig abweichenden Zahlen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die größte Privatisierungsdynamik herrschte im Zeitraum zwischen September 1991 und Juni 1992, in dem sich die Anzahl der ersteigerten Objekte verdoppelte. Im Jahre 1993, als das Programm auslief, wurden in den Auktionen lediglich ca. 4 Tausend weitere Einheiten privatisiert.[12]

Tabelle 14

Verlauf der Kleinen Privatisierung in der ČR

	1991				1992				1993			
	1.Q.	2.Q.	3.Q.	4.Q.	1.Q.	2.Q.	3.Q.	4.Q.	1.Q.	2.Q.	3.Q.	4.Q.
Objekte insg.[a)]	0,2	4,8	9,5	14,2	17,7	20,0	21,6	22,5	22,9	23,1	24,0	24,4
Auktionen[a)]	0,2	4,2	8,3	12,5	15,7	17,9	19,4	20,2	20,6	20,8	21,0	21,1
[Mrd. Kčs]	0,1	2,7	6,9	14,5	21,0	25,0	27,6	29,0	29,7	30,0	31,0	30,4
Direktverkauf[a)]	0,2	0,53	1,12	1,52	1,80	1,92	1,99	2,09	2,12	2,12	3,01	3,04
[Mrd. Kčs]	0,01	0,06	0,16	0,28	0,35	0,40	0,44	0,47	0,52	0,53	0,56	0,58
Restitution[b)]	13	48	87	142	183	201	215	215	215	225	227	230

a) in Tausenden - b) Bei den Restitutionen handelte sich nicht um Rückgabe nach den Gesetzen 403/90 und 87/91, die erst im nächsten Kapitel behandelt werden.
Quelle: Statistická ročenka ČSFR (1992), S. 550, Statistická ročenka České Republiky (1993), S. 293, (1994), S. 356. Eigene Zusammenstellung

Die Entscheidung der Regierung, einige Betriebseinheiten in Auktionen zu verkaufen, basierte auf der Überzeugung, daß in den Privathaushalten der ČSFR ausreichende Ersparnisse für den Kauf der Unternehmen vorhanden seien und daher nicht alle staatlichen Unternehmen kostenlos an die Bevölkerung überführt werden müßten. Deshalb gingen die öffentlichen Auktionen von Preisen aus, die dem Restwert des Unternehmens entsprachen.

Eine wichtige Eigenschaft der tschechoslowakischen Kleinen Privatisierungsbestand darin, daß sie auf Initiativen von unten beruhte. Die lokalen Privatisierungskomitees waren verpflichtet, Objekte zur Versteigerung vorzubereiten, sobald ein Interessent auftrat. Auch im Falle der individuellen Nachfrage nach einer Filiale, die zu einer größeren und zur Versteigerung nicht bestimmten Einheit gehörte, mußte diese aufgeteilt werden.[13]

Für die aktive Teilnahme an einer Auktion war eine nicht erstattungsfähige Zulassungsgebühr von 1.000 Kčs entrichtet werden. Außerdem mußten alle Interessenten noch vor dem Verfahren nachweisen, daß sie über 10% des Ausrufspreises, mindestens aber über 10.000 Kčs, verfügen. Bewerber, die ein

[12] Vgl. *Earle, J. S. / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 70.

[13] Vgl. *A. Bulíř* (1992), S. 4. Es gab Ausnahmen, auf die wird noch später eingegangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Objekt ersteigert hatten, mußten diese Summe sofort hinterlegen und den vollen Kaufpreis spätestens 30 Tage nach Erwerb des Objekts bezahlen.

Tatsächlich geschah dies aber nur in den seltensten Fällen. Der Staat hatte praktisch keine Möglichkeit, fällige Zahlungen zu erzwingen. Nach Schätzungen blieben die Gewinner der Auktionen am Ende des Jahres 1992 insgesamt 1,5 Mrd. Kčs schuldig.[14] Es stellt sich die Frage, ob dies positiv oder negativ zu beurteilen ist. Mládek und Mejstřík betrachten diesen Forderungsausfall angesichts der von den Geschäftsbanken verfolgten restriktiven Kreditpolitik als versteckte und wesentliche Unterstützung des sich neu konstituierenden Unternehmertums.[15] Eine andere Sichtweise ist indessen möglich. Der implizite Schuldenerlaß verlief ohne feste Regeln, und nicht alle Pächter konnten ihn im gleichen Maße in Anspruch nehmen. Das zeigt, wie weit die wirtschaftliche Ordnung der Transformationsperiode noch von wirklich marktwirtschaftlichen Regeln entfernt war.

Der Gegenstand der Veräußerung war dadurch eingeschränkt, daß nicht das volle Eigentum der betreffenden Objekten veräußert werden durfte, sondern nur das Anlage- und Umlaufvermögen des Unternehmens ohne das dazugehörenden Grundstück. Der Ersteiger mußte dem Immobilieneigentümer eine Pacht zahlen und nach dem Ablauf der Frist mit ihm einen neuen Pachtvertrag aushandeln.[16] Daher kann die Veräußerung ohne Immobilien nicht als echte Privatisierung betrachtet werden.[17]

Mehr als zwei Drittel der neuen Unternehmer mußten mit den Grundstückseigentümern über die Höhe der Pacht und andere Bedingungen verhandeln. Dies beeinträchtigte das neue Geschäft jedoch nicht wesentlich, da der Gesetzgeber dem Gewinner der Auktion einen absoluten Anspruch auf den Pachtvertrag gewährte.[18]

Die mit einer Pacht kombinierten Veräußerungen waren Gegenstand einer scharfen Kritik der Opposition und der betroffenen Unternehmer.[19] Diese Kritik eingeschränkter Verfügungsrechte führte bei Versteigerungen nach 1991 zur Verlängerung der Pachtverträge von zwei auf fünf Jahre; sie war jedoch nicht ganz berechtigt.

Im Gegenteil, die Entscheidung, die kleinen Betriebseinheiten ohne Immobilien zu veräußern, war aus mehreren Gründen vorteilhaft. Das erste und

---

[14] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 73.
[15] Vgl. *J. Mládek / M. Mejstřík* (1993), S. 2.
[16] Vgl. *R. Frensch* (1991), S. 10.
[17] Vgl. *J. S.Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 66.
[18] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 67.
[19] Vgl. Mladá Fronta Dnes vom 24. Mai 1993, S. 1-2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wichtigste Argument gegen die Veräußerung mit Immobilien war, daß die hohen Grundstückspreise viele potentielle Bieter von den Auktionen ausgeschlossen hätten. Besonders bei attraktiv gelegenen Objekten hätte die Bodenspekulation den Endpreis während der Auktion nach oben getrieben.

Das zweite Argument gegen die Veräußerung auch der Immobilien war, daß eventuelle Rückgabeansprüche einer juristischen Klärung harrten. Dies hätte die Zahl der zu privatisierenden Objekten erheblich gesenkt. Drittens entsprach das Verhältnis 70% des mit Pacht kombinierten Eigentums zu 30% reinen Privateigentums dem in entwickelten Marktwirtschaften vorgefundenen.[20]

Der einzige Nachteil der Privatisierung ohne Immobilien ist darin zu sehen, daß Menschen, die ein Objekt lediglich pachten, weniger Anreize haben, in ihr Geschäft zu investieren als solche, die auch die Immobilie erwerben. In der ursprünglichen Version der zweijährigen Pachtverträge war diese Tendenz noch deutlicher.

Im Gegensatz zu einigen anderen Transformationsländern[21] setzte sich in der Tschechoslowakei bei der Kleinen Privatisierung die Idee der Nichtdiskriminierung durch. Der Verkauf des staatlichen Eigentums sollte in zwei Runden mit jeweils freiem Zugang für tschechoslowakische Bürger durchgeführt werden. Den ausländischen Investoren war der Zugang zur Auktion erst in der zweiten Runde möglich, d.h. erst dann, wenn die Betriebseinheit in der ersten Runde nicht veräußert werden konnte.

Anhänger eines alternativen Vorgehens plädierten dafür, in der ersten Runde nur bisherigen Mitarbeitern des zu veräußernden Unternehmens zuzulassen und freien Zugang erst ab der zweiten Runde zu ermöglichen.[22] Sie vertraten die Meinung, daß die zu privatisierenden Geschäfte, Gaststätten oder Hotels denjenigen gehören sollten, die dort bereits angestellt und am Weiterbestehen des Unternehmens interessiert seien. Sie befürchteten, daß in der Auktion derjenige ein Objekt erwerbe, der am meisten Geld habe oder sein Geld „waschen" wolle und das erworbene Objekt nur zu Spekulationen nutzen werde. Aus moralischer Sicht sei es unzulässig, meinten sie, daß gerade diejenigen den Zuschlag erhielten, deren Kapital aus früheren illegalen Tätigkeiten stamme, um danach erfahrene Mitarbeiter nach jahrelangen Tätigkeit zu entlassen.[23]

Diese Argumentation geht ins Leere. Gerade die früheren Mitarbeiter hatten das meiste „schmutzige" Geld akkumulieren können. Ehemalige Kellner, Gemüsehändler, Metzger, Taxifahrer und andere Angestellte der staatlichen

---

[20] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 66.

[21] In Polen beispielsweise wurden 90% der Einheiten durch Direktverkauf vorwiegend auf Insider privatisiert, vgl. *B. Lageman u. a.* (1994), S. 224.

[22] Vgl. *M. Zelený* (1992).

[23] Vgl. *M. Matějka* (1992), S 54.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dienstleistungsunternehmen verfügten zu dieser Zeit über unvergleichbar höhere Ersparnisse als andere Bürger. Sie nutzten das staatliche Anlage- und Umlaufvermögen, um sich auf Kosten des Staates zu bereichern. Warum sie durch Ausschaltung der Konkurrenz noch mehr bevorzugt werden sollten, leuchtet nicht ein. Es gab im übrigen Kritiker, die im Privatisierungsprozeß eine Unterscheidung zwischen sauberem und unsauberem Geld machen wollten, um bei den Auktionen „schmutziges" Geld völlig auszuschließen.[24] Solche fundamentalistischen Positionen konnten sich jedoch nicht durchsetzen.

Die Regierung Klaus setzte sich für Auktionen mit freiem Zugang ein.[25] Gegen eine Bevorzugung der Mitarbeiter brachte sie drei Argumente vor. Zunächst hätte sonst nur ein bestimmter Personenkreis an der Privatisierung teilnehmen können. Weiterhin wäre die Privatisierung aufgrund von Kapitalmangel zeitraubend gewesen, und schließlich wären die Erlöse niedriger gewesen.[26] Außerdem sollte die Durchführung der Kleinen Privatisierung zur Abschöpfung sowohl der privaten Ersparnisse als auch des „schmutzigen Geldes" führen. Während dieses Geld früher eher irrational und demonstrativ für Konsum ausgegeben wurde, sollte es sich jetzt in produktives Kapital verwandeln.

Die Kleine Privatisierung hatte jedoch Fallstricke. So war die Übertragung der Eigentumsrechte über ein Objekt mit der Auflage verbunden, das Inventar und vor allem die Vorräte mitzukaufen. Dies schlug sich im Eröffnungspreis nieder, während aber die Ware häufig unverkäuflich war. Zudem durften aus der Privatisierung solche Objekte herausgenommen werden, die als Teile für das Funktionieren der größeren Einheit „absolut notwendig" waren.[27] Das bot den Managern staatlicher Unternehmen großen Manipulationsspielraum. Sie bemühten sich, einige der lukrativsten Betriebseinheiten vor der Kleinen Privatisierung zu retten, weil sie den Verlust ihrer eigenen Position fürchteten.[28] Weiteren Spielraum für die Umgehung der Kleinen Privatisierung schuf die Bestimmung, daß aus den Auktionen solche Objekte ausgeklammert werden könnten, die auf irgendeine Weise belastet waren, sei es durch Schulden oder durch Ausbildungsplätze. Daher wurden noch vor der Auswahl der Objekte zur Kleinen Privatisierung fleißig Azubis versetzt und Schulden umgeschrieben.[29]

---

[24] Vgl. *L. Mlčoch* (1992).

[25] Vgl. *V. Klaus* (1991d), S. 61.

[26] Vgl. *V. Klaus* (1991d), S. 62.

[27] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 62.

[28] Als Beispiel kann der Komplex „Prager Gaststätten" dienen, dessen Generaldirektor versuchte, aus der Kleinen Privatisierung die besten Objekte herauszuholen, indem er vom Gründer des Komplexes - dem Prager Magistrat - die Genehmigung zur Bildung einer Aktiengesellschaft mit Auslandsbeteiligung erhielt. Somit konnte er die „Gefahr der Privatisierung" dieser Einheiten zunächst umgehen.

[29] Vgl. *R. Holman* (1992), S. 57.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Nur 29% der Objekte wurden mit Geschäftsgrundstück und -gebäude verkauft. Trotzdem machten die Erträge aus diesem Verkauf ca. 77% des Gesamterlöses der Privatisierungsbehörde aus.[30] Wenn sich für die angebotenen Objekte zum angegebenen Ausrufpreis kein Käufer fand, bestand bei den Auktionen die Möglichkeit, den Preis schrittweise bis auf 50% zu reduzieren, falls sich an der Versteigerung mindestens fünf Interessenten beteiligt hatten. Diese Verfahrensweise bezeichnet man als „holländische Auktion". Allerdings wurde dieser Auktionstyp seit der Gesetzesnovelle vom 3. Oktober 1991 bei der Versteigerung von Objekten mit Grundstück ausgeschlossen und konnte nur noch für Versteigerung von Objekten ohne Grundstück angewandt werden. Holländische Auktionen waren bei 16% der Auktionen angewandt worden. [31] Es besteht der begründete Verdacht, daß sie mehrheitlich manipuliert wurden.

In finanzieller Hinsicht waren die Auktionen ein Erfolg. Sie brachten der Staatskasse Einnahmen in der Höhe von 30 Mrd. Kčs (Tabelle 14). Es stellt sich jedoch die Frage, ob dies auch einen Erfolg für die Transformation darstellte. Der Staat setzte einen Teil der eingenommenen Mittel für die Entschuldung der großen staatlichen Betriebe während der Privatisierung ein. Somit stellten die Erlöse aus den Auktionen eine implizite Sondersteuer zugunsten der maroden Staatsbetriebe dar.

II. Restitutionen

Die Transformation ähnelt einem Schachspiel, bei dem sich die beste Strategien erst während des Spiels entwickeln. Diese wurden eher aus moralischen Gründen und nur gegen erheblichen Widerstand der führenden Reformer verabschiedet.[32] Im nachhinein erwiesen sie sich jedoch als eine sehr erfolgreiche Privatisierungsmethode. Die Restitutionen waren für das schnelle Entstehen eines privaten Sektors sogar wichtiger als die Auktionen.

Restitutionen in den Transformationsländern haben einen Wiedergutmachungscharakter gegenüber jenen, die früher von den kommunistischen Machthabern rechtswidrig enteignet wurden. In diesem Sinne beruhen sie eher auf

---

[30] Vgl. *J. Mládek / M. Mejstřík* (1993), S. 1. Allerdings ist die Schlußfolgerung von *Mládek* und *Mejstřík* nicht richtig, daß die voll privatisierten Einheiten 76% des gesamten Volumens der Kleinen Privatisierung betragen hätten. In Wirklichkeit belief sich nur nur der Ertragsanteil an den Gesamterträgen auf 76%, nicht aber der Anteil am Gesamtvolumen der privatisierten Einheiten.

[31] Vgl. *J.S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 75.

[32] Zum politischen Hintergrund des Kampfes um die Restitutionen vgl. Kap. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

einer moralisch-politischen Entscheidung. Der Öffentlichkeit wurde signalisiert, daß die neue Wirtschaftsordnung auf dem Privateigentum basieren soll.[33]

Grundsätzlich sind zwei Formen der Restitution möglich: die physische Rückgabe des enteigneten Eigentums an die ursprünglichen Besitzer bzw. deren Erben, oder eine monetäre Entschädigung. Die Regierung in der Tschechoslowakei entschied sich nach langem politischen Tauziehen letztendlich für eine sehr großzügige Rückgaberegelung. Der Umfang der Restitutionen in der Tschechoslowakei war verglichen mit anderen Ländern am größten.[34]

Als gesetzliche Grundlage dienten im wesentlichen zwei Gesetze: das Gesetz über die Milderung der durch Vermögensregelungen bedingter Härten, das als „kleines Restitutionsgesetz" bezeichnet wird,[35] und das Gesetz über außergerichtliche Rehabilitierungen, das sog. „große Restitutionsgesetz".[36] Diese beiden Gesetze regeln die Wiedergutmachung für Enteignungen nach dem kommunistischen Putsch im Februar 1948.[37]

Das erste, kleine Restitutionsgesetz bezog sich auf die Enteignungen der letzten Nationalisierungswelle zwischen den Jahren 1955 und 1961 und regelte Eigentumsansprüche auf kleine Familienbetriebe und (Wohn-)Immobilien. Darunter fielen zunächst rund 70.000 Einheiten. Die Anträge der ehemaligen Besitzer mußten innerhalb von sechs Monaten - beginnend ab 1.11.90 - geltend gemacht werden. Das zweite, große Restitutionsgesetz betraf Enteignungen, die zwischen dem 25. Februar 1948 und dem Jahr 1955 stattfanden. Es betraf kleine und mittelständische Betriebe, die in den Händen von Einzelpersonen waren. Auch hier lief eine sechsmonatige Frist zur Anmeldung der Ansprüche.

Während bei der „kleinen Restitution" die Rückgabe Vorrang vor der Entschädigung bekam, mußte bei der „großen Restitution" von Fall zu Fall entschieden werden. Zurückgegeben wurden Immobilien. Dagegen galt bei größeren Betrieben, Bergwerken und Banken *de facto* der Vorrang der Entschädigung vor der Rückgabe.[38] Ansprüche über 30.000 Kčs wurden aus den eigens dafür geschaffenen Restitutionsfonds beglichen. Im Rahmen der Restitutionen wurden zwischen 17.000 und 20.000 Einheiten privatisiert.[39] Diese Zahl entspricht etwa der Menge der in den Auktionen privatisierten Objekte.

---

[33] Vgl. *B. Lagemann u. a.* (1994), S. 220.
[34] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 57.
[35] Das Gesetz Nr. 403/90 Sb. vom Oktober 1990.
[36] Das Gesetz Nr. 87/91 Sb. vom Februar 1991.
[37] Vgl. *R. Frensch* (1991), S. 8.
[38] Vgl. *B. Schmögnerová* (1995), S. 226.
[39] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 58.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eine Besonderheit der tschechischen Restitution war es, daß sie für jede Rückgabe explizite und für alle nachvollziehbare Regelungen schaffte. Ferner hatten die Ansprüche aus Restitutionen absoluten Vorrang vor allen anderen Privatisierungsarten. Die Übergabe des Eigentums mußte innerhalb von 30 Tagen erfolgen; jeder Verzugstag wurde sanktioniert.[40] Darin lag ein Anreiz, die Restitutionsansprüche möglichst rasch geltend zu machen; und infolgedessen wurden die Restitutionen zur schnellsten Privatisierungsmethode. Da nur physische und nicht auch juristische Personen in den Genuß der Restitutionsansprüche gelangen durften, wurden nur Objekte restituiert, die man sonst in Auktionen hätte privatisieren müssen. Das hatte zwei Konsequenzen: Einerseits verzichtete der Staat auf beträchtliche Einnahmen, andererseits entlastete die Restitution die überlasteten Privatisierungskomitees.

In wirtschaftsethischer Sicht ist die Restitution positiv zu werten, weil nun auch ein anderer Personenkreis an der Kleinen Privatisierung teilnehmen konnte als die ehemalige Nomenklatura und „Schieber" aus der Schattenwirtschaft. Auch mittelbar kam die Restitution der Entwicklung des privaten Sektors zugute. Ohne die Möglichkeit, reprivatisierte Objekte als Sicherheit für Unternehmenenskredite anzubieten, hätte vielen Menschen das nötige Kapital gefehlt. Viele der Investitionen in die Privatwirtschaft wären ausgeblieben.

Als trügerisch erwies sich indessen die Vorstellung, man könne durch die Restitutionen die Gesellschaft nach 40 Jahren kommunistischer Herrschaft in den vorkommunistischen Zustand zurückversetzen. Daß dieser Gedanke im Hintergrund der Rückgabe gestanden hatte, ergibt sich schon aus der Bezeichnung des ganzen Vorgangs. Das Wort *Restitution* bedeutet nicht nur *Wiedererstatten*, sondern auch *Wiederherstellen*. Die Rückgabe als Wiederherstellung der vorkommunistischen Ordnung mußte ihr Ziel verfehlen, da sie in einer grundsätzlich anderen Gesellschaft durchgeführt wurde als die zur Zeit der Enteignung bestehende. Gleichwohl veränderte die Kleine Privatisierung die gesellschaftliche Struktur. Sie trug zur Herausbildung einer Eigentümerschicht und zu ihrer Erweiterung bei. Diese neue gesellschaftliche Gruppe bildete das Gegengewicht zu anderen gesellschaftlichen Gruppen, vor allem zur Mitarbeitergruppe. Durch die Privatisierung wurde gleichzeitig das staatliche Monopol auf das Arbeitsangebot abgeschafft. Dies war eine notwendige Bedingung für das demokratische Funktionieren der Gesellschaft.[41]

---

[40] Vgl. *J. S. Earle / R. Frydman / A. Rapaczynski / J. Turkewitz* (1994), S. 56.

[41] Vgl. *M. Friedman* (1991), S. 6.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

10.Kapitel

Die zweite Phase der Transformation (1992-1994)

Zum Ende der ersten Phase des Transformationsprozesses erreichte das wirtschaftliche Provisorium seinen Höhepunkt. Die sozialistische Wirtschaftsordnung wurde außer Kraft gesetzt, während aber die angestrebte neue Wirtschaftsordnung noch nicht in Sicht war. Diese Transformationsphase war von einigen negativen Erscheinungen begleitet. Das Bruttosozialprodukt ging zurück,[1] und das Realeinkommen sank. Die Reformen führten zur Offenlegung der vorher verdeckten Ungleichheiten im Einkommen der Bevölkerung, die sich im Zuge der Transformation noch vergrößerten. Das wirtschaftlich wichtigste Merkmal des Provisoriums waren jedoch die diffusen Eigentumsrechte, die sich in einer Vorprivatisierungsagonie und in wachsender Zahlungsunfähigkeit bei der Mehrheit der Unternehmen niederschlugen.

Es gibt zwei Gründe dafür, den Schwerpunkt dieses Kapitels auf die Große Privatisierung zu legen. Diese ist erstens länderübergreifend die bedeutendste Transformationsmaßnahme. Zweitens wurde die Privatisierung staatlicher Großunternehmen in der ČSFR mit Hilfe einer zuvor nirgends angewandten Couponmethode durchgeführt. Diese war ein Experiment und wurde zum Lieblingskind der tschechischen Reformer.

Auch wenn andere Reformen unverzichtbar waren, wie die Preisliberalisierung und die makroökonomische Stabilisierung, ist das Entstehen des Privatsektors doch der wichtigste Transformationsschritt. Ohne entwickelten Privatsektor und funktionierenden Wettbewerb ist ein Zusammenbruch der Wirtschaft nicht zu verhindern, wie es die Teilreformen während der sozialistischen Ära und die heutigen Reformen in vielen GUS-Staaten gezeigt haben. Apolte faßt dieses fundamentale Problem der Transformation wie folgt zusammen: „... die per Stichtag einführbaren Elemente können nicht die gewünschte Wirkung entfalten, ohne daß diejenigen Elemente bereits existieren, für deren Einführung es einer gewissen Zeit bedarf."[2] Zu den zweiten Reformmaßnahmen gehörte die Privatisierung.

Die Analyse der zweiten Phase der Transformation beginnt mit der Untersuchung jenes nationalen Konfliktes in der Tschechoslowakei, der zur Auflösung des gemeinsamen Staates führte. Systematisch gehört dieses Thema zwar zu

---

[1] Die Wertung des Rückganges des BSP als einer rein negativen Erscheinung ist jedoch umstritten, vgl. *J. Winiecki* (1993), S. 388 f.

[2] *T. Apolte* (1992), S. 11.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

den vorherigen Kapiteln über die erste Transformationsphase, weil die Auflösung eindeutig durch die ersten Reformen induziert wurde. Jedoch sprechen drei Gründe dafür, dieses Thema erst jetzt zu behandeln.

Erstens fällt die Auflösung der Föderation zeitlich in diese Transformationsphase. Zweitens wirkte sich der tschecho-slowakische Konflikt auf die Reformmaßnahmen in diesem Zeitraum aus. Drittens waren die Zerschlagung der Tschechoslowakei und die Entstehung zweier neuen Staaten für die Fortsetzung des Reformprozesses bedeutungsvoll, weil sich mit der Trennung beider Staaten das nach dem Umbruch 1989 entstandene politische Provisorium auflöste.

A. Reformen und die Auflösung der Föderation

Die größte Schwierigkeit der ersten Phase der Transformationsperiode lag in der zunehmenden politischen und gesellschaftlichen Spannung zwischen den Tschechen und Slowaken. Die meisten Beobachter des tschechoslowakischen Reformprozesses sahen in der ungelösten Nationalitätenfrage das größte Transformationshindernis. Da sie im Jahre 1992 in die Auflösung des Staates einmündete, trug sie zur Verlangsamung der Reformen wesentlich bei.

Der Auflösungsprozeß begann im Januar 1990 im Zusammenhang mit der Änderung der Staatsbezeichnung und beschleunigte sich mit der Verwirklichung der ersten Transformationsschritte. Alle in den ersten beiden Jahren der Transformation durchgeführten Maßnahmen, vom Subventionsabbau über die Kürzung der Kredite für Staatsunternehmen bis hin zur Liberalisierung der Preise, stießen in beiden Ländern auf unterschiedliche Vorstellungen, und zwar bei der Bevölkerung ebenso wie bei den Politikern. Beide Republiken bemühten sich verstärkt um mehr Kompetenzen in Wirtschaftsfragen. Der Spielraum für die Hauptreformer der Bundesregierung wurde zunehmend enger.

Da die strukturellen Schwierigkeiten in der Slowakei während der ersten Phase der Transformation größer waren als in der Tschechischen Republik, wuchs in der Slowakei die Überzeugung, daß eine radikale Reform für ihre besonderen Verhältnisse ungeeignet sei. Eine mildere Variante wurde verlangt, welche die spezifische Situation der slowakischen Wirtschaft mehr berücksichtigen sollte. Anhänger der radikalen Reform in der Slowakei fanden sich bald in einer Defensivposition und wurden schrittweise aus der politischen Szene verdrängt.

Als sich in Prag die Konzeption einer radikalen Gangart der Reform durchgesetzt hatte, sahen die Slowaken in der Wirtschaftspolitik des Bundes tschechische Dominanz und Arroganz. Das weckte alte Ressentiments. Da, wie schon früher, die Politik von Prag aus gemacht wurde, fühlten sich die Slowa-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ken einer Fremdbestimmung ausgesetzt. Sie bekamen das Gefühl, daß sie für die Entscheidungen anderer stets mehr bezahlen mußten als die Entscheidenden selbst.

Je deutlicher sich die slowakischen Sorgen artikulierten, desto mehr bestärkte sie bei den Tschechen die Überzeugung, daß gemeinsame Reformen mit den Slowaken nur Verluste bringen würden. Die slowakischen Forderungen nach einem spezifischen Weg implizierten hohe Staatssubventionen in marode Betriebe und höhere Ausgaben für die sozialen Folgen der Umgestaltung. Berechtigte und weniger berechtigte Sorgen der Slowaken wurden als Erpressung empfunden.

Hinter diesem Streit stand auch eine unterschiedliche ideologische Begründung des Reformprozesses. Während im tschechischen Teil der Republik eine individualistische, liberale Konzeption des Marktes mit massiver Privatisierung weitgehend akzeptiert wurde, öffnete sich nach dem Zusammenbruch des Kommunismus in der Slowakei Raum für eine nichtliberale, auf Kollektivität hin orientierte Ideologie. Diese stand hinter der slowakischen Forderung, die Reform solle slowakische Spezifika berücksichtigen. Gerade mit dieser Forderung aber stießen die slowakischen Reformpolitiker auf kein Verständnis bei den Tschechen. Da sich diese selbst mit dem Bundesstaat identifizierten, sahen sie im slowakischen Verhandeln nur einen Konflikt mit dem Gesamtstaat.

Von dieser Position rückten die Tschechen ebensowenig ab wie die Slowaken von der ihren. In den Augen der Slowaken handelte es sich ausschließlich um den Konflikt zweier Nationen, in dem die eine Nation stets den Staat usurpierte, um der anderen jede Gleichberechtigung vorzuenthalten. Da beide Seiten auf ihrer Positionen beharrten, führten die Verhandlungen in eine dialogfeindliche Situation. Argumente wurden gesucht, um sich selbst zu bestätigen bzw. den Gegner in der Auseinandersetzung zu diskreditieren. Damit eröffnete sich ein weites Feld für Vereinfachungen, Unterstellungen und Halbwahrheiten, die ihrerseits neue Halbwahrheiten hervorriefen, so daß am Ende die Polemik in den Rang absoluter Wahrheit erhoben wurde.

Folgerichtig war die Wahl 1992 in der Slowakei mehr eine Abstimmung über die Reformen als eine Entscheidung über staatliche Unabhängigkeit. Die slowakische Opposition - vor allem die HZDS, aber auch andere Linksparteien - rückte die Ablehnung des föderalen Transformationsprogramms ins Zentrum ihres Wahlkampfs, ohne selbst ein tragfähiges Programm zu haben. Diejenigen, die sich in der Slowakei aus wirtschaftlichen Gründen für das Weiterbestehen des gemeinsamen Staates und für die Fortsetzung der radikalen Reformen eingesetzt hatten, mußten in den Wahlen 1992 Verluste hinnehmen, sie wurden als Handlanger der Tschechen abgestempelt. Nach der Auflösung der ČSFR spielte diese Gruppe im wirtschaftlichen Entscheidungsprozeß keine Rolle mehr.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zur Auflösung der Tschechoslowakei führten außer dem Willen der beiden politischen Eliten, die aus den Wahlen im Juni '92 hervorgingen, vor allem tiefgreifende strukturelle Differenzen zwischen der tschechischen und der slowakischen Gesellschaft. Dies waren zum einen Unterschiede in den wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Strukturen, zum anderen die ungleich verlaufende Modernisierung der beiden Gesellschaften und schließlich die unterschiedliche Ausformung der beiden Gesellschaften sowjetischen Typs. Diese Differenzen führten zu einer unterschiedlichen Wahrnehmung der Mobilisierung nach dem November 1989 in beiden Ländern.[1]

Der Staat von 1918 war in gewisser Hinsicht ein künstliches Gebilde, bestehend aus zwei unterschiedlich entwickelten Gesellschaften. Als dieses Gebilde jedoch im Jahr 1992 auseinanderfiel, waren die Unterschiede eigentlich nur noch minimal. Daher sind die Wurzel der Spannung zwischen Tschechen und Slowaken in subtileren Unterschieden zu suchen.

Es war vor allem die Politik der Angleichung beider Staaten, die einige neue Unterschiede zwischen beiden Republiken mit sich brachte. Zu diesen zählte die geringere Abhängigkeit der tschechischen Wirtschaft vom slowakischen Markt, die im Verhältnis zum tschechischen Landesteil niedrigere Effizienz der slowakischen Industrie und auch der höhere Anteil der Rüstungsproduktion in der Slowakei.[2] Diese Unterschiede können als Ausdruck einer inneren Abhängigkeit der Slowakei von Tschechien interpretiert werden. Gellner spricht in diesem Zusammenhang von entropieresistenten Attributen, die unter bestimmten Bedingungen zur Spaltung führen.[3] Solcher Attribute, wie kulturelle Unterschiede oder ungleiche gegenseitige Abhängigkeiten, sind deshalb gefährlich, weil sie sich problemlos in eine politische Sprache übersetzen lassen, die auf die Bevölkerung mobilisierend wirkt und am Ende zur Auflösung der Staates führen kann wie im Falle der Tschechoslowakei.

Neben der ungleichen Abhängigkeit spielte im Trennungsprozeß die unterschiedliche Wahrnehmung der Vergangenheit eine wichtige Rolle. Die rasche und unter sozialistischen Vorzeichen durchgeführte Modernisierung öffnete in der Slowakei eine Lücke zwischen wirtschaftlicher und der kultureller Modernisierung. Folglich blieb in der Slowakei die traditionelle Werteorientierung erhalten, während sich in der Tschechischen Republik universalistische Werte und eine pragmatische Orientierung durchsetzten. Für die Menschen in der Tschechischen Republik war die Erinnerung an die marktwirtschaftliche Vor-

[1] Vgl. *I. Bayer* (1992), *I. Bayer / N. Bayer* (1994), S. 156 ff.
[2] Vgl. *A. Čapek / G. W. Salama* (1993), S. 227.
[3] Vgl. *E. Gellner* (1991), S. 100 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

kriegsperiode positiv, während die sozialistische Entwicklung als ein langsamer Verfall beurteilt wurde. Die Menschen in der Slowakei hatten ein anderes Bild: Als eine Halbkolonie des tschechischen Teils vor dem Zweiten Weltkrieg erlebte diese in der Planwirtschaftsperiode einen beispiellosen Aufschwung.

Nach dem Zusammenbruch des kommunistischen Regimes zeigte sich die Wirkung dieser unterschiedlichen Erfahrungen sehr schnell. Während die kommunistische Wirtschaftspolitik in der Tschechischen Republik als sinnlos und hinderlich angesehen wurde und die Forderung nach einer radikalen Wirtschaftsreform provozierte, begegnete die Slowakei derselben Reform mit wesentlich größerer Skepsis.[4]

Die Transformation brachte krasse Einkommensunterschiede und soziale Ungleichheiten in der gesamten Gesellschaft mit sich, wobei diese Begleiterscheinungen der Transformation in der Slowakei stärker thematisiert wurden als in der Tschechischen Republik. Da die negativen Folgen der Transformation in der Slowakische in der Tat größer waren als in der Tschechischen Republik, fiel es der tschechischen Bevölkerung leichter, die neue Ordnung zu akzeptieren.

Gleichzeitig war diese Phase durch eine dauerhafte politische Krise gekennzeichnet. Diese begann mit einem nachdrücklichen Appell des Präsidenten Havel an die Bevölkerung, etwas gegen das Parlament zu unternehmen, das in der Lösung der Verfassungskrise untätig bleibe; sie setzte sich fort im Wahlkampf und im Zuge der Verhandlungen über die Auflösung des gemeinsamen Staates. Tiefgreifende politische Differenzen traten zutage. Der Reformprozeß verlangsamte sich, und das Ergebnis war eine akute Vertrauenskrise.

Daß die Auflösung der Föderation eine Verlangsamung des Reformprozesses bewirkte, läßt sich am Beispiel der Großen Privatisierung darstellen. Diese war technisch und organisatorisch anspruchsvoll und erforderte die Zusammenarbeit mehrerer Ministerien. Die erste Privatisierungswelle wurde erst im Jahre 1992 begonnen, im Jahr der Parlamentswahlen also, in dem der Höhepunkt der nationalen Spannung erreicht wurde. Trotz der erfolgreichen Durchführung der Couponprivatisierung wurden Idee und Anwendung der Couponmethode zunehmend politisiert und von den Oppositionsparteien angegriffen. Diese Politisierung hatte vor allem in der Slowakei verheerende Folgen.

[4] Eine Untersuchung des „Zentrums für soziale Analysen" in Bratislava belegt, daß im März 1993 nicht weniger als 46% der slowakischen Bevölkerung (gegenüber 37% im Januar 1992) die Gesamtentwicklung der Slowakei seit November 1989 im Vergleich mit dem alten System negativ beurteilte. Vgl. Kol. (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Während die Tschechische Republik die Couponprivatisierung fortsetzte, wurde diese Privatisierungsmethode in der Slowakei als Symbol der tschechischen Dominanz abgelehnt. Da die neue slowakische Oppositionsregierung jedoch kein alternatives Privatisierungskonzept hatte, wurde die Große Privatisierung in der Slowakei praktisch ausgesetzt.

B. Die Große Privatisierung

Der Systemwandel ist ein äußerst komplexes Wechselspiel aus gewollten und geplanten Reformschritten einerseits und spontanen Entwicklungen andererseits. Dies wird in keinem anderen Reformbereich so deutlich wie bei der Privatisierung.[1] Gilt für die Reformmaßnahmen insgesamt, daß sie unter erhöhter Unsicherheit über die zu erwartenden Wirkungen getroffen werden, dann trifft dies in noch stärkerem Maße auf die Privatisierungsmaßnahmen zu. Anders als im Bereich monetärer Maßnahmen, wo man sich auf Erfahrungswerte der westlichen Marktwirtschaften stützen konnte, waren die Folgewirkungen der gewählten Privatisierungsmethoden kaum vorauszusehen. Zum einen stellten die in Osteuropa bei der Großen Privatisierung angewandten Verfahren in ihrer Mehrheit Experimente ohne historische Vorbilder dar. Zum anderen war die Menge der zu privatisierenden Betriebe einmalig groß.

Eine Transformation ohne die Privatisierung großer Staatsunternehmen war in der ČSFR kaum vorstellbar, wenn auch bei diesem Reformschritt die größten Schwierigkeiten zu befürchten waren. Denn bereits vor Beginn der Großen Privatisierung kam es in der Unternehmenssphäre aufgrund der Vorprivatisierungsagonie zu einigen negativen Entwicklungen.

I. Die Ausgangsbedingungen der Großen Privatisierung

Die Ausgangsbedingungen der Großen Privatisierung waren durch unklare Eigentumsrechte, die stets drohende spontane Privatisierung sowie eine hohe Anzahl von Monopolunternehmen in der postsozialistischen Wirtschaft gekennzeichnet. Die Privatisierung in einer Transformationsökonomie weist viele Besonderheiten auf und läßt sich mit Privatisierungsprozessen in westlichen Marktwirtschaften schlecht vergleichen. Wenn es in Westeuropa zur Privatisierung von Staatseigentum kommt, hat dies überwiegend fiskalische Gründe.[2] Die Privatisierung in Osteuropa hat damit nichts gemeinsam. Beim Privatisierungsprozeß in der Transformation steht nicht die Übertragung der Verfü-

[1] Vgl. Kap. 2, Abschnitt B dieser Arbeit.

[2] Vgl. *N. Christodoulakis / Y. Katsoulacos* (1992), S. 2 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

gungsrechte vom Staat auf private Personen im Vordergrund. Vielmehr müssen im Laufe dieses Prozesses klare Eigentumsrechte erst einmal entstehen, da im Ausgangspunkt noch kein Eigentumssystem existiert.[3]

Das *System der Eigentumsrechte* in der Tschechoslowakei litt weniger unter den gewaltsamen Enteignungen bei der Übernahme des sowjetischen Wirtschaftsmodells als vielmehr unter der späteren Funktionsweise dieses Modells. Die Verteilung der Eigentumsrechte in den sozialistischen Ländern war konfus und entsprach in keinerlei Weise den damaligen Systemvorstellungen. In jedem Land herrschten undurchsichtige Eigentumsverhältnisse - eine eigentümliche Mixtur von Staats- und Insiderkontrolle über die unterschiedlichsten Aspekte der Unternehmensführung.[4]

Die Praxis der simultanen Ausübung von Eigentumsrechten durch Staat und Unternehmensführung vertiefte sich durch die im Laufe der Zeit kaum vermeidbare und somit weitgehend tolerierte *informelle* Privatisierung. Diese beruhte auf der damals vorherrschenden Verhaltensroutine der Manager, die das sozialistische Eigentum zu privaten Zwecken zu nutzen pflegten.[5] Formell war zwar der Staat mit seiner Planbehörde alleiniger Eigentümer mit den größten Kompetenzen, während er jedoch in Wirklichkeit das schwächste Glied der Entscheidungskette war.[6] Der Staat, zumindest nominell für die Wirtschaftslenkung zuständig, war aufgrund der ungenügend definierten Eigentumsrechte nur zu einer Partei im Widerstreit organisierter Interessen abgesunken und fand es immer schwerer, sich im multilateralen Bargaining durchzusetzen.[7] Die Simultanität in der Ausübung von Eigentumsrechten rief zu Beginn der Transformation eine Situation hervor, in der unklar war, zu wessen Gunsten die Unternehmen eigentlich privatisiert werden sollen.

In gewisser Hinsicht kann die Privatisierung während der Transformation als Vollendung von Privatisierungstendenzen gesehen werden, die in den letzten Jahren des Sozialismus überall sichtbar geworden waren. Solche Tendenzen waren, bedingt durch den Umfang der sozialistischen Reformen, von unterschiedlicher Intensität und prägten in der Transformation die Privatisierungsprogramme der jeweiligen Regierung.

Der Prozeß der de facto Aneignung von Staatsbetrieben durch die Manager war in Polen und Ungarn am weitesten vorangeschritten. Das Fokussieren auf

---

[3] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 11.

[4] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 103.

[5] Diese Prozesse verliefen in allen sozialistischen Ländern. Für Ungarn vgl. *S. Hankiss* (1990), für Polen *J. Staniszkis* (1991), für die ehemalige UdSSR u. a. *K Simis* (1982), für die ČSFR *L. Mlčoch* (1994b), S. 30.

[6] Vgl. Kap. 3.1 dieser Arbeit.

[7] Vgl. *G. C. Rausser / L. K. Simon* (1992), S. 247.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

offizielle sozialistische Reformen darf jedoch dem außerstehenden Beobachter nicht den Blick auf die informellen Prozesse in der tschechoslowakischen Wirtschaft verstellen.[8] In Wirklichkeit gab es dort ähnliche Privatisierungstendenzen, wenn sie auch weniger sichtbar wurden als in Polen und Ungarn. In der Tschechoslowakei geschah die Aneignung der Staatsbetriebe hauptsächlich auf informeller Basis.[9]

Gerade dieser Unterschied erwies sich während der Transformation als vorteilhaft, denn die Regierung der ČSFR brauchte im Gegensatz zu Polen und Ungarn bei ihrem Privatisierungsprogramm auf die de facto bestehende Eigentumsstruktur kaum Rücksicht zu nehmen. Während die Große Privatisierung in Polen und Ungarn im politischen und bürokratischen Sumpf festgefahren war, lief die tschechische Massenprivatisierung zügig und ohne politische Probleme ab.[10]

Es ist gefährlich, die Privatisierung auf eine spätere Phase des Transformationsprozesses zu verschieben. Der Grund ist, daß in der Privatisierung ein Kollektivgut-Problem verborgen ist. Geht man in einer Branche oder der gesamten Volkswirtschaft von einer Monopolstruktur aus, so sind die Erträge aus der Privatisierung für die Konsumenten minimal.[11] Auf der anderen Seite entstehen hohe Verluste bei denjenigen, die bis dahin von dem *status quo* profitierten, insbesondere also bei Management und Mitarbeitern der betroffenen Betriebe, aber auch bei der Bürokratie der Privatisierungsbehörde.[12] Deshalb sind weder Konsumenten noch Interessengruppen an einer schnellen Massenprivatisierung interessiert. Je später die Privatisierung erfolgt, desto mehr stößt sie auf den Widerstand dieser Gruppen.

Wird ein Privatisierungsprogramm nicht am Anfang der Transformation ausgearbeitet, so sind als Resultat dieser Konstellation im nachhinein zu viele Kompromisse einzugehen. Das ist ein gewichtiges Argument für die möglichst frühe Privatisierung.[13] Die in den westlichen Ländern wie in Großbritannien oder Frankreich angewandten Standardmethoden erfüllen die Forderung nach Schnelligkeit nicht. Sie kosten extrem viel Zeit und setzen zudem funktionierende Institutionen voraus, wie Aktienmärkte und ein arbeitsfähiges Banken-

---

[8] In der sozialistischen Wirtschaft zeigten die offiziellen Reformen stets weniger Wirkung als informelle Entwicklungen.

[9] Vgl. *P. Mertlik* (1993).

[10] Vgl. *K. Brom / M. Orenstein* (1994), S. 894.

[11] Daher ist die explizite Einbeziehung der Konsumenten in die Massenprivatisierung.

[12] Vgl. *A. Shipke* (1994), S. 177 f.

[13] *Shipke* fordert deshalb, daß die Privatisierung bereits ein Teil des Anfangsreformprogramms sein muß, daß sie unmittelbar angefangen und zügig durchgeführt werden soll. Vgl. *A. Shipke* (1994), S. 181.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wesen. Solche Institutionen waren aber in den Transformationsländern nicht vorhanden, sie entstanden selbst erst im Zuge der Transformation.

Wenn der Staat nicht imstande ist, dem starken Druck der Interessengruppen standzuhalten und nicht gleich zu Beginn der Transformation seine Macht dafür einsetzt, in genügendem Maße für Wettbewerb zu sorgen, dann bleiben die erdrückenden Strukturen des alten Regimes bestehen.[14] In dieser Hinsicht war die Situation in den meisten sozialistischen Ländern prekär, denn die Regierungen hatten für die Ausarbeitung und Verabschiedung ihrer Privatisierungsprogramme nicht viel Zeit.

In Ländern wie Polen, Ungarn und der ehemaligen Sowjetunion lag die Kontrolle über die Unternehmen zu Beginn der Transformation de facto in den Händen des Managements und der Belegschaft, und die Staatsunternehmen waren schon sehr früh „independent, self-governing, and self-financing economic units with their own legal personality".[15] Dort verwandelte sich die Diskussion um das beste Privatisierungskonzept bald in einen Kampf zwischen verschiedenen Interessengruppen. In diesem Kampf um die Eigentumsrechte wurde deutlich, daß „any broad-based piece of legislation would have to fulfill the demands of all vested groups, with the average citizen having to bear the cost in the form of suboptimal solutions and a redistribution of wealth at their expense."[16]

Schon zu Beginn der Transformation gab es in diesen Ländern Interessengruppen und „Eigentumsanwärter", die zuvor nur wegen der fehlenden politischen Freiheiten keine reguläre Interessenvertretung aufbauen konnten. Es dauerte aber nicht lange, bis sie sich organisiert hatten und dadurch politischen Einfluß gewannen. Da die Interessengruppen aber schon in der letzten Sozialismusphase informell organisiert waren, gelang es ihnen, machtvolle Lobbies aufzubauen, noch bevor die Reformen der Transformation überhaupt einsetzten.[17]

Auch in dieser Hinsicht brachte die „Reformrückständigkeit" der Tschechoslowakei in der Transformation Vorteile mit sich, weil die Macht des Staates im allgemeinen und die staatliche Kontrolle über die Unternehmen im besonderen verhältnismäßig gut funktionierte.[18] Auch in der ČSFR existierten zu Be-

---

[14] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 62.

[15] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski / J. S. Earle et al.* (1993), S. 160.

[16] *A. Shipke* (1994), S. 183.

[17] Zur Entstehung von Lobbies in Ost- und Mitteleuropa vgl. *H. Schmieding* (1992), S. 36 ff. *Schmieding's* Vorstellung von einer Phase, in der die Reformen ohne Rücksicht auf Interessengruppen erfolgen konnten, war allerdings zu optimistisch.

[18] *Frydman* und *Rapaczynski* sprechen in Anspielung auf *Gerschenkron* von „advantages of backwardness". Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 155. Vgl. ferner *A. Gerschenkron* (1962).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ginn der Transformation Interessengruppen. Diese hatten jedoch zu wenig politische Druckmittel, um die Regierung beeinflussen zu können. Im Unterschied zu Polen konnte die tschechische Regierung daher bei der Erstellung eines Privatisierungsprogrammes die Besitzansprüche von Management und Belegschaft weitgehend ignorieren. Die Tschechische Republik ist das einzige osteuropäische Land, das die Ansprüche der Belegschaft privatisierter Betriebe völlig unberücksichtigt ließ, und das sowohl bei der Kleinen als auch bei der Großen Privatisierung.

Belehrt durch die polnische Erfahrungen betrachteten die Reformer in Prag die Privatisierung von Anfang an als den wichtigsten Transformationsschritt und hoben bei der Methodenwahl die Schnelligkeit der Massenprivatisierung als wichtigstes Ziel hervor.[19] Außerdem legte sich die Regierung verhältnismäßig früh auf ein Privatisierungskonzept fest, auf das der Couponprivatisierung, und ließen bei seiner Realisierung nur geringe Abweichungen zu. Mládek spricht in diesem Zusammenhang sogar von einem Fundamentalismus in der Couponprivatisierung, der aus rein wirtschaftspolitischer Sicht kaum zu erklären sei.[20] Diese Rigorosität hatte jedoch sehr wohl ihren Sinn, weil jede spätere Abänderung des ursprünglichen Konzepts nur ein neues und mit Fortschreiten der Transformation immer schwierigeres Bargaining ausgelöst hätte.

Die Gefahr einer spontanen Privatisierung drohte während der gesamten Transformationsperiode. Auch wenn man die ethischen und rechtlichen Aspekte der spontanen Privatisierung unbeachtet läßt und sich bei der Beurteilung des Privatisierungsprozesses alleine auf wirtschaftliche Gesichtspunkte beschränkt, kann man hierzu geteilter Meinung sein. Eine eindeutig ablehnende Haltung gegenüber dieser Form der Privatisierung haben Frydman und Rapaczynski, die an einer effizienten Unternehmensführung zweifeln. Es sei unwahrscheinlich, daß die aus der spontanen Privatisierung hervorgehenden Manager einen früher, im alten System nicht vorhandenen Unternehmergeist entfalten und eine wirkliche Kontrolle über das Unternehmen gewinnen könnten. Darüber hinaus sei es in den Transformationsländern nicht alleine das Management gewesen, das an der Übernahme des Unternehmens Interesse gehabt hätte. Vielmehr habe sich eine Allianz aus Management und Belegschaft gegen alle Veränderungen gewehrt, die ihren status quo bedrohen könnten.[21]

Geht man von solchen Annahmen aus, so ist die Ablehnung spontaner Übernahmen von Großbetrieben verständlich. Wenn die spontane Privatisierung primär politischer Natur ist, stellt sie für die Restrukturierung der Unter-

---

[19] Vgl. Szenario (1990), ferner *V. Klaus* (1994b), S. 307.

[20] Vgl. *J. Mládek* (1993).

[21] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 62. Konkret lag in Polen der Anreiz zur spontanen Privatisierung in der Möglichkeit, sich in den Staatsbetrieben der Steuern auf Arbeitseinkommen zu entledigen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nehmen in der Tat eine Gefahr dar. Daher verwundert es nicht, daß Frydman und Rapaczynski, die in der spontanen Privatisierung eine Mitarbeiterprivatisierung sehen, für die staatliche Unterbindung dieser Prozesse plädieren. Eine andere Sichtweise hat beispielsweise Kowalski, der sowohl Managern als auch Mitarbeitern ein großes Interesse an der Aneignung des Unternehmens unterstellt. Er verneint die Ähnlichkeit der Nomenklatura- und der Mitarbeiterprivatisierung, weil nur die erste Privatisierungsart ein wirtschaftlich effizientes Handeln bewirken könne, wohingegen die zweite eindeutig zur Ineffizienz führe.[22]

Das tschechoslowakische Privatisierungsprogramm gewährte Insidern keine direkten Privilegien. Das sagt aber nichts darüber, ob Insider bei der Privatisierung nicht doch de facto Vorteile hatten. Das tschechoslowakische Privatisierungsprogramm stellte, zumindest theoretisch, auf Chancengleichheit ab. Dennoch fand die Unternehmensführung während der Transformation genügend Möglichkeiten, ihre Interessen durchzusetzen. Zum einen konnten die Manager darüber entscheiden, ob sie ihr Unternehmen zur Kleinen Privatisierung anmelden oder es durch Erstellung eines Privatisierungsprojektes an der Großen Privatisierung teilnehmen lassen wollten. Dabei entschied sich die überwiegende Mehrheit gegen die Kleine Privatisierung, um einer direkten Eigentümerkontrolle zu entgehen.

Zum anderen war es dem Management möglich, eigene Vorstellungen in das Privatisierungsprojekt einzuarbeiten. Eine Analyse dieser Basisprojekte zeigt, daß das Management die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft mit anschließender Couponprivatisierung eindeutig gegenüber anderen Privatisierungsmethoden bevorzugte. Der Grund lag darin, daß die Kontrolle durch Aktionäre bei breit gestreutem Aktienbesitz als weniger wirksam galt als die direkte Eigentümerkontrolle bei der Kleinen Privatisierung.

Solche Spielräume waren im Privatisierungsprogramm keineswegs vorgesehen. Formal wurde das Management nicht bevorzugt. Im Gegenteil, jedem Interessenten war es gestattet, sich an der Großen Privatisierung zu beteiligen. Tatsächlich kamen zu den 2.795 eingereichten Basisprojekten 8.154 Konkurrenzprojekte hinzu.[23] Einerseits gelang es vielen Managern großer Betriebe, sich gegen eine solche Konkurrenz durchzusetzen, so daß es sich in Wirklichkeit nicht um einen fairen Wettbewerb handelte.[24] Andererseits sorgten diese

---

[22] Für diesen Hinweis danke ich Prof. *Kowalski*. Vgl. ferner *J. Kowalski* (1992a), S. 21 und 26. Einer ähnlichen Auffassung ist *Heinrich*, der davon ausgeht, daß die Insider-Privatisierung zumindest nicht schlechter ist als andere angewandte Methoden, vgl. *R. Heinrich* (1993).

[23] Vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 13.

[24] Dies ist ein Beispiel für die „Fundamental Transformation" *Williamsons*. Selbst bei einer Vielzahl von Bietern macht diese den bisherigen Transaktionspartnern *de facto*

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Spielräume aber dafür, daß die Regierung die Massenprivatisierung ohne jeden Widerstand der Manager durchführen konnte.

Die andere spontane Privatisierungsmethode bestand in der Gründung eines Privatunternehmens parallel zum Staatsunternehmen.[25] Die so entstandenen Unternehmen waren von parasitärem Charakter, weil die Manager jede Gelegenheit dazu nutzten, Sachkapital vom staatlichen in ihr neu gegründetes privates Unternehmen zu transferieren. Obwohl dies in der Tschechoslowakei illegal war, wurden diese Praktiken politisch geduldet. Alle Versuche der Kritiker, wirksame Gesetze gegen eine solche Doppelbeschäftigung zu verabschieden, scheiterten am Widerstand der damaligen Regierung. Die tolerante Haltung der Regierung war indes weniger auf die proklamierte liberale Wirtschaftsordnung zurückzuführen als vielmehr darauf, daß einige Politiker selbst in solche Geschäftspraktiken verstrickt waren.

Gegen die schnelle Privatisierung wurde auch ein Einwand vorgebracht, der mit dem Fortbestehen von Monopolunternehmen aus der Vortransformationszeit zusammenhing. Ein Monopolunternehmen, das im Sozialismus entstanden war, könne nicht privatisiert werden, solange auf den Binnenmärkten noch keine Wettbewerbsbedingungen herrschten. Besonders nach der Preisliberalisierung wurde befürchtet, daß diese Unternehmen ihre Monopolstellung mißbrauchen würden. In der Tat bestand das Erbe des sozialistischen Wirtschaftssystems in einer eigentümlichen Wirtschaftsstruktur. Diese wies zahlreiche Unternehmen auf, die im Westen als Monopole bezeichnet würden. Die sozialistischen Großbetriebe zeichneten sich durch eine straffe vertikale Integration der Produktion aus. Sie hatten im allgemeinen einen einzigen Zulieferer und einen einzigen Abnehmer. Dies war nicht nur das Ergebnis der damaligen Ideologie. Die Tendenz, alle Lieferanten an sich zu binden und sie möglichst in das Unternehmen zu integrieren, war die logische Konsequenz der damaligen Mangelwirtschaft.[26]

Daß die Stellung der Monopolunternehmen im Zuge der Transformation geschwächt wurde, war zum einen auf die Liberalisierung während der Transformation zurückzuführen. Zum anderen spielte aber auch der Monopolisierungsgrad der Wirtschaft im früheren System eine Rolle. Vor allem in der stalinistischen Wirtschaftsperiode waren voll integrierte Industrieunternehmen geschaffen worden, um den Aufbau der Schwerindustrie zu forcieren. Je mehr solcher Unternehmen in der Transformationswirtschaft noch vorhanden waren, desto

---

zum Monopolisten, weil er im Laufe der bisherigen Transaktionsbeziehung so viel transaktionsspezifisches Kapital angesammelt hat, daß kein Mitbewerber in der Lage ist, mit ihm zu konkurrieren. Vgl. *O. E. Williamson* (1985), S. 61-63.

[25] Vgl. Kap. 4.

[26] Vgl. *H. Kroll* (1991), S. 145-148; jedoch mit unhaltbarer Begründung. Zur Größe der Unternehmen vgl. *E. Ehrlich* (1985), S. 275 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schwieriger gestaltete sich während der Transformation die Umstellung der Industrieproduktion.

Die Tschechische Republik hatte wie viele andere Reformstaaten eine Form der Industrialisierung durchgemacht, die ihre Wirtschaftsstruktur verzerrte und das Kapital hatte veralten lassen. Da ein großer Teil der Produktionsstätten in der Tschechoslowakei noch vor dem Zweiten Weltkrieg entstanden und der Monopolisierungsgrad während des Sozialismus niedriger lag als beispielsweise in der UdSSR,[27] waren die Ausgangsbedingungen der Transformation, etwa im Vergleich zu einigen GUS-Staaten, günstiger.

Die im Zuge der Transformation durch Abspaltung von großen Industrieunternehmen entstandenen Unternehmen hatten auf dem Binnenmarkt zunächst weiterhin eine Monopolstellung, waren allerdings als Lieferanten von ihren oft einzigen Abnehmern so sehr abhängig,[28] daß sie zu hohen Lieferantenkrediten gezwungen waren. Indessen erwies sich der befürchtete Machtmißbrauch der Monopole im Zuge der Privatisierung und der Preisliberalisierung als unbegründet. Die Außenhandelsliberalisierung und der gleichzeitige rasche Wechsel von Verkäufer- zu Käufermärkten führten sogar dazu, daß gerade die Monopolunternehmen mit mehr Überlebensproblemen zu kämpfen hatten als andere Unternehmen.

Die Ausgangsbedingungen der Großen Privatisierung waren geprägt durch unklare Eigentumsrechte, spontane Privatisierungsprozesse und durch zahlreiche Monopolunternehmen in der Wirtschaft. Dennoch verabschiedete die damalige Regierung ein Privatisierungsprogramm, das nicht weniger vorsah als eine schnelle, gerechte und umfangreiche Massenprivatisierung. Diesen Anforderungen konnte das tschechische Privatisierungsprogramm nur gerecht werden, weil zum einen die Verfügungsrechte durch die im Sozialismus vorgenommenen Reformen unberührt blieben und zum anderen die faktische Aneignung von Verfügungsrechten durch die Manager staatlicher Unternehmen im Verborgen blieb. Deshalb waren die de facto Verfügungsrechte nicht verbrieft und brauchten im Privatisierungsprogramm nicht explizit berücksichtigt werden. Hätten die sozialistischen Reformen die de facto Verfügungsrechte formalisiert, so wäre es unmöglich gewesen, die Wirtschaft in einem „großen Wurf" zu privatisieren.[29] Zugleich wäre es politisch nicht machbar gewesen, im Rahmen einer erneuten Privatisierung die durch die früheren sozialistischen Reformen geschaffene Rechte rückgängig zu machen. Das hätte Mißtrauen gegenüber dem Versprechen des Staates zur Folge gehabt, das Privateigentum ab sofort schützen zu wollen.

---

[27] Vgl. *H. Schmidt* (1993), S. 286.

[28] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 77 f.

[29] Vgl. *D. Tříska* (1996), S. 169.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zum anderen war die tschechoslowakische und nach der Auflösung der Föderation vor allem die tschechische Konzeption von der Vorstellung ausgegangen, die Große Privatisierung sei ein Prozeß, bei dem es nicht primär um Erlöse ginge, sondern der vor allem Kosten verursachen würde. Deshalb wurde bei der Wahl der Methode der Schwerpunkt auf Kostenminimierung und nicht auf Erlösmaximierung gelegt. Zudem waren die Reformpolitiker davon ausgegangen, daß man nicht vorab richtige oder starke Eigentümer definieren könne, sondern diese Auswahl dem Privatisierungsprozeß selbst überlassen bleiben müsse.[30]

II. Vorbereitung der Großen Privatisierung

Die Große Privatisierung erforderte zeitaufwendige Vorbereitungen sowohl auf der Makro- wie auf der Mikroebene. Auf der Makroebene mußte zunächst ein gesetzlicher Rahmen ausgearbeitet und verabschiedet werden. Grundlage dafür war das Transformationsgesetz, das die Bedingungen für die Übertragung von Staatseigentum auf andere Personen spezifizierte.[31] Dieses Gesetz regelte neben der Couponprivatisierung auch die übrigen wesentlichen Privatisierungsformen wie Restitutionen, direkter Verkauf oder Auktionen. Außerdem wurden neue Institutionen geschaffen, so zum Beispiel der Fonds des Nationalen Vermögens.[32] Auf der Mikroebene wurden zunächst die zu privatisierenden Staatsunternehmen in Aktiengesellschaften umgewandelt. Anschließend war ihr Unternehmenswert zu ermitteln, ein Privatisierungsprojekt auszuarbeiten und dieses zur Genehmigung bei der Privatisierungsbehörde einzureichen.

1. Methoden der Großen Privatisierung

Das Programm der Großen Privatisierung erhielt seine gesetzliche Grundlage am 1. April 1991. Sie enthielt Privatisierungsbestimmungen, die für beide Republiken galten. Nach Auflösung des gemeinsamen Staates im Jahre 1993 wurden unterschiedliche Privatisierungswege verfolgt. Während die tschechische Regierung weiterhin an dem ursprünglichen Privatisierungsprogramm festhielt, wurde in der Slowakei die gesamte Konzeption durch die Regierung Meciar verworfen.[33]

---

[30] Vgl. *D. Tříska* (1996), S. 169.

[31] Das Gesetz Nr. 92/1991 Sb.

[32] Das Gesetz Nr. 171/1991 Sb.

[33] Das Gesetz des Nationalrates der Slowakei Nr. 17/1993 Zb.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Die tschechoslowakische Privatisierung war ein hochzentralisierter Prozeß, ausgeführt mit Hilfe von drei neuen Institutionen: drei Fonds des Nationalvermögens, ein Fonds auf Bundesebene und je ein Fonds in den beiden Republiken. Diese Fonds verwalteten, ähnlich wie die Treuhandanstalt in den Neuen Bundesländern, die staatlichen Unternehmen bis zu deren Privatisierung. Sie bereiteten sie für die Teilnahme an den einzelnen Privatisierungswellen vor und überführten sie in Aktiengesellschaften. Die Fonds waren nicht als unternehmerische Institutionen konzipiert. Sie sollten auch nicht in das Management der von ihnen verwalteten Unternehmen eingreifen. Die staatlichen Unternehmen waren während der ersten Phase unabhängig und in den Händen des Managements. Der Staat verzichtete weitgehend auf die Ausübung seiner Eigentumsrechte.

Das tschechoslowakische Konzept der Privatisierung umfaßte die Methoden für die Kleine wie die Große Privatisierung:[34] Kleine Unternehmen sollten verkauft werden, auch wenn eine staatliche Finanzierungshilfe notwendig wäre. Mittlere und große Unternehmen sollten sobald wie möglich in Aktiengesellschaften umgewandelt und danach aus der Kontrolle der Ministerien entlassen werden, von denen sie bis zum Anfang der Transformation verwaltet worden waren.

Wenn man die Privatisierungsmethoden aufsummiert, die das Gesetz über die Große Privatisierung enthält, kommt man auf zehn verschiedene Arten, das Staatseigentum in Privateigentum zu überführen.[35] Von diesen werden wir hier nur die wichtigsten erörtern. Jede dieser Methode hat ihre Stärken und Schwächen, die theoretisch bekannt und in der Literatur oft beschrieben worden sind.[36] Für die Wahl der Methode waren aber solche Eigenschaften von zweitrangiger Bedeutung. Wesentlich wichtiger waren die länderspezifischen Ausgangsbedingungen der einzelnen Transformationsländern.

Zu den grundlegenden Vorteilen der *öffentlichen Auktion* gehören die Gleichheit des Zugangs, die schnelle Abwicklung und vor allem ein hoher Erlös für die Staatskasse.[37] Weiterhin besteht eine gewisse Garantie dafür, daß der neue Eigentümer für das neu erworbene Vermögen Verantwortung übernimmt. Der Nachteil dieser Privatisierungsart wurde vor allem in den mangelnden finanziellen Mitteln der Bevölkerung gesehen.

---

[34] Vgl. Szenario (1990).

[35] Das Gesetz Nr. 92/1991 Sb.

[36] Vgl. *R.P. Heinrich* (1992), S. 312 ff.

[37] Vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eine ähnliche Privatisierungsmethode stellt die *öffentliche Ausschreibung* dar. Diese Methode gleicht prinzipiell der öffentlichen Auktion; jedoch müssen die Erwerber hier mehreren Kriterien genügen. Nachteil dieser Methode ist es, daß sie viel Raum läßt für subjektive Beurteilungen und damit die Manipulation der Entscheidung. Zudem erfordert sie einen hohen administrativen Aufwand. Sowohl öffentliche Auktion wie auch öffentliche Ausschreibung erwiesen sich in der Privatisierungspraxis der Tschechischen Republik angesichts der Masse von zu privatisierenden Objekten als wenig brauchbar.[38]

Zu katastrophalen Resultaten führt unter den Bedingungen der Transformation, sofern sie als einzige angewandt wird, die dritte Privatisierungsmethode: der *direkte Verkauf* an einen vorher bestimmten Inhaber. Die Erfahrungen mit der Privatisierung in der Slowakei zeigen, daß hier Seilschaften und Korruption die Hauptrolle spielen. Der direkte Verkauf schließt Konkurrenz und Gleichheit des Zugangs anderer aus. Die Entscheidung über den zukünftigen Inhaber auf der Grundlage der unpersönlichen Kriterien des Marktes wird auf die staatliche Administration übertragen, die das unternehmerische Vorhaben und die Eignung des künftigen Inhabers beurteilen muß. Ein weiterer Nachteil des direkten Verkaufs ist auch darin zu sehen, daß der Entscheidungsprozeß zu lange dauert.

Die zuvor beschriebenen Standardmethoden wurden in allen Transformationsländern angewandt. Die Große Privatisierung in der Tschechoslowakei verlief jedoch zum größten Teil mittels der *Couponmethode,* die in derselben Form vorher nirgends angewandt worden war.[39] Für dieses Verfahren entschied sich die tschechoslowakische Regierung bereits zu Beginn der Transformation, als sie es im Herbst 1990 im Szenario der ökonomischen Reform verankerte.[40] Für die Anwendung der Standardverfahren fehlte das notwendige Kapital. Gemessen an dem zu privatisierendem Vermögen reichten die Ersparnisse der tschechoslowakischen Bevölkerung nicht hin, und mit ausreichend ausländi-

[38] In Ungarn stellte die Methode des öffentlichen Wettbewerbs in der Privatisierung der Großunternehmen die vorrangigste Methode dar, vgl. *F.-L. Altmann* (1993), S.232.

[39] In den westlichen Marktwirtschaften gibt es ein Beispiel der kostenlosen Verteilung von Staatseigentum an die Bevölkerung: die Privatisierung der kanadischen Gesellschaft Columbia Resources Investment Corporation im Jahre 1979. Die russische Couponprivatisierung, die einzige, die gewisse Ähnlichkeiten mit dem tschechoslowakischen Modell aufweist, wurde erst ein Jahr später begonnen. Die Urheberschaft an dieser Methode wird allgemein dem ehemaligen tschechoslowakischen Staatssekretär im Finanzministerium *D. Tříska* zugeschrieben, obwohl der ehemalige polnische Privatisierungsminister *J. Lewandowski* in einem Gespräch meinte, daß er schon 1988 die theoretischen Grundlagen für die Couponprivatisierung entwickelt hätte (LN von 28.6.1993).

[40] Szenario (1990), S. 20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

schem Kapital war kurzfristig nicht zu rechnen. Nachdem diese Methode in das Gesetz über die Große Privatisierung eingegliedert wurde, konnte nur noch über den Umfang dieser Privatisierungsart diskutiert werden.

2. Kommerzialisierung der Staatsunternehmen

Vor ihrer Privatisierung entsprach die formelle Eigentumsform der Staatsunternehmen einem planwirtschaftlichen institutionellen Arrangement, nicht jedoch den institutionellen Bedingungen einer Marktwirtschaft. Durch Kommerzialisierung - Umwandlung in staatliche Aktiengesellschaften - sollten die Staatsunternehmen endgültig von den Branchenministerien gelöst werden, die sie errichtet und jahrelang verwaltet hatten. Die Vorstandsmitglieder der neu gebildeten Aktiengesellschaften wurden durch den Fonds des Nationalen Vermögens benannt. Bis zum Ende der Vorprivatisierungsphase waren alle Aktien im Besitz dieses Fonds.

Dieser Prozeß verlief in der Tschechoslowakei sehr rasch, wenn auch nicht ebenso rasch wie in Polen. Je schneller die Kommerzialisierung vollzogen wurde, desto vorteilhafter waren die Bedingungen für die weitere Entwicklung des Unternehmens. Die Abkoppelung der Betriebe von der Staatsverwaltung bedeutete, daß die Unternehmen das operative Geschäft in eigener Verantwortung zu führen hatten, auch wenn der Staat als Haupt- und in vielen Fällen sogar als einziger Aktionär noch immer die Hauptverantwortung trug.

Viele der damaligen Manager strebten eine Kommerzialisierung ihres Unternehmens an, um mit Hilfe einer Auktion der Kleinen Privatisierung zu entgehen. Die meisten Manager fürchteten die direkte Kontrolle des neuen Eigentümers, die zur Verlust ihrer Position führen konnte. Durch die Kommerzialisierung gewann das Management mehr Freiheiten, aber auch mehr Verantwortung. Auf das Betriebsergebnis wirkte sich jetzt weniger das Bargaining mit der Planungsbehörde aus, als vielmehr die eigene Leistung auf den Märkten. Zudem entstand ein Markt für Führungskräfte. Die Herausbildung eines funktionierenden Marktes für Führungskräfte ist von großer Bedeutung, da dieser in einer Marktwirtschaft die Interessen der Aktionäre schützt und eine effektive Kontrolle über das Management der Aktiengesellschaften ausübt.[41]

Bei der Kommerzialisierung ist die Tschechoslowakei konsequent von der Priorität Privatisierung vor Sanierung ausgegangen. Obwohl das Szenario noch

[41] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eine Sanierung der Staatsunternehmen vor ihrer Privatisierung vorgesehen hatte, bestand der Fonds des Nationalen Vermögens nicht auf durchgängigen Sanierungskonzepten. Der Schuldenberg, mit dem die deutsche Treuhandanstalt ihre Arbeit abgeschlossen hat, bestätigt nachträglich die Richtigkeit des tschechischen Weges.

3. Privatisierungsprojekte und Genehmigungsverfahren

Der wichtigste und zugleich schwierigste Schritt für die einzelnen Unternehmen war die Ausarbeitung eines Privatisierungsprojektes. Dieses Basisprojekt war für jedes zu privatisierende Unternehmen obligatorisch und hatte den Charakter einer Absichtserklärung. Es enthielt einen Übersicht über die wirtschaftliche, technische und eigentumsrechtliche Lage des Unternehmens, Vorschläge über die Art und den zeitlichen Ablauf der Privatisierung, Informationen darüber, welche juristischen oder natürlichen Personen an einem Kauf oder einer Beteiligung interessiert waren. Schließlich wurde der Vermögenswert des Unternehmens beziffert. Bei dem Vermögenswert handelte es sich meist um den Buchwert, nur bei ausländischen Beteiligungen wurde vom Marktwert ausgegangen.[42]

Grundsätzlich bestand für jeden die Möglichkeit, zum Basisprojekt eines Unternehmens ein konkurrierendes Projekt zu erarbeiten. Davon erhoffte sich die Regierung bei der Privatisierung mehr Transparenz und mehrere Alternativen. Auch ausländischen Unternehmen wurde die Möglichkeit gegeben, sich an der Privatisierung in Form einer Direktinvestition zu beteiligen. Privatisierungsprojekte konnten sowohl von unternehmensinternen als auch von externen Interessenten eingereicht werden. Die folgende Tabelle zeigt, daß die unternehmensexternen Investoren mit 4.379 eingereichten Privatisierungsprojekten die größte Interessentengruppe der Großen Privatisierung darstellte. Die Zunahme des Interesses an einem Direktverkauf übertraf sogar die ursprünglichen Vorstellungen der Regierung.

[42] Ausführlich zum Inhalt eines Privatisierungsprojektes vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tabelle 15

Initiatoren der Privatisierungsprojekte

Initiatoren der Privatisierungsvorschläge:	Anzahl der Vorschläge	Anteil an allen Vorschlägen (in %)
Unternehmensleitung	2.804	25,1
Management von Teilbetrieben	416	3,7
Potentielle externe Investoren	4.379	39,2
Alteigentümer	397	3,6
Gründungsministerien	22	0,2
Beratungsgesellschaften	334	3,0
Regionale Privatisierungskomitees	760	6,8
Sonstige	1.451	13,0
Regionale Gründungsorgane	431	3,9
Gewerkschaften	19	0,2
nicht aufgelistete	153	1,4

Quelle: M. Mejstřík / J. Burger (1994), S. 197.

Die Beurteilung der Projekte und die Entscheidung, welches davon realisiert wurde, lag ausschließlich beim Privatisierungsministerium. Nur wenn das Projekt einen Direktverkauf vorsah, war zusätzlich der Wirtschaftsrat der Regierung in das Genehmigungsverfahren einzuschalten. Die ursprüngliche Konzeption dieses Verfahrens hatte für das Privatisierungsministerium eine eher passive Rolle vorgesehen, da man davon ausging, daß in der Regel nur das Basisprojekt und nicht auch die Alternativprojekte dem Ministerium zur Beurteilung vorgelegt werden.

Die Wirklichkeit sah jedoch anders aus.[43] Die Flut der tatsächlich eingegangenen konkurrierenden Privatisierungsprojekte erhöhte zwar die Zahl der Optionen. Jedoch konzentrierte sich in den Händen der Privatisierungsbehörde nunmehr eine Entscheidungsmacht, der sie in vielen Fällen nicht gewachsen war. Tabelle 15 zeigt zum einen die Anzahl der zu privatisierenden Unternehmen und somit der Basisprojekte und zum anderen die Anzahl der insgesamt eingereichten Alternativprojekte. Für die 2.795 Unternehmen wurden insge-

[43] Vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

samt 10.949 Projekte vorgelegt.[44] Dies bedeutete, daß nur jedes vierte Projekt eine Chance hatte, genehmigt zu werden.[45]

Tabelle 16

Anzahl der zu privatisierenden Unternehmen und der vorgelegten Projekte

	Privatisierungsmethode	Anzahl der Projekte	%	Anzahl der Unternehmen
A	Öffentliche Auktion	1.150	10,5	218
B	Öffentliche Ausschreibung	872	8,0	147
C	Direkter Verkauf	4.905	44,8	524
D	Umwandlung in AG´s	2.452	22,4	943
E	Privatisierung vorh. AG´s	432	4,0	177
F	von D+E: Kouponprivatisierung	2.523	23,0	943
G	kostenlose Übertragung	887	8,1	786
	Zusammen	10.949	100,0	2.795

Quelle: M. Mejstřík / J. Burger (1992), S. 13.

Das Genehmigungsverfahren hatte in Wirklichkeit den Charakter einer nichtöffentlichen Ausschreibung und vereinte alle Nachteile öffentlicher Ausschreibungen mit jenen der Nichtöffentlichkeit. Die Genehmigungsverfahren waren nicht öffentlich, und die Anzahl der vorgelegten Projekte für einige Unternehmen war hoch. Es gab keine eindeutigen Auswahlkriterien, was ideale Bedingungen für Seilschaften und Korruption schuf. Da die Beurteilungen der Projekte nicht bekanntgegeben wurden, können über das Auswahlverfahren nur Vermutungen angestellt werden.

Bevorzugt wurden zum Beispiel Projekte, die an der Couponprivatisierung teilnehmen wollten. Der Grund könnte zwar darin liegen, daß das Ministerium diese Projekte nur zeitlich vorzog, um das Angebot für die erste Privatisierungswelle so schnell wie möglich zusammenzustellen.[46] Die Vermutung liegt

[44] Die Zahlen in der Tabelle stimmen nicht mit denen anderer Studien überein. Die Abweichungen sind dadurch zu erklären, daß die Mehrzahl der Unternehmen simultan mit Hilfe mehrerer Methoden privatisiert wurde (z. B. 30% über den direkten Verkauf und 70% über die Couponprivatisierung). In der ersten Welle haben Unternehmen durchschnittlich etwa 65% des Bilanzwertes zur Privatisierung über die Couponmethode angeboten, vgl. PlanEcon (1992), S. 27.

[45] Die tatsächliche Anzahl der Projekte je Betrieb schwankte von einem Projekt bis zu 20 Projekten, vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

jedoch nahe, daß für die Genehmigung dieser Projekte nicht alleine wirtschaftliche Überlegungen entscheidend waren, sondern es auch zu Korruption kam. Vor allem die spektakulären Fälle, in denen es um die Privatisierung von bekannten und lukrativen Unternehmen ging, erweckten in der Bevölkerung Mißtrauen gegenüber der Privatisierungsbehörde und führten zur Überzeugung, daß bei den Entscheidungen in erheblichem Maße Korruption im Spiel gewesen war.[47] Nicht selten wurde solcher Verdacht auch durch inhaltsleere und inkompetente Äußerungen aus dem Ministerium genährt.

Für die früher sozialistischen Unternehmen, die unter neuen Marktbedingungen kommerzialisiert wurden, sollte nun der Unternehmenswert ermittelt werden. Diese schwierige Aufgabe wurde häufig ausländischen Beratungsfirmen übertragen.[48] Allerdings war die im Westen für die Unternehmensbewertung am häufigsten angewandte Ertragswertmethode in allen Transformationsländern aus mehreren Gründen kaum anwendbar. Zunächst war das Management mit der Erstellung von marktwirtschaftlich erhobenen Daten nicht vertraut und konnte in der Regel nur planwirtschaftliche Absatzdaten vorlegen. Über die Konkurrenzsituation und den Absatzmarkt lagen keine Erfahrungswerte vor, auf denen die Bewertung hätte aufbauen können. Darüber hinaus bestand oft ein Interesse seitens des Managements, den Ertragswert seines Unternehmens möglichst hoch anzusetzen, um dessen Ansehen zu erhöhen.[49] Nicht zuletzt war es aufgrund der allgemein kritischen Wirtschaftslage schwierig, zukünftige Ergebnisse des Unternehmens zu ermitteln. Daher konnte die Ertragswertmethode nur in Ausnahmefällen angewandt werden. Geeigneter für die Bewertung der Unternehmen schien die *Substanzwertmethode*. Der Substanzwert ist der aus der Bewertung von Vermögen, Schulden und sonstigen Lasten resultierende Nettowert, wobei immaterielles Vermögen in den Substanzwert nicht eingeht.[50]

---

[46] Diesen Grund geben *Mejstřík* und *Burger* an, vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 13.

[47] So beschäftigte der Fall der Karlsbader Porzellanfabrik im Jahr 1992 über mehrere Monate hinweg die Öffentlichkeit. Da es sich in diesem Fall um eine lukrative Firma mit großen Exportchancen handelte, wurde der Kampf um die Annahme der Privatisierungsprojekte mit harten Bandagen ausgefochten. Da kein eindeutiges Kriterium für die Auswahl der Privatisierungsprojekte existierte und die Regeln fließend waren, wurde die Entscheidung der Regierung, das Unternehmen in kleinere Einheiten zu zerlegen, heftig kritisiert.

[48] So etwa *Coopers & Lybrand*, ein Unternehmen, das sich in der Beratung von Unternehmensleitungen und im Rechnungswesen die Vermutung engagiert. *Coopers & Lybrand* öffneten im September 1990 ein Büro in Prag und im Januar 1991 eines in Bratislava. Sie erstellten Projekte beispielsweise für die Živnostenská banka, das Třinec-Eisenwerk, die Keramischen Werke in Teplice und den Automobilkonzern Škoda Mladá Boleslav. Die Firma *Arthur Andersen & Co.* ist seit Herbst 1990 in Prag tätig und hat u. a. die Beratung von der Commerzbank Praha und der Papier-Werke übernommen.

[49] Vgl. *H. Aigner / S. Barisitz /, G. Fink* (1993), S. 51.

[50] Vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Keine der beschriebenen Methoden war für die Bewertung des zu privatisierenden Unternehmen einwandfrei. Unter den Bedingungen der Transformation, in der alle Märkte noch unterentwickelt sind, können über den Wert des Unternehmens wenig sinnvolle Annahmen getroffen werden. Somit enthielt der Bewertungsprozeß in der Transformation mehr subjektive als objektive Elemente.

III. Die Couponprivatisierung

In dieser Vorbereitungsphase der Privatisierung wurden die Staatsunternehmen kommerzialisiert, bewertet und anschließend einer bestimmten Privatisierungsart zugeordnet. Die Couponmethode der Privatisierung war nicht nur die am meisten angewandte Methode, sie war ursprünglich sogar als einzige Methode im Gespräch. Dieser Coupon-Fundamentalismus wurde jedoch im Laufe der Zeit zugunsten anderer Privatisierungsmethoden aufgegeben.

Die Methode des direkten Verkaufs wurde im ursprünglichen Privatisierungskonzept aufgrund des Kapitalmangels abgelehnt. Die frei verfügbaren Ersparnisse der Bevölkerung hätten nicht einmal für den Erwerb eines mittleren Unternehmens ausgereicht,[51] und bei ausländischen Investoren war es zum damaligen Zeitpunkt nicht sicher, daß sie sich massiv in der Tschechoslowakei engagieren würden. Außerdem hätte die Privatisierung durch direkten Verkauf an ausländische Interessenten ihr Ziel verfehlt: Das Geld würde dem betroffenen Betrieb nicht in Form einer Investition zugute kommen, sondern in der Staatskasse landen.[52]

1. Das magische Dreieck

Die Große Privatisierung berührte alle Wirtschaftsbereiche. Daher wurden hohe Anforderungen an sie gestellt, insbesondere wurde auf Effizienz, Schnelligkeit und Gerechtigkeit Wert gelegt. Aufgrund ihrer wechselseitig konfliktären Beziehungen bilden die drei Kriterien ein magisches Dreieck. Sie wurden auch der Beurteilung der Privatisierungsstrategie im jeweiligen Transformationsland zugrundegelegt. Das Dilemma der Großen Privatisierung bestand dar-

---

[51] Für Polen rechneten *Frydman* und *Rapaczynski* aus, daß bei einer hypothetischen Bereitschaft der Bevölkerung, 20%-30% ihrer gesamten Ersparnisse in der Großen Privatisierung einzusetzen, damit gerade zwischen 2,4% und 3,6% des Buchwerts der großen staatlichen Unternehmen zusammenkommen würde, vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 22.

[52] Nur wenn der Staat hoch verschuldet ist und dadurch einen Teil seiner Devisenschulden abtragen kann, macht dies einen Sinn.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

in, daß eine schnelle Privatisierung weder effizient noch gerecht und daß andererseits eine effiziente Privatisierung weder schnell noch gerecht sein kann.

Die drei Anforderungen waren von Anfang an zu berücksichtigen. Da sie sich jedoch nicht simultan und in vollem Maße erfüllen lassen, war die Aufgabe der Reformpolitiker nicht leicht. Alle denkbaren Vorgehensweisen bei der Großen Privatisierung konnten immer nur Kompromißlösungen sein. Jedes Land setzte die Prioritäten bei der Privatisierung anders, und jedes Land verfolgte mit seiner Privatisierungspolitik eine andere, länderspezifische Privatisierungsstrategie.

Die erste Anforderung an die Große Privatisierung war *Effizienz*. Eine effektive Kontrolle über das Management der privatisierten Unternehmen gehört zu den in der Literatur am häufigsten genannten Forderungen an das Privatisierungsprogramm.[53] Dabei ist nicht klar, was effektive Kontrolle genau bedeutet. Kornai fordert einen faßbaren Eigentümer, der Interesse an einer tiefgreifenden Umstrukturierung des zu privatisierenden Unternehmens hat.[54]

Für die anderen, wie beispielsweise Fischer oder auch Frydman und Rapaczynski, genügt es, wenn der Privatisierungsprozeß nicht dazu führt, daß die Unternehmensleitung infolge des Wegfalls der früheren schwachen bürokratischen Kontrolle die völlig unüberwachte, unkontrollierte Macht über ihr Unternehmen erlangt.[55] In einer Transformationsökonomie fehlen jene Mechanismen der Marktwirtschaft, die für Informationen als Entscheidungshilfe und für Anreize zu mehr Effizienz sorgen. Nach Frydman und Rapaczynski reicht dazu das Preissystem alleine nicht aus.[56]

Die zweite Anforderung an die Große Privatisierung ist *Schnelligkeit.* Die Privatisierung sollte möglichst früh begonnen und zügig vollendet werden. Diese Forderung ergibt sich zunächst einmal aus den politischen Unwägbarkeiten des Transformationsprozesses. Jede Reformstrategie, welche die Privatisierung nicht von Anfang an als Kernaufgabe betrachtet, stößt auf erhebliche Schwierigkeiten. Der Staat wird von einer starken Koalition aus Managern und Arbeitern unter Druck gesetzt; die Durchsetzung der Privatisierung wird immer komplizierter.[57] Je später privatisiert wird, desto mehr Kompromisse müssen eingegangen werden. Der zweite Grund für eine schnelle Privatisierung liegt in der Vorprivatisierungsagonie, in der sich die zu privatisierenden Unternehmen befinden. Aufgrund der Unsicherheit über die Zukunft und angesichts der be-

---

[53] Vgl. z.B. *J. Kornai* (1990), S. 80 ff. Ferner *H. Schmieding / M. J. Koop* (1991), S. 14.

[54] Vgl. *J. Kornai* (1990b), S. 82 ff.

[55] Vgl. *S. Fischer* (1992), S. 234.

[56] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 15.

[57] Vgl. *I. Grosfeld* (1994), S. 155.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

vorstehenden radikalen Änderung in den Eigentumsverhältnissen sinkt die Effizienz der Unternehmen bzw. der Unternehmensführung.[58]

Die dritte Anforderung an die Große Privatisierung ist *Gerechtigkeit*. Eine als ungerecht empfundene Privatisierung untergräbt die soziale Akzeptanz des Transformationsweges. Auf den ersten Blick scheint dies zweitrangig zu sein. Es wäre jedoch kurzsichtig, die Bedeutung sozialer Akzeptanz zu unterschätzen. Einmal ist der Transformationserfolg in erheblichem Maße von der allgemeinen Unterstützung durch die Bevölkerung abhängig. Diese ergibt sich nur, solange die Mehrheit den Prozeß der Privatisierung subjektiv als gerecht wahrnimmt. Zum anderen ist es wichtig, daß die Privatisierung keine Ängste in der Bevölkerung hervorruft, sondern greifbare Erfolgsaussichten für private Initiative vermittelt.[59]

Die vom Ausmaß her historisch einmalige Privatisierung wirkte sich erheblich auf die Schichtung der Gesellschaft aus. Was, wie und für wieviel privatisiert wird, entscheidet über zukünftigen Reichtum und zukünftige Macht. Jede Privatisierungsmethode mündet in eine andere Einkommens- und Vermögensverteilung. Erste empirische Untersuchungen zeigen, daß die zunehmende Einkommensdifferenzierung dann akzeptiert wird, wenn dabei das Prinzip der gleichen Chancen nicht verletzt wird.[60] Die Bedeutung dieser Forderung steigt mit der Anzahl und der Attraktivität von Unternehmen, die in die Große Privatisierung aufgenommen werden.

Nicht nur die wirtschaftliche Effizienz der Privatisierungsprogramme, sondern stets auch ihre politische Wirkung muß beachtet werden. Auch in Marktwirtschaften sind die Eigentumsrechte, ihre Beschränkungen und Modalitäten auf gesellschaftlichen Konsensus angewiesen, und zwar den Konsensus zwischen den gesellschaftlichen Gruppen.[61] Die unterschiedlich hohe Akzeptanz der Privatisierung prägte in den Transformationländern das politische Klima, sie führte zu Wahlniederlagen und Wahlsiegen.

Die Tschechische Republik ist das einzige Land, in dem die ursprünglichen Reformpolitiker am längsten an der Macht blieben. Denn im tschechoslowakischen Privatisierungsprogramm lautete das Motto: „Gerechtigkeit vor Schnelligkeit" und „Schnelligkeit vor Effizienz". Durch die Methode der Couponprivatisierung wurde die soziale Akzeptanz der Reformen wesentlich erhöht. Die Entscheidung, das Staatsvermögen kostenlos und möglichst schnell an die gesamte Bevölkerung zu übertragen, spielte in der Transformation eine sehr positive Rolle.

---

[58] Vgl. *S. Janáčková* (1992), S. 335.

[59] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 15.

[60] Vgl. *P. Matějů / N. Lim* (1995), S. 117 ff.

[61] Vgl. *G. Hedtkamp* (1992), S. 91.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

2. Das walras'sche tâtonnement

Grundidee der Couponprivatisierung war es, mit Hilfe der Coupons die großen staatlichen Betriebe an einen möglichst großen Teil der Bevölkerung zu überführen, indem jeder tschechoslowakische Bürger über die Coupons Aktien und somit Eigentumsrechte an den zur Privatisierung bestimmten Betrieben erwerben konnte.[62] Somit schuf die Couponprivatisierung in gewisser Hinsicht einen besonderen Wertpapiermarkt. Organisator dieses Marktes war das Zentrum für Couponprivatisierung (CKP), das die Couponprivatisierung nach dem traditionellen Prinzip periodischer Auktion organisierte. Das Besondere an diesem Markt war, daß erstens in der Couponprivatisierung nur ein einziger Verkäufer existierte - der Fonds des Nationalen Vermögens (im Grunde der Staat), daß zweitens als Organisator des Marktes ein Zentrum (CKP) auftrat und daß drittens auf diesem Markt nicht mit Geld, sondern mit Investitionspunkten bezahlt wurde. Schließlich war die Dauer einer Privatisierungsrunde länger als die einer Standardauktion.

Zu Beginn der Couponprivatisierung war es für die Bevölkerung erforderlich, ein Couponbuch mit Investitionscoupons zu erwerben.[63] Diese waren im Gegensatz zu den Coupons der russischen Privatisierung vor Abschluß der Privatisierungswelle nicht übertragbar. Die Einschaltung von Investmentfonds in die Privatisierung widerspricht diesem Prinzip nur scheinbar: Wenn sich ein Bürger entschied, seine Punkte einem Fonds zu übertragen, erwarb er damit dessen Aktien und überließ ihm lediglich die Entscheidung über die Wahl der Unternehmen.

Der Nominalpreis der Investitionscoupons wurde durch die Anzahl von Investitionspunkten ausgedrückt. Jeder Bürger konnte Coupons im Nominalwert von insgesamt 1.000 Investitionspunkten zum Kauf von Aktien benutzen. Der Beschaffungswert der Investitionscoupons in Höhe von 1.000 Kčs war niedriger als der errechnete Marktwert der Aktien. Dabei ergab sich der tatsächliche Marktpreis der Investitionspunkte erst nach der Couponprivatisierung. Obwohl am Anfang alle Bürger die gleiche Anzahl von Investitionspunkten für den Erwerb von Aktien investiert hatten, konnten nicht alle den gleichen Marktpreis für die erworbene Aktien erzielen.

Zu Beginn der Couponprivatisierung konnte der durchschnittliche Marktpreis der Investitionscoupons nur grob geschätzt werden, da noch viele Unbekannte im Spiel waren, wie zum Beispiel die Anzahl beteiligter Bürger und Unternehmen. Über die Höhe der zukünftigen Dividenden konnte zu diesem

[62] Es gab drei Voraussetzungen: Mindestalter 18 Jahre, tschechoslowakische Staatsangehörigkeit und Wohnsitz in der ČSFR.

[63] Die Couponprivatisierung in der ČSFR gilt als kostenlose Übertragung des Staatsvermögens an die Bevölkerung, da der Preis für das Couponbuch niedrig war und eher einen symbolischen Charakter hatte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Zeitpunkt ebenfalls nur spekuliert werden. Da Grundlage für die Auszahlung von Dividenden der Gewinn ist, sollten zu Beginn der Couponprivatisierung als Kriterium für die Bewertung der Vorteilhaftigkeit der angebotenen Aktien nur die zukünftigen Gewinne dienen. Das war in der Praxis jedoch nicht möglich.

In jeder *Privatisierungsrunde* entsprach der Preis der angebotenen Aktien der Gesamtsumme aller von den Bürgern erworbenen Investitionspunkte. Eine Aktie, die höhere Dividenden erwarten ließ, hatte auch einen höheren Preis. Das bedeutete nicht unbedingt, daß Aktien einer besseren Unternehmung einen höheren Preis hatten als Aktien einer schlechteren. Es kam auch auf die Anzahl der angebotenen Aktien an.

Eine *Privatisierungswelle* endete nicht sofort, sie wurde in mehrere Runden zerlegt. Jede Runde begann mit den Bestellungen der Investoren (Nachfrage) und den Anmeldungen der Unternehmen (Angebot). Nach Abschluß jeder Runde wurden Nachfrage und Angebot ausgewertet. Dabei konnten sich bei jedem beteiligten Unternehmen drei mögliche Situationen ergeben: Entweder war die Nachfrage gleich dem Angebot, oder es ergab sich ein Nachfrage- bzw. ein Angebotsüberhang.

An dieser Stelle bietet es sich an, eine Parallele zwischen der Couponprivatisierung und dem *walras'schen tâtonnement* zu ziehen. Der walras'sche Auktionator würde die Preise der Aktien, bei denen das Angebot die Nachfrage übersteigt, in der nächsten Auktion senken und die Preise solcher Aktien erhöhen, bei denen ein Nachfrageüberhang besteht. Niemand würde kaufen oder verkaufen können, bis der Auktionator den Gleichgewichtspreis gefunden hätte. Das Verhalten des Zentrums für Couponprivatisierung war hinsichtlich der Ermittlung von Nachfrage und Angebots dem walras'schen tâtonnement ähnlich.

Im Falle eines *Gleichgewichts* zwischen Nachfrage und Angebot war das Verfahren des Privatisierungszentrums jenem des walras'schen Auktionators vergleichbar: alle Nachfrager wurden voll befriedigt und alle angebotenen Aktien verkauft.

Im Falle eines *Nachfrageüberhanges* reagierte das Zentrum anders als der walras'sche Auktionator. Hatte die Zentrale bei Festlegung des Ausgangspreises die Nachfrage unterschätzt, so wurden die Bestellungen der gegebenen Aktie für ungültig erklärt, und auf diese Weise ersparte Investitionspunkte konnten in der nächsten Privatisierungsrunden erneut angewandt werden. Das Zentrum bot in der nächsten Runde die gleiche Anzahl von Aktien dieser Unternehmen an, allerdings wurde der Preis dieser Aktien nicht schon in dieser Runde angehoben, sondern erst in der darauffolgenden.

Bestand zu einem in Investitionspunkten ausgedrückten Preis ein *Angebotsüberhang*, so wurden abweichend vom walras'schen Auktionator alle Interessenten befriedigt, ohne daß der Preis entsprechend gesenkt wurde. In die näch-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ste Runde kamen dann die noch verbliebenen Aktien. Der Preis solcher Aktien wurde dann in der nächsten Runde gesenkt, so daß Aktien eines bestimmten Unternehmens in der ersten Runde zu einem höheren Preis angeboten wurden als in der zweiten. Aus der Sicht der benachteiligten Investoren war dies eine sehr bedenkliche Vorgehensweise des Zentrums.

Aber der walras'sche Auktionator steht unter keinem zeitlichen Druck und kann bei Angebotsüberhang den Preis so lange senken, bis ein Gleichgewicht gefunden ist. Sein Ziel besteht dabei nur darin, einen Gleichgewichtspreis zu finden. Das Zentrum für Couponprivatisierung hatte sich jedoch bei dem eingeschlagenen Verfahren darum zu bemühen, in einer Auktion möglichst viele Nachfrager zu befriedigen, um sie nicht in die nächste Privatisierungsrunde mit-ziehen zu müssen. Der Vorteil, daß an der nächsten Auktion stets weniger Nachfrager teilnehmen als an der vorangegangenen, war nicht zu unterschätzen, denn bei zu langem Warten hätte die Bevölkerung die Couponprivatisierung nicht akzeptiert.[64]

Der im Rahmen der Couponprivatisierung geschaffene Pseudomarkt ähnelte zwar einem institutionalisierten walras'schen tâtonnement. Der markträumende Preis in der letzten Privatisierungsrunde entsprach jedoch nicht dem Gleichgewichtspreis im Sinne von Walras. Es handelte sich vielmehr um einen Spotmarktpreis, weil es in der letzten Runde nur noch um die freigebliebenen Aktien ging. Im Gegensatz zur walras'schen Konstellation konnten die Marktteilnehmer auf diesem Pseudomarkt bei ihren Entscheidungen nur auf extrem wenig Informationen zurückgreifen.[65] Da eine rationale Beurteilung des Aktienwertes unmöglich war, wurden sowohl die Informationskosten wie auch die Folgen von Fehlentscheidungen auf die Investoren - die Bevölkerung - abgewälzt. Daher wäre es politisch auch nicht durchsetzbar gewesen, zu Beginn der Couponprivatisierung mehr Entgelt für die Investitionspunkte zu verlangen.

Das Entscheidungsrisiko trugen alleine die Investoren. Die Couponprivatisierung war jedoch so konstruiert, daß schwerwiegende finanzielle Verluste aufgrund einer Fehlentscheidung ausgeschlossen waren. Auch wenn ein privater Investor alle seine Punkte in verlustbringende und nicht überlebensfähige Aktiengesellschaften investiert hätte, konnte er nicht mehr als seine Einlage verlieren, bei der es sich wegen des geringen Preises eher um einen symbolischen Aufwand handelte. Verluste konnten nur in Form von Opportunitätskosten entstehen, d.h. in Höhe des entgangenen Gewinns. Diese Kosten konnten allerdings erheblich sein und sehr schmerzen.

Eine retrospektive ökonometrische Analyse der fünf Runden der ersten Privatisierungswelle zeigte, daß sich sowohl die Investmentfonds als auch die

---

[64] Vgl. *O. Dědek* (1992), S. 611.

[65] Vgl. *S. Fischer* (1992), S. 237.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

privaten Investoren trotz mangelnder Erfahrung mit Kapitalmärkten bei ihren Bestellungen erstaunlich geschickt verhielten. Von Runde zu Runde spielten vage Vorstellungen über die Ertragskraft der zu privatisierenden Betriebe eine immer geringere Rolle. Die Investoren lernten schnell, auf Preisveränderungen und die Nachfragesituation in der vorhergegangenen Runde angemessen zu reagieren.[66] Jeder Bürger, der sich an der Couponprivatisierung beteiligte, hatte die gleiche Anzahl von Investitionspunkten und durfte sie ohne jede Beschränkung für Unternehmen seiner Wahl verwenden. Wenn er sich für ein attraktives Unternehmen entschied, das neben ihm auch viele andere Mitbewerber gewählt hatten, mußte er für eine Aktie allerdings mehr Investitionspunkte aufwenden.[67]

Die meisten Investoren scheuten jedes Risiko und überließen ihre Investitionspunkte den Investmentfonds. Damit zogen diese 72% aller Coupons an sich.[68] Nur 28% der Couponinhaber wagten es, ihre Coupons direkt in von ihnen gewählte Unternehmen zu investieren. Ursächlich für die massenhafte Übertragung der Investitionspunkte auf Investmentfonds mag die aggressive Werbekampagne der oder die Risikoaversion der Bevölkerung gewesen sein.

Bei ihrer Entscheidung für ein bestimmtes Unternehmen gingen die Direktinvestoren nach zwei Kriterien vor. Sie entschieden sich entweder für bekannte Aktiengesellschaften wie etwa Pilsner Urquell oder aber für unkritische Branchen wie die Gastronomie und die Hotelbranche. Nur eine sehr kleine Gruppe von Couponinhabern konnte ihr Insiderwissen über die Ertragslage von Unternehmen nutzen. In Ausnahmefällen war es auch möglich, gemeinsam mit Bekannten in einem Unternehmen eine dominante Eigentümergruppe zu bilden. Im Gesamtergebnis der ersten Privatisierungswelle zeichnet sich eine Tendenz ab, in weniger krisenanfällige Branchen zu investieren und damit die Aktienpreise hochzutreiben. Während der Aktienpreis bei Brauereien im Durchschnitt auf das 3,7 fache und bei Finanzinstituten und Hotels auf das 3,5 fache anstieg, sank der Aktienpreis bei den Unternehmen der Elektro- und Automobilbranche um mehr als die Hälfte.[69] Auffällig war die unterschiedliche Entwicklung der Aktienpreise tschechischer und slowakischer Betriebe. Die Wahrscheinlichkeit,

---

[66] Vgl. *J. Hanoušek / R. Laštovička* (1994).

[67] Ein ähnliches Vorgehen findet man z. B. in Rußland und Litauen, vgl. *I. W. Lieberman* (1995), S. 14 ff.

[68] Von 8,56 Mio. Beteiligten haben 5,8 Mio. den Investitionsfonds ihre Coupons ganz und weitere 420.000 teilweise überlassen. Vgl. *M. Mejstřík / J. Burger* (1992), S. 17.

[69] Vgl. PlanEcon (1992), S. 15 f. Bei den Verlustbranchen muß man bedenken, daß es sich um Durchschnittswerte aus fünf Runden handelt und daß die Aktien in den ersten vier Runden zu einem höheren Preis angeboten und auch verkauft wurden. Hätte man die Transaktion auch im Falle des Angebotsüberhanges storniert (wie das der Auktionator von Walras tun würde), hätten die Aktienpreise einen noch niedrigeren Wert aufgewiesen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

daß sich ein Betrieb unter den 100 teuersten Unternehmen befindet, betrug bei den tschechischen Unternehmen 8,1%, hingegen nur 4% bei slowakischen Unternehmen. Umgekehrt betrug die Wahrscheinlichkeit, daß sich ein Betrieb unter den 100 billigsten Unternehmen befand, bei slowakischen Unternehmen 12,3% und bei tschechischen Unternehmen 3,8%.[70]

Die Couponprivatisierung schuf 8,5 Mio. Aktionäre. Daher mußte sie zwangsläufig zur Herausbildung eines Wertpapiermarktes führen. Dieser war zu Beginn der Transformation noch nicht vorhanden und auch während der Couponprivatisierung in seiner Funktionsweise stark unterentwickelt.[71] Auf dem allmählich entstehenden Wertpapiermarkt fand jedoch nur wenig Handel statt. Einem enormen Aktienangebot aus der Couponprivatisierung stand kaum kaufkräftige Nachfrage gegenüber. Der im Vergleich zu den Geschäftsbanken geringe Stellenwert der Aktienbörse als Finanzinstitution war im Stadtbild der tschechischen Metropole direkt wahrnehmbar. Während sich die Banken Paläste aus Glas und Stahl bauten, schlug das Herz des tschechischen Kapitalmarktes in einem unscheinbaren mittelalterlichen Bürgerhaus zwischen einem Pizza-Express und einem Damenunterwäscheladen.

IV. Die Rolle der Investmentgesellschaften

Man würde die tschechische Große Privatisierung völlig mißverstehen, wenn man nicht auf die Rolle der Investmentfonds einginge. Sie sind das umstrittenste, ungewöhnlichste und mächtigste Produkt der tschechischen Privatisierungsstrategie. Anfänglich war ihr Vorgehen schwierig einzuschätzen, weil sie sämtlich erst seit kurzer Zeit existierten und zunächst unklar war, in welcher Weise die Bevölkerung über ihre Investitionspunkte verfügen würde. Erst im nachhinein zeigte es sich, wie groß ihre Macht geworden ist, und daß sie diese Macht gründlich mißbrauchten.

1. Teilnahme an der Großen Privatisierung

Die Investmentfonds entstanden spontan und ohne rechtlichen Rahmen, obwohl die Regierung mit ihrer Mitwirkung am Privatisierungsprozeß rechnen mußte. Erst als bereits einige Investmentgesellschaften entstanden waren, sah sich die Regierung gezwungen, wenigstens Regeln für ihre Zulassung aufzustellen. Die Verordnung Nr. 383/1991 stellte eine erste, wenn auch nur proviso-

[70] Vgl. PlanEcon (1992), S. 25.

[71] Das Gesetz über Wertpapiere wurde im Jahre 1992 verabschiedet und trat am 1.Januar 1993 in Kraft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

rische Rechtsgrundlage für Investmentfonds dar.[72] Sie legte fest, daß Investmentfonds nur als Aktiengesellschaften gegründet werden durften. Die Investitionspunkte, welche die Fonds von den Bürgern erworben hatten, sollten lediglich zur Erhöhung ihres Grundkapitals dienen. „Dem Inhaber der Investitionspunkte entsteht dadurch ein Anspruch auf Aktien des Investmentfonds in Höhe des Anteils der von ihm übertragenen Punkte an den Gesamtpunkten des Fonds."[73] Aus der Sicht der Regierung kam diese Verordnung rechtzeitig, weil sie noch in der Vorbereitungsphase der ersten Privatisierungswelle verabschiedet wurde. Für die Investmentgesellschaften resultierten daraus nur einige wenige einschneidende Verpflichtungen. In der Folge kam es zwischen dem September 1991 und dem Registrierungsschluß für die erste Privatisierungswelle im Dezember 1991 zu einem *Gründungsboom* bei den Investmentgesellschaften. Im Laufe der ersten Privatisierungswelle entstanden insgesamt 429 Investmentfonds, die von etwa 300 Investmentgesellschaften gegründet wurden.

Die Investmentgesellschaften begannen ihre Aktivität mit massiven und kostspieligen *Werbekampagnen*, um die Bürger davon zu überzeugen, daß sie ihre Investmentpunkte besser an sie übertragen sollten. Neben der Werbung in den üblichen Massenmedien stützten sich einige Investmentgesellschaften, wie zum Beispiel Harvard Capital & Consulting, auf ein gut organisiertes Agentennetz. Die Agenten sprachen die Bürger beim Kauf der Investmenthefte direkt an und versuchten, unentschlossene Bürger zur Teilnahme an der Privatisierung zu bewegen. Durch das Versprechen hoher Renditen waren sie in vielen Fällen erfolgreich.[74] Einige dieser Fonds traten mit dem Versprechen hervor, innerhalb eines Jahres mindestens das Zehnfache an den Bürger auszuzahlen, wenn dieser ihnen sein Couponheft teilweise oder ganz anvertraute. Andere versprachen ein Darlehen von 10.000 bis 15.000 Kčs. Die Werbekampagne von der Harvard Capital & Consulting Company bewirkte, daß sich die Anzahl der an der Privatisierung beteiligten Bürger innerhalb des Jahres 1992 vervierfachte.[75] Die von der Regierung angestrebte Beteiligung von 4-5 Mio. Bürger wurde damit weit übertroffen.

Die bereits in der Nullrunde der ersten Welle der Privatisierung an die Investmentgesellschaften übertragenen Couponhefte konnten von diesen in den einzelnen Privatisierungsrunden in Konkurrenz mit anderen Anlegern eingesetzt werden. Die Investmentgesellschaften waren diesen Anlegern gegenüber weder bevorzugt noch benachteiligt. Nach der ersten Privatisierungswelle wa-

---

[72] Verordnung des Föderalen Parlaments der ČSFR über die Ausgabe und Verwendung von Investitionspunkten (vom 5.9.1991) in: Sbírka zákonů ČSFR 73/1991 Sb.

[73] Die VO des föderalen Parlaments über die Ausgabe und Verwendung von Investitionspunkten Nr. 73/1991 Sb. vom 5.9.1991.

[74] Vgl. *K. Brom / M. Orenstein* (1994), S. 906.

[75] Vgl. *D. Parker* (1993), S. 397.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ren die Investitionspunkte sehr unterschiedlich auf die einzelnen Fonds verteilt. Die sieben größten Investmentgesellschaften verwalteten mehr als 40% aller der Bevölkerung zustehenden Investitionspunkte.[76] Die übrigen 351 Fonds verwalteten insgesamt nur 5% aller Investitionspunkte.

Die Investmentfonds verhielten sich bei der Couponprivatisierung anders als Privatanleger. In den ersten beiden Privatisierungsrunden wurde ihre Nachfrage in wesentlich höherem Maße befriedigt als die der Privatanleger. Dies ist zum einen darauf zurückzuführen, daß die Fonds überlegt in solche Unternehmen investiert hatten, bei denen seitens der Privatanleger kein großes Interesse und damit kein Nachfrageüberhang zu erwarten war. Daraus ergab sich der Vorteil, daß die Anzahl der Privatisierungsrunden für sie auf fünf begrenzt blieb. Zum anderen muß vermutet werden, daß es unter den größten Investmentgesellschaften zu Absprachen gekommen ist.

Das Angebot der Investmentgesellschaften, den Bürgern nach erfolgter Privatisierung ihre Couponhefte zu einem hohen Preis abzukaufen, rief bei der Regierung Besorgnis hervor. Es war deutlich, daß der plötzliche Stimmungsumschwung von einer zunächst reservierten bis ablehnenden Haltung gegenüber der Couponprivatisierung zu einer massenhaften Teilnahme nicht durch die späte Einsicht der Bürger hervorgerufen wurde, daß die Privatisierung eine sinnvolle Reformmaßnahme sei, sondern nur durch die Möglichkeit eines einmaligen Gewinns. Dies führte zu der Befürchtung, daß die Mehrheit der Bürger auf die Zusage der Investmentfonds eingehen und ihre Couponhefte verkaufen würde.

Zum einen war sicher, daß die Investmentgesellschaften nicht über ausreichende finanzielle Mittel verfügen würden, um für alle Forderungen kurzfristig aufkommen zu können. Daher war zu befürchten, daß die Investmentgesellschaften ihre im Zuge der Privatisierung gerade erst erworbenen Aktien wieder verkaufen würden. Das erhöhte Aktienangebot hätte dann aber einen Kursverfall zur Folge gehabt. Betroffen wären davon vor allem die Bürger, die solche Aktien in der Couponprivatisierung erworben hatten. In der Konsequenz wäre das Vertrauen in den Privatisierungsprozeß geschädigt worden.[77]

Zum anderen gab es eine, wenn auch nur auf den ersten Blick plausible Befürchtung, daß der nach der ersten Privatisierungswelle massiv auftretende Umtausch von Investitionspunkten gegen den versprochenen Geldbetrag die Spareinlagen in neues „heißes" Geld verwandeln würde. Bei einem preisunelastischen Angebot hätte dies eine hohe Inflation zur Folge gehabt.[78] In Wirklichkeit drohte jedoch keine Inflationsgefahr, da die effektive Nachfrage im

---

[76] Vgl. *R. Laštovička / A. Marcinčin / M. Mejstřík* (1994), S. 13.

[77] Vgl. *O. Dědek* (1992), S. 623.

[78] Vgl. z. B. *M. Pick*, (1992). Gegenteilige Meinung vgl. *R. Holman*, (1992), S. 55.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Jahre 1992 zu niedrig war. Das Geld, das die Bevölkerung durch die Couponprivatisierung einmalig gewinnen konnte, hätte lediglich zum Ausgleich der realen Einkommenseinbußen nach der Liberalisierung geführt.[79]

Keine der beiden Befürchtungen hat sich bewahrheitet. Ein Grund dafür war, daß die Regierung gegen die massive Werbung der Investmentgesellschaften eine Gegenkampagne begann. Sie versuchte die Bevölkerung davon zu überzeugen, daß der tatsächliche Wert der Aktien das Angebot der Investmentfonds mehrfach übersteige, da der Nominalwert jedes Couponheftes auf 30.000 Kčs geschätzt wurde, während die Fonds nur 15.000 Kčs boten. Am Ende hatte die Werbekampagne der Investmentgesellschaften und die Gegenkampagne der Regierung die Bürger endgültig davon überzeugt, daß die Teilnahme an der Privatisierung nur vorteilhaft sein könne.

Die Bürger vertrauten ihre Investitionspunkte zwar zum großen Teil den Fonds an, waren aber mit dem Verkauf der dafür erworbenen Fondsaktien vorsichtiger. Die Mehrheit entschied sich für eine langfristige Investitionsstrategie und war an einem sofortigen Aktienverkauf nicht interessiert. Insgesamt wurden nach dem Abschluß der Couponprivatisierung nur 7% bis 15% aller Aktien an die Investmentfonds zurückverkauft.[80] Ein Grund für diese Zurückhaltung lag darin, daß die Fonds Mißtrauen in der Bevölkerung weckten. Nach der ersten Privatisierungswelle waren die meisten Investmentgesellschaften sehr erfinderisch darin gewesen, wie sie die Einlösung ihrer Versprechungen umgehen oder hinauszögern konnten, ohne ihre Zusagen direkt zu brechen.[81]

Längerfristig war gleichwohl eine Tendenz zu verstärkten Aktienverkäufen zu beobachten. Dieser Tendenz stand nur eine geringe Kaufbereitschaft gegenüber. Im Februar 1994 kam es zu drastischen Kursverlusten sowohl an der Couponbörse als auch der Prager Börse. Innerhalb eines Jahres sank der Ertragswert eines Couponheftes um mehr als 50%.[82]

2. Investmentgesellschaften und Staat

Nicht nur in der Tschechischen Republik, sondern in allen Ländern, die Massenprivatisierungsprogramme durchführten, wurden Vermittler wie die tschechischen Investmentfonds gegründet. Ihre Rolle bei der Couponprivatisierung war jedoch von Land zu Land verschieden. Um das Verhalten der Investmentgesellschaften während der Privatisierung in der Tschechischen Republik

---

[79] Vgl. *O Dědek* (1992), S. 623.
[80] Vgl. *K. Brom / M. Orenstein* (1994), S. 906.
[81] Vgl. *K. Brom / M. Orenstein* (1994), S. 913.
[82] Vgl. o.V. (1994a), S. 59.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

besser verstehen zu können, wollen wir ihre Beziehungen zum Staat, zu den Aktionären, den Unternehmen und schließlich auch zu den Banken differenziert betrachten.[83]

Für diese Strategie hatten die Investmentgesellschaften beträchtliche Geldsummen aufgebracht. Zwischenzeitlich hatte die Regierung jedoch neue Regeln für die Tätigkeit der Investmentgesellschaften eingeführt, um einen reibungslosen Verlauf der Couponprivatisierung zu sichern. Die erste Verordnung wurde am 30. Januar 1992 durch eine neue Verordnung ergänzt, welche die Bedingungen für Investmentgesellschaften erheblich verschärfte.[84] Da über die Entwicklung der rechtlichen Grundlagen aufgrund ihrer häufigen Änderungen in der Literatur einige Verwirrung herrscht,[85] wollen wir hier kurz auf die wichtigsten Rahmengesetze eingehen.

Durch die Novellierung von Januar 1992 wurde die Beteiligung eines Fonds an einem Unternehmen auf 20% und im Falle der gemeinsamen Beteiligung mehrerer Fonds auf 40% des Eigenkapitals dieses Unternehmens begrenzt. Ferner durfte ein Investmentfonds nicht mehr als 10% seines Kapitals (der Investitionspunkte) in ein Unternehmen investieren, wobei jeder Fonds verpflichtet war, Anteile an mindestens zehn verschiedenen Unternehmen zu übernehmen. Diese Vorschriften verdeutlichen, daß die Aufgabe der Investmentfonds zu diesem Zeitpunkt - vor dem Beginn der Couponprivatisierung - keineswegs in der Kontrolle der privatisierten Unternehmen gesehen wurde.

Aus Sicht der Regierung war diese Verordnung erforderlich, um die Macht der Investmentfonds einzugrenzen. Die Fonds sahen darin jedoch eine Bedrohung ihrer finanziellen Situation, da sie sich gegenüber den registrierten Investoren bereits zu Auszahlungen verpflichtet hatten. Zu Recht wurde eine heftige Diskussion darüber geführt, ob man die Spielregeln nachträglich ändern dürfe, wenn das Geld schon investiert sei.[86] Die Fonds waren stets bemüht, diese Verordnung, die in das nächste Gesetz übernommen wurde, zu umgehen.

---

[83] Die Kriterien wurden hier - leicht verändert - von *Frydman* und *Rapaczynski* übernommen, vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 30.

[84] Die VO Nr. 69/1992 Sb.

[85] Harmlos ist noch der Fehler von *Brom* und *Orenstein* [*K. Brom / M. Orenstein* (1994), S. 905]. Sie erwähnen als zwei wichtige gesetzliche Änderungen für die Investmentfonds die Verordnungen Nr. 67 und 69/1992. In Wirklichkeit ist unter Nr. 67/1992 ein Gesetz „Über den militärischen Geheimdienst" zu finden. Andere Autoren, wie z. B. *Heinrich* [*R. Heinrich* (1992), S. 309] schreiben bestimmte Rechtsnormen den falschen Verordnungen zu. Dadurch bewerten sie die Rolle der Investmentfonds in der ersten Privatisierungswelle anhand von Gesetzen, die für die zweite Privatisierungswelle gelten.

[86] Vgl. *Ch. Grey / R. Hanson* (1993), S. 11-12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

An die Stelle der beiden ersten Verordnungen trat im Laufe des Jahres 1992 ein neues Gesetz.[87] Dieses brachte für die Fonds weitere Einschränkungen. Die bis dahin geltende Beteiligung in Höhe von 40% wurde auf 20% gesenkt, und die Investmentgesellschaften von Banken durften ihre Investitionspunkte nicht in der eigenen Bank investieren. Ferner war es den Investmentfonds nicht gestattet, aus ihrem Portfolio Aktien zu einem niedrigeren Preis als dem zuletzt notierten Börsenwert zu verkaufen oder Aktien teuerer als ihre Börsennotierung zu kaufen. Mit dieser letzten Maßnahme sollten die Spekulationsgeschäfte des Managements von Investmentfonds unterbunden werden, um die neuen Aktionäre aus den Reihen der Bevölkerung zu schützen. Zugleich konnten die Investmentfonds für die zweite Privatisierungswelle auch als offene oder geschlossene Investmentfonds - ähnlich wie die amerikanischen *mutual funds* - und nicht nur als Aktiengesellschaften gegründet werden. Da zu dieser Zeit die erste Privatisierungswelle bereits im Gange war, hatte das Gesetz allerdings auf die Investmentfonds keine Auswirkung.

Die Investmentfonds versuchten aber auch, den Staat zu erpressen. Dabei war ihre Position dem Staat gegenüber um so stärker, je höher ihre Beteiligung an maroden Unternehmen war.[88] Viele der tschechischen Investmentgesellschaften bemühten sich, Einfluß auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger nicht zuletzt dadurch zu gewinnen, daß sie in ihre Vorstände ehemalige Staatsbedienstete wählten.[89] Dabei handelte es sich häufig um Einflußpersonen aus den Branchenministerien oder dem Privatisierungsministerium. Schon im Zusammenhang mit der Erstellung der Privatisierungsprojekte, mit den Unternehmensbewertungen und dem gesamten Genehmigungsverfahren kam es zu zahlreichen Korruptionsskandalen. Zunehmend wurde auch in viele Investmentfonds schmutziges Geld investiert.[90]

In Polen wurden die Investmentfonds vom Staat gegründet, kontrolliert und selbst mit der Kontrolle über die ihnen zugewiesenen Betriebe beauftragt. Dabei hängen die Fonds in vielfältiger Weise vom Staat ab.[91] Eine derartige Regelung birgt die Gefahr in sich, daß wiederum eine quasi-staatliche Behörde entsteht, die der früheren Planungskommission oder den Branchenministerien ähnelt.[92] In der Tschechoslowakei entstanden die Investmentfonds hingegen

---

[87] Das Gesetz Nr. 248/1992 Sb. wurde im Mai 1992 verabschiedet.

[88] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 205.

[89] Vgl. K. *Brom / M. Orenstein* (1994), S. 914.

[90] Für diesen Hinweis, den man schwer mit konkreten Daten untermauern kann, verdanke ich Doz. *Hlaváček* von der Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Karlsuniversität in Prag.

[91] Vgl. *J. Winiecki* (1995), S. 55.

[92] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 31.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

spontan, ohne staatliche Beteiligung und teilweise gegen den Willen der Regierung.

Im Unterschied zu Polen basierten die Fonds in der Tschechischen Republik weitgehend auf dem Gewinnprinzip. Daraus ergeben sich einerseits Vorteile. Die Entscheidungen solcher Investmentfonds sind marktwirtschaftlicher und orientieren sich an anderen Interessen als an jenen der staatlichen Bürokratie. Die kommerzielle Ausrichtung der Investmentfonds sorgt dafür, daß diese bei den Betrieben auf Rentabilität achten, die sie in ihren Portfolios führen. Nachteilig an der tschechischen Lösung war die ungenügende Regulierung der Fonds. Sie führte dazu, daß neben den seriösen Investmentfonds auch zahlreiche betrügerische Fonds entstanden. Es gab nicht wenige Fonds, die ihre Aktionäre irreführten, um sich ihre Investitionspunkte ohne entsprechende Gegenleistung zu sichern. Um den Bürger vor betrügerischen Machenschaften zu schützen, verschärfte die Legislative daraufhin laufend die Spielregeln für die Investmentfonds.

3. Investmentfonds und Unternehmen

Die tschechischen Reformpolitiker hatten den Investmentgesellschaften die Aufgabe zugedacht, die privatisierten Unternehmen, deren Aktien sie im Portfolio hatten, im Interesse ihrer Eigentümer zu kontrollieren und dabei auf wirtschaftliche Effizienz der Unternehmen zu achten.

In *Polen* wurden die privatisierten Unternehmen jeweils nur einem Fonds zugewiesen.[93] Dieses Vorgehen führte zu unterschiedlichen Ausgangspositionen der Fonds. Einige von ihnen wurden bessergestellt als andere. Solche Unterschiede können in der Transformation auch durch nachträglichen Aktienhandel kaum noch ausgeglichen werden. Ein Fonds mit Aktien maroder Unternehmen, die vor der Privatisierung selbst auf geschützten Märkten nur mit Hilfe staatlicher Subventionen über Wasser gehalten werden konnten, ist in einer hoffnungslosen Situation. Da dies den potentiellen Investoren unbekannt ist, wird auch ein solcher Fonds zunächst Mittel erhalten. Diese reichen aber bei weitem nicht aus, um die maroden Unternehmen zu sanieren und dann mit ihnen Renditen zu erwirtschaften. Spätestens nach einem Geschäftsjahr wird den Aktionären eines solchen Fonds klar, daß ihre Investition verfehlt war, da sie keine Dividenden erhalten. Aus genau diesem Grunde sind andere Investoren aber am Kauf solcher Papiere wenig interessiert, so daß die Aktionäre gro-

[93] Vgl. *J. Thieme* (1995), S. 41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

ße Teile ihrer Anlage verlieren. Der Investmentfonds ist mangels hinreichender Mittel nicht mehr aktionsfähig und kann eine Kontrolle nicht mehr ausüben.[94]

Die tschechische Regierung hatte bei Schaffung des institutionellen Arrangements das *amerikanische Institutionenmodell* vor Augen, in welchem die Investmentgesellschaften jeweils nur sehr niedrige Anteile an den Unternehmen halten und deshalb bei der Kontrolle des Managements kaum eine direkte Rolle spielen. Kontrolle und Anreize zu mehr Effizienz der Unternehmen erfolgen nur indirekt über den Aktienhandel an der Börse, weil sich die Fonds bei mangelnder Rentabilität von einem Unternehmen trennen, was dessen Marktwert mindert. Dieses Modell hätte in der Tschechischen Republik schwerlich funktionieren können, weil es zu anspruchsvoll ist und dem Aktienhandel eine zu große Rolle beimißt. Unter den Bedingungen der Transformation ist dieser zunächst unterentwickelt und vermag der ihm zugedachten Rolle nicht gerecht zu werden. Dessen ungeachtet konnte sich die Regierung mit ihren Vorstellungen gegen die Bestrebungen der Fonds nicht durchsetzen.

Die Fonds hatten ihrerseits ein Modell vor Augen, bei dem die Finanzinstitutionen eine hohe Beteiligung an den Betrieben hielten, so daß sie dort wirksam intervenieren konnten. Mehrere Experten, darunter Frydman und Rapaczynski, waren davon überzeugt, daß dieses Deutschland und Japan entlehnte Vorbild für die Neustrukturierung der Wirtschaft einen besseren und schnelleren Weg darstellte als das oben skizzierte amerikanische Modell.[95]

Die tschechischen Investmentfonds ähnelten in einigen Punkten den deutschen. Sie stellten Sondervermögen dar, die sich aus den Einlagen der Fondsinhaber zusammensetzten. Aufgabe des Managements war es, diese Sondervermögen in Wertpapieren anzulegen. Es hatte die Möglichkeit, je nach Anzahl aufgelegter Fonds mehrere Sondervermögen zu verwalten. So gründeten einige Kapitalanlagegesellschaften jeweils mehrere Investmentfonds. Der größte Unterschied zu den deutschen Investmentfonds lag zum Zeitpunkt der ersten Privatisierungsphase darin, daß in der Tschechoslowakei keine Depotbank existieren mußte. Erst mit dem Gesetz Nr. 248/1992 wurde dieser Mangel aufgehoben. Jeder Investmentfonds mußte eine Bank benennen, die als Treuhänder (Depotbank) die Mittel und Wertpapiere des Fonds verwaltete.[96]

Obwohl die Beschränkung des Aktienanteils eines Fonds auf jeweils 20% des Kapitals eines Unternehmens im deutschen Modell nicht vorgesehen ist, setzte sich dieses Modell in der Tschechischen Republik durch. Das hat seinen Grund. In der Tschechischen Republik übernahmen die Rolle der Banken im deutschen Modell die Investmentfonds. Ohnehin waren die Fonds mit ganz

---

[94] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 34.
[95] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 39.
[96] Vgl. 248/1992 Sb., ferner *J. Mládek* (1995), S. 72.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

wenigen Ausnahmen von Banken gegründet worden. Die zwanzigprozentige Obergrenze war bedeutungslos, weil sie unterlaufen wurde. Die tschechischen Banken gründeten nämlich simultan mehrere Fonds, welche dann gemeinsam die Mehrheitsbeteiligung erreichten. Ein weiterer Weg bestand in Absprachen der Investmentfonds untereinander.

Darüber hinaus übte das deutsche Modell auf die Tschechen aus kulturellen Gründen Anziehungskraft aus. Die deutsche Gesellschaft und insbesondere die deutsche Wirtschaft gelten bei Tschechen als vorbildlich. Die Orientierung an Deutschland ist ein Teil der tschechischen kulturellen Tradition, die sich wiederbelebt hat, seit die Grenzen geöffnet sind und sich die Tschechische Republik darum bemüht, in europäische Strukturen integriert zu werden.

Was die Zusammensetzung der Portfolios angeht, war es den Investmentgesellschaften nach dem tschechischen Ansatz im Unterschied zu Polen möglich, darüber selbst zu entscheiden. Damit standen die Fonds zu anderen institutionellen und privaten Anlegern in einem Konkurrenzverhältnis. Soweit sie über entsprechende Investitionspunkte der Bürger verfügten, konnten sie ihr Portfolio entsprechend ihren eigenen Präferenzen zusammenstellen. Je attraktiver das gewählte Portfolio war, desto mehr Investitionspunkte mußte der Fonds für den Aktienerwerb aufwenden. Dabei sorgte das modifizierte tâtonnement-Verfahren bei der Couponprivatisierung dafür, daß sich im Preis des Unternehmens die subjektive Bewertung durch die Investmentfonds niederschlug.

Als es den Investmentfonds untersagt wurde, sich an einer Aktiengesellschaft in Höhe von mehr als 20% zu beteiligen, existierten die Fonds schon längere Zeit und hatten hohe Geldsummen für die Werbung aufgebracht. Wenn es den Fonds auch möglich war, diesen nachträglichen Eingriff in die spontan entstandene Ordnung zu unterlaufen, war er gleichwohl bedenklich. Er widersprach den liberalen Grundsätzen, welche die Regierung Klaus stets proklamiert hatte. Indem sie in Anlehnung an westliche Privatisierungsprogramme eine breite Aktienstreuung anstrebte, handelte die Regierung bei diesem Eingriff unter dem Einfluß westlicher Vorstellungen über die Rolle einer Massenprivatisierung. Diese Auffassung erwies sich als falsch. Unter den Bedingungen der Transformation handelte es sich bei der Massenprivatisierung nicht um eine Übertragung von Eigentum, sondern um seine *Herstellung*.[97] Es wurde unterschätzt, daß die Beschränkung der Beteiligung eines Investors auf höchstens 20% die Entstehung faktischen Eigentums verhindert. Diese Höchstgrenze ist für die Investmentfonds viel zu niedrig, um Eigentumsrechte auszuüben, die unter Transformationsbedingungen darin bestehen, für mehr Effizienz und eine bessere Positionierung des Unternehmens auf dem Markt zu sorgen.[98]

---

[97] Vgl. *D. Tříska* (1995), S. 88.

[98] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 36.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Weiterhin reizt diese Beschränkung potentielle Trittbrettfahrer, die darauf warten, daß die kostenintensive Aufgabe des Sanierens von anderen Investoren übernommen wird. Gesetzt zum Beispiel, vier Fonds besäßen jeweils 20% der Aktien. Dann würde es sich für jeden von ihnen lohnen, darauf zu warten, daß sich ein anderer von ihnen engagiert. Dieses Verhalten führt zum Ausbleiben jedes Engagements. Bei einer Mehreitsbeteiligung kommt es nicht zu diesem Dilemma. Die Sanierungsaufgabe würde vom stärksten Fond übernommen.

4. Investmentfonds und Aktionäre

Das Verhältnis der Investmentfonds zu ihren Aktionären verschlechterte sich in dem Maße, wie die Fonds in wirtschaftlichen Zugzwang gerieten. Hier liegt der bitterste Aspekt der tschechischen Massenprivatisierung. Da die Bürger 72% ihrer Coupons nicht direkt in die privatisierten Unternehmen investierten, sondern den Investmentfonds übertrugen, lag die Kontrolle über die Betriebe zum größten Teil bei diesen Fonds. Dadurch kam es zwangsläufig zu einer massiven Trennung von Eigentum und Kontrolle.

Für die Beziehungen zwischen Eigentümern und Vermittlern gilt, daß letztere sich nicht einfach als verlängerten Arm der Anteilseigner verstehen, sondern ihr Eigeninteresse verfolgen. Werden die Aktienpakete über Investmentfonds gehalten, so kann diesen große Macht über das Management der Unternehmen zufallen. Sind die Anteile der Aktionäre jeweils geringfügig, so haben diese wegen ihrer großen Zahl und der damit verbundenen Transaktionskosten nur wenig Einfluß auf die Investmentfonds. Infolgedessen werden die Fonds de facto durch die Aktionäre nicht kontrolliert. Aus der Zwischenschaltung von Investmentfonds ergibt sich dann, daß die Kontrolle des Betriebsmanagements von den Aktionären auf die Investmentfonds verlagert wird.[99] Es stellt sich die Frage, unter welchen Voraussetzungen es möglich gewesen wäre, das genannte Kontrollproblem in der Tschechischen Republik zumindest zu entschärfen.

Erstens kommt es wesentlich darauf an, daß die Investmentgesellschaften in einem *Konkurrenzverhältnis* zueinander stehen. Das läßt sich durch niedrige Marktzutrittsbarierren erreichen. Die Investmentfonds müssen dann um die Investitionspunkte der Bürger werben. In der Tschechischen Republik entstanden schon in der Verkündungsphase der Großen Privatisierung spontan zahlreiche Investmentfonds, die in einem intensiven Wettbewerb zueinander standen. So konnten die Bürger selbst entscheiden, ob und wieviele ihrer Investitionspunkte sie an welche Investmentfonds übertragen wollten. Demgegenüber war es den Investmentfonds nicht möglich, mehr Aktienbestellungen aufzugeben, als sie Investitionspunkte von der Bevölkerung bekamen. Deswegen mußten sie

[99] Vgl. *L. H. Summers* (1990), S. 336.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

aggressiv um Investitionspunkte kämpfen. In dieser Phase zwang der Wettbewerb die Investmentfonds zur Wahrung von Eigentümerinteressen.[100]

Zweitens kommt es auf *Transparenz* an, damit die Investmentfonds für Aktienbesitzer vergleichbar sind und es auch bleiben.[101] Eine laufende Bewertung vergleichbarer Investmentfonds durch die Aktionäre trägt zur Transparenz der Managementleistung bei. Bei mangelnder Leistung muß das Management dann mit Einkommenseinbußen rechnen.[102] In der Tschechischen Republik waren die meisten Investmentfonds jedoch aufgrund ihrer Entstehungsgeschichte und vor allem wegen ihrer engen und nicht immer sauberen Verbindungen zu den Banken für den tschechischen Investor alles andere als transparent.[103] Eine Vergleichbarkeit der Investmentfonds untereinander war auch deshalb nicht gegeben, weil entsprechende Erfahrungen kaum vorhanden waren und die nötigen ethischen Grundlagen in der Transformation weitgehend fehlten. Zudem wurde innerhalb der Investmentgesellschaften in undurchsichtiger Weise manipuliert und oft sogar betrogen. Wie bereits gezeigt, war im übrigen eine effektive Kontrolle des Fondsmanagements durch die Aktionäre nicht möglich. Im Falle von Interessenkonflikten zwischen Fondsmanagern und Kleinaktionären ergaben sich Einkommenseinbußen für die Aktionäre, nicht aber für die Fonds.

Drittens kommt es auf die *Sanktionierungsmöglichkeiten* an. Nur wenn die Aktionäre Austrittsmöglichkeiten haben und somit die Investmentfonds sanktionieren können, sind diese gezwungen, sich an den Interessen der Aktionäre zu orientieren.[104] Die tschechischen Investmentfonds hatten einen offenen Charakter, sie waren ohne jede Verbindung zum Staat. Ihre Aktien waren frei handelbar, so daß den Eigentümern der Investitionspunkte ein direktes und hartes Sanktionsmittel in Form des Entzugs der übertragenen Fondsmittel zur Verfügung stand. Das Entzugsrecht hätte an sich das Management der Fonds zu einer stärkeren Beachtung der Eigentümerinteressen zwingen können.[105] In völliger Blindheit den echten Gefahren gegenüber übten die Aktionäre ihr Entzugsrecht jedoch so gut wie gar nicht aus. Da die Investmentfonds aus kommerziellen Gründen entstanden und nicht als quasi-staatliche Aufsichtsorgane über die in ihren Portfolios befindlichen Betriebe - wie dies in Polen weitgehend der Fall

---

[100] Vgl. *M. Mendelsohn* (1992), S. 37.

[101] Vgl. *K. Mayhew / P. Seabright*, (1992), S. 15.

[102] Vgl. *O. Blanchard et al.* (1991), S. 45, ferner *R. Dornbusch* (1993), S. 119.

[103] Auf das Verhältnis zwischen Investmentgesellschaften und Banken kommen wir sofort zurück.

[104] Vgl. *M. Mendelsohn* (1992), S. 44. Von der Möglichkeit des Verkaufs auf einem Wertpapiermarkt als „Bestrafen" muß man den einfachen Verkauf zu einem frühen Zeitpunkt unterscheiden, bei dem die Aktien nicht über die Börse, sondern an Dritte verkauft werden und die Fonds in eine Liquditätskrise stürzen.

[105] Vgl. *M. Mendelsohn* (1992), S. 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

war[106] -, hätten sie sich insoweit dem Ziel der Rentabilität widmen können, was an sich durchaus im Interesse der Aktionäre gelegen hätte.

Eine *vierte* wichtige Voraussetzung ist die richtige *Größe und Anzahl* der Investmentfonds. Gibt es in der Wirtschaft zu viele und zu kleine Fonds, die jeweils wenige Anteile an Unternehmen halten, dann können solche Fonds bei diesen Unternehmen keine Umstrukturierungsmaßnahmen durchsetzen. Die Unternehmen bleiben unkontrolliert. Gibt es jedoch nur wenige und große Fonds, so besitzen diese große Macht in den Unternehmen, an denen sie Anteile halten.[107] In der Tschechischen Republik konzentrierten sich die meisten Investitionspunkte in den Händen von nur wenigen Investmentfonds. Wie gezeigt, waren die Fonds jedoch ihrerseits durch die Aktionäre nicht zu kontrollieren. Sie übten also in unkontrollierter Weise einen beträchtlichen Einfluß auf die tschechische Wirtschaft aus. Dies war eine verhängnisvolle Konstellation, zumal die Fonds der Versuchung nicht widerstehen konnten, den Staat um Subventionen, Kreditgarantien etc. anzugehen, statt selbst aktiv zu werden und die Unternehmen in ihrem Portfolio angemessen zu restrukturieren.[108]

Die genannten vier Voraussetzungen hätten gleichzeitig erfüllt sein müssen, um das Kontrollproblem in der Tschechischen Republik zumindest zu entschärfen. Tatsächlich waren jedoch nur zwei der vier Voraussetzungen erfüllt, nämlich die der Konkurrenz zwischen den einzelnen Investmentgesellschaften und jene der Sanktionsmöglichkeiten durch die Aktionäre. Diese Möglichkeiten wurden jedoch kaum ausgenutzt. In keiner Weise erfüllt war die Transparenzbedingung. Auch Größe und Anzahl der Fonds waren problematisch, da sich die Unternehmenskontrolle bei wenigen großen Investmentgesellschaften konzentrierte. Insgesamt war das manipulative Potential in den Händen weniger Investmentgesellschaften gewaltig. Das Kontrollproblem war ungelöst, was für Unternehmen und Aktionäre verheerende Folgen haben sollte.

Das Verhältnis zwischen den Fonds und ihren Aktionären wurde durch zusätzliche Entwicklungen weiter erschwert. Eine große Zahl privatisierter Unternehmen in den Portfolios der Fonds geriet zunehmend in finanzielle Schwierigkeiten. Diese waren zum Teil wirtschaftlicher Natur. Teilweise waren sie aber auch transformationsbedingt. Eine wachsende Rolle spielten dabei illegale

---

[106] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 161.

[107] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 32.

[108] Es ist sogar möglich, daß einige Fonds von vorneherein in dieser Absicht gegründet wurden. So suchte sich beispielsweise *Harvard Privatization Fonds* für sein Portfolio in erster Linie solche Betriebe aus, von denen man allgemein annahm, daß sie ohne erhebliche Subventionen und Umstrukturierungshilfen aus dem Staatshaushalt nicht überlebensfähig sein würden. Das macht nur Sinn, wenn die Fonsmanager davon ausgehen, daß sie als Vermittler (Lobbyisten) von staatlicher Unterstützung profitieren werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Praktiken der Manager und vor allem die Insider-Privatisierung, welche am Ende weitgehend ausgeplünderte Unternehmen hinterließ. Von dieser Entwicklung blieben die Investmentgesellschaften nicht verschont. Das von ihnen gehaltene Kapital schmolz dahin. Zugleich zahlten die gehaltenen Unternehmen nichts mehr. Mit Recht fürchteten die Fonds, daß sie die in der Werbekampagne gemachten Versprechungen nicht würden einhalten können. In dieser Lage griffen die Fondsmanager mehr und mehr zu fragwürdigen Mitteln.

Jede Investmentgesellschaft in der Tschechischen Republik durfte neben reinen Couponfonds auch beliebig viele *Geldfonds* gründen. Solche Fonds waren vom Gesetzgeber für kapitalstarke Großanleger vorgesehen. Da jedoch immer mehr Investmentgesellschaften mit finanziellen Engpässen zu kämpften hatten, versuchten die betroffenen Fonds, sich durch die Gründung von Geldfonds zu retten. Neben seriösen Geldfonds und Investmentgesellschaften gab es jedoch auch Fonds, die nur das schnelle Geld im Auge hatten. Sie nutzten erstens den fehlenden gesetzlichen Schutz der Investoren aus. Zweitens war es gerade das Goldgräberfieber der Bevölkerung, das solche Geldfonds entstehen ließ. Unseriöse Geldfonds hatten unmittelbar nach ihrer Gründung versucht, die Investoren zu betrügen. Hinter ihren attraktiven Zusagen an deren Adresse verbarg sich lediglich der Wunsch, möglichst viele Titel zu verkaufen. Es handelte sich um leere Versprechungen.[109] Die Investoren waren den Fonds sowie deren Hausbanken gegenüber schutzlos. Da der Gesetzgeber untätig blieb, konnten die Fonds im Sinne ihrer Eigentümer, d.h. der Banken, und damit gegen die Interessen ihrer Aktionäre bzw. der Investoren handeln.[110]

Während der Privatisierungsphase war man davon ausgegangen, daß die Investmentfonds ihre Kontrollfunktion bei den Unternehmen erfüllen würden. In der Nachprivatisierungsphase trat jedoch eine ausgeprägte Konzentrationswelle ein, die von den neu gegründeten Investmentgesellschaften, den Banken sowie den Großunternehmen vorangetrieben wurde. Um Mehrheitsbeteiligungen an den Industrieunternehmen erwerben zu können, bildeten sich die Fonds in Holdinggesellschaften um, die sich nicht mehr an die Vorschriften für Investmentfonds zu halten brauchten. Diese hatten für den Erwerb von Aktien eines Unternehmens eine zwanzigprozentige Höchstgrenze festgelegt. Mithin entfiel diese Höchstgrenze in der Praxis. Da die Minderheitsaktionäre keine Garantie mehr dafür hatten, daß ihre Aktien nicht im Zuge von Manipulationen entwertet würden, fand sich kein Investor mehr, der an Aktien eines Unternehmens interessiert war, an dem er nicht die Mehrheit erwerben konnte.

---

[109] Vgl. *O. Dědek* (1992), S. 624.

[110] *Brom* und *Orenstein* diskutieren die Maßnahme, zwischen den Fonds und ihren Hausbanken eine Barriere zu errichten, vgl. *K. Brom / M. Orenstein* (1994), S. 915.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

5. Investmentfonds und Banken

Das Verhältnis zwischen Investmentfonds und Banken ist mitentscheidend für die zukünftige Wirtschafts- und Finanzstruktur eines Landes. Durch das Einschalten der Investmentgesellschaften in den Privatisierungsprozeß erlangten die Banken eine enorme Bedeutung. Im nachhinein zeigt sich, daß ein Schlüsselproblem der tschechischen Transformation in der engen Verbindung zwischen Banken, Investmentgesellschaften und den privatisierten Unternehmen bestand. Die Banken gründeten ihre eigenen Investmentgesellschaften. Diese wiederum plazierten nach Ausgabe der Aktien ihre Repräsentanten sowohl im Vorstand als auch im Aufsichtsrat der Unternehmen.[111] Gegen Proteste des Managements, welches die Vertreter der Aktionäre nur in den Aufsichtsräten sehen wollte, setzten die Fonds gemeinsam durch, daß ihre Vertreter auch in den Unternehmensvorständen die Mehrheit der Sitze erhielten.[112] Dadurch nahm der mittelbare Einfluß der Banken auf die privatisierten Unternehmen erheblich zu. Heute sind die Banken nicht nur die einzige wichtige Kreditquelle der Unternehmen. Sie kontrollieren auch die Unternehmen indirekt über ihre Investmentgesellschaften, die meist von Banken gegründet wurden.

Die Probleme hatten auch mit dem Charakter der neu gegründeten Banken zu tun. Wie die meisten neuen Kommerzbanken in Osteuropa entstanden auch jene in der Tschechoslowakei aus den Filialen der früheren sozialistischen Monobank. Jede dieser Filialen war im Sozialismus für die Geldversorgung - man kann schwer von Krediten reden - bestimmter Branchen oder Unternehmen zuständig gewesen. Im Laufe der Zeit hatten sich enge Beziehungen zum Management der betreuten Unternehmen herausgebildet. Solche persönlichen Bindungen überdauerten die Privatisierung der Banken im Zuge der Transformation. Dies hat in der Folge dazu geführt, daß die nunmehr privaten Banken über die von ihnen gegründeten Investmentfonds auch unter den neuen Bedingungen ihre *alten Verbindungen* pflegten und nach Maßgabe solcher Verbindungen bestimmte Unternehmen bei der Vergabe von Krediten bevorzugten.

Hinzu kommt, daß die Geschäftsbanken unter den Bedingungen der Transformation verstärkt ihre *Liquidität* sichern mußten. Die den Unternehmen im Sozialismus zugewiesenen Finanzmittel wurden nachträglich in Kredite überführt. Wenn der Staat auch einen großen Teil der resultierenden Verbindlichkeiten übernahm, sahen sich die nunmehr entstaatlichten Unternehmen in hohem Maße überschuldet. Ihre Verbindlichkeiten konnten sie nur bedienen, sofern sie ihre Effizienz steigerten. Vom Staat war keine Hilfe mehr zu erwarten. Für die Banken war es in dieser Situation wichtig, auf die Geschäftspolitik

---

[111] Vgl. *K. Brom / M. Orenstein* (1994), S. 896.

[112] Zu diesem Thema wurde in der Tschechischen Republik eine heftige Diskussion geführt. Die Standpunkte waren in HN von 23.3.1993 zusammengefaßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

der Unternehmen Einfluß zu nehmen, um die nötige Effizienzsteigerung durchzusetzen. Da die Rationalisierungen nur mit Hilfe neuer Kredite zu realisieren waren, ergab sich für die Banken ein starkes Interesse daran, die ihnen betreuten Unternehmen mit Krediten zu versorgen.[113] Die dafür erforderlichen Mittel standen den Banken jedoch nicht zur Verfügung. Aus der Einschaltung von Investmentfonds in die Privatisierung ergab sich für die Banken im Gegenteil die Gefahr, ihren Einfluß auf die privatisierten Unternehmen zu verlieren. Um diesem Trend entgegenzuwirken und sich die dringend benötigte Liquidität zu verschaffen, gründeten sie selbst zahlreiche Investmentfonds.

In der Tat werden heute die meisten Investmentgesellschaften durch die Banken kontrolliert. So üben die Banken als dominierende Fremdkapitalgeber der Unternehmen mit Hilfe der von ihnen gegründeten Investmentfonds die Kontrollrechte bei diesen Unternehmen aus. Das führt notgedrungen zu einem Interessenkonflikt. Es stellt sich nämlich die Frage, ob die Investmentgesellschaften die Unternehmensführung im Interesse ihrer eigenen Aktionäre beeinflussen oder aber vorrangig das Interesse der Banken verfolgen.

Die von den Banken kontrollierten Investmentgesellschaften versuchten darauf hinzuwirken, daß sich privatisierte Betriebe in ihrem Portfolio bei der Kreditaufnahme zugunsten der Hausbank entschieden. Das war für die Betriebe günstig, weil sie nicht auf einen noch unterentwickelten Aktienmarkt angewiesen waren, sondern über Fonds und Banken längerfristige Investitionen finanzieren konnten.[114] Andererseits trug diese enge Verbindung zur mangelnden Transparenz der tschechischen Wirtschaft bei.

Die Investmentgesellschaften neigten dazu, finanzielle Schwierigkeiten der Unternehmen in ihrem Portfolio zu vertuschen. Das äußerte sich im Ausbleiben von Konkursen großer Betriebe, die wirtschaftlich nicht überlebensfähig waren. Auch weigerten sich die Banken, Schulden von Unternehmen einzutreiben, die ihnen über von ihnen verwaltete Fonds größtenteils gehörten. Sie verhinderten Konkurse in der Hoffnung, dadurch einen Teil ihrer Forderungen zu retten. Da die tschechische Industrie modernisiert werden mußte, wozu auch die Auflösung der Dinosaurier aus der Vorreformzeit gehörte, war diese Doppelrolle der Banken kontraproduktiv. Zudem verstieß das Vorgehen von Banken und Investmentfonds gegen die Interessen der Aktionäre. Diese wähnten sich im Besitz eines wachsenden Vermögens, obwohl ihre Anteile an den Fonds in Wirklichkeit zunehmend an Wert verloren. Die Fonds hielten Aktien von nicht mehr lebensfähigen Unternehmen in ihrem Portfolio, was den Aktionären gegenüber mit Hilfe von Kursmanipulationen verschleiert wurde.

---

[113] Vgl. *C. M. Buch et al.* (1994), S. 102.

[114] Vgl. *M. Raiser* (1994), S. 20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Für den Erfolg der tschechischen Transformation äußerst bedenklich war auch die Kreditpolitik der Banken. Diese lenkten die vorhandenen Finanzmittel vorwiegend in die mit ihnen verbundenen großen Firmen. Das war transformationshemmend, weil dadurch die kleinen und mittleren Betriebe und innovative Projekte geschädigt wurden.

Frydman und Rapaczynski sind dafür eingetreten, daß die Trennung der Banken von den Investmentfonds nicht allzu restriktiv gehandhabt werden sollte. Die Verbindung von Banken und Fonds könne für beide Branchen und für die Volkswirtschaft vorteilhaft sein.[115] Ein restriktives Vorgehen gegen die Verbindung von Banken und Investmentfonds war der tschechischen Regierung auch gar nicht möglich. Da die meisten Investmentfonds von kommerziellen inländischen Banken gegründet und von ihnen mit Kapital ausgestattet wurden, konnte die Regierung ihre Aktivitäten kaum einschränken.

V. Ergebnisse der Großen Privatisierung

Werden die Ziele des magischen Dreiecks - Effizienz, Schnelligkeit und Gerechtigkeit - bei der Beurteilung der Großen Privatisierung zugrundegelegt, dann kann man diese als erfolgreich betrachten werden, obwohl sie, und zwar insbesondere die Couponmethode, von einigen Wirtschaftsexperten mit gemischten Gefühlen aufgenommen und oft als ineffizient kritisiert wurde.[116]

Die erste Anforderung an die Große Privatisierung besteht in wirtschaftlicher *Effizienz*. Die Ziele der Privatisierung sind vielfältig und mit Privatisierung alleine nicht schnell erreichbar. Die Effizienzsteigerung ist kurzfristig kaum realisierbar, denn zu den notwendigen Voraussetzungen gehören funktionierende Märkte, deren Herausbildung ein langwieriger Prozeß ist. Darüber hinaus müssen sich die Unternehmen neuen Bedingungen anpassen oder ihre Betriebe schließen. Dies setzt die Manager der privatisierten Unternehmen einem hinreichend hohen Druck aus, so daß eine effektive Kontrolle durch die neuen Eigentümer an Bedeutung verliert.

Die Kritik an der Couponprivatisierung, sie sei ineffizient gewesen, weil sie zur Zersplitterung des Eigentums führte und deshalb keine echten Eigentümer hervorbrachte,[117] ist deshalb unberechtigt. Daß die Couponprivatisierung kein Geld in die Staatskasse brachte, ist ebenfalls kein Argument gegen diese Methode. Im Gegenteil, jenes Geld, das die Investoren für den Kauf der Unter-

---

[115] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 39. Diese Textstelle enthält den älteren Standpunkt der Autoren aus dem Jahr 1991.

[116] Vgl. z.B. *J. Kornai* (1990), S. 81 f.

[117] Vgl. z.B. *J. Kornai* (1990), S. 80 ff. Ferner *H. Schmieding / M. J. Koop* (1991), S. 14.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

nehmen ausgegeben hätten, konnte nach der Couponprivatisierung viel effektiver für die Umstrukturierung der Unternehmen aufgebracht werden. Daß nach der Privatisierung keine Verbesserung der Allokation eintrat,[118] kann nicht der Couponprivatisierung anbelastet werden, denn keine der alternativen Methoden hätte die Verschuldungskrise der Unternehmen lösen können.

Die zweite Anforderung an die Große Privatisierung ist *Schnelligkeit.*[119] Die tschechoslowakische Transformationsstrategie setzte von Anfang an auf die Couponprivatisierung; und die Unternehmen konnten sich sprechend einrichten. Sie hatten kaum Möglichkeiten, mit den Mitarbeitern eine starke Koalition zu bilden, welche die Regierung unter Druck hätte setzen können. Deshalb stieß die Durchsetzung der Privatisierung nicht auf nennenswerten Widerstand.

Die dritte Anforderung an die Große Privatisierung ist *Gerechtigkeit.* Diese Forderung ist in einer Transformationsökonomie von großer Bedeutung. Die Privatisierung ist mehr als alle anderen Reformmaßnahmen ein komplexer gesellschaftlicher Vorgang, bei dem die Akzeptanz durch die Bevölkerung unumgänglich ist. Zwar verloren die meisten Inhaber von Investitionspunkten am Ende einen Großteil des ihnen gerade zugefallenen Vermögens, was auf den ersten Blick ungerecht erscheint. Im Grunde war dieses Vermögen jedoch ohnehin fiktiv gewesen, da es in vielen Fällen auf der Teilhaberschaft an maroden Unternehmen beruhte. Es ist auch schwer zu sehen, wie dieses betrübliche Ergebnis angesichts der geschilderten transformationsbedingten Eigenheiten der Wirtschaft hätte vermieden werden können. Bei aller Problematik im einzelnen hatte die Couponprivatisierung drei entscheidende Vorteile, die bei Durchsetzung des gesamten Privatisierungsprozesses den Ausschlag gaben.

Erstens gelang es, eine spontane Privatisierung weitgehend zu verhindern, was die Akzeptanz der Reformen bei der Bevölkerung erhöhte. Zweitens kam die Couponprivatisierung der Gerechtigkeitsvorstellung der Bevölkerung nahe, da jeder die gleiche Chance hatte, an der Couponprivatisierung teilzunehmen. Der dritte und größte Vorteil war, daß die Privatisierung durch die Coupons in Augen der Bevölkerung etwas Spielerisches bekam. Sie erinnerte die Menschen an das Monopoly-Spiel, ein spannendes und harmloses Glücksspiel, bei dem es durchaus möglich ist, gegen einen geringen Einsatz hohe Geldsummen zu gewinnen. Insgesamt wurde mit Hilfe der Couponmethode das schwierige Problem gelöst, für einen so schmerzhaften und folgenreichen Prozeß wie die Privatisierung der Wirtschaft die Bejahung bei der Bevölkerung zu erreichen.

Um die Couponprivatisierung abschließend beurteilen zu können, muß die Übertragung des Staatseigentums in private Hände aus zwei Perspektiven betrachtet werden, die der *Entstaatlichung* und jene der *Aneignung*. Während die

---

[118] Vgl. *J. Kornai* (1990), S. 82 ff.

[119] Vgl. *R. Frydman / A. Rapaczynski* (1994), S. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Aneignung durch die Investmentfonds und viele kleine Aktionäre strittig ist, muß die schnelle Entstaatlichung der Unternehmen als ein klarer und erheblicher Vorteil gewertet werden.

Das aus dem Sozialismus mitgebrachte Bargaining der Unternehmen mit dem Staat wurde beendet. Der Staat wurde weniger erpreßbar, wenn es um Sonderkonditionen wie Schutzzölle oder Kontingente ging. Die tschechische Erfahrung mit den wenigen Direktverkäufen noch staatlicher Unternehmen an ausländische Investoren haben gezeigt, daß das Bargaining zwischen Staat und Investoren allzuoft zu Lasten des Wettbewerbs geht. Der Staat ist in dieser Situation erpreßbar, und ausländische Investoren machen Zusagen, die sie später bereuen oder nicht erfüllen können.

VI. Die Rolle der Kartellämter

Ziel der Transformation ist es zu erreichen, daß sich eine wettbewerbliche Wirtschaftsordnung mit funktionierenden Märkten herausbildet. In der Tschechoslowakei, die erst im Jahre 1918 entstanden war, galten nacheinander beide konkurrierenden Wirtschaftsordnungen, zunächst die marktwirtschaftliche und nach dem Zweiten Weltkrieg die planwirtschaftliche. Der im Jahre 1989 eingeleitete Systemwandel stellte also eine späte Wiederkehr zum funktionierenden wirtschaftlichen Wettbewerb dar.

Der Begriff des wirtschaftlichen Wettbewerbs war in der Tschechoslowakei nur im Zeitraum bis zur Sowjetisierung der Wirtschaft von Bedeutung; er wurde in Diskussionen über Industriekonzentration und über die gesetzlichen Regelungen von Kartellen und Monopole angewandt. Unter den neuen politischen und wirtschaftlichen Bedingungen nach Februar 1948 verschwand der Wettbewerb als „kapitalistischer" Begriff aus allen Diskussionen und Gesetzen.[120]

Im damaligen Bürgerlichen Gesetzbuch gab es zwar einen Wettbewerbsbegriff. Dieser bezog sich jedoch nur auf die rechtlichen Beziehungen der Bürger untereinander und auf die Beziehungen zwischen sozialistischen Organisationen.[121] Somit existierte nur der „sozialistische Wettbewerb", der ideologisch gefärbte Elemente einer Zusammenarbeit staatlicher Unternehmen zum Gegenstand hatte. Der Begriff Wettbewerb wurde schließlich nur noch im Zusam-

[120] Diese Einstellung zum Wettbewerb im Sozialismus äußerte sich auch darin, daß er als Begriff aus den damaligen Fachwörterbüchern herausgenommen wurde. Das Fehlen gerade solcher Begriffe war der Grund eifriger Änderungen der Fachwörterbücher nach dem politischen Umbruch.

[121] Vgl. das Gesetz Nr. 40/1964 Sb. (das Bürgerliche Gesetzbuch).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

menhang mit dem Wettbewerb zweier Gesellschaftssysteme angewandt, des Kapitalismus und des „überlegenen" Sozialismus.[122]

Während der Transformation konnte es zu keinen wesentlichen Veränderungen im Wettbewerb kommen, wenn man von begrifflichen Korrekturen in Fachwörterbüchern und der Schaffung gesetzlicher Grundlagen für einen wirtschaftlichen Wettbewerb absieht. Die institutionellen Voraussetzungen fehlten. Als größte Hindernisse für einen funktionierenden Wettbewerb erwiesen sich der hohe Konzentrationsgrad der Wirtschaft, das administrative Preisbildungssystem und vor allem das Fehlen eines privaten Unternehmenssektors.[123] Daher konnte es in dieser Phase nicht die primäre Aufgabe der Wirtschaftspolitik sein, den Wettbewerb zu schützen. Vielmehr mußte es darum gehen, zunächst das Entstehen eines privaten Sektors voranzutreiben und konsequent die Deregulierung und Liberalisierung der Wirtschaft durchzuführen.

Die rasche Verabschiedung des „Gesetzes zum Schutz des wirtschaftlichen Wettbewerbs"[124] sowie die unverzügliche Errichtung von Kartellämtern hatte einen eher symbolischen Charakter. Obwohl diese neuen Institutionen wegen des nicht vorhandenen Wettbewerbs zunächst als „empty shells" funktionierten, hielten es Politiker wie auch die Reformtheoretiker doch für erforderlich, Kartellämter und -gesetze rasch einzuführen.

Das föderale Amt für wirtschaftlichen Wettbewerb wurde bereits 1990 in dem „Kompetenzengesetz"[125] festgelegt. Die Einrichtung der Republik-Kartellämter verlief schnell. Die slowakische Regierung errichtete ihr Kartellamt ohne gesetzliche Grundlage bereits im August 1990. In der Tschechischen Republik wurde das für die Errichtung des Kartellamtes notwendige Gesetz zwar erst im April 1991 verabschiedet. Bereits im Januar 1991 war jedoch im Ministerium für wirtschaftliche Strategie und Entwicklung eine Abteilung für Antimonopolpolitik errichtet worden - der Kern des späteren Kartellamtes.

Die Arbeit der neu entstandenen Kartellämter ähnelte zunächst jener eines städtischen Ordnungsamtes. Eigentlich sollten sie Lieferanten-Monopole zerschlagen. Tatsächlich beschäftigten sie sich aber vor allem mit der Verfolgung unerlaubter Straßenverkäufe.[126] Mehr war aufgrund des überwiegend staatli-

---

[122] Vgl. *J. Bejček* (1994), S. 381 ff.

[123] Zu den Wettbewerbsbedingungen zu Beginn des Transformationsprozesses vgl. *P. Hare / G. Hughes* (1991), S. 90 ff.

[124] Das Gesetz Nr. 63/1991 Sb. (das Kartellgesetz) wurde von der Föderalen Versammlung am 30.1.1991 verabschiedet und trat am 1.3.1991 in Kraft. An der Ausarbeitung dieses Gesetzes beteiligte sich eine Gruppe von Experten des früheren nationalen Preisamtes (ab Frühjahr 1990) unter beratender Mitarbeit des Deutschen Bundeskartellamtes.

[125] Mit diesem Gesetz wurden die Länderkompetenzen der ČR und SR neu geregelt.

[126] Vgl. *V. Bártík* (1991), S. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

chen Eigentums und der fehlenden Wettbewerbsbedingungen in einer transformationsbedingt unvollkommenen Wirtschaftsordnung nicht zu erwarten.

In der Tschechoslowakei wurde die Arbeitsweise der Kartellämter heftig kritisiert, insbesondere weil Fusionen zu oft genehmigt würden, die Kartellämter von Personen geleitet würden, die zugleich Regierungsmitglieder seien, und nicht zuletzt weil die Beamten korrupt seien. Diese Kritik war nicht unbegründet. Aber die Kartellämter konnten unter den Bedingungen der beginnenden Transformation ihre gesetzliche Funktion noch nicht erfüllen.

Im Zuge der Transformation boten sich wegen der Privatisierung große Aneignungschancen, was zum Entstehen mächtiger Lobbies und Pressure Groups führte. Dies erschwerte die Aufgabe der Kartellämter, weil es zu dieser Zeit überall in der Verwaltung Korruption gab. Im nachhinein wird sogar deutlich, daß die gesetzeswidrigen Genehmigungen von Fusionen während der Monate eines stark rückläufigen Sozialprodukts für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes sogar eher vorteilhaft waren. Die unter dem Einfluß von Korruptionsgeldern „schnell überprüften" und genehmigten Privatisierungsprojekte staatlicher Unternehmen beschleunigten zudem die Große Privatisierung.

Man könnte mit Hayek die Existenz von Kartellämtern als unbegründet und in der Transformationsphase sogar schädlich ansehen.[127] Friedman folgend kann man die wirkliche Bedeutung von Kartellämtern jedoch in ihrem bloßen Dasein sehen.[128] In diesem Sinne waren die Kartellämter in der Tschechoslowakei von großer Bedeutung: Kartellämter sind wichtige Warnsymbole.

[127] Vgl. *F. A. von Hayek* (1979), S. 86.
[128] *M. Friedman* (1971), S. 174.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

11. Kapitel

Postsozialistische Ethik und Entstehen des Kapitalismus

Bekanntlich braucht der Kapitalismus Kapitalisten. Die kommunistische Herrschaft hatte die alte kapitalistische Elite jedoch teils vernichtet und teils vertrieben. Daraus ergab sich ein Problem, mit dem nur postkommunistische Gesellschaften konfrontiert waren: wie soll eine neue Unternehmerschicht evolvieren, die für zukünftige Wirtschaftsleistung einsteht?

Kapital kann importiert werden, nicht aber die dazugehörige Unternehmerschicht. Infolgedessen muß diese Schicht aus einheimischen Quellen gespeist werden. Das wirft die Frage auf, aus welchen bereits vorhandenen Schichten sich die neue wirtschaftliche Elite rekrutieren soll. Aus soziologischer Sicht bedeutet die Transformation einen sozialen Wandel, der zu einer Verknüpfung des gesellschaftlichen Schichtungsprozesses mit dem Leistungsprinzip führt.[1]

Das kommunistische System, das sich durch niedrige Statuskonsistenz und niedrige Leistung auszeichnete, war also in ein System umzuwandeln, in dem das Gros der Allokations- und Selektionsprozesse mit Leistung verknüpft ist und nach allgemein anerkannten Kriterien, vor allem nach wirtschaftlichem Erfolg bewertet wird.[2] Im westlichen Gesellschaftssystem sind universalistische Werte vorherrschend: Alle Gesellschaftsmitglieder haben die gleichen Rechte, und als legitim gelten nur Unterschiede, die auf eigener Leistung beruhen.[3]

Die gesellschaftliche Transformation kann man aus zwei verschiedenen Perspektiven sehen - aus der des Zerfalls und jener des Aufbaues. Einerseits bedeutet die Transformation den Zerfall eines konsistenten, wenn auch ineffizienten sozialen Systems. Im Laufe dieses Prozesses verlieren die konstituierenden Elemente der Schichtung ihre Kraft, die in der Vergangenheit bedeutsam waren. Andererseits setzen sich neue Schichtungselemente durch, die nunmehr auf ökonomischer Leistung aufbauen. Damit ändert sich indessen nur der Rahmen für die Mobilität. Während neue Rahmenbedingungen für derartige Umschichtungsprozesse schnell herausgebildet werden können, läßt sich der beste-

---

[1] Vgl. *P. Matějů / B. Řeháková* (1993), S. 311.

[2] Den Schichtungsmodellen liegt eine gewissermaßen idealisierte Beschreibung der westlichen Gesellschaft als einer Leistungsgesellschaft zugrunde, vgl. *S. Hradil* (1987). Als erste Annäherung an das Problem, in welcher Richtung sich die Schichtungsprozesse in der Transformation postkommunistischer Ländern entwickeln, sind sie jedoch brauchbar.

[3] Vgl. *Z. Strmiska* (1991), S. 413.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

hende Status einzelner Personen nicht so rasch und nicht so wesentlich verändern.

Welcher der aus dem Sozialismus überkommenen Schichten soll die neue wirtschaftliche Elite entstammen? Diese Frage gehört zu den brisantesten politischen Fragen der Transformation. In jedem Fall benötigt die neue Wirtschaftsordnung eine wirtschaftliche Elite und einen Mittelstand. Es zeigte sich, daß es gerade der ehemaligen kommunistischen Elite gelungen ist, ihre privilegierte Stellung in der Gesellschaft zu erhalten und sogar noch auszubauen.

Diese Entwicklung verstößt gegen die übliche, wenn auch naive Vorstellung über die Revolution, wonach alte Eliten durch sie benachteiligt werden, während die bisher Unterprivilegierten nunmehr die gleichen Aufstiegschancen erhalten wie Mitglieder der früheren Elite.[4] Im Falle der Transformation ist dies jedoch nicht im geringsten geschehen. Im Gegenteil zeigt sich eine massive Tendenz, die alte politische Macht in neue wirtschaftliche Macht erfolgreich umzuwandeln.[5]

Ein Teil der neuen politischen Führung in der Tschechoslowakei versuchte, der historischen Gerechtigkeit Genüge zu tun, indem er die Bestrafung der alten Elite verlangte. Dahinter stand die Überzeugung, daß eine soziale Basis für die Demokratie nur durch eine neue Schicht oder durch Schichten gebildet werden könne, die früher diskriminiert worden waren. Aufgrund ihrer Bemühungen und der zunehmenden Auseinandersetzung um die Frage der historischen Gerechtigkeit wurde in der Tschechoslowakei ein sog. Lustrationsgesetz verabschiedet, das den Mitgliedern der alten Elite bestimmte politische Ämter verwehrte.[6]

Dennoch kann man die Verabschiedung dieses Gesetzes als Durchsetzung einer populistischen Forderung und als Ergebnis des Profilierungsversuches der „verspäteten Revolutionäre" klassifizieren. Das Lustrationsgesetz hatte keinen nennenswerten Einfluß auf die wirkliche Mobilitätschancen der alten Elite. Die Mehrheit der früher privilegierten Elite konnte erfolgreich in die private Unternehmenssphäre wechseln, da dieses Gesetz nur jenen Teil der alten Elite traf, der innerhalb der staatlichen Verwaltung beschäftigt war.

Solche Bemühungen, die Privilegien der alten Elite im Rahmen des Umwandlungsprozesses zu sprengen, gehen an der Tatsache vorbei, daß die Persistenz von Vorteilen der alten Elite im Wesen der ökonomischen Transformati-

---

[4] Theoretisch wurde diese Sicht von *Szelenyi* entwickelt, vgl. *I. Szelenyi* (1988).

[5] Vgl. für die ČSFR z. B. *P. Matějů / B. Řeháková*, (1993), S. 312, oder auch *P. Matějů* (1993), S. 341. Für Ungarn vgl. z.B. *T. Bauer* (1991) oder *T. Kolosi / A Rona-Tas*, (1992), S. 593. Für Polen vgl. *J. Staniszkis* (1989), S. 569 oder *G. Mink / J.-C. Szurek*, (1993), S. 295 ff.

[6] Vgl. *T. Kolosi / A Rona-Tas* (1992), S. 580.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

on verankert ist. Die neuen Chancen der entstehenden Marktwirtschaft werden in der ersten Linie von denen wahrgenommen, die schon früher in einer privilegierten Stellung waren. Die Persistenz der Elite selbst im Transformationsprozeß darf nicht überraschen. Schon Pareto hat nachgewiesen, daß sich die Eliten in einer Gesellschaft, falls sie nicht physisch eliminiert werden, in ihrer personellen Zusammensetzung nur marginal ändern.[7]

Das führt zu der Frage, durch welche sozialen Prozesse und Mechanismen die Ungleichheit im Transformationsprozeß perpetuiert wird. Welche Modelle individueller Mobilität erweisen sich in der Gesellschaft als dominierend? Hinter solchen Modellen verbergen sich zahlreiche individuelle Strategien, mit deren Hilfe die einmal erreichte gehobene soziale Position gehalten und ausgebaut werden soll.

Diese Strategien wurden schon vor der „Samtenen Revolution" angelegt, indem sich die Inhaber bestimmter Positionen innerhalb der staatlichen Hierarchie die damit verbundenen Verfügungsrechte aneigneten und auf diese Weise Quasi-Eigentumsverhältnisse begründeten. Wie Mieczkowski nachgewiesen hat, stellten die kommunistische Ideologie und die Planwirtschaft schon lange nur noch einen Schleier dar, der die Eigeninteressen der Inhaber verschiedener Posten in der Verwaltung verdecken sollte.[8] Je konvertibler die Verfügungsrechte im Transformationsprozeß wurden, d.h. je besser sie sich zur Nutzung in der Marktwirtschaft eigneten, desto erfolgversprechender wurden die beschriebenen individuellen Strategien für die Amtsinhaber.

Für den Erfolg der Konversion waren die Positionen innerhalb der früheren Hierarchie der redistributiven Wirtschaft irrelevant, obwohl schon in der Vergangenheit, vor allem in den letzten Jahren, ein Unterschied in den jeweiligen Einstellungen des Managements der staatlichen Betriebe und der zentralen Bürokratie zu bemerken war.[9] Entscheidend war nur, ob und wieviel Kapital bis 1989 akkumuliert werden konnte; die Kapitalart bestimmte danach lediglich die Strategie der Konversion. Dabei darf die Bezeichnung „Kapital" nicht im engen wirtschaftlichen Sinne verstanden werden. Vielmehr wird in Anlehnung an Bourdieu eine breitere Fassung des Begriffs verwendet, die nicht nur das wirtschaftliche, sondern auch das kulturelle, soziale und politische Kapital einschließt.[10] Es wird davon ausgegangen, daß alle diese Kapitalformen konvertibel sind und die Grundlage für Strategien bilden, mit deren Hilfe die Ak-

---

[7] *V. Pareto* (1935), §§ 2025, 2032, 2034. *Pareto* besteht darauf, daß die Elite auch durch eine Revolution unveräußerlich ist (§§, 2046, 2047, 2055-57).

[8] Vgl. B. *Mieczkowski* (1994), S. 152.

[9] Vgl. *P.R. Gregory* (1989), S. 511 ff.

[10] Die Theorie einzelner Kapitaltypen und ihrer Konvertierbarkeit stammt von *Bourdieu*, vgl. *P. Bourdieu* (1986), S. 241 f. und 253. Für die Mobilität in der Transformation hat als erster diese Theorie *Matějů* benutzt; vgl. *P. Matějů* (1993), S. 341 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

teure ihr Gesamtkapital reproduzieren und damit die Erhaltung ihrer sozialen Position sichern können.

Zwar bewirkte die Transformation im allgemeinen eine Aufhebung verschiedener Privilegien, die für das frühere System charakteristisch waren.[11] Da die Positionen in der Nomenklatura jedoch nicht nur mit Privilegien verbunden waren, sondern auch zur Akkumulation von politischem und in vielen Fällen auch finanziellem Kapital führten, bewirkte der Verlust von Privilegien im Zuge der Transformation keine Verringerung der überkommenen Einkommensunterschiede.

Solche Konversion des Kapitals ermöglichte es den ehemaligen Kadern, sich mühelos in neue Unternehmer zu verwandeln, wobei der Versuch der Regierungen, die Verwaltung von alten Kadern zu säubern, diese Tendenz sogar noch verstärkte. Aus der alten politischen Elite, der Nomenklatura, entstand auf diese Weise eine neue wirtschaftliche Elite. Die frühere Zugehörigkeit zur Nomenklatura begünstigte die Aufstiegschancen während der Transformation;[12] und dies überrascht nicht, wenn man die Mechanismen des Aufstiegs innerhalb des kommunistischen Systems berücksichtigt. Es zeigte sich, daß die Repräsentanten des alten Regimes grundsätzlich über mehr Flexibilität verfügten, und gerade diese ermöglichte es ihnen nunmehr, sich auf die neuen Rahmenbedingungen rasch einzustellen und sich erneut durchzusetzen.

Eine nicht zu unterschätzende Rolle spielte auch die Tatsache, daß die politische Wende auf eine Periode folgte, die allgemein als Niedergang des alten kommunistischen Systems wahrgenommen worden war. Bereits damals waren die Mitglieder der Nomenklatura bestrebt, ihre Positionen zu sichern. Sie nutzten ihre gehobene Stellung in Wirtschaft und Gesellschaft dazu aus, in Vorbereitung auf einen eventuellen Regimewechsel eine günstige Ausgangsposition zu besetzen. Dazu nutzten sie ihr politisches Kapital und bemühten sich sogar, durch Korruption oder Schattenwirtschaft das notwendige finanzielle Startkapital anzusammeln.

Im Unterschied zu Polen und Ungarn existierten in der Tschechoslowakei der 80er Jahren keine Privatisierungsprogramme der kommunistischen Regierung, an denen sich die Mitglieder der Nomenklatura offiziell hätten beteiligen können.[13] Daher verlief die Umwandlung der Macht und der politischen Position in eine Basis kapitalistischen Unternehmertums in der Tschechoslowakei

---

[11] Über diese Privilegien vgl. *M. S. Voslensky*, (1980), Kap. IV.

[12] *Matějů* und *Řeháková* haben festgestellt, daß die Aufstiegschancen der ehemaligen kommunistischen Kader 2,3 mal höher waren als für alle anderen, daß die Chancen der Kader für eine unternehmerische Tätigkeit fast fünfmal so hoch waren als im Durchschnitt. Vgl. *P. Matějů / B. Řeháková* (1993), S. 319.

[13] Zur Rolle der Nomenklatura in der polnischen und ungarischen Privatisierung vgl. *G. Mink / J.-C. Szurek* (1993).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

eher im Verborgenen, obwohl sie nicht weniger intensiv war. Vor allem in der Wirtschaftsnomenklatur, im Management der staatlichen Betriebe und in den Branchenministerien breitete sich während der Transformation die Unterschlagung von Staatseigentum zum eigenen Vorteil aus.

Die Mitglieder der Nomenklatura verfolgten während der Transformation mehrere Strategien. Die am weitesten verbreitete war die Strategie der Gründung eines kleinen privaten Unternehmens als Nebenbeschäftigung. Derartige Aktivitäten waren zwar legal und standen jedem offen. Die Ausgangsbedingungen dafür waren jedoch ungleich. So konnte die frühere Elite sowohl bei der Neugründung als auch der Führung des neuen Unternehmens alle Vorteile voll nutzen, die aus ihrer privilegierten Stellung im Hauptberuf resultierten. Eine zweite Strategie war der vollständige Statuswechsel zum Unternehmer. Es wurde entweder ein neues Unternehmen gegründet oder ein bestehendes Unternehmen in Auktion ersteigert. Entscheidend für diese zweite Strategie war das vorhandene Finanzkapital. Die dritte Strategie wurde ausschließlich vom ehemaligen Management der Staatsbetriebe angewendet. Hier wurde versucht, die eigene Stellung im Management über die Große Privatisierung hinwegzuretten. Für diese Strategie war weniger das finanzielle als vielmehr das politische und kulturelle Kapital entscheidend.

Schon vor dem Zusammenbruch des kommunistischen Systems argumentierte Hankiss, daß die Konversion der alten Nomenklatura-Elite in eine neue Bourgeoisie einen friedlichen und sicheren Übergang zur Marktwirtschaft garantieren werde.[14] Mittlerweile hat sich seine Sicht insofern bestätigt, als sich die neuen Eliten in allen osteuropäischen Ländern aus den Nomenklatura-Kadern rekrutierten. Ob dies einen friedlicheren Transformationsprozeß bewirkte, sei vorerst dahingestellt. Auf der einen Seite brachte die Konversion Widerstände alter Eliten gegen die Reformen zum Fall. Andererseits verstärkte die klare Begünstigung früherer Nomenklatura-Mitglieder das Mißtrauen der Bevölkerung gegenüber dem eingeschlagenen Reformweg. Für die Transformation stellte dies eine Gefahr dar, vor allem wenn diese Entwicklung durch Massenmedien und Politiker öffentlich dramatisiert wurde.

Die beschriebene Konversion der Eliten stellt ein gesellschaftliches Problem dar, das sich unter moralischen Aspekten schwer rechtfertigen läßt. In diesem Falle ist jedoch jeder Versuch verfehlt, sich von moralischen Prinzipien leiten zu lassen. Das hat im wesentlichen drei Gründe. Zum einen kann ein so gewaltiges öffentliches Anliegen wie der mit umfassenden Eigentumsübertragungen einhergehende Systemwandel niemals verteilungsneutral ablaufen. Stets wird

[14] Vgl. *E. Hankiss* (1989).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

sich eine Lobby finden, die diesen Prozeß zur Durchsetzung eigener Interessen ausnutzt.[15]

Der zweite Grund ist subtiler Natur, wenn auch nicht minder wichtig. Das sozialistische System war so angelegt, daß die Verteilung von Vor- und Nachteilen undurchsichtig war. Selbst wenn man davon ausgeht, daß dieses System als Ganzes verwerflich war und eine aktive Beteiligung daran oder seine Ausnutzung deshalb als unmoralisch zu gelten habe, stellt das Abwägen der individuellen Schuld ein unlösbares Problem dar. Hatte etwa der Manager eines Staatsbetriebes mehr oder weniger Schuld als jemand, der in der Schattenwirtschaft gut verdiente? In gewissem Sinne waren alle Opfer und Täter zugleich.

Der dritte Grund besteht darin, daß der Staat nicht jedermann in gleicher Weise seiner bisherigen Funktion entkleiden kann. Säuberungsaktionen lassen sich innerhalb des Staatsapparates leichter durchführen als in der Wirtschaft. Die Beschäftigten im staatlichen Sektor können jederzeit eliminiert werden. Dies gilt jedoch nicht für die Akteure in der Privatwirtschaft, die möglicherweise mehr Kapital ansammeln konnten, als die im Staatsapparat Verbliebenen. Den treuen Staatsangestellten trifft eine Säuberungsaktion unverhältnismäßig härter als Akteure, die sich in der Vergangenheit auf überwiegend illegalem Wege eine günstige Ausgangsposition verschaffen konnten und während der Transformation rasch in die Privatwirtschaft wechselten. Eine solche Säuberung führt deshalb zwangsläufig zur Unterbesetzung der Behörden, darunter auch der für die Marktwirtschaft unumgänglichen Ämter. Am Ende straft der Staat sich selbst.

Eine rückwärts orientierte Politik ist stets suboptimal, weil die Biographie der Beteiligten nachträglich nicht mehr zu ändern ist. Daher ist jede Art von Säuberung weniger effizient als die Leistungsbeurteilung durch den Markt. Eine moralisierende Vorgehensweise kann nur Ruinen hinterlassen, gerade so wie der Engel in der Geschichte von Walter Benjamin, der nach hinten gewandt und mit dem Rücken zur Zukunft vom Sturm in diese Zukunft hineingetrieben wurde und hinter sich Trümmer und Schrecken zurückließ.[16]

---

[15] Ein geradezu klassisches Beispiel ergab sich bei der Privatisierung des tschechischen Tankstellennetzes. Zwei Privatisierungsprojekte lagen vor, das eine von der einheimischen AG Chemapol, das andere von einem Konsortium ausländischer Mineralölgesellschaften. Der Wirtschaftsminister der tschechischen Regierung präferierte anfangs die tschechische Lösung, bis der Vorwurf auftauchte, daß im Aufsichtsrat von Chemapol ehemalige Statssicherheit-Mitarbeiter säßen. Es folgte eine Kampagne gegen Chemapol, zu der sich rasch eine Koalition aus Befürwortern und tschechischen Vertretern interessierter Auslandsfirmen sowie von „Fundamentalisten" innerhalb der regierenden Koalition bildete. Diese bewirkte, daß das Privatisierungsprojekt von Chemapol abgelehnt wurde.

[16] Vgl. *W. Benjamin* (1974), S. 697 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Dennoch kann es sich während der Transformation keine Regierung leisten, über das Problem der alten Eliten hinwegzusehen. Die Bevölkerung hatte sich im Verlaufe der ersten dramatischen Tage schnell in die Rolle von Opfern des kommunistischen Regimes hineinstilisiert und rief nach Vergeltung. Die neue Regierung war bei ihren ersten Schritten auf die Unterstützung der Massen angewiesen und mußte die revolutionäre Euphorie fördern.[17]

Die Transformation erzeugt als solche bereits Unruhe und Aggression, die ein untrennbarer Bestandteil jeder Mobilisierung sind.[18] Der wirtschaftliche Übergang zur Marktwirtschaft wurde, je nach Ausmaß der Anpassungsprobleme, überwiegend als Angriff auf soziale Rechte aufgefaßt. Die neu gewonnene Freiheit und Demokratie präsentierten sich von ihrer schlechteren Seite - durch ihre Schwäche, durch neue Skandale und verstärkte Korruption. Die Menschen verlangten nach einer starken und autoritären Regierung, die mit Chaos, illegaler Bereicherung, mit der wachsenden Kriminalität und der Mafia endlich aufräumen sollte.

In einer solche Situation bleibt das Schicksal der alten Elite ein nachhaltiges Thema. Ihre Erfolge bei der Verteidigung der eigenen Positionen und ihre Konversion zur neuen Unternehmerschicht verschärft die Spannungen in der Gesellschaft. Was viele beunruhigt, ist nicht so sehr die Zugehörigkeit zur Nomenklatura selbst als vielmehr die krasse Ungleichheit der Startbedingungen. Entscheidend dabei ist, daß die besseren Aufstiegschancen fast vollständig auf die Verwendung von Mitteln zurückzuführen sind, die aus illegalen Tätigkeiten, aus Korruption und Schattenwirtschaft hervorgingen. Auf dieses Problem hat bereits Tocqueville hingewiesen, der den sozialen Konsensus nicht eigentlich durch die Korruption der Elite gefährdet sah. Viel bedrohlicher für den sozialen Konsensus sei es, wenn es die Korruption irgend jemandem gestatte, zur Elite zu werden.[19] Der meist wohlbegründete Verdacht, daß gerade die alten Privilegien zum erneuten Erfolg führen, vergiftet das gesellschaftliche Klima. Er festigt die Überzeugung, daß nur Niederträchtigkeit und Gemeinheit zum Erfolg führen.

Die neue Regierung befindet sich in einer Zwickmühle. Einerseits tut sie gut daran, den Entstehungsprozeß der neuen Elite nicht zu behindern, weil dies den Transformationsprozeß ungemein beeinträchtigen würde. Man muß der unangenehmen Wahrheit in die Augen sehen, daß die ehemalige Nomenklatura bzw. wesentliche Teile davon sowie die Neureichen aus der Schattenwirtschaft den Kern der potentiellen Unternehmerschicht bilden. Andererseits muß eine de-

---

[17] Vgl. *J. Kabele* (1992), S. 7.

[18] Diese Tatsache ist in der Soziologie seit langer Zeit bekannt, vgl. *G. Simmel* (1992, zuerst 1908), S. 533 ff.

[19] *A. de Tocqueville* (1959), S. 255.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

mokratisch legitimierte Regierung auf die Verstimmung der Wähler Rücksicht nehmen.

Wenn einerseits die Konversion der alten Elite nicht behindert werden soll, soweit sie den Übergang zur Marktwirtschaft beschleunigt, zugleich aber die Wähler nicht allzusehr verstimmt werden dürfen, dann bietet es sich an, alles hinter einer Fassade korrekter Verfahrensweisen zu verstecken, was die öffentliche Meinung erregt, aber eben doch unerläßlich ist. Dazu dienten in der tschechoslowakischen Transformation vor allem Auktionen und Privatisierungsprojekte. Kommt dennoch ein Fall an die Öffentlichkeit, zumeist über die Massenmedien, so wird eine Lösung gesucht, welche auf die Empfindsamkeit der Bevölkerung Rücksicht nimmt, obwohl sie wirtschaftlich wenig effizient ist.

Gleichzeitig sucht man sich in dosierten Schritten mit der Vergangenheit in einer solchen Weise auseinanderzusetzen, daß sich die Öffentlichkeit beruhigen kann und den Radikalen Wind aus den Segeln genommen wird. Zu diesem Zweck wurden in der Tschechoslowakei bestimmte Gesetze verabschiedet, wie etwa das Gesetz über den antikommunistischen Widerstand. Aber solche Gesetze waren von einem eher proklamativen Charakter und weitgehend ohne persönliche Konsequenzen.

Allerdings war im bisherigen Verlauf des Transformationsprozesses in der Tschechoslowakei ein Widerspruch zwischen öffentlich geäußerter und privater Einstellung zu beobachten. Während in der Öffentlichkeit ein hartes Vorgehen gegen die alte Nomenklatura verlangt wurde, überwog privat eine ziemlich pragmatische Auffassung. Das zeigte sich besonders deutlich im Herbst 1994, als die slowakische Regierung ein Referendum darüber ansetzte, ob die Bieter in den Auktionen die Herkunft ihrer Mittel offenzulegen hätten. Obwohl die Frage von äußerster Brisanz war, beteiligten sich nur 20% der wahlberechtigten Bürger am Referendum.

In seiner Diskussion über das Verhältnis von Marktwirtschaft und Moral hat Hayek betont, daß die Marktwirtschaft eine spontane Ordnung sei und nicht das Ergebnis menschlicher Entwürfe. Daher könne sie keine moralischen Ziele haben.[20] Entsprechend sei jeder selektive Eingriff in eine sich bildende spontane Ordnung mit einer liberalen Grundhaltung unvereinbar und gehe zudem auf Kosten der wirtschaftlichen Effizienz.

Obwohl es angesichts der gegebenen Ausgangssituation beim Übergang in die neue Ordnung keine Chancengleichheit geben konnte, darf diese Ordnung nicht durch eine politisch oder moralisch motivierte Benachteiligung alter Eliten beeinträchtigt werden, wenn man auf das in der Gesellschaft vorhandene

[20] Vgl. *F. A. von Hayek* (1976), S. 68 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Humankapital nicht verzichten will. Hayek persönlich hatte zwar keine Erfahrungen mit Transformationsökonomien. Er betonte aber nachdrücklich, daß die individuell ungleiche Ausgangssituation korrigierende Eingriffe nicht rechtfertige, auch wenn Startvorteile auf unehrenhafte Aktivitäten in der Vergangenheit zurückgingen.[21]

Neben solchen wirtschaftlichen Argumenten stützt sich diese Sicht auch auf historische Parallelen bei der Entstehung des Kapitalismus. Der Kapitalismus in Westeuropa entstand keineswegs nur mit Hilfe sauberer Mittel. Große kapitalistische Erfolge der Pionierzeit waren eher das Ergebnis eines oft rücksichtslosen Wahrnehmens von Gelegenheiten. Sie kamen oft durch das Ausnutzen strategischer Positionen und auf zwielichtige Spekulationen zustande.[22] Auch der reiche Landadel des 19. Jahrhunderts nutzte seine bessere Startposition und übernahm - wie die Nomenklatura-Bourgeoisie des Sozialismus - kapitalistische Positionen.[23] Es ist unsinnig zu erwarten, daß der durch den Zusammenbruch des real existierenden Sozialismus ausgelöste Prozeß einer Genese von Kapitalismus anders verlaufen würde.

[21] Vgl. *F. A. von Hayek*, (1979), S. 142.
[22] *H. Lüthy* (1967), S. 46.
[23] Vgl. *G. Meyer* (1993), S. 8.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

12. Kapitel

Schlußfolgerungen und Ausblick

In „Alice in Wunderland" beschreibt Lewis Carroll ein verrücktes Krocketspiel. Das Krocketfeld besteht aus unzähligen Buckeln und Gräben; statt Bällen gibt es lebendige Igel. Die Tore sind beweglich, Länge und Breite des Feldes sind beliebig veränderlich. Zwar gibt es Regeln; doch niemand hält sich daran. Die Königin steht über allen Regeln: wenn ihr jemand beim Spiel mißfällt, hackt sie ihm den Kopf ab. Der Sozialismus - und noch mehr die Transformationswirtschaft - erinnern in fataler Weise an das Krocketspiel in Carrolls Buch. Auch in der sozialistischen Wirtschaft waren die Regel jederzeit - aber nicht durch jedermann - veränderbar; und in der Transformation gibt es ein Wirtschaften ohne Regeln, ohne gesicherte Institutionen.[1] Unter solchen Bedingungen kann eine Marktwirtschaft nur in rudimentärer Form existieren.

Die Transformation bringt einerseits ein Chaos mit sich. Zum anderen vollzieht sich in ihr aber auch das Setzen neuer Regeln, das Einrichten eines angemessenen Feldes und fixierter Tore, um im Bild von Carroll zu bleiben. Da „... die Adaption der umgestellten Rahmenbedingungen uno actu nicht friktionslos ablaufen [kann]",[2] entsteht eine Transformationsperiode. Während dieser Periode verläuft das Spiel weiterhin auf dem alten Feld, das zugleich umgebaut wird - bis die Akteure irgendwann erkennen, daß ein neues Feld existiert und die ihm angepaßten Regeln auch ihnen selbst Vorteile bringen.

Der Übergang zu einer neuen Ordnung ist unvermeidlich mit vielen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Problemen verbunden.[3] Die Transformationsperiode in der Tschechoslowakei war geprägt durch den Übergangscharakter des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems. Während dieser Periode wurden im Zuge der Demontage der alten Ordnung neue Freiheiten für die Akteure geschaffen. Die neu entstandene provisorische Ordnung war zwar aus der anfänglichen Schwäche des Staates und aus den ersten Reformen folgerichtig hervorgegangen. Aus westlicher Sicht mußte sie jedoch als heilloses Durcheinander erscheinen. Das veranlaßte außenstehende Beobachter dazu, den eingeschlagenen Reformweg vorschnell zu verurteilen.

In der Folgeperiode kristallisierten sich allmählich die Konturen der neuen Ordnung heraus. Mit erfolgter Privatisierung und der Einführung weiterer

---

[1] Vgl. etwa *R. Richter / E. Furubotn* (1996), S. 7.

[2] *E. Helmstädter* (1996), S. 195.

[3] Vgl. *H. P. Widmaier / F. Schulz-Nieswandt* (1994), S. 406.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

marktwirtschaftlicher Institutionen verlor sich allmählich der provisorische Zustand der Wirtschaft, und die Unsicherheit der Menschen über die künftige Ordnung ging zurück. Nach und nach kehrt politische und wirtschaftliche Normalität ein, was mit steigendem Lebensstandard der Menschen verbunden ist. Sowohl die Bürger wie auch die Reformer selbst betrachten die Transformation heute als abgeschlossen.[4] Mit der Einübung der neuen Rahmenbedingungen nähert sich das System allmählich westlichen Marktwirtschaften an.

Entgegen allen Erwartungen gewann die Frage nach Gerechtigkeit im Zuge des Transformationsprozesses stark an Bedeutung. In der Tschechoslowakei bewirkte die Transformation eine Offenlegung vorher verdeckter Ungleichheiten, die sich im Zuge der Reformen noch vergrößerten. Angesichts der überkommenen disparaten Einkommensstruktur und der ungleichen Verteilung sozialer Chancen im Reformprozeß wurde die Frage nach Gerechtigkeit zum Politikum. Heute wird jede wirtschaftspolitische Maßnahme nicht nur unter dem Aspekt ihrer wirtschaftlichen Auswirkung betrachtet, sondern auch im Hinblick auf ihre Gerechtigkeit beurteilt.[5] Die Regierung Klaus wurde nicht zuletzt deshalb knapp abgewählt, weil die Resultate der Transformation in den Augen der Bevölkerung nicht hinreichend gerecht waren.

Die Transformationsperiode hat ein breites Feld für affektive Störungen und für soziale Konflikte aller Art eröffnet. Ein sichtbarer Ausdruck dafür ist das Aufflammen nationaler Konflikte. Mit dem politischen und wirtschaftlichen Umbruch nahm in der Tschechoslowakei die Spannung zwischen Tschechen und Slowaken in einem solchen Maße zu, daß es noch während der Transformation zur Auflösung des föderativen Staates kam.

Jeder Regierung unterlaufen während der Transformation Fehler. Oft entscheiden nur feine Unterschiede darüber, ob das Land im Chaos versinkt oder sich auf dem Transformationspfad weiter entwickelt. Auch die tschechoslowakische Regierung machte Fehler. Ihre Überzeugung, daß man den Transformationsprozeß wirtschaftspolitisch steuern könne, resultierte in einigen bürokratischen Hindernissen. Entscheidend für den Transformationserfolg war es jedoch, daß die Regierung von Beginn der Reformen an eine klare Vision der angestrebten Ordnung entwickelte und es schaffte, über diese Vision einen breiten Konsensus in der Bevölkerung zu erzielen.

Den tschechischen Reformpolitikern gelang es, unter dem Druck der Opposition den Verführungen eines wirtschaftspolitischen Opportunismus zu wider-

---

[4] Diese Sichtweise der Menschen erklärt auch die überraschenden Ergebnisse der Parlamentswahlen in der ČR im Jahre 1996. Ausgehend von der Überzeugung, daß die Reformen beendet seien und man daher die Reformarchitekten nicht mehr brauchte, verpaßten die Wähler ihnen eine Niederlage.

[5] Vgl. *P. Matějů* (1995), S. 23 ff. Zum Gerechtigkeitsprinzip vgl. *J. Rawls* (1975), S. 336 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

stehen und auf dem Reformpfad zu bleiben, ohne die Menschen jedoch durch eine übereilte Umsetzung der Reformstrategie unzumutbaren Belastungen auszusetzen. Es ist hervorzuheben, daß die Ergebnisse der Transformation in der Tschechischen Republik trotz der jetzt hervortretenden Mängel bemerkenswert sind. Für den Ausgang der Reformen waren nicht zuletzt die Ausgangsbedingungen des Transformationslandes von Bedeutung. Das Beispiel der Tschechoslowakei zeigt, daß sich paradoxerweise das Unterlassen von Reformen während des Sozialismus auf den Verlauf des Transformationsprozesses vorteilhaft auswirkten.

Das neue Spielfeld wurde markiert. Die Spieler, an unsicher positionierte Tore und an Regeln gewöhnt, die während des Spiels nach Gutdünken der Königin geändert wurden, müssen nun innerhalb des neuen Spielfeldes ihre Talente bewähren. Die Regeln sind jetzt andere; und noch ist nicht erwiesen, ob es wirklich die besseren Regeln sind. Werden die Spieler lernen, auch unter diesen neuen Regeln zu spielen? Im Laufe der Transformation entwickelte sich ein großes unternehmerisches Potential. Die Frage ist heute, ob es sich auch unter den zukünftigen Bedingungen entfalten kann oder ob es an der drohenden Überregulierung im Rahmen der Europäischen Union erstickt.

Die Transformation ist nicht Selbstzweck. Sie soll der Wirtschaft Effizienz und der Gesellschaft Wohlstand bringen. Die heutigen Entscheidungen werden dereinst an ihren Ergebnissen gemessen. Das biblische Gleichnis sagt: „An ihren Früchten sollt ihr sie erkennen... Also ein jeglicher guter Baum bringt gute Früchte; aber ein fauler Baum bringt arge Früchte. Ein guter Baum kann nicht arge Früchte bringen, und ein fauler Baum kann nicht gute Früchte bringen“ (Matt.7; 16-18). Aber heute ist noch nicht sicher auszumachen, welches ein guter Baum ist und welches ein schlechter. Vorerst bleibt ein Zweifel daran, ob sich die Reformen auch längerfristig als positiv für die Wirtschaft erweisen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Literaturverzeichnis

Ahrens, J. (1994): The Transition to a Market Economy: Are There Useful Lessons from History?, in: A. Schipke / A. M. Taylor (Eds.): The Economics of Transformation. Theory and Practice in the New Market Economies, Berlin, New York, S. 17-46.

Aigner, H. / *Barisitz*, S. / *Fink*, G. (1993): Unternehmensbewertung in Osteuropa. Methoden und Fallstudien, Wiesbaden.

Altmann, F.-L. (1993): Das Problem der Privatisierung im Transformationsprozeß der Staaten Ostmittel- und Südosteropas, in: Aufbruch im Osten Europas. Chancen für Demokratie und Marktwirtschaft nach dem Zerfall des Kommunismus (Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Jahrbuch 1992/93), München, Wien, S. 227-247.

Apolte, T. (1992): Politische Ökonomie der Systemtransformation. Gruppeninteressen und Interessenkonflikte im Transformationsprozeß (Duisburger Volkswirtschaftliche Schriften, Bd. 15), Hamburg.

Apolte, T. / *Cassel*, D (1991): Dezentralisierung durch „kapitalistische Marktwirtschaft": Radikaler Systembruch, in: K.-H. Hartwig / H. J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, Heidelberg, S. 111-151.

- (1994): Timing und Sequenzing im Transformationsprozeß: Gibt es eine optimale Transformationsstrategie?, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 2: Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel, Marburg, S. 11-36.

Arendt, H. (1986): Elemente und Ursprünge totaler Herrschaft, München; Zürich 1986.

Åslund, A. (1994): Lessons of the First Four Years of Systemic Change in Eastern Europe, in: Journal of Comparative Economy, Vol. 19, No.1, S. 22-38.

Asselain, J. C. (1991): Convertibility and Economic Transformation, in: European Economy, Special Edition, No. 2, S. 215-241.

Axelrod, R. (1995): Evolution der Kooperation, München, Wien, 3. Aufl.

Balcerowicz, L. (1992): 800 dni. Szok kontrolowany [800 Tage. Der kontrollierte Schock], Warschau.

- (1993): Common Fallacies in the Debate on the Economic Transition in Central and Eastern Europe (EBRD Working Paper No. 11), Oct./93.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bártík, V. (1991): Interview, in: Respekt Nr.21/1991, S. 4.

Bauer, T. (1991): Building Capitalism in Hungary, Vortrag bei Institutions et Regulations dans les Systems a Economies post-Socialistes in Paris im Herbst 1991.

Bauman, Z. (1993): Auf der Suche nach der postkommunistischen Gesellschaft, in: Soziale Welt, Jg. XXXXiv, H.2, S. 157-177.

Bayer, I. (1989): Korruption und Gesellschaft. Dargestellt am Beispiel der Sowjetunion, M.A.-Münster 1989 (unveröff. Ms.).

- (1992): Místo byrokracie ve společnostech sovětského typu a v jejich transformaci [Stellung der Bürokratie in den Gesellschaften sowjetischen Typs und ihrer Transformation], in: Sociologický časopis, roč. 28, č. 5, S. 599-612.

Bayer, I. / *Bayer*, N., (1994): Der Zerfall der ČSFR, in: R. Kößler / T. Schiel (Hg.): Nationalstaat und Ethnizität, Frankfurt/M, S. 145-159.

Bayer, I. / *Kabele*, J. (1996): Politische Kultur der Tschechischen Republik und ihre Transformation (Berichte Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, 40/1996), Köln.

Becker, G. S. (1968): Crime and Punishment, in: Journal of Political Economy, Vol. 76, S. 169-217.

Bejček, J. (1994): Vývoj práva na ochranu hospodářské soutěže [Entwicklung des Rechtes zum Schutz des wirtschaftlichen Wettbewerbs], in: Právník, roč. 133, č. 5, S. 381-396.

Bělohradský, V.(1992): Kapitalismus a občanské cnosti [Der Kapitalismus und die Bürgergesinnung], Prag.

Benjamin, W. (1974): Über den Begriff der Geschichte, in: ders., Gesammelte Schriften I/2, Frankfurt/M., S. 691-704.

Berliner, J. S. (1957): Factory and Manager in the USSR, Cambridge (Mass.).

Bingen, D. (1993): Probleme der Entwicklung einer demokratischen politischen Kultur in Polen, in: Aufbruch im Osten Europas. Chancen für Demokratie und Marktwirtschaft nach dem Zerfall des Kommunismus (Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Jahrbuch 1992/93), München, Wien, S. 122-129.

Blanchard, O. et al. (1991): Reform in Eastern Europe, Cambridge (Mass.).

Blanchard, O. J. / *Layard*, R. (1992): How to Privatize, in: H. Siebert (Ed.): The Transformation of Socialist Economies, Tübingen, S. 27-43.

Blommestein, H. J. / *Marrese*, M. (1991): Developing Competitive Markets, in: P. Marer / S. Zecchini (Eds.): The Transition to a Market Economy (OECD, Vol. II: Special Issues), Paris, S. 44-62.

Böhm, I. (1994): Auswertung empirischer Untersuchungen 1989-1992 - Katalog - Übersicht und Wichtung, in: V. Heyse / J. Erpenbeck, Management und Wertewandel im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Übergang: Voraussetzungen, Chancen und Grenzen betrieblicher Weiterbildung im Transformationsprozeß (Edition QUEM, Bd. 3), Münster, New York, S. 15-66.

Bofinger, P. (1991a): Options for the Payment and Exchange-Rate System in Eastern Europe, in: European Economy, Special Edition, No. 2, S. 243-261.

- (1991b): The Transition to Convertibility in Eastern Europe: A Monetary View, in: J. Williamson (Ed.): Currency Convertibility in Eastern Europe, Washington, S. 116-138.

- (1993): Erfahrungen mit Geldpolitik bei Existenz starker mikroökonomischer Verzerrungen, in: H. Herr / A. Westphal (Hg.): Transformation in Mittel- und Osteuropa. Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt/M., New York, S. 83-108.

Bohata, P. (1992): Tschechoslowakei, in: F. C. Schroeder / G. Brunner / K. Westen (Hg.): Die Rechtsformen der privatwirtschaftlichen Erwerbstätigkeit in Osteuropa, Osteuropaforschung, Schriftenreihe der Deutschen Gesellschaft für Osteuropakunde, Bd.30, Berlin.

Bohnet, A. / M. *Reichhardt* (1993): Der Beitrag der Transaktionskostenökonomik zu einer Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, S. 204-226.

Bonus, H. (1995): Europäische Identität aus europäischer Sicht, in: W. Henrichsmeyer / K. Hildebrand / B. May (Hg.): Auf der Suche nach europäischer Identität, Bonn, S. 67-100.

- (1998): Langsamkeit der Spielregeln, in: K. Backhaus / H. Bonus (Hg.): Die Beschleunigungsfalle oder der Triumpf der Schildkröte, 3., erweiterte Auflage, Stuttgart, 41 - 56.

Borrmann, J. / *Manzotti*, A. / *Schmid*, F. A. (1992): Die Entstehung des Bankenmarktes in der ČSFR, in: Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 37, Nr. 4, S. 298-308.

Bourdieu, P. (1986): The Forms of Capital, in: J. G. Richardson (Ed.): Handbook of Theory and Research for Sociology of Education, New York, S. 241-258.

Brabant, J. M. van (1991): Convertibility in Eastern Europe Through a Payment Union, in: J. Williamson (Ed.): Currency Convertibility In Eastern Europe, Washington, S. 63-95.

Brand, D. (1990): Wirtschaftsreformen in Osteropa - Gibt es Lehren aus Schwellenländern? in: ifo schnelldienst, Nr. 7.

Bratkowski, A. S. (1993): The Shock of Transformation or the Transformation of the Shock?, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 5, No.1, S. 5-28.

Braudel, F. (1986a): Sozialgeschichte des 15. - 18. Jhs.,Bd. 2: Der Handel, München.

- (1986b): Die Dynamik des Kapitalismus, Stuttgart.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Brokl, L. (1990): Překonávání byrokratického charakteru správy společnosti [Die Überwindung des bürokratischen Charakters in der Verwaltung], in: Sociologický časopis, roč. 26, č. 4, S. 262-268.

Broklová, E. (1993): Češi a Slováci 1918-1938 [Tschechen und Slowaken 1918-1938], in: Sociologický časopis, roč. 29, č. 1, S. 25-42.

Brom, K. / *Orenstein*, M. (1994): The Privatised Sector in the Czech Republic: Government and Bank Control in a Transitional Economy, in: Europa-Asia Studies (formerly Soviet Studies), Vol. 46, No. 6, S. 914-928.

Buch, C. M., et al. (1994): Overcoming Obstacles to Successful Reforms in Economies in Transition (Kieler Studien; 261), Tübingen.

Buchanan, J. M. (1980): Rent Seeking and Profit Seeking, in: J. M. Buchanan / R. D. Tollison / G. Tullock (Eds.): Toward a Theory of Rent-Seeking Society, College Station, S. 3-15.

Bulíř, A. (1992): Regional Aspects of Small Scale Privatization, in: Privatization Newsletters of Czechoslowakia, No. 9, S. 4-9.

Buriánek, J. (1994): Názory občanu na kriminologické aspekty prostředí v Praze [Die Meinung der Bevölkerung zu kriminellen Aspekten der Lebensbedingungen in Prag], in: Sociologický časopis, roč. 30, č. 2, S. 201-214.

Calvo, G. A. / *Coricelli*, F. (1992): Stabilizing a Previously Centrally Planned Economy: Poland 1990, in: Economic Policy 1992.

Čapek, A. / *Salama*, G. W. (1993): Czech and Slovak Economic Relations, in: Europe-Asia Studies (Formerly Soviet Studies), Vol. 45, No. 2, S. 211 - 236.

Cassel, D. (1984): Wirtschaftspolitik in alternativen Wirtschaftssystemen: Begriffe, Konzepte, Methoden, in: D. Cassel (Hg.): Wirtschaftspolitik im Systemvergleich. Konzeptionen und Praxis der Wirtschaftspolitik in kapitalistischen und sozialistischen Wirtschaftssystemen, München, S. 1-19.

- (1990): (Hg.): Wirtschafssysteme im Umbruch. Sowjetunion, China und industrialisierte Marktwirtschaften zwischen internationalen Anpassungszwang und nationalen Reformbedarf, München.

Die Chaos-Theorie (1994): Die Chaos Theorie - ein Analyse- und Orientierungsmuster für die politikwissenschaftliche Forschung - Interview, in: WeltTrends, Nr. 2, März 1994, S. 9-24.

Charap, J. / *Dyba*, K (1992): Konvertibilita - krok k ozdravení ekonomiky [Die Konvertibilität – ein Schritt zur Gesundung der Wirtschaft], in: HN 22.8.1990, abgedruckt *in*: K Dyba, Ekonomika zítřka mýma očima, Prag 1992, S. 11-16.

Charemza, W. W. (1991): Alternative Paths to Macroeconomic Stability in Czechoslovakia, in: European Economy, Special Edition, No. 2, S. 41-56.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Christodoulakis, N. / *Katsoulacos*, Y. (1992): Privatization, Public Deficit Finance and Investment in Infrastructure, (CERGE Working Papers, No. 6), Prag,.

Cooter, R. D. (1992): Organization as Property: Econonic Analysis of Property Law Applied to Privatization, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 77-97.

Coser, L. A. (1962): Some Functions of Deviant Behavior and Normative Flexibility, in: American Journal of Sociology, S. 172-190.

Cornelsen, D. (1992): Privatisierung in Mittel- und Osteuropa - sind Erfahrungen aus Ostdeutschland übertragbar?, in: B. Gahlen / H. Hesse / H. J. Ramser (Hg.): Von der Plan- zur Marktwirtschaft. Eine Zwischenbilanz (Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 21), Tübingen, S. 101-115.

Cowling, K. (1994): Privatisierung, Demokratisierung und Effizienz, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Marburg, S. 253 – 271.

Csaba, L. (1994): On the normative Theory of Transformation, in: H.-J. Wagener (ed): The Political Economy of Transformation, Heidelberg, S. 97-112.

Czech and Slovak Federal Republic: Country Report, The Institute of International Finance, Inc., mimeo, Washington D.C., Januar 1991.

Czech Statistical Office (1994): Economic and Social Development Indicators of Czech Republic. Selected Indicators of the Economy of the Czech Republic from 1985 to the 3td Quarter of 1994, Prag.

Dahl, R. (1971): Polyarchy: Participation and Opposition, New Haven.

Dahrendorf, R. (1988): The Modern Social Conflict, London.

- (1990): Reflections on the Revolution in Europe, London.

Dallago, B. (1992): Diskussionsbeitrag zur „Debate on the Transition of Post-Communist Economies to a Market Economy", in: Acta Oeconomica, S. 268-274.

Dědek, O. (1991): Měření goodwillu československé ekonomiky [Messung des Goodwill der tschechoslowalischen Wirtschaft], in: Politická ekonomie, roč. XXXIX, č. 11-12, S. 881-891.

- (1992): Teoretický model kupónové privatizace a jeho praktické reflexe [Das theoretische Modell der Couponprivatisierung und seine praktische Anwendung], in: Politická ekonomie, roč. XL, č. 5, S. 611-626.

- (1993): Horké peníze, spekulace a kurzová politika v podmínkách České Republiky [Hot Money, Spekulationen und die Wechselkurspolitik in der Tschechischen Republik], (ČNB, výzkumná publikace č. 13), Prag.

Delhaes, K. von / *Fehl*, U. (1991): Der Transformationsprozeß in der Zeit: Konsequenzen von Dauer und Reihung systemverändernden Maßnahmen, in: K.-H. Hartwig /

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

H. J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, S. 435-463.

Demidov, A. (1993): Die Postkommunistische Gesellschaft Rußlands. Soziale, politische und mentale Transformation, in: F. Plasser / P. A. Ulram (Hg.): Transformation oder Stagnation. Aktuelle politische Trends in Osteuropa (Schriftenreihe des Zentrums für angewandte Politikforschung, Bd. 2), Wien, S. 221-237.

Dieckheuer, G. (1990): Internationale Wirtschaftsbeziehungen, München, Wien.

Dietl, H. (1993): Institutionen und Zeit, Tübingen.

Dietz, R. (1993a): Eigentum und Privatisierung aus systemtheoretischer Sicht. Ein Beitrag zur Theorie der Transformation, in: H. J. Thieme (Hg.): Privatisierungsstrategien im Systemvergleich (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 223), Berlin, S. 151-182.

- (1994): Transformation der Strukturen oder Umweg?, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Marburg.

Dörner, D. (1984): Die Regulation von Unbestimmtheit und die Dynamik von Loyalitätsbeziehungen, in: H. Todt (Hg.): Normengeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 41), Berlin, S. 149-165.

Dokument (1990): Co chceme. Programové zásady Občanského fóra [Was wir wollen. Programmgrundsätze des Bürgerforums], in: Deset pražských dnů (17.-27. listopad 1989). Dokumentation, Prag.

Donnell, G. o´ / *Schmitter*, P. C. (1986): Tentative Conclusions about Uncertain Democracies, in: dies. (Eds.): Transitions from Authoritarian Rule: Prospects for Democracy, Baltimore.

Dornbusch, R. (1993): Stabilization, Debt, and Reform: Policy analysis for developing countries, New York et al.

Dostál, P. / *Kára*, J. (1992): Territorial Administration in Czechoslovakia, in: P. Dostál / M. Illner / J. Kára / M. Barlow (Eds.): Changing Territorial Administration in Czechoslovakia. International Viewpoints, Amsterdam, S. 17-32.

Downs, A. (1968): Ökonomische Theorie der Demokratie, Tübingen.

Drábek, Z. (1992): Convertibility or Payment Union? - Convertibility! (CERGE Working Papers No. 12), Prag.

Dreitzel, H. P. (1968 u. 1980): Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an Gesellschaft, Stuttgart, 1. u. 3. Aufl.

Dubravcic, D. (1995): Entrepreneurial Aspects of Privatisation in Transition Economies, in: Europe-Asia Studies, Vol. 47.

Durkheim, E. (1973): Der Selbstmord, Frankfurt/M.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1977): Über die Teilung der sozialen Arbeit, Frankfurt/M.

Dvořáková, V. / *Kunc*, J. (1994): O přechodech k demokracii [Über den Übergang zur Demokratie], Prag.

Earle, J. S. / *Frydman*, R. / *Rapaczynski*, A. / *Turkewitz*, J. (1994): Small Privatization. The Transformation of Retail Trade and Consumer Services in the Czech Republic, Hungary, and Poland, Budapest, London, New York.

Earle, J. S. / *Wörgötter*, A. (1994): Monopoly, Import Competition, and Price Liberalization, in: J. Gács / G. Winckler (Eds.): International Trade and Restructuring in Eastern Europe, Heidelberg, S. 321-341.

East European Currency Exchange Rates: Recent Developments and Near-Term Outlook, (Plan-Econ No. 16-17) Washington, 28. April 1992.

East European Privatization News, The Monthly Review of East European Privatization & Market Developments. EEPN Volume 1, No.9. September 1992.

Edwards, S. (1991): Stabilization with Liberalization Policies in Central and Eastern Europe: Lessons from Latin America (National Bureau of Economic Research, Working Papers, No. 3816), Cambridge (Mass.).

- (1992): Stabilization and Liberalization Policies for Economies in Transition: Latin American Lessons for Eastern Europe, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 129-159.

Ees, H. van / *Garretsen*, H. (1994): The Theoretical Foundation of the Reforms in Eastern Europe: Big Bang Versus Gradualism and the Limitations of Neo-Classical Theory, in: Economic Systems 1994, S. 1-13.

Ehrlich, E. (1985): The Size Structure of Manufacturing Establishments and Enterprises: An International Comparison, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 9, S. 267-295.

Ellman, M. (1994): Transformation, Depression, and Economics: Some Lessons, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 19, No. 1, S. 1-21.

Elwert, G. (1985): Märkte, Käuflichkeit und Moralökonomie, in: B. Lutz (Hg.): Soziologie und gesellschaftliche Entwicklung (Verhandlungen des 22. deutschen Soziologentages in Dortmund 1984), Frankfurt/M., S. 509-519.

- (1987a): Ausdehnung der Käuflichkeit und Einbettung der Wirtschaft. Markt und Moralökonomie, in: K.Heinemann (Hg.): Soziologie des wirtschaftlichen Handelns (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft Nr.28), S. 300-321.

- (1987b): Nationalismus und Nativismus, in: D. Nohlen / P. Waldmann (Hg.): Pipers Wörterbuch der Politik, Bd. 6, München .

- (1989): Nationalismus, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Jg. 41, S. 440-464.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eucken, W. (1990): Grundzüge der Wirtschaftspolitik, Tübingen, Zürich, 6. Aufl. (1. Aufl. 1952).

Europäische Kommission (1994): Liberalisierung des Handels mit Mittel- und Osteuropa, Europäische Wirtschaft, Beiheft A, Nr. 7.

Evers, H.-D. (1987): Schattenwirtschaft, Subsistenzproduktion und informeller Sektor. Wirtschaftliches Handeln jenseits von Markt und Staat, in: K. Heinemann (Hg.) Soziologie des wirtschaftlichen Handelns (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft Nr.28), Opladen, S. 353-365.

Evers, H.-D. / *Schiel*, T (1988): Strategische Gruppen. Vergleichende Studien zu Staat, Bürokratie und Klassenbildung in der Dritten Welt, Berlin.

Falk, M. / *Funke*, N. (1993): Zur Sequenz von Reformschritten: Erste Erfahrungen aus dem Transformationsprozeß in Mittel- und Osteuropa, in: Die Weltwirtschaft, o.Jg., H.2, S. 186-206.

Filatotchev, I. / *Buck*, T. / *Wright*, M. (1992): Privatization and Buy-outs in the USSR, in: Soviet Studies, Vol. 44.

Fischer, S. (1992): Privatization in East European Transformation, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 227-243.

- (1993): Socialist Economy Reform: Lessons of the First Three Years, in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 83, No. 2, S. 390-395.

Flasarová, L. / *Hejnák*, M. / *Marq*, A. (1992): Company Analysis in Emerging Market Economies: Evaluating Performance and Future Prospects, Prag.

FMSP (Hg.) (1991): Rozvojová strategie československé ekonomiky do roku 1991 [Die Entwicklungsstrategie der tschechoslowakischen Wirtschaft für das Jahr 1991], Prag.

Fond národního majetku (1992): Výroční zpráva [Jahresbericht], Prag.

Freinkman, L. (1995): Financial-industrial Groups in Russia: Emergence of Large Diversified Private Companies, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 7, No.1, S. 51-66.

Frensch, R. (1990): Tschechoslowakei - vor dem Ende der Planwirtschaft?, in: K. Bolz (Hg.): Die Wirtschaft der osteuropäischen Länder an der Wende zu den 90er Jahren, Hamburg, S. 263-318.

- (1991): Erste Transformationsschritte: Die wirtschaftliche Entwicklung der ČSFR 1990/91 vor dem Hintergrund der Preisfreigabe und Privatisierung (Osteuropa-Institut Working Papers, Nr. 145), München.

Frey, B. (1989): Möglichkeiten und Grenzen des ökonomischen Ansatzes, in: H.-B. Schäfer / K. Wehrt (Hg.): Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften. Sechs Wortmeldungen, Frankfurt/M., New York.

Friedman, M. (1971): Kapitalismus und Freiheit, Stuttgart .

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1991): Předmluva k českemu vydani [Vorwort zur tschechischen Ausgabe], in: M. Friedman / R. D. Friedman, Free to Choose (tsch.), Prag, S. 5-7.

Friedman, M. / *Friedman*, R. D. (1980): Chancen, die ich meine: Eine persönliche Bekenntnis, Berlin, Frankfurt/M., Wien.

Friedman, M. / *Nove*, A. (1984): Market or Plan?, An Exposition of the Case of Market (Centre for Research into Communist Economies, Occasional Papers, No. 1), London.

Fröhlich, H.-P. (1992): Währungspolitische Reformen in Osteuropa (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik des Instituts der deutschen Wirtschaft, Nr. 197), Köln.

Frydman, R. / *Rapaczynski*, A. (1994): Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away?, Budapest, London, New York.

Frydman, R. / *Rapaczynski*, A. / *Earle*, J. S. et al. (1993): The Privatization Proces in Central Europe, Budapest, London; New York,.

Fukujama, F. (1989): End of History?, in: The National Interest, zit. nach: 100.000 slov, roč. IX/25, Köln, S. 167-179.

Funke, N. (1993): Timing and Sequencing of Reforms: Competing Views and the Role of Credibility, in: Kyklos, Vol. 46, No. 3, S. 337-362.

Furuborn, E. G. / *Pejovic*, S. (Eds.) (1974): The Economics of Property Rights, Cambridge (Mass.).

Gács, J. (1994): Trade Liberalization in the ČSFR, Hungary, and Poland: Rush and Reconsideration, in: J. Gács / G. Winckler (Eds.): International Trade and Restructuring in Eastern Europe, Heidelberg, S. 123-153.

Gács, J. / *Karimov*, I. A. / *Schneider*, Ch.M (1993): Small-Scale Privatisation in Eastern Europe and Russia: A Historical and Comparative Perspective, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 5, No. 1, S. 61-86.

Gellner, E. (1991): Nationalismus und Moderne, Berlin.

Gerschenkron, A. (1962): Economic Backwardness in Historical Perspective, Cambridge (Mass.).

Gerlich, P. / *Plasser*, F. / *Ulram*, P. A. (1992): (Hg.), Regimewechsel. Demokratisierung und politische Kultur in Ost-Mitteleuropa, Wien-Köln-Graz.

Gomulka, S. (1994): Economic and Political Constraints During Transition, in: Europe-Asia Studies, Vol. 46, No. 1, S. 89-106.

Gregory, P. R., Soviet Bureaucratic Behavior: Khozyaistvenniki and Apparatchiki, in: Soviet Studies 1989, Vol. 41.

Greene, J. E. / *Isard*, P. (1991): Currency Convertibility and the Transformation of Centrally Planned Economies (IMF Occasional Papers, No. 81), Washington.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Grey, Ch. / *Hanson*, R. (1993): Corporate Governance in Central and Eastern Europe: Lessons from Advanced Market Economies, Washington, The World Bank.

Gröner, H. / *Smeets*, H.-D. (1991): Transformation der Außenwirtschaft: Zur Öffnung und Weltmarktintegation geschlossener Volkswirtschaften, in: K.-H. Hartwig / H. J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, Heidelberg, S. 358-405.

Grosfeld, I. (1990): Prospect for Privatization in Poland, in: European Economy, Jg. 43, S. 141-150.

- (1994): The Paradox of Transformation: An Evolutionary Case for Rapid Privatization, in: H.-J. Wagener (Ed): The Political Economy of Transformation, Heidelberg, S. 145-160.

Haffner, F. (1970): Marktbeziehungen im sowjetischen Wirtschaftssystem, in: W. Förster / D. Lorenz (Hg.): Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen. Festgabe für Karl C. Thalheim zum 70. Geburtstag, Berlin, S. 79-104.

Halbach, U. (1993): Ethnoterritoriale Konflikte als Hinterlassenschaft kommunistischer Nationalitätenpolitik, in: Aufbruch im Osten Europas. Chancen für Demokratie und Marktwirtschaft nach dem Zerfall des Kommunismus (Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Jahrbuch 1992/93), München, Wien, S. 27-38.

Haller, M. / *Mach*, B / *Zwicky*, H. (1995): Egalitarismus und Antiegalitarismus zwischen gesellschaftlichen Interessen und kulturellen Leitbildern. Ergebnisse eines internationalen Vergleichs, in: H.-P. Müller / B. Wegener (Hg.): Soziale Ungleichheit und soziale Gerechtigkeit, Opladen, S. 221-264.

Hammel, H. / *Knauff*, R. (1991): Dezentralisierung durch „sozialistische Marktwirtschaft": Die Suche nach dem „Dritten Weg", in: K.-H. Hartwig / J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, New York, S. 153-180.

Hankiss, E. (1989): Reform and Conversion of Power, Vortrag auf der Konferenz der Konrad-Adenauer-Stiftung in Bonn, 29.-31. Mai 1989.

Hanoušek, J. / *Izák*, V. / *Klokočník*, O. (1994): Monetary Policy during Transformation (CERGE-EI Working Paper Series, No. 47), Prag.

Hanoušek, J. / *Laštovička*, R. (1994): Incorporating Information into Models: A Metodology and an Estimation Using Czech Voucher Privatization Data (CERGE - EI, Working Paper Series, No. 72), Prag.

Hanson, P. (1993): Local Power and Market Reform in Russia, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 5, No. 1, S. 45-60.

Hare, P. G. / *Hughes*, G. (1991): Competitiveness and Industrial Restructuring in Czechoslovakia, Hungary and Poland, in: European Economy, Special Edition, No.2, S. 83-110.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Havrylyshyn, O. / *Tarr*, D. (1991): Trade Liberalization, in: P. Marer / S. Zecchini (Eds.): The Transition to a Market Economy (OECD, Vol. II: Special Issues), Paris, S. 265-295.

Havel, M. (1991): Fakta o státních rozpočtech v Československé federaci [Fakten über die Haushalte in der Tschechoslowakei], in: Hospodářské noviny č. 27, S. 8-9.

Havel, V. (1990a): Moc bezmocných [Die Macht der Ohnmächtigen], Prag.

- (1990b): O smyslu Charty 77 [Über den Sinn von Charta 77], in: Charta 77 - Od morální k demokratické revoluci. Dokumentensammlung, Prag, S. 161-176.

- (1991): Letní přemítání [Sommerliches Nachdenken], Prag.

Havlík, P. (1990): Die Wechselkurspolitik der RGW-Länder und Probleme der Konvertibilität (WIIW-Forschungsberichte Nr. 162), Wien.

Hayek, F.A. von (1952): Weg zur Knechtschaft, Erlenbach, Zürich, 3. Aufl.

- (1967): Die Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs, in: ders., Freiburger Studien, Tübingen, S. 97-107.

- (1973): Law, Legislation and Liberty. A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy, Vol. I: Rules and Order, London, Henley.

- (1976): Law, Legislation and Liberty. A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy, Vol. II: The Mirage of Social Justice, London, Henley.

- (1977): Drei Vorlesungen über Demokratie, Gerechtigkeit und Sozialismus, (Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, Nr. 63), Tübingen.

- (1979): Law, Legislation and Liberty. A New Statement of the Liberal Principles of Justice and Political Economy, Vol. III: Political Order of a Free People, London, Henley.

- (1988): The Fatal Conceit. The Errors of Socialism (The Collected Works of F.A. Hayek, Vol. I), London.

Hedtkamp, G. (1992): Dezentralisierung und Privatisierung, in: B. Gahlen / H. Hesse / H. J. Ramser (Hg.): Von der Plan- zur Marktwirtschaft. Eine Zwischenbilanz (Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 21), Tübingen, S. 87-100.

Heidenreich, M. (1991): Zur Doppelstruktur planwirtschaftlichen Handelns in der DDR, in: Zeitschrift für Soziologie, Jg. 20, Nr. 6, S. 411-429.

Heinrich, R. P. (1992): Privatisierung in Polen, Ungarn und der ČSFR: eine Bestandsaufnahme, in: Die Weltwirtschaft, o.Jg., H. 3, S. 295-315.

- (1993): The Merits of Insider Privatization. What Russia Can Learn from Eastern Central Europe (Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 201), Kiel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hejnák, M. / *Křovák*, J. (1991): Hodnocení prvních výsledku ekonomické reformy v cenové oblasti [Auswertung der ersten Ergebnisse der Preisreform] (EÚ ČSAV, Studie č. 11), Prag.

Hejnák, M. / *Křovák*, J. / *Zamrazilová*, E. (1990): Relativní ceny a prechod k cenové liberalizaci [Relative Preise und der Übergang zur Preisliberalisierung] (Výzkumná publikace EÚ ČSAV č. 370), Prag.

Heller, A. / *Féhér*, F. / *Márkus*, G. (1983): Der sowjetische Weg, Hamburg.

Helmstädter, E. (1991): Eigentum und Kapitalwirtschaft in der Ordnungspolitik, in: ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 42, S. 235-251.

- (1996): Perspektiven der sozialen Marktwirtschaft: Ordnung und Dynamik des Wettbewerbs (Worte - Werke - Utopien. Thesen und Texte Münsterscher Gelehrter; Bd. 2), Münster.

Herder-Dorneich, P. (1991): Ist eine Dynamisierung der Ordnungstheorie möglich? Der Beitrag der Neuen Politischen Ökonomie zur Weiterentwicklung der Ordnungstheorie, *in:* ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 42, S. 353-361.

Herr, H.(1993): Stabilisierung und Akkumulation in Transformationsökonomien, in: H. Herr / A. Westphal, Transformation in Mittel- und Osteuropa: Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt/M., New York, S. 19-47.

Heyse, V. / *Ladensack*, K. (1994): Management in der Planwirtschaft. Personal- und Organisationsentwicklung in der ehemaligen DDR (Edition QUEM - Studien zur beruflicher Weiterbildung im Transformationsprozeß, Bd. 2), Münster, New York.

Hlaváček, J. / *Tříska*, D. (1986): Výrobní a informační optimum při interakci plánovacího centra s výrobcem [Produktions- und Informationsoptimum bei der Interaktion des Zentrums mit den Produzenten] (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 216), Prag.

Hlavatý, E. (1992): K formovaniu bankovej sféry v Slovenskej republike [Zur Entstehung des Bankensektors in der slowakischen Republik], in: Ekonomický časopis, roč. 40, č. 2, S. 251-260.

Hoen, H. W. (1993): Export Performance of the ČSFR Hungary, and Poland, in: J. Gács / G. Winckler (Eds.): International Trade and Restructuring in Eastern Europe, Heidelberg, S. 241-261.

Hoensch, J. K. (1987): Geschichte Böhmens. Von der slawischen Landnahme bis ins 20. Jahrhundert, München.

Höhmann, H.-H. (1993): Ökonomische Transformation in Rußland: Stabilisierungspolitik, Systemwechsel und politisch-wirtschaftliche Interdependenzen, in: Aufbruch im Osten Europas. Chancen für Demokratie und Marktwirtschaft nach dem Zerfall

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

des Kommunismus. Hrsg. vom Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, München u. Wien, S. 153-164.

Hof, H.-J. (1991): Zentralisierung wirtschaftlicher Entscheidungen: Informationsverlust durch Freiheitsbeschränkung, in: K.-H. Hartwig / H. J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, Heidelberg, S. 29-53.

Holman, R. (1992a): Ekonomická reforma v pohybu [Die Wirtschaftsreform in Bewegung], Prag.

- (1992b): Obchodní politika - účinky celního ochranářství [Handelspolitik – die Wirkung des Zollprotektionismus], in: Politická ekonomie, roč. XL, č. 1, S. 82-96.

Holzmann, R. (1992): Die Neugestaltung des staatlichen Budgetwesens: Notwendigkeit und Erfahrungen in mittel- und osteuropäischen Ländern im Übergang, in: B. Gahlen / H. Hesse / H. J. Ramser (Hg.): Von der Plan- zur Marktwirtschaft. Eine Zwischenbilanz (Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 21), Tübingen, S. 175-210.

Hošková, A (1992): Zahraniční kapitál v ČSFR [Das ausländische Kapital in der Tschechoslowakei], in: Politická ekonomie, roč. XL, S. 463-472.

Hradil, S. (1987): Sozialanalyse in einer fortgeschrittenen Gesellschaft. Von Klassen und Schichten zu Lagen und Milieus, Opladen.

Hrnčíř, M. (1990): Alternativy přístupu k realizaci československé reformy [Alternative Vorgehensweisen in der tschechoslowakischen Wirtschaftsreform] (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 360), Prag.

- (1991a): Monetary and Credit Policies for Transition to a Market Economy, in: Politická ekonomie, roc. XXXIX, č. 11-12, S. 865 - 880.

- (1991b): The Institutional Framework of Foreign Economic Relations in Czechoslovakia, in: M. Kaser / A. M. Vacic (Eds.): Reforms in Foreign Economic Relations of Eastern Europe and the Soviet Union. Proceedings of a Symposium Conducted in Association with Osteuropa-Institut and Südost-Institut (United Nations Economic Commission for Europe, Economic Studies, No. 2), New York, S. 7-14.

- (1992): Money and Credit in the Transition of the Czechoslovak Economy, in: H. Siebert (Ed.): The Transformation of Socialist Economies: Symposium 1991, Tübingen, S. 307-325.

- (1993): Geld- und Fiskalpolitik im Transformationsprozeß der CSFR, in: H. Herr / A. Westphal, Transformation in Mittel- und Osteuropa: Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt/M., New York, S. 234-263.

- (1994): Economic Recovery and Foreign Exchange Rate Regime: The Case of the Czech Republic, in: J. Gács / G. Winckler (Eds.): International Trade and Restructuring in Eastern Europe, Heidelberg, S. 67-100.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Hrnčíř, M. / *Klacek*, J. (1991): Stabilization Policies and Currency Convertibility in Czechoslovakia, in: European Economy, Special Edition, No. 2, S. 17-39.

Hudeček, B. J. / *Mansfeldová*, Z. (1992): Erste Schritte der tschechoslowakischen Gesellschaft im Transformationsprozeß, in: M. Thomas (Hg.): Abbruch und Aufbruch. Sozialwissenschaften im Transformationsprozeß. Erfahrungen - Ansätze - Analysen, Berlin, S. 226-238.

Hunya, G. (1993): Frictions in the Economic Transformation of Czechoslovakia, Hungary and Poland (WIIW Forschungsberichte 190), Wien.

Hvížďala, K. (1992): První zpráva: Rozhovor s Václavem Klausem [Der erste Bericht: Ein Gespräch mit Václav Klaus], Prag.

Inotai, A. (1992): Außenwirtschaftliche Probleme des Systemwandels, in: B. Gahlen / H. Hesse / H.J. Ramser (Hg.): Von der Plan- zur Marktwirtschaft. Eine Zwischenbilanz (Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 21), Tübingen.

Jahjah, S. (1994): Opening-up of Russia: Beyond Convertibility, in: Economic Systems, Vol. 18, S. 15-33.

Janáček, K. a kol. (1990): Sociální průchodnost ekonomické reformy. Analýza roku 1990 a krátkodobý výhled [Soziale Akzeptanz der Wirtschaftsreform. Analyse des Jahres 1990 und kurzfristiger Ausblick] (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 372), Prag.

- (1992): Makroekonomické a sociální souvislosti transformace čs. ekonomiky (Analýsa roku 1991 a krátkodobý výhled) [Makroökonomische und soziale Zusammenhänge der Transformation der tschechoslowakischen Wirtschaft (Analyse des Jahres 1991 und kurzfristiger Ausblick)], in: Politická ekonomie, roč. XL, č. 2, S. 156-170.

Janáčková, S. (1991): Překonávání technologické mezery: zkušenosti vyspělých zemí, přílezitosti pro Československo [Überwindung der technologischen Rückständigkeit: Erfahrungen der entwickelten Länder, Chancen für die Tschechoslowakei] (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 378), Prag.

- (1992): K mikroekonomické stránce transformace [Zu den mikroökonomischen Aspekten der Transformation], in: Politická ekonomie, roč. XL, č. 3, S. 329-340.

- (1994a): Parting with the Common State and Currency. First Step of the Czech Republic, in: Eastern European Economics, Vol. 32, No. 2, S. 6-22.

- (1994b): Transforming the Czech Economy: Role of Convertibility and Exchange Rate Anchor, Prag, CNB 1994.

Ježek, T. (1992): Privatizace po dvou letech [Privatisierung nach zwei Jahren], in: Ekonom roč. XXXVI, č. 26, S. 30-32.

Jičínský, Z., (1993): Československý parlament v polistopadovém vývoji. Federální shromáždění mezi 17. listopadem 1989 a 8. červnem 1990 [Das tschechoslowakische

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1

Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Parlament in der Entwicklung nach November 1989. Das Föderale Parlament zwischen dem 17. November 1989 und dem 8. Juni 1990], Prag.

Jindra, V. (1993): Die Außenwirtschaftspolitik der ČSFR, in: H. Herr / A. Westphal (Hg.): Transformation in Mittel- und Osteuropa. Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt/M., New York, S. 324-342.

Jirák, J. / *Šoltýs*, O. (1992): Zobrazení česko-slovenských vztahů v tisku v období 17.11.1989 až 31.12.1991 - státopravní uspořádání [Das Bild der tschechisch-slowakischen Beziehungen in den Zeitungen zwischen 17.11.1989 und 31.12.1991], in: F. Gál a kol., Dnešní krize česko-slovenských vztahů, Prag, S. 40-67.

Jonáš, J. (1993): Význam ekonomické analýzy pro hospodářskou politiku (zkušenosti Československa) [Die Bedeutung der Wirtschaftsanalyse für die Wirtschafspolitik (Erfahrung der Tschechoslowakei)], in: Politická ekonomie, roč. XLI, č. 6, S. 717-729.

Kabele, J. (1992): Československo na cestě od kapitalismu ke kapitalismu [Die Tschechoslowakei auf dem Weg vom Kapitalismus zum Kapitalismus], in: Sociologický časopis, roč. 28, č. 1, S. 4-21.

Kalmbach, P. (1994): Bedingunglose Handelsliberalisierung oder Industriepolitik im Transformationsprozeß der mittel- und osteuropäischen Wirtschaften?, in: G. M. Feldmeier / M. M. Gößl (Hg.): Auf der Suche nach einer Weltwirtschaftsordnung von morgen. Festgabe für Alfons Lemper zum 60. Geburtstag, Frankfurt/M. u.a., S. 109-120.

Kaplan, K. (1990): Pravda o Československu 1945-1948 [Die Wahrheit über die Tschechoslowakei], Prag, 2. Aufl.

Karl, T. L. / *Schmitter*, Ph. C. (1991): Modes of Transition in Latin Amerika, Southern and Eastern Europe, in: International Social Science Journal Vol. XLIII, No 128: The Age of Democracy, S. 269-284.

Kenen, P. B. (1992): Comment on Richard Blackhurst: Implications of the Changes in Eastern Europe for the World Economy, in: H. Siebert (Ed.): The Transformation of Socialist Economies, Tübingen, S. 433-437.

Khan, M. S. / *Montiel*, P. J. (1989): Growth-Oriented Adjustment Programs, in: IMF Staff Papers, Bd. 36, S. 279-306.

Kiesewetter, B. (1954): Die Wirtschaft der Tschechoslowakei seit 1945 (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, N.F. Nr. 20), Berlin.

Klaus, V. (1988): Hledání „správného" množství peněz v ekonomice [Die Suche nach der „richtigen" Geldmenge in der Wirtschaft], abgedruckt in: ders., Ekonomická věda a ekonomická reforma (stati a eseje), Prag, 1991, S. 91-101.

- (1990a): The Case Against Pegged Exchange Rates, in: The National Review, June 1990, abgedruckt in: ders. (1991): A Road to Market Economy. Selected Articles, Speeches and Lectures Held Abroad, Prag, S. 16-17.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1990b): The Transition from a Centrally Planned Economy: The Czechoslovak Approach, in: L´ Opinione, May, abgedruckt in: ders. (1991): A Road to Market Economy. Selected articles, speeches and lectures held abroad, Prag, S. 11-13.
- (1990c): Návrh zásad dočasné správy a denacionalizace národniho majetku: Fáze a pravidla [Regierungsvorlage für die provisorische Verwaltung und die Entstaatlichung des nationalen Vermögens: Phasen und Regeln], Federalní ministerstvo financí, SM/345/1990 vom 5. April.
- (1991a): A Road to Market Economy. Selected Articles, Speeches and Lectures Held Abroad, Prag.
- (1991b): Main Obstacles to Rapid Economic Transformation of Eastern Europe: The Czechoslovak View, in: H. Giersch (Ed.): Towards a Market Economy in Central and Eastern Europe, Berlin, New York S. 77-92.
- (1991c): Nemám rád katastrofické scénáře [Ich mag keine Katastrophen-Szenarien], Ostrava.
- (1991d): O tvář zítřka [Um das Gesicht von Morgen], Prag.
- (1991e): Price Liberalisation and Currency Convertibility: Twenty Days After, in: J. Williamson (ed.): Currency Convertibility in Eastern Europe, Washington, S. 9-13.
- (1992): Dismantling Socialism: A Preliminary Report, in: A Road to Market Economy II, Prag, S. 23-34.
- (1993a): Die „Zehn Gebote" der Systemtransformation, in: Forum, Vortragsreihe des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln, Jg. 43, Nr. 21 vom 25.5.1993.
- (1993b): Poučení z české zkusenosti [Lehren aus den tschechischen Erfahrungen], Vortrag anläßlich der Verleihung der Ehrendoktorwürde an der Ökonomischen Universität in Prag, abgedruckt in: ders., Česká cesta, Prag, 1994, S. 73-79.
- (1994a): Česká cesta [Der tschechische Weg], Prag.
- (1994b): Transformační pravidla: Hypotéza dvou polstářů [Transformationsregeln: die Hypothese der beiden Polster], in: Politická ekonomie, roč. XLII, S. 307-310.
- (1995): Posláním premiéra je vytvářet pozitivní očekávání [Aufgabe des Regierungschefs ist es, positive Erwartungen zu wecken], in: Ekonom, roč. XXXIX, č. 1, S. 11-13.
- (o.J.): Evropa dnes a zítra ze středoevropské perspektivy [Europa aus der mitteleuropäischen Perspektive], Vortrag auf der internationalen Konferenz der Zeitschrift „The Economist" in Barcelona am 11.5.1993, zit. nach: Ekonomické perspektivy České Republiky, Prag, S. 22-26.

Kloten, N. (1989): Zur Transformation von Wirtschaftsordnungen, in: ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 40, S. 99-127.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1991): Die Transformation von Wirtschaftsordnungen: theoretische, phänotypische und politische Aspekte (Vorträge und Aufsätze / Walter Eucken Institut; 132), Tübingen.

Klusoň, V. a kol. (1990): Přestavba hospodářského systému. Deskripce tradičního modelu, východiska, řešení a hospodářská politika přechodu [Die Reform des Wirtschaftssystems. Die Beschreibung des traditionellen Modells, Auswege, Lösungen und die Wirtschaftspolitik im Übergang] (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 345), Prag.

Knell, M. (1993): The Political Economy of Transitions to Market Economies, in: I. H. Rima (Ed.): The Political Economy of Global Restructuring, Vol.1: Economic Organization and Production, Adlershot, S. 124-139.

Kočárník, I. (o.J.): Výtah z expozé k návrhu rozpočtu Českе republiky [Auszug aus dem Konzept des Haushaltsentwurfs der Tschechischen Republik], in: Ekonomické perspektivy České republiky, Prag.

Kol. (1990): Alternativní přístupy ke scénáři přechodu k tržní ekonomice [Alternative Zugänge zum Szenario des Überganges zur Marktwirtschaft] (PgÚ ČSAV), Prag.

Kol. (1992): Ekonomika Slovenska na začiatku transformačného procesu [Die slowakische Wirtschaft zu Beginn des Transformatiosprozesses], Bratislava.

Kol. (1993): Current Problems of Slovakia After the Split of the CSFR. Centre for Social Analysis, Bratislava.

Kolodko, G. W. (1993): Recession and Growth during Transition to a Market Economy, in: M. Ellman / G. W. Kolodko / E. T. Gaidar, Economic Transition in Eastern Europe, Oxford, S. 43-61.

Kolosi, T. / *Róna-Tas*, Á. (1992): Poslední bude první? [Wird der Letzte der Erste sein?], *in:* Sociologický časopis, roč. 28, č. S. 579-597.

Komárek, V. a. kol (1991): Prognostické reflexe problému přechodu k demokracii a tržní ekonomice v ČSFR [Prognostische Reflektionen des Übergangs zur Demokratie und Marktwirtschaft], Prag.

Koop, M. J. (1994): Privatisierung und Effizienz, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 2: Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel, Marburg.

Kornai, J. (1980): Economics of Shortage, 2. Bde, Amsterdam.

- (1990a): The Affinity Between Ownership Forms and Coordination Mechanisms: The Common Experience of Reform in Socialist Countries, in: Journal of Economics Perspectives, Vol. 4, No. 3, S. 131-147.

- (1990b): The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary, New York.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1992a): The Postsocialist Transition and the State: Reflections in the Light of Hungarian Fiscal Problems, in: The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 82, No. 2, S. 1-21.
- (1992b): The Socialist System. The Political Economy of Communism, Princeton (N.J.).
- (1993): The Evolution of Financial Discipline under the Postsocialist System, in: Kyklos, Vol. 46, No. 3, S. 315-336.
- (1994): Transformational Recession: The Main Causes, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 19, No. 1, S. 39-63.

Koslowski. P. (1994): Die Ordnung der Wirtschaft. Studien zur Praktischen Philosophie und Politischen Ökonomie, Tübingen.

Kößler, R. (1993): Despotie in der Moderne, Frankfurt/M., New York.

Kosta, J. (1978): Abriß der sozialökonomischem Entwicklung der Tschechoslowakei 1945-1977, Frankfurt/M.

- (1984): Wirtschaftssysteme des realen Sozialismus. Probleme und Alternativen, Köln.
- (1990): Systemwandel in der Tschechoslowakei. Ökonomische und politische Aspekte, in: Osteuropa, Jg. 40, S. 802-818.
- (1992): Die tschechoslowakische Außenwirtschaft unter alten und neuen ordnungspolitischen Bedingungen (Berichte des BIOSt, 18/1992), Köln.

Kostrzewa, W. / *Nunnenkamp*, P. / *Schmieding*, H. (1990): A Marshall Plan for Middle and Eastern Europe?, in: The World Economy, Vol. 23, S. 212 - 219.

Kouba, K. (1994): Systémová transformace a mikroekonomické základy makrostability [Die Systemtransformation und mikroökonomische Grundlagen der makroökonomischen Stabilität], in: Politická ekonomie, roč. XLII, č. 3, S. 310-313.

Kowalski, J. (1983): On the Relevance of the Concept of the Centrally Planned Economies, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 34, S. 255-266.

- (1992): Transformation from Centraly-Planned to the Market Economy System: Dimensions of the Problem Barriers and Consequences (WWU-Münster, Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge 164), Münster.

Kozek, W. (1986): Przyczyny upadku polskich reform gospodarszych (Hipotezy naukove i publicystyczne) [Die Ursachen des Scheiterns der polnischen Wirtschaftsreformen (wissenschaftliche und populäre Hypothesen)], in: Studia sociologiczne, Jg. 4, S. 39-59.

Krasznai, Z. / *Winiecki*, J (1995): Formal and Informal Constraints in Transition to the Market: Costs of Neoclassical Utility Maximalisation, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 7, No. 2, S. 239-248.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Krelle, W. (1992): Korreferat zum Referat A. Inotai, in: B. Gahlen / H. Hesse / H. J. Ramser (Hg.): Von der Plan- zur Marktwirtschaft. Eine Zwischenbilanz (Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 21), Tübingen, S. 233-241.

Kroll, H. (1991): Monopoly and Transition to Market, in: Soviet Economy, Vol. 7, No. 1, S. 143-174.

Křovák, J. (1993): Economic Aspects of the Czech-Slovak Split - A Survey, in: The Czech and Slovak Economies After the Split (Forschungsberichte des WIIW, No. 199), Wien.

Krueger, A. O. (1992): Institutions for the New Private Sektor, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 219-223.

Kuhn, H. (1965): Der Kommunismus in der Tschechoslowakei, I. Organisationsstatuten und Satzungen, Köln.

Kusminow, J. (1993): Der Übergang zur Marktwirtschaft und Probleme der Veränderung der Wirtschaftskultur, in: Europäische Wirtschaft 49, Luxemburg.

Kutil, J. (1991): Záporná daň z obratu a liberalizace cen v potravinové vertikále [Negative Umsatzsteuer und Preisliberalisierung bei Lebensmitteln] (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 376), Prag.

Ladensack, K. (1990): Motivierung, Leiterleistungen und Leiterentwicklung - untersucht vor der Wende in der DDR, in: D. von Eckardstein u.a. (Hg.): Personalwirtschaftliche Probleme in den DDR-Betrieben, München.

Lagemann, B. u.a. (1994): Aufbau mittelständischer Strukturen in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und der Slowakischen Republik (Untersuchungen des RWI, Heft 11), Essen.

Lamprecht, K. (1974): Ausgewählte Schriften zur Wirtschafts- und Kulturgeschichte, Aalen.

Landesmann, M. / *Nešporová*, A. / *Szekely*, I. (1991): Industrial Restructuring and the Reorientation of Trade in Czechoslovakia, in: European Economy, Special Edition, No. 2, S. 57-82.

Laski, K. (1993): Transition from the Command to the Market System: What is Wrong and What to do Now? (WIIW Working Papers, No. 1), Wien.

Laski, K. / *Pöschl*, J. (1994): Österreichs Nachbarn in Osten. Von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft, in: A. Walla (Hg.): Der Schilling. Ein Spiegel der Zeit, Wien, S. 70-87.

Laštovička, R. (1993): Individual Investors Versus Privatization Funds: A Comparison of Investment Behavior in Voucher Privatization, in: Privatization Newsletter No. 18, S. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1993): Investment Behavior in Czech Voucher Privatization (CERGE Working Paper No. 42), Prag.

Laštovička, R., / *Marcinčin*, A. / *Mejstřík*, M. (1994): Privatization and Opening the Capital Markets in the Czech and Slovak Republics (CERGE Working Paper No. 54), Prag.

Lavoie, D. (1985): Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered, Cambridge.

Leipold, H. (1991): Politische Ordnung und wirtschaftliche Umgestaltung: Zu Restriktionen und Reformen in Politik und Verwaltung, in: K.-H. Hartwig / H. J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, Heidelberg, S. 227-252.

- (1993): Alternative Privatisierungs- und Sanierungsmethoden, in: H. J. Thieme (Hg.): Privatisierungsstrategien im Systemvergleich (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 223), Berlin.

Levčik, F. (1991): The Place of Convertibility, in: J. Williamson (Ed.): Currency Convertibility In Eastern Europe, Washington, S. 31-47.

Lieberman, I. W. (1994): Privatisation in Latin America and Eastern Europe in the Context of Political and Economic Reform, in: The World Economy, Vol. 17, No. 4, S. 551-575.

- (1995): Mass Privatisation in Central and Eastern Europe and Former Soviet Union: Comparative Analysis, in: OECD (Ed.): Mass Privatisation. An Initial Assessment, Paris.

Lipton, D. / *Sachs*, J. (1990): Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland, in: Brooking Papers on Economic Activity, No. 1, S. 75-133.

- (1992): Prospects for Russia's Economic Reforms, in: Brooking Papers on Economic Activity, No. 2, S. 213-283.

Lorenz, R. (1976): Sozialgeschichte der Sowjetunion I: 1917-1945, Frankfurt/M.

Lotspeich, R. (1995): Crime in the Transition Economies, in: Europe-Asia Studies (formerly Soviet Studies), Vol. 7, No.4, S. 555-590.

Luhmann, N. (1973): Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität, Stuttgart, 2. Aufl.

Lüthy, H. (1967): Variationen über ein Thema von Max Weber: Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus, in: ders., In Gegenwart der Geschichte. Historische Essays, Köln, Berlin, S. 39-100.

Macháček, J.(1996): Mocní příštích dnů. Jak privatizovat velké banky [Mächtige der nächsten Tage. Wie man große Banken privatisiert], in: Respekt 23, 3.-9. Juni 1996, S. 9-11.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Machonin, P. (1990): Úvodem k souboru sociologických analyticko-prognostických studií z přelomu let 1989/1990 [Einleitende Bemerkungen zum Sammelband der soziologischen Analyse- und Prognosestudien aus den Jahren 1989/90], in: Sociologický časopis, roč. 26, č. 4, S. 241-248.

Mandel, M. (1994a): Devalvace a pevný měnový kurz [Abwertung und feste Wechselkurse], in: Politická ekonomie, roč. XLII, č. 2, S. 171-180.

- (1994b): Sterilizace měnových účinků přílivu zahraničního kapitálu - příklad České republiky [Sterilisierung der Währungsauswirkungen des Zuflusses von ausländischem Kapital], in: Politická ekonomie, roč. XLII, č. 5, S. 592-602.

Margolina, S. (1992): Die Taucherkrankheit, in: Kursbuch 109/September.

Marin, D. (1995): Learning and Dynamic Comparative Advantage: Lessons from Austria´s Post-War Pattern of Growth for Eastern Europe (CEPR Discussion Paper, No. 1116), London.

Matějka, M.(1992): Spor o reformu. Rozvojová transformace versus léčba šokem [Streit um die Reform. Wachstumsstrategie versus Schocktherapie], Prag.

- (1994): Failure of East European Reform: The Consequence of Imported Economic Culture, in: J. Pöschl (Ed.): Czech Economists on Transformation (WIIW-Forschungsberichte, No. 206), Wien, S. 14-29.

Matějů, P. (1991): Kdo získal a kdo ztratil v socialistické redistribuci? [Wer hat gewonnen und wer verloren bei der sozialistischen Umverteilung?], in: Sociologický časopis, roč. 27, č. 1, S. 13-38.

- (1993): Determinanty ekonomického úspěchu v první fázi postkomunistické transformace [Determinanten des Wirtschaftserfolgs in der ersten Phase der postkommunistischen Transformation], in: Sociologický časopis, roč. 29, č. 3, S. 341-366.

- (1995): In Search of Explanations for Recent Left-Turns in Post-Communist Countries (Institut of Sociology, Academy of Sciences of the Czech Republic, Working Papers 95:1), Prag.

Matějů, P. / *Řeháková*, B. (1993): Revoluce pro koho? [Revolution für wenn?], in: Sociologický časopis, roč. 29, 3, S. 311-339.

Matějů, P. / *Lim*, N. (1995): Who Has Gotten Ahead After the Fall of Communism?, in: Sociological Review, Vol. 3, No. 2, S. 117-142.

Matějů, P. / *Vlachová*, K. (1995): Od rovnostářství k zásluhovosti? Česká republika mezi dvěma ideologiemi distributivní spravedlnosti [Von Gleichmacherei zum Leistungsprinzip? Zwischen zwei Ideologien der distributiven Gerechtigkeit], in: Sociologický časopis, roč. 31, č. 2, S. 215-239.

Matoušek, R. (1992): Bankovní soustava v ČSFR [Das Bankenwesen in der ČSFR], in: Politická ekonomie, roč. XL, č. 5, S. 634-643.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Matoušek, S. (1980): Vznik a vývoj společného státu Čechu a Slováku [Entstehung und Entwicklung des gemeinsamen Staates der Tschechen und Slowaken], Prag.

Mayhew, K. / *Seabright*, P. (1992): Incentives and the Management of Enterprises in Economic Transition: Capital Markets Are Not Enough (CEPR Discussion Paper, No. 640), London,.

McKinnon, R. I. (1991): Liberalizing Foreign Trade in a Socialist Economy: The Problem of Negative Value Added, in: J. Williamson (Ed.): Currency Convertibility In Eastern Europe, Washington, S. 96-115.

- (1992): Taxation, Money, and Credit in a Liberalizing Socialist Economy, in: Economics of Planning, Vol. 25, S. 97-112.

Mehta, R. / *Tadas*, G. A. (1994): Systemic Crisis in Czechoslovakia: Can Past Development Trends Explain?, in: Development and International Cooperation, Vol. 10, No. 19, S. 99-113.

Mejstřík, M. (1991): Privatization in Czechoslovakia, in: Public Enterprise, Vol. 11, Nos. 2-3, S. 151-161.

Mejstřík M. / *Burger*, J. (1992): The Czechoslovak Large Privatization (CERGE Working Paper No.10), Prag.

Mendelsohn, M. (1992): Strategic Considerations for Privatising in Central-Eastern Europe, in: The Journal of International Securities Markets, Vol. 6, No. 2, S. 25 - 49.

Mertlík, P. (1993): Institutional Change: Some Czech Lessons. Referat für die EAEPE Conference: „The Economy of the Future: Ecology, Technology, Institutions" in Barcelona, 29-30. October 1993.

Merton, R. K. (1956): The Social-Cultural Environment and Anomie, in: H. L. Witmer / R. Kotinsky (Eds.): New Perspectives for Research in Juvenile Delinquency, Washington, S. 63ff..

- (1957): Social Structure and Anomie, in: ders., Social Theory and Social Structure, 1.ed., London-New York.

- (1961): Social Problems and Sociological Theory, in: R. K. Merton / R. A. Nisbet (Eds.): Contemporary Social Problems, New York 1961.

- (1968): Continuities in the Theorie of Social Structure and Anomie, in: ders., Social Theory and Social Structure, 3. ed., London-New York.

Meyer, G. (1974): Studien zur sozialökonomischen Entwicklung Sowjetrußlands 1921-1923. Die Beziehung zwischen Stadt und Land zu Beginn der Neuen Ökonomischen Politik, Köln.

Mickiewiecz, T. (1993): The Post-communist Economy and the Labour-controlled Enterprise Hypothesis, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 5, No. 2, S. 205-212.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Mieczkowski, B. (1994): Dysfunctional Bureaucracy. A Comparative and Historical Perspective, Lanham (Md.), New York, London.

Ministerstvo zemědělství (o.J.): Základní principy zemědělské politiky vlády ČR do roku 1995 a na dalsí období [Grundprinzipien der Landwirtschaftpolitik der tschechischen Regierung bis zum Jahre 1995 und danach], mimeo, Prag

Mink, G. J. / *Szurek*, C. (1993): Strategie adaptace a konverze bývalých komunistických elit [Strategie der Anpassung und der Koversion der ehemaligen kommunistischen Eliten], in: Sociologický časopis, roč. 29, č. 3, S. 295-310.

Mises, L. von (1920/21): Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Bd. 47.

Mládek, J. (1993): Czech Privatization Projekt - Time for Corporate Governance. Paper prepared for the Conference „Decline in Eastern Europe - Prospects for Recovery?" 18-20. November 1993 in Laxenburg (Österreich).

- (1995): Voucher Privatisation in the Czech Republic and Slovakia, in: OECD (Ed.): Mass Privatisation. An Initial Assessment, Paris, S. 61-85.

Mládek, J. / *Mejstřík*, M. (1993): Small Privatization in the Czech Republic: The Hey-Day is Over (Privatization Newsletter of Czechoslovakia, Nr. 12), Prag, January.

Mlčoch, L. (1990): Chování československé podnikové sféry [Das Verhalten der tschechoslowakischen Unternehmen] (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 348), Prag.

- (1992): Československá ekonomika mezi minulostí a budoucností [Tschechoslowakische Wirtschaft zwischen Vergangenheit und Zukunft], in: Politická ekonomie, roč. XL, S. 601-610.

- (1994a): Ekonomická transformace jako morální problém [Die Wirtschaftstransformation als moralisches Problem], in: Etika a ekonomika (Center for Ethics in Economics and Business, Society for Ethics in Economics at CERGE-EI, Discussion Paper, No. 29), Prag.

- (1994b): The Ethical Dimension of the Reestablishment of Private Property in the Czech Republic, in: Ethics of Business in the Transformation Period: The Case of the Czech Republic (Center for Ethics in Economics and Business, Society for Ethics in Economics at CERGE-EI, Discussion Paper, No. 31), Prag, S. 17-32.

Mlynář, Z. (1990): Mráz přichází z Kremlu [Der Frost kommt aus dem Kreml], Prag.

Mokrzycki, E. (1991): Dědictví reálného socialismu a západní demokracie [Das Erbe des realen Sozialismus und westliche Demokratien], in: Sociologický časopis, roč. 27, č. 6, S. 751-757.

Možný, I. (1991): Proč tak snadno? [Warum so leicht?], Prag.

Mujzel, J. (1994): State Enterprises in Transition: Prospects Amidst Crisis, in: Emergo, Vol. 1, No. 1, S. 78-90.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Murrel P., (1991): Can Neoclassical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 5, No. 4, S. 59-76.

- (1992a): Evolution in Economics and in the Economic Reform of the Centrally Planned Economies, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 35-53.

- (1992b): Evolutionary and Radical Approaches to Economic Reform, in: Economics of Planning, Vol. 25, S. 79-95.

- (1993): Conservative Political Philosophy and the Strategy of Economic Transition, in: R. Schönfeld, (Hg.): Transformation der Wirtschaftssysteme in Ostmitteleuropa (Südosteuropa-Studien, Bd. 51), München, S. 199-209.

Murrel, P. / *Wang*, Y. (1993): When Privatization Should be Delayed: The Effect of Communist Legacies on Organizational and Institutional Reforms, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 17, No. 2, S. 385-406.

Musil, J. (1993): Česká a slovenská společnost. Skica srovnávací studie [Die Tschechische und die slowakische Gesellschaft. Skizze einer komparativen Studie], in: Sociologický časopis, roč. 29, č. 1, S. 9-24.

Mutén, L. (1994): Tax Policy Choices in New Market Economies - Administrative Restrictions, in: H.-J. Wagener (Ed.): The Political Economy of Transition, Heidelberg, S. 161-174.

Myritz, R. (1992): Elite ohne Alternative, in: Personalführung, Heft 6, S. 468-498.

Naishul', V. (1993): Liberalism, Customary Rights and Economic Reforms, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 5, No. 1, S. 29-44.

Neustadt, A. (1991): The Theory of Purchasing Power Parity under Conditions of the Transformation (Studie der EÚ ČSAV), Prag.

Newbery, D. M. (1992): Sequencing the Transition, in: H. Siebert (Ed.): The Transformation of Socialist Economies, Tübingen, S. 161-199.

Nordhaus, W. D. (1992): Comments and Discussion zu: S. Fischer, Stabilisation and Economic Reform in Russia, in: Brooking Papers on Economic Activity, No. 1, S. 112-125.

North, D. C. (1991): Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge 1990.

- (1993): Institutions and Credible Commitment, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 149, No. 1, S. 11-23.

Nove, A. (1980): Das sowjetische Wirtschaftssystem (Osteuropa und der internationale Kommunismus, Bd. 9), Baden-Baden.

Nunnenkamp, P. / *Schmieding*, H. (1991): Zur Konsistenz und Glaubwürdigkeit von Wirtschaftsreformen. Einige Erfahrungen und Lehren für die Systemtransformation in Mittel- und Osteuropa (Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 166), Kiel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Nunnenkamp, P. / *Schweickert*, R. (1990): Real Exchange Rate and Economic Growth in Developing Countries: Is a Devaluation Contractionary? (Kieler Working Papers, No. 405), Kiel.

Nuti, D. M. (1991): Comment, in: J. Williamson (Ed.): Currency Convertibility in Eastern Europe, Washington, S. 48-55.

- (1993): Die Rolle des Bankensektors im Privatisierungsprozeß, in: H. Herr / A. Westphal (Hg.): Transformation in Mittel- und Osteuropa. Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt./M., New York, S. 172-200.

O. V. (1991): A Conversation with Milton Friedman at the Prague School of Economics, in: Columbia Journal of World Business, Vol. 26, No. 1, S. 15-17.

O. V. (1994): Comparative Developments, in: OECD, Trends and Policies in Privatisation, Vol. II, No. 1, Special Feature: Enterprise Restructuring in the Context of Privatisation, Paris, S. 29-52.

O. V. (1994a), Makroekonomická konjunkturální prognosa pro roky 1994-1995 [Makroökonomische Konkunkturprognose für die Jahre 1994-1995], mimeo, Prag.

O. V. (1995): Export tradiční komodity může být ohrožen [Der Export traditioneller Waren kann bedroht sein], in: Hospodářské noviny, 10. Januar 1995, S. 7.

Oblath, G. (1994): Exchange Rate Policy and Real Exchange Rate Changes in Economic Transition, in: J. Gács / G. Winckler (Eds.): International Trade and Restructuring in Eastern Europe, Heidelberg, S. 15-46.

OECD (1991): OECD Economic Surveys: Czech and Slovak Federal Republic, Paris.

Olson, M. (1985): Aufstieg und Niedergang von Nationen, Tübingen.

- (1989): The Logic of Collective Action in Soviet-Type Economies, in: The Journal of Soviet Nationalities, No. 1-2.

- (1991): Umfassende Ökonomie, (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Bd. 68), Tübingen.

- (1992a): Die Logik des kollektiven Handelns (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, Bd. 10), Tübingen. 3. Aufl.

- (1992b): Preface, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of the Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. VII-X.

- (1992c): The Hidden Path to a Successful Economy, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 55-75.

Opp, K.-D. (1968): Kriminalität und Gesellschaftsstruktur, Neuwied -Berlin.

Oppenländer, K. H. (1992): Mangelndes Verständnis demokratischer und ordnungspolitischer Grundprozesse als Hindernis auf dem Reformweg in Mittel- und Osteuropa - ein Vergleich mit der Situation im Nachkriegsdeutschland, in: B. Gahlen / H. Hes-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

se / H. J. Ramser (Hg.): Von der Plan- zur Marktwirtschaft. Eine Zwischenbilanz (Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Bd. 21), Tübingen, S. 37-52.

Oravec, J. (1991): Makroekonomická regulácia vonkajších ekonomických vzahov v podmienkách otvorenej ekonomiky (vybrané problémy) [Makroökonomische Regulierung der Außenwirtschaftsbeziehungen unter Bedingungen einer offenen Wirtschaft (ausgewählte Probleme)], in: Ekonomický časopis, roč. 39, č. 4, S. 243-257.

Palma, G. di (1980): Founding Coalitions in Southern Europe: Legitimacy and Hegemony, in: Government and Opposition, No. 15, S. 162-189.

Paraskewopoulos, S. (1991): Erklärungsansätze der Systemtransformation, in: K. H. Hartwig / H. J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, New York 1991, S. 3-27.

Pareto, V. (1935): The Mind and Society [orig. Trattato di Sociologia generale], Vol. III: Sentiments in Thinking, New York.

Parker, D. (1993): Unravelling the Planned Economy: Privatisation in Czecho-Slovakia, in: Communist Economies & Economic Transition, Vol. 5, No. 3, S. 391-402.

Parsons, T. (1951): The Social System, Glencoe (Ill.).

Peterhoff, R. (1990): Die Perestrojka im Alltag erlebt, in: WiSt. Wirtschaftswissenschaftliches Studium, Jg. 19, S. 407-412.

Peacock, J. L. (1973): Religion, Kommunikation and Modernisierung: Eine Kritik aus Max Webers Perspektive zu neueren Ansichten, in: C. Seyfarth / W. M. Sprondel (Hg.): Seminar: Religion und gesellschaftliche Entwicklung. Studien zur Protestantismus-Kapitalismus-These Max Webers, Frankfurt/M., S. 190-224.

Pejovich, S. (1994): The Market for Institutions vs. Capitalism by Fiat: The Case of Eastern Europe, in: Kyklos, Vol. 47, No. 4, S. 519-529.

Perotti, E. (1994): Corporate Governance in Mass Privatization Programmes, in: S. Estrin (Ed.): Privatization in Central and Eastern Europe, Harlow, New York, S. 54-68.

Pieper, B. (1995): Währung in der Transformation: Wirtschaftslenkung, Stabilisierung und außenwirtschaftliche Öffnung beim Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft, Baden-Baden.

Pick, M. (1990): Produktivita, parita kupní síly a kurs (Cesta ke směnitelnosti měny) [Produktivität, Kaufkraftparität und Wechselkurs (der Weg zur Währungskonvertibilität)] (PgÚ ČSAV), Prag.

- (1992): Šest otevřených otázek [Sechs offene Fragen], in: Hospodářské noviny vom 22.1.1991.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Pinto, B. / *Belka*, M. / *Krajewski*, S. (1993): Transforming State Enterprises in Poland: Microeconomic Evidence on Adjustment, in: Brookings Papers on Economic Activity, No. 1, S. 213-270.

Pithart, P. (1990): Osmašedesátý [Das Jahr Achtundsechzig], Prag.

PlanEcon (1992): Results of Czechoslowak Voucher Privatization. Part I: Overall Review and Statistical Data, PlanEcon Report, Washington D.C., Nos. 50-52, December 1992.

Plasser, F. / *Ulram*, P. A. (1993): Zum Stand der Demokratisierung in Ost-Mitteleuropa, in: dies. (Hg.): Transformation oder Stagnation. Aktuelle politische Trends in Osteuropa (Schriftenreihe des Zentrums für angewandte Politikforschung, Bd. 2), Wien, S. 9-88.

Plogstedt, S. (1972): Am Beispiel ČSSR, in: Der Sozialismus als Staatsmacht: Ein Dilemma und fünf Berichte (Kursbuch 30, Dez./72), S. 61-86.

Polak, J. J. (1991): Convertibility: An Indispensable Element in the Transition Process in Eastern Europe, in: J. Williamson (Ed.): Currency Convertibility in Eastern Europe, Washington, S. 21-30.

Polanski, Z. (1991): Inflation and Monetary System in Poland in the 1980s, and the Stabilisation Program 1990, in: Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 36, S. 342-363.

Portes, R.(1991): Introduction, in: European Economy, Special Edition, No. 2.

Propp, P. D. (1964): Zur Transformation einer Zentralverwaltungswirtschaft sowjetischen Typs in eine Marktwirtschaft, Berlin 1964 (reprint 1990).

Raiser, M. (1994): Ein tschechisches Wunder? Zur Rolle politikinduzierter Anreizstrukturen im Transformationsprozeß (Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 233), Kiel.

Raiser, M. / *Nunnenkamp*, P. (1993): Output Decline and Recovery in Central Europe. The Role of Incentives Before, During and After Privatization, Paper prepared for the Conference „Output Decline in Eastern Europe - Prospects for Recovery?", on 18.-20. November 1993 in Laxenburg (Österreich).

Rana, P. B. / *Paz*, W. (1994): Economies in Transition: The Asian Experience, in: Ch. H. Lee / H. Reisen (Eds.): From Reform to Growth: China and other Countries in Transition in Asia and Central and Eastern Europe, Paris, OECD, S. 119-140.

Rausser, G. C. / *Simon*, L. K. (1992): The Political Economy of Transition in Eastern Europe: Packaging Enterprises for Privatization, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 245-270.

Rawls, J. (1975): Eine Theorie der Gerechtigkeit, Frankfurt/M.

Reiman, M. A. (1994): Shortage Intensity, Priority Penetration, and Resource Allocation in Socialist Industry: A Translog Shadow Cost Model, in: Journal of Comparative Economics, Vol. 19, No. 2 - Oct. 1994, S. 237-259.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Rendek, I. (1992): Ekonomická reforma v Polsku - o niektorých príčinách degresu [Die Wirtschaftsreform in Polen – über einige Ursachen des BSP-Rückgangs], in: Ekonomický časopis, roč. 40, č. 4, S. 271-283.

Richet, X. (1993): Transition Towards the Market in Eastern Europe: Privatisation, Industrial Restructuring and Entrepreneurship, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 5, No. 2, S. 229-243.

Richta, R. a kol. (1969): Civilizace na rozcestí. Společenské a lidské souvislosti vědekotechnické revoluce [Die Zivilisation am Scheideweg. Gesellschaftliche und menschliche Iplikationen der wissenschaftlich-technischen Revolution], Prag.

Richter, R. (1994): Institutionen, ökonomisch analysiert, Tübingen.

Richter, R. / *Furubotn*, E. G. (1996): Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen.

Richter, S. (1994): Life Without CMEA: Foreign Trade in Eastern and Central Europe, in: J. Gács, / G. Winckler (Eds.): International Trade and Restructuring in Eastern Europe, Heidelberg, S. 183-210.

Riese, H. (1990): Geld im Sozialismus. Zur theoretischen Fundierung von Konzeptionen des Sozialismus, Regensburg.

- (1993): Bausteine einer Markttheorie der Transformation, in: H. Herr / A. Westphal (Hg.): Transformation in Mittel- und Osteuropa. Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt/M., New York, S. 109 - 141.

- (1994): Einkommensbildung als Entwicklungsproblem, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 2: Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel, Marburg, S. 35-62.

Roberts, B. W. (1994): The Initial Consequences of Price Liberalization and Stabilization, in: A. Schipke / A. M. Taylor (Eds.): The Economics of Transformation. Theory and Practice in the New Market Economies, Berlin, New York, S. 77-112.

Rodrik, D. (1992): Foreign Trade in Eastern Europe's Transition: Early Results (CEPR Discussion Paper, No. 676), London.

Röpke, W. (1993): Handlungsrechte und wirtschaftliche Entwicklung, in: A. Schüller (Hg.): Property Rights und ökonomische Theorie, München.

Roland, G. (1994): The Role of Political Constraints in Transition Strategies, in: Economics of Transition, Vol. 2, No. 1, S. 27-41.

Rosati, D. K. (1992): The Stabilization Program and Institutional Reform in Poland, in: H. Siebert (Ed.): The Transformation of Socialist Economies, Tübingen, S. 249-273.

Rosenberg, N. / *Birdzell*, L.E. (1986): How the West Grew Rich, New York.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Rostowski, J. (1993): The Inter-Enterprise Debt Explosion in the Former Soviet Union: Causes, Consequences, Cures, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 5, No. 2, S. 131-159.

Sachs, J. (1989): The Economies of Eastern Europe, in: Wall Street Journal vom 13.11.1989, zit. nach: 150.000 slov, IX / 1990/25, S. 61-75.

Sáez, R. E. / *Urzúa*, C. M. (1994): Privatization and Fiscal Reform in Eastern Europe: Some Lessons from Latin America (Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México A.C., Working Papers 94/V), México.

Sander, B. (1994): Skoda Automobilová, Mladá Boleslav. A Czech-German Joint Venture in the Automotive Industry (Kiel Working Papers No. 641), Kiel.

Šanderová, J. (1993): Vnímaní důsledků transformace českou a slovenskou veřejností [Die Wahrnehmung der Transformationsfolgen in der tschechischen und slowakischen Öffentlichkeit], in: Sociologický časopis, roč. 29, č. 1, S. 59-72.

Sbírka (1990,1991,1992,): Sbírka zákonů České a Slovenské federativní republiky [Gesetzessammlung der Tschechischen und Slowakischen Föderalen Republik], Prag.

Schipke, A. (1994): The Political Economy of Privatization, in: A. Schipke / A. M. Taylor (Eds.): The Economics of Transformation. Theory and Practice in the New Market Economies, Berlin, New York, S. 171-189.

Schmidt, H. (1993): Geld- und Fiskalpolitische Aspekte des russischen Transformationsprozesses, in: H. Herr / A. Westphal (Hg.): Transformation in Mittel- und Osteuropa. Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt/M., New York, S. 284-298.

Schmieding, H. (1992): Lending Stability to Europe´s Emerging Market Economies: On the Potential Importance of the EC and the ECU for Central and Eastern Europe (Kieler Studien; 251), Tübingen.

- (1993): From Plan to Market: On the Nature of the Transformation Crisis, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 129, S. 216-253.

- (1994): Property Rights, Institutions, and Market Reform, in: H. J. Blommestein / B. Steunenberg (Eds.): Government and Markets: Establishing a Democratic Constitutional Order and a Market Economy in Former Socialist Countries (International Studies in Economics and Econometrics; Vol. 32), Dordrecht, Boston, London, S. 159-173.

Schmieding, H. / *Koop*, M. J. (1991): Privatisierung in Mittel- und Osteuropa: Konzepte für den Hindernislauf zur Marktwirtschaft (Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 165), Kiel.

Schmögnerová, B. (1990): Východiskové podmienky československého hospodárstva a hodnotenie smerovania československej ekonomickej reformy v rokoch 1987-1989 [Ausgangsbedingungen der tschechoslowakischen Wirtschaft und Bewertung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vorgehensweise bei der tschechoslowakischen Wirtschaftsreform in den Jahren 1987-1989], in: Ekonomický časopis, roč. 38, č. 3, S. 204-215.

- (1991): Adjustment Problems of the Enterprises in Transition from Central Planning to a Market Economy, in: Ekonomický časopis, roč. 39, č. 3, S. 163-174.

- (1993): Privatisierung in der Übergangsphase: Theoretische Überlegungen und einige Lehren aus der Vorgehensweise in der Tschechoslowakei, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Marburg, S. 233-251.

- (1995): Privatization in the Czech Republic and the Slovak Republic, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Eds.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 3: Field Studies on Transition, S. 213-251.

Schöppenthau, P. v. (1992): Ein „Konzert der Institutionen"? IWF, Weltbank und EBRD unter Koordinierungs- und Anpassungsdruck in Osteuropa, in: Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 37, S. 309-330.

Schüller, A. (1992): Ansätze einner Theorie der Transformation, in: ORDO. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 43, S. 35-63

Schulz, J. (1992): Zu transformationstheoretischen Ansätzen der ordoliberalen Schule und der amerikanischen Institutionenökonomik, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Jg. 41, S. 231-256.

Schumpeter, J. A. (1950): Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, München, 2. Aufl.

- (1952): Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus, Berrlin, 5. Aufl.

Schwartz, A. / *D'Andrea Tyson*, L. (1992): Reprivatization in Eastern Europe: Roundtable Report, in: Reprivatization in Central & Eastern Europe: Country Privatization Reports & Specific Implementation Issues (CEEPN Workshop Series; No. 1), Ljubljana, S. 15-34.

Schwartz, G. / *Stone*, M. / *Willigen*, T. van der (1994): Beyond Stabilisation: The Economic Transformation of Czechoslovakia, Hungary and Poland, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 6, No. 3, S. 291-313.

Schwarze, J. (1993): Qualifikation, Überqualifikation und Phasen des Transformationsprozesses. Die Entwicklung der Lohnstruktur in den neuen Bundesländern, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, S. 90-107.

Schweickert, R. / *Nunnekamp*, P. / *Hiemenz*, U. (1992): Stabilisierung durch feste Wechselkurse: Fehlschlag in Entwicklungsländern - Erfolgsrezept für Osteuropa (Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 181), Kiel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sereghyová, J. (1995): Trade Policy in Central and Eastern Europe, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Eds.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 3: Field Studies on Transition, S. 253-278.

Sell, A. (1994): Einklinkeffekte in den Welthandel und internationales Outsourcing aus einkommenspolitischer Sicht, in: G. M. Feldmeier / M. M. Gößl (Hg.): Auf der Suche nach einer Weltwirtschaftsordnung von morgen. Festgabe für Alfons Lemper zum 60. Geburtstag, Frankfurt/M. u.a., S. 77-87.

Seyfarth, C. / *Sprondel*, W. M. (Hg.) (1973): Seminar: Religion und gesellschaftliche Entwicklung. Studien zur Protestantismus-Kapitalismus-These Max Webers, Frankfurt/M.

Shafik, N. (1995): Making a Market: Mass Privatization in the Czech and Slovak Republics, in: World Development, Vol. 23, No. 7, S. 1143-1156.

Shipke, A. (1994): The Political Economy of Privatization, in: A. Shipke / A. M. Taylor (Eds.): The Economics of Transition. Theory and Practice in the New Market Economies, Berlin, Heidelberg.

Short-Term Economic Indicators. Transition Economies, OECD Paris, verschiedene Jgg.

Siebert, H. (1991): The Transformation of Eastern Europe (Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 163), Kiel.

Šiklová, J. (1993): Der Übergang von der „Samtenen Revolution" zur Teilung der CSFR, in: F. Plasser / P. A. Ulram (Hg.): Transformation oder Stagnation. Aktuelle politische Trends in Osteuropa (Schriftenreihe des Zentrums für angewandte Politikforschung, Bd. 2), Wien, S. 197-210.

Simis, K.M. (1982): Secrets of a Corrupt Society, London/Melbourne/ Toronto.

Simmel, G. (1989): Philosophie des Geldes (Gesamtausgabe, Bd. 6): Frankfurt/M.

- (1992, zuerst 1908): Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung (Gesamtausgabe, Bd. 11), Frankfurt/M.

Simonian, A. (1991): Zlý džin liberalizace? [Das böse Gespenst der Liberalisierung?], in: Hospodářské noviny vom 28.2.1991.

Sláma, J. (1977): Die sozio-ökonomische Umgestaltung der Nachkriegs-Tschechoslowakei. Zur Politik des kommunistischen Machtmonopols (Veröffentlichungen des Osteuropa-Instituts München, Reihe Geschichte, Bd. 46) Wiesbaden.

- (1980): Empirische Analyse der Wirkung von Wirtschaftsreformen (Berichte des BIOSt, 20/1980), Köln.

Sojka, M. / *Havel*, J. / *Mertlik*, P. (1992): "Czech Republic in 2005 as a Member of European Communities - Economic Scenario, Prag, mimeo.

Staniszkis, J. (1989): The Dynamics of a Breakthrough in the Socialist System: An Outline of Problems, in: Soviet Studies, Vol. 49, No. S. 560-573.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Starodubrovskaya, I. (1995): Financial-Industrial Groups: Illusions and Reality, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 7, No. 1, S. 5-19.

Statistická ročenka ČSFR (1990, 1991, 1992): Statistická ročenka ČSFR [Statistisches Jahresbuch der ČSSR], Federální Statistický Úřad, Prag.

Statistická ročenka České Republiky (1993, 1994): Statistická ročenka České Republiky [Statistisches Jahresbuch der Tschechischen Republik], Český Statistický Úřad, Prag.

Stehn, J. (1994): Stufen der Osterweiterung der Europäischen Union, in: Die Weltwirtschaft, o.Jg., S. 194-219.

Steinherr, A. / *Perée*, E. (1992): Prometheus Unbound: Policy Proposals for Restructuring in Eastern Europe, in: H. Siebert (Ed.): The Transformation of Socialist Economies, Tübingen, S. 49-79.

Steno-Bericht (1991): Steno-Bericht über die Tagung des Tschechischen Nationalrates Rede des Präsidenten am 18. Juni, Prag.

Stiglitz, J. E. (1992): The Design of Financial Systems for the Newly Emerging Democracies of Eastern Europe, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 161-184.

- (1993): Financial Systems for Eastern Europe's Emerging Democracies (International Center for Economic Growth, Occasional Papers, No. 38), San Francisco (Calif.).

Strmiska, Z. (1991): Poznámky ke vztahu sociální struktury a politické kultury [Einige Anmerkungen zum Verhältnis von Sozialstruktur und politischer Kultur], in: Sociologický časopis, roč. 27, č. 4, S. 397-425.

Štěpán, M. (1991): Zpověď vězně sametové revoluce [Bekenntnis eines Gefangenen der Samtenen Revolution], Prag.

Štouračová, J. (1992): Zahraničně obchodní vztahy Československa. Nízká účinnost proexportní politiky [Außenwirtschaftsbeziehungen der Tschechoslowakei. Schwache Auswirkung der Pro-Exportpolitik], in: Ekonom, roč. 36, S. 16 und 17.

Šulc, Z. (1990a): Kdy a jak? Vnitřní směnitelnost [Wann und wie? Innere Konvertibilität], in: Hospodárské noviny, 18.7.1990, S. 1, 3.

- (1990b): Ke kritice politické ekonomie socialismu [Zur Kritik der politischen Ökononie des Sozialismus] (EÚ ČSAV, Studie), Prag.

- (1994): Some Theoretical Issues on Transformation, in: Eastern European Economics, Vol. 32, No. 2, S. 23-38.

Summers, L. H. (1990): Comments and Discussion, D. Lipton / J. Sachs, Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland, in: Brooking Papers on Economic Activity, Vol. 21, No. 2, S. 334-338.

Sutela, P. (1994): Insider Privatisation in Russia: Speculations on Systemic Change, in: Europe-Asia Studies (formerly Soviet Studies), Vol. 46, S. 417-435.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Švejnar, J. / *Singer*, M. (1994): Using Vouchers to Privatize an Economy: the Czech and Slovak Case, in: Economic of Transition, Vol. 2, No. 1, S. 43-69.

Svítek, I. (1992): Reprivatization in Czechoslovakia, in: Reprivatization in Central & Eastern Europe: Country Privatization Reports & Specific Implementation Issues (CEEPN Workshop Series; No. 1), Ljubljana, S. 56-60.

Svorcik, O. (1993): The Threat of Insolvency and Role of Security in ČSFR, in: S. A. Rayner / R. de Wolfe (Eds.): Butterworths Trade and Finance in Central and Eastern Europe. A Collection of Papers delivered at the International Bar Association Regional Conference in Budapest 21.6-24.6.1992, London et al.

Swaan, W. (1989): Price Regulation in Hungary: Indirect But Comprehensive Bureaucratic Control, in: Comparative Economic Studies, Vol. 31, No. 4, S. 10-52.

- (1995): Kennis, transactiekosten en de ontwikkeling van markten in postsocialistische economieën, in: Tijdschrift voor Politieke Ekonomie, Jg. 18, Heft 1, S. 58-79.

Szelenyi, I. (1988): Socialist Entrepreneurs. Embourgeoisement in Rural Hungary, Madison (Wisc.).

Szenario (1990): Das Szenario der Wirtschaftsreform, Prag.

Takla, L. (1994): The Relationship between Privatization and the Reform of the Banking Sektor: the Case of the Czech Republic and Slovakia, in: S. Estrin (Ed.): Privatization in Central and Eastern Europe, Harlow, New York, S. 154-175.

Tarr, D. G. (1992): Problems in the Transition from the CMEA: Implications for Eastern Europe, in: Communist Economies & Economic Transformation, Vol. 4, No. 1, S. 23-43.

Teichová, A. (1992): Die Grenzen der Planwirtschaft in der Tschechoslowakei, in: H. Matis / D. Stiefel (Hg.): Der Weg aus der Knechtschaft: Probleme des Übergangs von der Planwirtschaft zur Marktwirtschaft, Wien, S. 123-151.

Thieme, J. (1995): The Polish Mass Privatisation Programme, in: OECD (Ed.): Mass Privatisation. An Initial Assessment, Paris 1995, S. 39-46.

Thomaserger, C. (1994): Monetäre Stabilisierung, das Problem der Fremdwährungsversorgung und Konvertibilität. Anmerkungen zu einigen Problemen der Konstitution einer Marktwirtschaft in Mittel- und Osteuropa, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 2: Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel, Marburg, S. 137-164.

Thompson, E.P. (1971): The Moral Economy of the English Crowd in the 18th Century, in: Past and Present, S. 76-136.

Ticktin, H. (1978): The Class Structure of the USSR and the Elite, in: Critique Vol. 9, S. 37-61.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Tíkal, S. (1991): Problémy zapojení Československa do evropského společenství [Probleme bei der EU-Integrierung der Tschechoslowakei], in: Politická ekonomie, roč. XXXIX, č. 11-12, S. 892-906.

- (1992): Společná obchodní politika [Gemeinsame Handelspolitik] (EÚ ČSAV, studie č. 21), Prag.

Tocqueville, A. de (1959): Über die Demokratie in Amerika, erster Teil, Stuttgart.

Tošecká, M. (1990): Devízový kurz a samostatnost' hospodárských organizácií [Wechselkurs und Unabhängigkeit der Wirtschaftsorganisationen], in: Ekonomický časopis, roč. 38, č. 1, S. 42-55.

Tošovský, J. (1991): Měnová politika centrální banky (interview) [Die Wechselkurspolitik der Zentralbank], in: Politická ekonomie, roč. XXXIX, č. 4, S. 289-294.

- (1994): Peněžní a měnová politika v transformující se ekonomice [Geld- und Währungspolitik in der Transformationsökonomie], in: Ekonomický časopis, roč. 42, č. 2, S. 147-153.

Tříska, D. (1990): Ekonomické centrum, peníze a monopoly [Wirtschaftszentrum, Geld und Monopole], in: A. Kotulan u.a., Přestavba hospodářského mechanismu, ekonomické klima a institutionální uspořádání ekonomiky (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 364), Prag, S. 7-19.

- (1992): Political, Organizational, and Legislative Aspects of Mass Privatization - Czechoslovakia, in: M. Simoneti / A. Böhm (Eds.): Privatization in Central and Eastern Europe 1991. Country Privatization Reports & Specific Implementation Issues (CEEPN Annual Conference Series; No. 2), Ljubljana, S. 154-166.

- (1994): Political, Legislatice, and Technical Aspects of Privatization in the Czech Republic, in: Prospects for the Czech Republic (Economic Perspectives of the Czech Republic, Part 3), S. 76-81.

- (1995): Political, Legislative, and Technical Aspects of Privatization in the Czech Republic, in: OECD (Ed.): Mass Privatisation. An Initial Assessment, Paris, S. 85-95.

- (1996): Třetí vlna privatizace [Die dritte Privatisierungswelle], in: Politická ekonomie, roč. XLIV, č. 2, S. 168 - 170.

Tuček, M. (1991): Perspektiva československého peněžního a kapitálového trhu - interview [Perspektiven des tschechoslowakischen Geld- und Kapitalmarktes], in: Politická ekonomie, roč. XXXIX, č. 3, S. 193-196.

Tullock, G. (1987): Rent-Seeking, in: J. Eatwell u.a. (Ed.): The New Palgrave, 4. Ed., London, S. 147-148.

- (1980): Rent Seeking as a Negative-Sum Game, in: Buchanan, J. M. / R. D. Tollison / G. Tullock (Eds.): Toward a Theory of Rent-Seeking Society, College Station, S. 16-36.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Turčan, P. (1960): Socialistická industrializácia Slovenska [Sozialistische Industrialisierung der Slowakei], Bratislava.

Turek, O. (1990): Otázky kursu volají po diskusi [Die Wechselkurse stehen zur Diskussion], in: Hospodářské noviny, Nr. 10, S. 3.

Urban, O. (1991): České a slovenské dějiny do roku 1918 [Tschechische und slowakische Geschichte bis 1918], Prag.

Urban, W. (1992): Economic Lessons for the Eastern European Countries from Two Newly Industrializing Countries in the Far East? (WIIW Forschungsberichte, No. 182), Wien.

Valenta, F. (1990): Poznámky k vytváření nových ekonomických struktur a mechanismů [Anmerkungen zur Bildung neuer Wirtschafsstrukturen und –mechanismen] (EÚ ČSAV, Diskussionsbeitrag).

- (1991): Adaptace průmyslových podniků na nové vnitřní a vnější podmínky na přelomu let 1990-1991 [Die Anpassung der Industriebetriebe an neue äußere und innere Bedingungen in den Jahren 1990 und 1991] (EÚ ČSAV, informační publikace č. 252), Prag.

Vanberg, V. (1982): Markt und Organisation, Tübingen.

- (1987): Markt, Organisation und Reziprozität, in: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft Nr.28: K. Heinemann (Hg.) Soziologie des wirtschaftlichen Handelns, S. 263-279.

Vavrejnová, M. (1994): Vývoj úspor obyvatelstva v ČR v průběhu ekonomické transformace [Die Entwicklung der Ersparnisse der tschechischen Bevölkerung im Verlauf der Transformation], in: Politická ekonomie, roč. XLII, č. 4, S. 467-479.

Večerník, J. (1990): Sociální souvislosti přechodu k tržní ekonomice [Soziale Implikationen des Übergangs zur Marktwirtschaft], in: Sociologický časopis, roč. 26, č. 4, S. 276-283.

- (1993): Escaping From Socialist Paternalism: Social Policy Reform in the Czech Republic, in: Czech Sociological Review, Vol. 1, Fall 2, S. 149-172.

- (1994): Ekonomická transformace a „neoklasické chování": kontrasty a paralely [Die Wirtschaftstransformation und „neoklassisches Verhalten": Kontraste und Parallelen], in: S-Obzor, roč. 2, č. 3, S. 1-10.

Vencovský, F. (1990): Economic Preconditions of Currency's Free Convertibility, in: Prague Economic Papers Vol. 28, Prag, S. 7-25.

Vickers, J. S. / *Yarrow*, G. (1991): Economic Perspectives on Privatization, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 501, No. 2, S. 111 - 132.

- (1991): Privatization: An Economic Analysis (MIT Press Series on the Regulation of Economic Activity, No. 18), Cambridge (Mass.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Vincentz, V. (1994): Internationaler Handel auf unvollkommenen Märkten: Implikationen für Osteuropa, in: Konjunkturpolitik, Jg. 40, Heft 2, S. 175-195.

Vintrová, R. (1993a): Macroeconomic Analysis of Transformation in the ČSFR (WIIW Forschungsberichte, No. 188), Wien.

- (1993b): Monetäre Aspekte der Wirtschaftsentwicklung in der ČSFR, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Marburg, S. 45-58.

Voigt, S. (1994): Der Weg zur Freiheit. Mögliche Implikationen Hayekscher Hypothesen für die Transformation der Wirtschaftssysteme Mittel- und Osteuropas, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 2: Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel, Marburg, S. 63-105.

Voslensky, M. S. (1980): Nomenklatura. Die herrschende Klasse der Sowjetunion, Wien, München, Zürich, Innsbruck.

Vrtiak, V. (1993): Management, Labour and Transition to a Market Economy in Czechoslovakia, in: Bulletin of Comparative Labour Relations, Vol. 27, S. 153-164.

Wagner, U. (1991): Schaffung von Entscheidungsspielräumen: Privatisierung und Reform des Vertrags- und Unternehmensrechts, in: K.-H. Hartwig / J. Thieme (Hg.): Transformationsprozesse in sozialistischen Wirtschaftssystemen. Ursachen, Konzepte, Instrumente, Berlin, New York, S. 253-280.

Weber, M. (1963): Vorbemerkung, in: ders., Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie I, Tübingen, 5. Aufl., S. 1-13.

- (1958): Politik als Beruf, in: ders., Gesammelte politische Schriften, Tübingen, 3. erw. Aufl., S. 505-551.

- (1972): Wirtschaft und Gesellschaft, Tübingen, 5. Aufl.

Weber, R. L (1995): Außenwirtschaft und Systemtranformation: Zur Bedeutung der Zahlungsbilanzrestriktion im Übergang von der Zentralplanwirtschaft zur Marktwirtschaft (Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen, Bd. 46), Stuttgart, Jena, New York.

Weede, E. (1984): Demokratie, schleichender Sozialismus und ideologischer Sozialismus als Determinanten des Wirtschaftswachstums, in: Zeitschrift für Politik, Jg. 31, S. 408-421.

Weiss, M. (1991): Nato - obrana Evropy včera dnes a zítra [Nato – Die Verteidigung Europas gestern, heute, morgen], in: Respekt 27/1991, S. 12.

Welfens, P. J. J. (1991): Transformation einer sozialistischen Planwirtschaft in eine Soziale Marktwirtschaft - Privateigentum und Privatisierung im marktwirtschaftlichen System (Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge der WWU, Nr. 147), Münster.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

- (1992): The Socialist Shadow Economy: Causes, Charakteristics, and Role for Systemic Reforms, in: Economic Systems, Vol. 16, S. 113-147.

Westphal, A. (1993): Probleme der Geldwertstabilisierung in Transformationsökonomien, in: H. Herr / A. Westphal (Hg.): Transformation in Mittel- und Osteuropa. Makroökonomische Konzepte und Fallstudien, Frankfurt/M., New York, S. 48-82.

Wettstein, P. (1994): Wechselkurspolitik beim Übergang von Plan- zu Marktwirtschaften (WWZ - wirtschaftswissenschaftliches Zentrum - der Universität Basel, Beiträge 21), Diss., Chur/Zürich.

Widmaier, H. P. / *Schulz-Nieswandt*, F. (1994): Systemtransformation als Problem internationaler und nationaler Sozialpolitik, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd., 2: Wirtschaftliche Entwicklung und institutioneller Wandel, Marburg, S. 405-430.

Wieners, J. (1994): Privatisierung und Unternehmenskontrolle, Köln.

Williamson, J. (1991): The Economic Opening of Eastern Europe, in: ders. (Ed.): Currency Convertibility in Eastern Europe, Washington, D.C., S. 361-432.

Williamson, O. E. (1985): The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting, London, New York.

Winiecki, J. (1992a): Privatization in East-Central Europe: Avoiding Major Mistakes, in: Chr. Clague / G. C. Rausser (Eds.): The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge (Ma.), S. 271-277.

- (1992b): Privatization in Poland: A Comparative Perspective (Kieler Studien, Nr. 248), Tübingen.

- (1992c): Shaping the Institutional Infrastructure, in: H. Siebert (Ed.): The Transformation of Socialist Economies, Tübingen, S. 3-19.

- (1993): Knowledge of Soviet-Type Economy and „Heterodox" Stabilization-Based Outcomes in Eastern Europe, in: Weltwirtschaftliches Archiv, S. 384-410.

- (1994): East-Central Europe: A Regional Survey - The Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia in 1993, in: Europa-Asia Studies (formerly Soviet Studies), Vol. 46, S. 709-734.

- (1995): Polish Mass Privatisation Programme: The Unloved Child in a Suspect Family, in OECD (Ed.): Mass Privatisation. An Initial Assessment, Paris.

Winkler, A. (1993): Wirtschaftsentwicklung aus geldtheoretischer Sicht. Korreferat zu Růžena Vintrová, Monetäre Aspekte der Wirtschaftsentwicklung in der Tschechoslowakei, in: J. Hölscher / A. Jacobsen / H. Tomann / H. Wiesfeld (Hg.): Bedingungen ökonomischer Entwicklung in Zentralosteuropa, Bd. 1: Aspekte des wirtschaftlichen Umbruchs, Marburg, S. 59-71.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Witztum, A. (1994): Privatization, Distribution and Economic Justice: Efficiency in Transition, in: S. Estrin (Ed.): Privatization in Central and Eastern Europe, Harlow, New York, S. 92-123.

World Bank (1992): Czechoslovakia. Integrating into the Global Economy: A Transition Strategy, Washington, D.C.

Wyman, M. et al. (1995): Public Opinion, Parties and Voters in the December 1993 Russian Elections, in: Europe-Asia Studies (formerly Soviet Studies), Vol. 47, No. 4, S. 591-614.

Young, S.D. (1991): The Role of Business Valuation in the Privatization, in: Public Enterprise, Vol. 11, Nos. 2-3, S. 201-208.

Zahradník, J. (1991): Czechoslovakia, in: J. Williamson (Ed.): Currency Convertibility in Eastern Europe, Washington, S. 217-225.

Zelený, M.(1992): Přechod ke svobodným trhům: dilema podstaty a změny [Der Übergang zu freien Märkten: Dilemma von Grundlegendem und seinen Änderungen], in: Politická ekonomie, roč. XL, č. 3, S. 352-356.

- (1993): Klikaté cesty privatizace [Verschlungene Wege der Privatisierung], in: Ekonom, roč. 37, Nr. 32, S. 24.

Zeman, K. a kol. (1990): Postavení ČSSR ve světové ekonomice v období osmdesátých let [Die Stellung der ČSSR in der Weltwirtschaft in den 80. Jahren] (EÚ ČSAV, informačni publikace č. 231), Prag.

Zhang, S. (1994): Währungskonvertibilität und volkswirtschaftliche Transformation in Osteuropa, Diss. FU Berlin 1993, Frankfurt/M. u.a.

Zieleniec, J. a kol.(1990): Institucionální souvislosti fungování ekonomiky [Institutionelle Grundlagen für das Funktionieren der Wirtschaft], (EÚ ČSAV, výzkumná publikace č. 359), Prag.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Personenverzeichnis

(nur im Text aufgeführte Persönlichkeiten)

Apolte, T. 39, 183, 234
Ash, T.G. 5

Balcerowicz, L. 5, 136, 139
Bat'a, T. 15f
Bělohradský, V. 100
Beneš, E. 109
Benjamin, W. 129, 287
Bofinger, P. 164
Bourdieu, P 284
Breschnew, L. I. 123
Buchanan, J. 18

Čalfa, M. 138
Cassel, D. 183
Carroll, L. 15, 291

Dahrendorf, R. 46
Dallago, B. 76
Delhaes, K. von 26
Dienstbier, J. 127
Durkheim, E. 85ff, 96f

Elwert, G. 78, 83
Engels, F. 110

Fehl, U. 26
Friedman, M. 18, 68, 281
Frydman, R. 243f, 256, 269, 277
Fukuyama, F. 16

Gajdar, J. 5
Gellner, E. 237
Gorbatschow, M. S. 123
Gottwald, K. 109

Hankiss, E. 286
Havel, V. 123, 125, 127, 130, 132, 238
Hayek, F. A. von 18, 20, 23, 40, 281, 289f
Horatius, Q. Flaccus 45
Hrnčíř, M. 164

Karl, T. L. 124f
Klaus, V. 5, 66, 123, 131, 136, 140, 142, 154f, 173, 192, 198, 200, 210, 218, 221, 230, 270, 292
Komárek, V. 200
Kornai, J. 46, 210, 212, 256
Koslowski, P. 78
Kosta, J. 118
Kouba, K. 142
Kowalski, J. 244

Lamprecht, K. 95
Lenin, V. I. 110
Lipton, D. 204
Luhmann, N. 96

Marx, K. 110
Masaryk, T.G. 107
Mejstřík, M. 228
Merton, R. K. 87ff,-95
Mieczkowski, B. 284
Mládek, J. 228, 243

Nordhaus, W. D. 24

Olson, M. 34

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Pareto, W. 284
Popper, K. R. 23

Rapaczynski, A. 243f, 256, 269, 277
Rawls, J. 99f

Sachs, J. 200, 204
Schatalin, S. S. 139
Schmieding, H. 59
Schmitter, Ph. C. 124f
Šik, O. 115
Stalin. J. V. 32, 108

Tocqueville, A. de 288
Tošovský, J. 155

Voslensky, M. S. 112

Walras, L. 258ff
Weber, M. 41, 77, 80f, 121, 127, 205
Westphal, A. 160

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Sachverzeichnis

Abnehmer 64, 65, 245
Absatzkrise, -schwierigkeiten 43, 59, 161, 296
Abschottung gegenüber dem Westen 199
Abteilung für Antimonopolpolitik 280
Abwertung 143, 155, 160, 163, 165, 167ff, 175f, 177f, 180, 194, 200, 202f, 206ff, 215f, 222
Abwertungserwartungen 165, 169
administrative Preise 145
Aktiengesellschaft 42, 59, 67, 230, 242, 247f, 250, 260f, 263, 267, 270
Aktionäre 67, 244, 250, 262, 266ff, 271ff, 279
Akzeptanz 27, 81, 97ff, 257f, 278
allgemeine Transformationstheorie 18
Allokation 164, 278
Als-ob-Marktwirtschaft 22
Alternativprojekte 251ff
altneue Ordnung 22
amoralische Phase 45
Aneignungschancen 93, 281
Anfangsphase der Transformation 61, 137, 179, 198, 200, 213
Angebotsüberhang 259f
Angleichungsprozesse 104
Anker; nominaler 205, 207, 210
Anker, realer 204, 206
Anomie 84 - 97
Anpassungsdruck 58f, 196
Anpassungshilfen 63
Anpassungsinflation 56f, 58, 193, 196
Anpassungsschwierigkeiten 21, 215
Anreizstrukturen 27, 50, 120
Ansehen 60, 79, 127, 254
Antimonopolpolitik 212
Antizipationsphase 25, 26ff, 53, 122, 133, 153, 155, 160, 163ff, 167, 180
antizipierte Ordnung 93
Arbeitnehmer 49f, 52, 163
Arbeitslosigkeit 49, 65, 116, 139, 145f, 177, 198, 203
Arbeitsplatzgarantie 47
Argentinien 210
askriptive Merkmale 94, 96
Assoziierungsabkommen 216f
Aufsichtsrat 275, 286
Auktionator, walras'scher 259f, 261*n*
Auktionen, öffentliche 226f
Auktionskurs 166ff, 170
Ausgabenstruktur 148
ausländische Investoren 229, 255, 279
Auslandsbanken 153
Auslandsmärkte 214, 215f
Auslandsverschuldung 50, 139, 169
Auslandswettbewerb 52, 196, 199, 204, 208
Außenhandelsliberalisierung 28, 56, 59, 68, 115, 173, 181, 200, 210ff, 213, 218, 222, 246
Außenhandelspolitik 210, 213f, 219, 222
Außenwirtschaft 28, 182, 199ff, 220f, 224
Aussiedlung der Deutschen 109

Balcerowicz-Plan 139
Banken 52, 64, 153f, 156, 158f, 161, 166, 203, 205, 223, 226, 228, 232, 262, 264f, 270, 272, 274ff
Bankenaufsicht 154

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Bankensystem, zweistufiges 133, 137, 153ff
Bargaining 62, 120, 183, 197, 240, 243, 250, 279
Basisprojekte 244, 251ff
Belgien 105
Besorgungsmentalität 47f, 94
Bestechung 47
betriebliche Koalition 35, 51
Betriebsergebnisse 36f, 118, 250
Betriebsorganisation 66
Betriebsschließung 44
Betrug 44f, 46f, 83, 90, 94, 100f, 274
betrügerische Fonds 268
Betrugsneigung 69
Beziehungen 39, 44, 47, 63, 78, 82, 120, 143, 275
Big Bang 215
Bodenreform 109
Bonitätsprüfung 159
Branchenministerien 35, 250, 267, 286
Breschnew-Doktrin 123
Bruttosozialprodukt 33, 50, 64, 66, 105f, 139, 150*n*, 164, 206, 223, 235, 281
Budapest 106
Budgetpolitik 117, 144f
Bundesrepublik Deutschland 154
Bürgerforum 123, 126, 133
Bürokratie 36, 39, 63, 111, 142, 148, 241, 267f, 284f

CEFTA 220
Chancengleichheit 100, 244, 289
Chaos 28, 34, 65, 75, 84, 125, 134, 155, 288, 289f
Chaostheorie 85
Charta 77 118, 126
Chile 210
Couponbörse 263
Couponbuch 256
Couponfonds 274
Couponfundamentalismus 225
Couponprivatisierung 182, 237, 243f, 247, 249, 253ff, 258ff, 264ff, 271, 277ff

Dagobert Duck 77
de facto-Verfügungsrechte 61
de jure-Eigentümer 35
Demagogie 138
Demokratie 93, 97, 110, 122f, 125, 134, 282, 288
Demokratische Partei 108
Demonopolisierung 115, 116, 140, 197, 224
Depotbank 269
Deregulierung 71f, 213ff, 280
Desintegrationsprozeß der RGW 220
Desorientierung 87, 94f
Destabilisierung 57, 165
Deutschfeindlichkeit 170
Devisen 38, 166ff, 178, 203ff, 207, 213
Devisenangebot 168, 172, 176
Devisenanrechtkonto 202
Devisenbewirtschaftung 172, 203f
Devisenbilanz 203
Devisenkonten 171, 202f
Devisennachfrage 166, 168ff, 172
Devisenpolitik 146
Devisenreserven 165, 168, 191, 205
Dezentralisierung 50ff, 59, 113, 115, 117, 139ff, 214f
Diebstahl 47, 50, 94, 101
Dienstleistungssektor 48, 52, 142, 187, 189f, 224f
direkter Verkauf 247
Diskontsatz 156f
Dissidenten 126f, 129
Dotationen 149ff, 191

EG 127, 153, 216, 217ff
Egalitarismus 98
Eigeninitiative 45, 47, 55
Eigentümer 35, 67f, 131, 240, 247f, 256, 274, 277

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Eigentumskontrolle 67
Eigentumsordnung 28, 42, 56
Eigentumsrechte 28, 30, 35, 53, 61, 67ff, 77, 120, 181, 230, 235, 239f, 242, 246, 248, 250f, 257, 270
Eigentumsverhältnisse 29, 133, 239
Eigenverantwortung 42
Einzelhandelspreise 193, 186f, 188, 195
Elite 42, 62, 84, 94, 99, 104, 112, 119, 124ff, 136, 282-290
empty shells 29, 70, 280
end game strategy 59ff
Engpässe 139, 162, 196
Enteignungen 110, 130f, 32f, 196
Entlassungen 59, 66
Entscheidungsmacht 50, 113, 182, 252
Entstaatlichung 42, 53, 66ff, 279
Entstalinisierung 110
Entwicklungsländer 18, 221
Erfindungsreichtum 45
Erosion des Steuersystems 62
Erpressung 101, 235
Ersparnisse 58, 191, 227, 230, 247, 255
Erste Phase der Transformation 46, 48, 50ff, 74, 152, 182ff, 235f, 248
Erste Privatisierungswelle 238, 247, 253, 261ff, 267
Ertragswertmethode 253f
Erzwingung 48, 124
Ethik 41, 77, 283
Ethische Ökonomie 78
ethnische Identität 95
ethnische Spannungen 104, 107
Euphorie 54, 179, 225, 287
Exportdotationen 167
Exportfähigkeit 204, 206
Exportförderungspolitik 223
Exportprämie 209

faktische Transformationslogik 21, 24
Faktorkosten 194, 211, 221
Fehlallokation 152
Fiskaldisziplin 146
Fiskalpolitik 27, 140, 142, 144ff, 151, 165, 176, 180, 193, 198, 208, 213
Floating 206f
Fonds des Nationalen Vermögens 247f, 250f, 258
Fremdbestimmung 236
Fremdenfeindlichkeit 96
Fremdwährungen 163, 169, 203
Führungskräfte 42ff; 48, 59f, 63f, 66, 123, 162, 250
Führungspositionen 42
fundamentale Institutionen 74
Fundamentalismus 67, 243

Gebietskörperschaften 147f, 150f
Geldfonds 274
Geldmenge 36, 156, 162ff, 205, 209
Geldpolitik 57, 64, 143, 146, 152f, 155ff, 164, 180, 198, 202, 223
Geldschöpfung 205
Geldwertstabilität 165, 180
Genehmigungsverfahren 251ff, 267
Generationswechsel 42, 119, 122
Gerechtigkeit 78, 110, 256f, 277, 283, 292
Gerechtigkeitsempfinden 65, 99
Gerechtigkeitslücke 99f
Gerechtigkeitspostulate 99
gesellschaftliche Transformation 124, 282
Gesetz über außergerichtliche Rehabilitierungen 232
Gesetz über Banken und Sparkassen 153f
Gesetz über den antikommunistischen Widerstand 289
Gesetz über die Staatsbank 153f
Gesetzeslücken 46
Gesetzesumgehung 44
Gesetzgebung 62, 68f, 93, 227
Gewerbe 48, 52, 68
Gewerbefreiheit 41, 54, 214

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Gewinne 39, 54, 56, 59ff, 100f, 114, 119, 163, 166, 194, 259
gewinnorientiertes Handeln 43
Glaubwürdigkeit 204, 207
Gleichberechtigung 104, 108, 130, 236
Gradualismus 21
Griechenland 18
Großbritannien 105, 241
Große Privatisierung 55, 65ff, 142, 224, 234, 238ff, 243ff, 249f, 252, 255ff, 262, 271, 277f, 281, 286
Großhandelspreise 146, 183
Großunternehmen 58, 60, 65, 67, 69, 134, 161f, 197, 201, 234, 248, 274
Gruppeninteressen 34, 133
GUS-Staaten 234, 246

Habsburger Monarchie 106
Hamsterkäufe 58, 191
Handelsbilanz 177f, 209, 222
Harvard Capital & Consulting 263
Haushaltsregeln 141, 145, 149
hinkender institutioneller Wandel 71. 73
Höchstpreise 192, 195, 212
hybride Formen 124

Identität 95, 132
Ideologie 98, 100f, 115, 118f, 121, 130, 236, 245, 279, 284
Illegalität 45ff, 49, 56, 60f, 72, 87, 94, 100f, 120, 162, 229, 245, 273, 287f
Importbedarf 168f, 203, 206
Importe 58, 166, 171f, 176f, 184, 191, 193, 203f, 208f, 212ff, 217f, 219, 221f, 281
Importliberalisierung 212
Importstruktur 58, 222
Inflation 50ff, 63f, 94, 140, 142, 144, 151f, 156, 158, 160, 162, 176, 179, 180, 192f, 198, 264
Inflationsdruck 64, 191, 209
Inflationserwartung 27, 58f, 162f, 169
Inflationsrate 51, 57, 117, 146, 148, 156ff, 160, 162f, 164, 194f, 198, 207, 209
Informationsasymmetrie 38
informelle Institutionen 70
informelle Normen 95
Informelle Praktiken 44f, 61*n*, 93f
informelle Privatisierung 240f
informelle Prozesse 241f
informelle Regeln 71f, 74f, 79
Infrastruktur 148
Innovation 38, 90f, 95
Inputkosten 36, 166, 172, 196
Insider-Privatisierung 60f, 229*n*, 244, 274
Insiderkontrolle 240
Instabilität 21, 50, 111
institutionelle Transformation 71, 76
institutioneller Wandel 22, 28, 50, 53, 71ff, 151
institutioneller Rahmen 30, 35, 40, 45, 66, 70ff, 75, 112, 250
Institutionenbegriff 70
Institutionenmatrix 74
Integration 104, 199, 217, 220, 245
Interessengruppen 23*n*, 34, 241ff
Investitionen 38f, 51f, 60, 114, 116ff, 150, 159, 209, 211, 213, 233, 255, 269
Investitionscoupons 258f
Investitionsfonds 261*n*
Investitionspunkte 258-68, 270, 272f, 278
Israel 210
IWF 153*n*, 164, 173*n*, 203f,
IWF-Stabilisierungsprogramm für Entwicklungsländer 204

Joint Ventures 213
Juden 109
Jugoslawien 123

Kader 134, 285f

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Kapital 33, 56, 59, 67f, 73, 99, 101, 159*n*, 220, 224, 229f, 233, 245f, 249, 263, 266, 270, 274, 277, 282, 284ff
Kapitalismus 15, 75, 77, 80, 83*n*, 279f 282, 290
Kapitalisten 100f, 282
kapitalistische Elite 282
Kapitalmarkt 54, 65, 116, 206ff, 261f
Karpatho-Ukraine 105f, 108
Kaschauer Beschlüsse 109
Kaufkraftparität 174ff, 189, 206
Kernphase der Transformation 23, 26, 28f, 53f, 58, 65, 122, 136, 181f
keynesianische Nachfragestimulierung 138
Kirchen 131
Kleine Privatisierung 54ff, 143, 182, 214ff, 229f, 231, 233, 244, 250, 286
Koalition 35, 38, 40, 51, 112f, 120, 124, 256, 278, 286
Kommerzialisierung 59, 84, 250f
Kommunisten 108f, 125f
Kommunismus 50, 109f, 236
Kompetenzengesetz 280
Komplexität 26, 96
Konferenz von München 108
Konsensus 75, 131, 137, 169, 224, 257, 288, 292
Konsolidierungsbank 159
konstituierende Setzungen 26
konstituierende Elemente 29, 283
Kontingente 217, 279
Kontrollmechanismen 38, 67, 72, 79, 212
Konversion 284ff, 289
Konvertibilität 115, 141, 143, 165f, 170ff, 174, 180, 201ff, 208, 212
Konzentrationsgrad 68, 280
Konzentrationswelle 272
Koordinationsmechanismen 27, 50
Korruption 44f, 47, 62f, 67, 79, 82f, 90, 93f, 99, 247, 253f, 281, 285, 288
KPTsch 40, 109f, 113, 120, 122f, 124, 285*n*
Kreditbedarf 51, 208
Kreditpolitik 116, 154, 156ff, 228, 277
Kreditvergabe 44, 156, 158f, 160f, 223
Kreditvolumen 57, 156, 158ff
Kriminalität 84, 288
Krisenrhetorik 96
Kroměříž 227
kulturelle Tradition 80

Landwirtschaft 52, 191
länderübergreifende Gesetzmäßigkeiten der Transformation 16, 18ff
Lateinamerika 18
Lebensmittel 148, 187ff, 215
Lebensstandard 46, 104, 290
Legitimität 98, 120f
Leistungsprinzip 49, 80, 98, 281
Lenkungsmechanismen 29, 53, 72
Lernphase 25f, 29
Lernprozesse 25ff, 63, 74
liberale Wirtschaftsordnung 245
Liberalisierung 53f, 62, 209ff, 217, 222, 224, 235, 245, 265, 280
Liberalisierung des Außenhandels 136, 141, 143, 165, 182, 194, 198ff, 210ff, 222, 224
Lobbyismus 39, 66, 68, 242, 281
Lohndisziplinierung 208
Lohndruck 208
Lohnfonds 36
Lohnkosten 76
Lohnregulierung 193
Lustrationsgesetz 133, 283

Macht 32, 38f, 44, 49, 68, 79, 93, 99, 101, 112, 123f, 126f, 140, 242, 257, 262, 271, 373, 283, 285f
Machtapparat, kommunistischer 40, 117, 123, 133, 285

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Machtergreifung, kommunistische 109ff, 232
Machtpoker 126
Mafia 288
magisches Dreieck 255ff
Mähren 105, 109
Makroebene 36, 82, 113, 247
makroökonomische Instabilität 109
makroökonomische Stabilität 142, 145ff, 155, 164, 118f, 201f, 207, 209, 233
makroökonomische Steuerungsmechanismen 50, 58, 178
makroökonomische Ungleichgewichte 115, 169, 180
Manager 42ff, 59, 61-65, 67ff, 118, 197, 240, 243ff, 250, 274, 278, 287
Mangelerscheinungen 54, 58
Mangelwirtschaft 44, 46f, 52, 55, 94, 245
Manipulation 230, 249
Markt für Führungskräfte 250
marktbeherrschende Stellung 140, 184, 197, 212
marktkonforme Wertorientierung 80
Marktmentalität 77
Marktzutrittsbarierren 271
Massenmedien 84, 136, 138, 146, 180, 263, 284, 289
Massenprivatisierung 54, 68, 152, 241f, 245, 270f,
Materialverschwendung 49
Medikamentenmangel 47
Mehrwertsteuer 141
Mikroebene 36, 57, 81, 214, 247
Mindestlöhne 47
Minimaleinkommen 49
Mischordnung 65
Mißtrauen 83, 96, 108, 116, 198, 220, 246, 254, 265, 287
Mitarbeiterprivatisierung 244
Mittelstand 283
Mixtur von Staats- und Insiderkontrolle 240
Mobilität 100*n*, 101
Modernisierungstheorie 104f
monetäre Stabilisierung 56, 152f, 204
monetären Überhang 57f, 202
Monobank 153, 275
monopolisierte Marktwirtschaft 34
Monopolmacht 38
Monopolrenten 59
Monopolstellung 34, 194, 196, 224, 245f
Monopolstruktur 140, 241
Moral 78, 289
moral hazard 64
Moralökonomie 78ff, 84

Nachfragerückgang 196
Nachfrageüberhang 117, 151, 168, 178, 191, 194, 259, 264
Nachfrage, zurückgestaute 58, 169, 191
Nationalisierung 109
Nationalismus 106, 130
NATO 127f
Nebenbeschäftigung 47, 286
NEP - Novaja Ekonomičeskaja Politika 31
Netze informeller Kontakte 93
Neue Institutionenökonomik 71
Nichtdiskriminierung 229
Nomenklatura 32, 40, 56, 99, 102f, 119, 126, 233, 245, 285ff
Nomenklatura-Privatisierung 61
Nomenklaturaprivilegien 138
normative Transformationslogik 21f
normativ-sittliche Kriterien 78
Normenkonflikt 89, 94
Normenschwäche 89
Normlosigkeit 88f, 91, 95

OECD 164
ökonometrische Analyse 258
optimale Reformstrategie 22

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Ordnungselemente 27, 35
ordnungskonstituierende Merkmale 20
ordnungspolitische Elemente 20
Orientierungslosigkeit 94f
Orientierungsprobleme 92
Ostasien 18
Österreich-Ungarn 107
Osteuropa 16ff, 24*n*, 26, 46, 54f, 71, 76, 113*n*, 123, 204, 211, 217, 239, 275
ost-mitteleuropäische Staaten 54

Pachtvertrag 228f
Parasitentum 50
Perestrojka 112, 118f, 122, 133
Persistenz der Elite 283f
Personalabbau 66
pfadabhängiger Prozeß 23, 145
piecemeal social engineering 23
Pilsen 15, 105*n*
Pittsburgher Abkommen 107
Planbehörde 34, 36, 39, 61, 66, 240, 243
Planerfüllung 37, 49
Planungsritual 34
Planvorgabe 43
Planwirtschaft 20, 32ff, 37, 111, 120f, 183, 284
Polen 21, 29, 39, 51f, 60, 103, 105, 109, 111, 123, 127, 133, 136, 144, 152, 165, 179, 193, 207, 217, 220, 223, 225f, 242ff, 250, 268, 270, 273, 285, 313, 316
politische Kultur 83, 95
politischer Regimewechsel 53, 56, 285
Portfolio 267f, 270, 272f, 276
Portugal 18, 105
Positionsrente 113
Prag 15, 123, 235, 243, 256*n*
Prager Frühling 114, 116f, 122, 133, 145
pragmatische Vorgehensweise 143
Preisankereffekt 206
Preisbildung 35, 54, 65, 67, 182ff, 191ff, 196, 211
Preisbildungszentrale 183f
Preiselastizität 172, 188
Preiserhöhungen 35, 47, 58, 147, 163, 172, 195f,
Preisliberalisierung 27f, 57f, 70, 94, 137f, 140ff, 152, 155, 159, 163ff, 171f, 176, 182ff, 190ff, 194f, 197ff, 202, 208, 211, 224, 233, 245f
Preisrelationen 152, 184, 186, 199, 208f, 211
Preisstruktur 186, 188ff, 191, 208, 211
Preissystemreform 185f
Preisverordnung 185
pressure groups 131
Privateigentum 55, 62, 66, 72, 111, 120, 229, 137, 232, 246ff
Privathaushalte 36, 40f, 46ff 58, 93f, 101, 120, 160, 163ff, 190f, 195, 227
Privatinitiative 55, 62, 95, 179f
Privatisierungsbehörde 225, 231, 241, 247, 252, 254
Privatisierungsministerium 227, 252, 267
Privatisierungsprogramm 241ff, 246ff, 255ff, 265f, 270, 285,
Privatisierungsrunde 258ff, 264
Privatsektor 52, 54ff, 104, 234, 280
Privatsphäre 45, 48, 283
Privatunternehmer 36, 52ff, 61, 94, 152, 161, 224f, 229, 245, 278, 286
Privilegien 47, 67, 112, 136, 244, 284f, 288
Produktinnovationen 66
Produktionseinstellung 44
Produktionsengpässe 161
Produktionsfaktoren 37
Produktionsmittel 35, 111
Produktionsrückgang 146, 159, 198, 210, 216
Produktionsstruktur 184, 222f

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Pro-Export-Programm 223
Protektionismus 116, 210, 213f, 217
Protektorat Böhmen und Mähren 108
protestantische Ethik 77, 79*n*
Pseudomarkt 260
Psychologie 18

Qualitätsmängel 208
Qualitätssicherung 66
Quantität vor Qualität 49
Quasi-Eigentumsverhältnisse 284

Realeinkommensverluste 46, 48
Reallokation des Kapitals 33
Rebellion 91
Rechtsempfinden 74
Rechtsschutz 72
rechtsstaatliche Institutionen 19
Rechtssystem 62, 104
Rechtsvakuum 72
redistributive Wirtschaft 33, 121
Reformer 17, 50, 114, 117, 119f, 136, 138f, 142f, 176, 192f, 231, 234f, 243, 292
Reformfalle 113, 140
Reformgeschwindigkeit 21, 23
Reformpfad 52, 292
Reformpolitiker 17f, 23, 24*n*, 27, 146, 151, 180, 198f, 217f, 236, 247, 256f, 268, 292
Reformprogramme 112, 114ff, 136ff, 141f, 176*n*, 212
Reformschritte 16f, 21ff, 27f, 47, 53f, 136, 138f, 143, 190, 200, 239
Regelbefolgung 82f
Regeldefizit 74
Regellosigkeit 75, 85
Regelvakuum 65, 83, 93
Regulierungsmarkt 39
Reichtum 96, 100, 180, 256
Religion 40, 96
Rentenfonds 226
rent-seeking-society 32f
Reputation 128
reputation-building strategy 60
Ressourcenverschwendung 49
Restitutionen 42, 128f, 227, 231ff, 247
Restitutionsfundamentalismus 225
Restitutionsgesetz 232
Retentionsquote 168
Retreatismus 90ff
Revolution 31, 109f, 124f, 185, 283f
„Revolution, Samtene" 122ff, 128, 132*n*, 284
RGW 43, 146, 161, 196, 199, 220f
Ritualismus 90ff
Rohstoffpreise 192f, 221
Rollenerwartungen 87f
Rückständigkeit der Wirtschaft 112
rules of game 98f
Rumänien 123, 217
Rußland 57, 128*n*, 144, 193*n*, 201*n*
Rüstungsproduktion 237

Sanierung der Betriebe 119, 251, 273
Sanierung des Staatshaushaltes 146
Schachspiel 24
Schattenwirtschaft 43, 49, 52, 56, 61*n*, 99, 233, 285
Schichtung 257, 283
schmutziges Geld 267
Schnelligkeit 22f, 28f, 124, 137, 241, 243, 255ff, 277ff
Schocktherapie 21, 182
Schutzzölle 61, 279
Schwarzmarktkurs 166, 169f
Schweden 105
Schwerindustrie 119, 245
Seilschaften 44f, 249, 253
Selektionsprozesse 82, 282
shortage economy 33
Sicherheit, soziale 47f, 91, 104
Sichteinlagen 163
Signale 27, 42, 151ff, 166*n*, 207, 232
Simultaneität 19, 26, 28, 71, 181, 211, 240, 256, 253*n*
Sitten 70, 74, 76f

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Slowakei 103, 104ff, 118, 125f, 129f, 132, 134, 136, 141, 145, 148ff, 150, 154f, 190, 199, 220, 235ff, 247, 249, 262, 280, 289, 292
slowakische Spezifika 236
Solidarität 81f, 96
Sondervermögen 269
Souveränität, staatliche 108, 118, 123
soviet-type economy 33
Sowjetisierung 104f, 108ff, 279
Sowjetunion 21, 32, 44*n*, 108, 110, 117ff, 122f, 133, 136, 139, 152, 172, 196, 218f, 221f, 242
sowjetisches Wirtschaftssystem 30, 103, 108ff, 181, 199, 240
Sozialausgaben 118, 151
soziale Kontrolle 79
Sozialismus 15ff, 18, 31, 33, 34ff 39ff, 43f, 46ff, 52, 81, 83, 92, 94, 96, 103, 108*n*, 110, 111, 118f, 144, 150, 157, 182, 204, 240, 242, 245f, 275f, 279f, 283, 290f, 293
sozialistische Gerechtigkeit 110
sozialistische Mangelwirtschaft 225, 245
sozialistische Marktwirtschaft 33, 39, 53*n*, 118
sozialistische Mentalität 50
sozialistische Reformen 50ff, 111, 182, 240f, 246
sozialistisches Wirtschaftssystem 20, 30, 33ff, 44, 38, 51, 54, 111f, 115, 245
Soziologie 18, 85, 282
Spanien 18
Sparverhalten 58, 94, 163f, 181
Spekulation 47, 94, 100, 165, 173, 195, 229, 267, 290
Spekulationsgewinne 100, 168
spontane Ordnung 40, 72, 74f, 112, 192, 270, 289
spontane Privatisierung 54, 60f, 62, 239, 243f, 245f, 278
spontaner Prozeß 24, 112, 180, 263, 272
Sprachengesetz 132
staatliche Hilfe 119, 248
staatliche Unternehmen 35, 41ff, 52, 54f, 57ff, 60ff, 64, 66, 68, 105*n*, 118, 140ff, 151f, 155ff, 161f, 164, 168, 171f, 181ff, 194, 197f, 205, 208, 212f, 231, 224, 226f, 230, 235, 239ff, 242, 245ff, 250, 255, 248, 273*n*, 279ff, 286f
Staatseigentum 35, 48, 54, 65, 67, 120, 182, 197, 225, 229, 239, 247f, 249*n*, 279, 281, 286
Staatsquote 151
Staatsvermögen 142, 258
Stabilisierung des Devisenkurses 206, 208
Stabilisierungspolitik 56f, 64, 142ff, 144, 152, 154f, 164f, 179f, 201f, 204, 206f, 213, 224, 234
Startbedingungen 50, 52, 138, 145, 288
Startkapital 56, 285
Steuerhinterziehung 65, 162
Steuermoral 63
Steuerreform 41, 140f, 181f, 186
Steuersystem, das alte 62, 65, 140
Steuerungsmechanismen 32, 35, 37f
strategische Koalitionen 40, 63, 83, 112f, 180, 290
Strukturwandel 211
Subsistenzproduktion 46f
Subventionen 36, 39, 44, 57, 63, 140f, 144f, 148ff, 150f, 166f, 170, 172, 184, 186ff, 190f, 208, 223, 235f, 269, 273
Suchprozesse 177, 209
Sudeten-Deutsche 132
Sudetenland 108
systembedingte Verhaltensweisen 41f, 44, 49
Systemvertrauen 96

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Systemwandel 17, 22*n*, 23, 26, 40f, 52, 57, 61f, 80, 84, 102f, 181f, 209, 239, 279, 286

Technologie 15, 213, 215*n*, 220
Teilkonvertibilität 202
terms of trade 221
Transferleistungen 48*n*, 62, 141*n*, 148
Transferrubel 170, 221
Transformationserfolg 22*n*, 26ff, 41, 47f, 52f, 63, 65, 74, 76, 79f, 102, 143*n*, 145, 173, 200, 213, 225, 231, 257, 277, 292
Transformationskosten 22, 169, 196, 198, 217
Transformationskrise 70, 183
Transformationsländer 18, 21, 28, 42, 45, 52, 56, 64f, 71, 76*n*, 81f, 85, 89f, 91, 93f, 98, 101, 138, 159*n*, 165, 182, 183, 202, 210, 222, 229, 231, 242f, 248f, 254
Transformationslogik 17ff, 21f, 24, 28, 72, 102
Transformationsökonomie 21, 26, 28*n*, 54, 60, 62, 65, 75, 143, 152, 161, 177, 207, 212, 239, 256, 278, 290
Transformationsperiode 16, 23, 25, 29f, 46, 51, 54, 63, 66f, 76, 78, 90, 170, 181, 186, 209, 212, 222*n*, 228, 235, 243, 291f
Transformationsstrategie 21ff, 26f, 30, 44, 57, 62, 70, 76, 102, 112f, 116, 122, 126, 133, 136ff, 145, 155, 180, 198f, 204*n*, 215, 223, 231, 256, 278
Transformationstheorie 17ff, 70, 84*n*
Transformationswirtschaft 20, 54, 102, 200, 207, 209, 245, 291
Transparenz 62, 136, 151, 272f, 276
Treuhandanstalt 248, 251
Trittbrettfahrer-Verhalten 82, 271
Tschechoslowakismus 107
Türkei 210

Überbeschäftigung 66
Übergangsanomie 97
Übergangssystem 22, 53, 67, 71, 152, 206
Übergangszeit 20f, 29, 42, 74, 86, 138, 180, 222*n*
überkommene Verhaltensweisen 18f, 30, 41ff, 52f, 63, 74
Überlebensstrategie 46, 66, 93
Überproduktion 195
UdSSR 21, 31ff, 44*n*, 51, 103, 108, 110*n*, 118f, 123, 127, 136, 152, 179, 196, 218f, 221f, 240*n*, 242, 246, 272
Ukraine 29, 216
Umbau des Steuersystems 41, 65, 136, 140f, 181f
Umsatzsteuer 140f, 144, 150f, 184, 186ff, 190*n*
Umschichtungsprozesse 45, 282
Umstrukturierung der Wirtschaft 139, 148, 161, 197f, 204, 209
Umstrukturierung der Unternehmen 59f, 69, 161, 176, 178f, 201, 256, 273, 278
Ungarn 39, 51f, 103, 107, 109, 111, 123, 127f, 132f, 151, 165, 179, 207, 217, 220, 223, 225f, 240ff, 249*n*, 283*n*, 285
universalistische Werte 237, 282
Unterbewertung der Krone 176, 178, 203, 206, 208f, 215f, 222
Unternehmensgeist 55
Unternehmensleitung 38, 43, 240, 243f, 252, 254*n*, 256f, 276
Unternehmensplanung 42, 66
Unternehmenssektor 51, 156, 160f, 280
Unternehmenssphäre 36, 46, 48, 239, 283
Unternehmergeist 243
unternehmerisches Potential 45, 293
Unternehmerschicht 42, 99*n*, 282f, 288

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Unterschiedsprinzip 99
US-Dollar 171, 203*n*, 205f, 224*n*, 226

Vakuum 54, 64f, 71f, 74, 83, 85, 87, 89, 93, 220
Verantwortung 59, 118, 127, 154, 248, 250
Verantwortungsethik 127
Verbindlichkeiten 162, 203, 276
Verbrauchsgüter 58, 113, 183f, 188, 191, 193, 195
Verfassungskrise 238
Verfügungsrechte 35, 38, 40, 42, 59, 62, 68, 121, 130, 203*n*, 228, 239, 246, 284,
Vergangenheitsorientierung 129
Vergesellschaftung 110f, 131
Verhaltenkodizes 70
Verhandlungsmacht 34, 56, 113
Verhandlungsprozeß 35
Verluste 46ff, 50, 60f, 86, 119, 161, 166f, 179, 195, 197, 221f, 236, 241, 260ff
Vermögen 50, 55, 61, 67, 69, 110, 131f, 142, 176, 209, 226, 228, 230, 248f, 254f, 257ff, 277f
Vermögenswert 251
Verteilungskonflikte 67, 79, 113
Verteuerung des Erdöls 196
vertikale Integration 39, 245
Vertragstreue 81
Vertrauen 27, 44, 81ff, 95f, 136, 179, 208, 238, 265
Vertrauensnormen 81f
Vertreibung der Deutschen 132
VHJ - Kombinate 39, 64
Volksdemokratie 109
Volksmiliz 133
Vorbereitungsphase 136, 158, 186, 255, 263
Vorleistungen 166, 172, 184f, 192*n*, 194
Vorprivatisierungs-Agonie 69, 234, 239, 257
Vorräte 43, 161, 191, 196, 230, 254
Vorrats- und Hamsterkäufe 58
Vorstand 250, 275

Wachstum 33f, 49, 64, 112, 115, 155, 179, 193, 198, 213f
wachstumsorientierte, expansive Politik 155, 179, 193, 198f, 214
Währungskorb 170, 204ff, 209
Währungsverankerung 206
wait and see strategy 59
Warschauer Pakt 117, 127, 220
Wechselkursanker 204ff, 208ff
Wechselkurspolitik 144, 165ff, 206ff
Weißrußland 29, 216
Weltbank 18, 140*n*, 221
Weltmarktpreise 151, 194, 211f, 221
Werbung 212, 263, 265, 270
Wertesystem 50, 88f, 90, 97, 102
Wertpapiermarkt 258, 262, 269, 272*n*
West-Ost-Gefälle 106
Wettbewerb 20, 52, 59, 67ff, 116, 140, 156, 186, 192, 196, 199f, 204, 208, 213f, 220f, 234, 242, 244, 272, 279ff
Wettbewerbsbedingungen 50, 119, 245, 280f
Wettbewerbsdruck 68, 198, 211f,
Wettbewerbsfähigkeit 44, 59, 66, 161, 177f, 200, 208, 211, 217, 222
Wiener Schiedsspruch 108
wirtschaftliche Stabilität 111, 126, 143, 180, 202, 213
Wirtschaftsgesinnung 97
Wirtschaftskreislauf 34
Wirtschaftskrise 21, 51, 71, 115, 117, 120
Wirtschaftslenkung 29, 32, 38, 240
Wirtschaftsmoral 77, 79
Wirtschaftsordnung 18, 20f, 26, 28ff, 33, 38, 40, 45f, 49, 53, 55*n*, 65f, 72, 74ff, 98, 102, 110ff, 120*n*, 123, 140, 152, 182, 192, 228, 232, 234, 245, 279, 281, 283, 289, 291f

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH

Wirtschaftspolitik 17, 20, 22, 26ff, 70, 73f, 110, 117, 138, 142f, 146f, 155, 169, 180, 182, 198ff, 215, 219, 221, 235, 238, 280, 292
Wirtschaftsrat der Regierung 252
Wohnungsmieten 188-190

Zahlungsbedingungen 212
Zahlungsbilanzen 170ff, 225, 264
Zahlungsmoral 69, 89
Zahlungsunion 221
Zentralbank 167ff, 173, 175ff, 180, 188, 198, 223, 225f, 229, 247
Zentrale 32-39, 50f, 72, 113, 166, 182f, 259, 284
zentrale Planung 20, 35, 37f, 40, 43, 115, 121, 184
Zentralisierung 31, 117
Zentralverwaltungswirtschaft 17*n*, 21, 31-37, 40, 43, 50f, 102, 112, 120
Zentrum für Couponprivatisierung (CKP) 258ff
Zerfall des alten Normensystems 89
Zersetzung der alten Ordnung 53f, 62, 75
Zinsgewinne 164
Zinspolitik 155ff, 162, 223
Zollpolitik 63, 68, 167, 213, 215, 217
zwanghafte Verhaltensreaktionen 87, 90
Zweite Phase der Transformation 234-281

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49647-1
Generated for Hochschule für angewandtes Management GmbH at 88.198.162.162 on 2025-06-11 17:55:57
FOR PRIVATE USE ONLY | AUSSCHLIESSLICH ZUM PRIVATEN GEBRAUCH