Schriften des Vereins für Socialpolitik

Band 206

Anpassung durch Wandel

Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen

Herausgegeben von

Hans-Jürgen Wagener

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Socialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 206

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 206

Anpassung durch Wandel

Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anpassung durch Wandel

Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen

Herausgegeben von

Hans-Jürgen Wagener

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Anpassung durch Wandel: Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen / hrsg. von Hans-Jürgen Wagener. – Berlin: Duncker und Humblot, 1991
(Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; N. F., Bd. 206)
ISBN 3-428-07150-6
NE: Wagener, Hans-Jürgen [Hrsg.]; Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften: Schriften des Vereins . . .

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, für sämtliche Beiträge vorbehalten
© 1991 Duncker & Humblot GmbH, Berlin 41
Satz: Werksatz Marschall, Berlin 45
Druck: Werner Hildebrand, Berlin 65
Printed in Germany

ISSN 0505-2777
ISBN 3-428-07150-6

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

Von *Hans-Jürgen Wagener*, Groningen 7

Erster Teil

Zur Theorie des institutionellen Wandels

Institutioneller Wandel und Systemtransformation: Ökonomische Erklärungsansätze und ordnungspolitische Folgerungen

Von *Helmut Leipold*, Marburg 17

Die Transformation der sozialistischen Volkswirtschaften in Zentraleuropa: Ein Beitrag der Vergleichenden Ökonomischen Theorie von Institutionen

Von *Barbara Krug*, Saarbrücken 39

Wandel von Wirtschaftssystemen: Fragmente für eine Theorie

Von *Wolfram Schrettl*, München 61

Zweiter Teil

Evolution und Bewertung von Normen

Veränderungen von Rechtsnormen im Systemvergleich: Eine ökonomische Analyse

Von *Thomas Eger*, Kassel 81

Evolution von Wirtschaftssystemen und Internalisierungshierarchie

Von *Lothar Wegehenkel*, Bayreuth 101

Die Funktion von Utopien in der Entwicklung von Wirtschaftsordnungen: Einige grundsätzliche Erörterungen aus Anlaß aktueller Ereignisse

Von *Werner Wilhelm Engelhardt*, Köln 139

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dritter Teil

Bilder aus der deutschen Vergangenheit und Gegenwart

Westdeutschland auf dem Wege zu ‚richtigen' Preisen nach der Reform von 1948

Von *Hans Willgerodt*, Köln 175

Ordnungspolitische Aspekte der westdeutschen Währungs- und Wirtschaftsreform von 1948 mit vergleichenden Hinweisen auf die Währungsstabilisierung von 1923 in der Weimarer Republik und auf die Einführung der DM in der DDR am 1.Juli 1990

Von *Hans Möller*, München 209

Probleme der marktwirtschaftlichen Transformation in der DDR

Von *Norbert Peche*, Berlin 239

Vierter Teil

Anpassung und Wandel: Andere Fallstudien

Die Verwandlung einer sozialistischen Wirtschaft in eine Marktwirtschaft: Triebkräfte und Hemmnisse. Erfahrungen aus Jugoslawien und ein Versuch ihrer theoretischen Aufarbeitung

Von *Bruno Schönfelder*, München 257

Zehn Jahre Preissystemreform in der Volksrepublik China. Ein Beitrag zur Problematik der Transformation von Wirtschaftsordnungen

Von *Armin Bohnet*, Gießen 283

Die Beteiligung von Arbeitnehmern an Unternehmensentscheidungen. Ein Vergleich von Strukturelementen: BRD - USA

Von *Jürgen G. Backhaus*, Maastricht 319

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einleitung

Von *Hans-Jürgen Wagener*, Groningen

Als der Ausschuß zum Vergleich von Wirtschaftssystemen Anfang Oktober 1988 beschloß, sich in den kommenden zwei Jahren mit dem Thema „Anpassung durch Wandel: Zur Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen" zu beschäftigen, war deutlich, daß der erste Anlauf zur Perestrojka des sowjetischen Wirtschaftssystems gescheitert war. Die Hoffnung, durch Disziplinierung der Arbeiterschaft und mit Hilfe einer angepaßten Investitionspolitik zu einem raschen Wachstumserfolg (*uskorenie*) zu kommen, hatte sich nicht nur an der unerwarteten Entwicklung der terms of trade, sondern vor allem am verknöcherten Ordnungsrahmen des planwirtschaftlichen Systems zerschlagen. Ebenso deutlich war damals auch, daß der Versuch Ungarns, das planwirtschaftliche System zu flexibilisieren und in ein System der parametrischen Planung zu transformieren, nicht den gewünschten Erfolg bringen würde.

So erklärt sich die Themenstellung aus der Erkenntnis, daß die sozialistischen Wirtschaftssysteme den Anforderungen, die sich aus der technischen Entwicklung, aus den Ansprüchen der Konsumenten und aus der Konkurrenz auf den internationalen Märkten ergeben, nur durch einen radikalen Wandel ihres Systems gerecht werden können. Ein solcher Wandel hat politische Implikationen, beziehungsweise er setzt Änderungen im politischen System voraus, da das planwirtschaftliche System sowjetischen Typs Korrelat einer totalitären politischen Ordnung ist. Im Oktober 1988 konnte natürlich nicht vorhergesehen werden, daß die erforderlichen politischen Umschwünge in den Ländern Mittel- und Osteuropas ein Jahr später eine Tatsache sein sollten.

Der Ausschuß hatte somit den Systemwandel, die Reform *des* Systems, zu seinem Arbeitsthema gemacht. Damit wurde allerdings eine Beschäftigung mit der Reform *im* System nicht gänzlich ausgeklammert. Denn, wie noch genauer auszuführen sein wird, Reformen des Systems können Resultat evolutorischer Entwicklungsprozesse sein, wobei es schwierig ist, den Punkt zu bestimmen, von welchem an die Reformen im System in eine Reform des Systems umschlagen. Was aber können wir überhaupt aussagen über den Systemwandel? Wie allgemein beim Vergleich von Wirtschaftssystemen üblich, bieten sich hier zwei Ansatzmöglichkeiten an, die theoretisch-analy-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tische und die historisch-komparative. Beide werden im vorliegenden Band berücksichtigt.

Bei der Erklärung von Entstehung und Wandel von ökonomischen Institutionen ist es üblich geworden, auf C. Menger (1883) zurückzugehen, der zwei Möglichkeiten der Entstehung unterschieden hat, die pragmatische und die organische. Institutionen können das Ergebnis zweckgerichteter Entscheidungen der Gemeinschaft oder ihrer Herrscher sein. In diesem Fall lassen sie sich in bezug auf die Zielsetzungen, die sie erfüllen sollen, auf die Mittel, die hierfür zur Verfügung stehen, auf die externen Einflüsse, denen sie ausgesetzt sind und in bezug auf die Zweckmäßigkeit ihrer Konstruktion interpretieren und bewerten. Es gibt jedoch zahlreiche Sozialphänomene, die nicht einer derartigen pragmatischen Konstruktion entspringen, sondern die das unreflektierte Ergebnis gesellschaftlicher Entwicklung sind. Gesetz, Sprache, Staat, Geld, Märkte — alle diese Institutionen verdanken ihre Entstehung weniger der pragmatischen Konstruktion als der organischen Evolution. Auch wenn der Ursprung dieser Phänomene auf rationale Aktivitäten einzelner Individuen, die ihre Bedürfnisse befriedigen, zurückgeht, bleibt es für Menger schwierig, deutlich zu machen, wie sie analysiert und bewertet werden können.

Institutionen, die ursprünglich organisch entstanden sind, können pragmatisch weiterentwickelt und verändert werden. Ebenso ist es möglich, daß pragmatisch konstruierte Institutionen sich den Gegebenheiten ihrer Umgebung auf organische Weise anpassen. Die Interaktion des pragmatischen und organischen Wandels ist komplex und bislang unzureichend untersucht. Auch ist nicht auszuschließen, daß das Verhältnis der beiden Prozesse zueinander sich im Laufe der Zeit verschiebt. Nehmen wir Mengers (*ibid.*, S. 178-9) Beispiel der Bildung von Ortschaften. Wie er selbst zeigt, werden diese Sozialphänomene nach den ersten spontanen Siedlungsaktivitäten (wobei wir es hier dahingestellt sein lassen wollen, ob es sich die frühen Städtegründer leisten konnten, spontan und nicht nach wohlüberlegtem Plan zu handeln) von einem gemeinschaftlichen Interesse organisiert und verbessert. Die Notwendigkeit der Befestigung, der Versorgung mit kommunalen Diensten zu tragbaren Kosten, des Vermögensschutzes und auch ästhetische Werte haben dazu geführt, daß — zumindest in der entwickelten Welt — auch noch das kleinste Dorf einer Raumordnung und einer Bebauungsplanung unterworfen ist. Man mag es bedauern oder nicht, die über die Jahrhunderte zunehmende pragmatische Regulierung der individuellen Aktivitäten durch vertragliche Übereinkunft und herrschaftliche Autorität, anstelle von organisch entwickeltem Herkommen und Brauch, ist eine Tatsache. Damit wird der Bedeutung spontaner Entwicklungen jedoch kein Abbruch getan. Als Quelle institutioneller Innovation sind sie wahrscheinlich unentbehrlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Unterscheidung pragmatischer und organischer Entwicklungen im Bereich von Institutionen und Ordnungen begründet den Unterschied, den wir im Titel zwischen Transformation und Evolution machen. Nun ließe sich wohl behaupten, daß der Übergang von einer Planwirtschaft zu einer Marktwirtschaft in Mittel- und Osteuropa evident ein Problem pragmatischer Transformation sei und kaum im Zusammenhang mit spontaner Evolution zu bewerkstelligen und zu analysieren wäre. Man sollte die organische Evolution jedoch nicht völlig beiseite lassen. Sie hat nicht nur den augenblicklichen Zustand der Marktwirtschaften mitgestaltet, der ein denkbarer Endzustand des Wandlungsprozesses ist. Sie hat auch den augenblicklichen Zustand der Planwirtschaften beeinflußt, der den Beginnzustand ausmacht. Jede pragmatische Systemtransformation vom einen in den anderen Zustand wird mit Problemen von Tradition, Kultur, Verhaltensmustern, Sichtweisen zu tun bekommen, die zu Hysterese-Erscheinungen im Wandlungsprozeß Anlaß geben.

Fragen der Theorie stehen in den ersten zwei Teilen des vorliegenden Buches zentral. Im ersten Teil, *Zur Theorie des institutionellen Wandels*, geht es, wenn auch nicht ausschließlich, um pragmatische Ansätze. Helmut Leipold, Marburg, macht einen optimistischen Anfang. In seinem Beitrag „Institutioneller Wandel und Systemtransformation — Ökonomische Erklärungsansätze und ordnungspolitische Folgerungen" stellt er fest, daß eine sozialwissenschaftliche und speziell ökonomische Theorie der Institutionen, die Wirkung und Wandel erklärt, möglich und für die konkrete Transformation auch notwendig sei. Fruchtbare Ansätze zu einer solchen Theorie sieht er in der Theorie der nicht-kooperativen Spiele, so wie sie auf kollektive Güter und property rights angewendet wird.

Barbara Krug, Saarbrücken, teilt Leipolds Optimismus nicht: eine allgemeine Theorie der Transformation ist nicht in Sicht; Institutionenökonomie kann aber in partiellen Analysen nützliche Beiträge leisten. In ihrem Referat „Die Transformation der sozialistischen Volkswirtschaften in Zentraleuropa: Ein Beitrag der Vergleichenden Ökonomischen Theorie von Institutionen" macht sie auf die starke Interdependenz von politischen und ökonomischen Entscheidungen aufmerksam, die einseitig ökonomischen Ansätzen enge Grenzen setzen. Eine wichtige Hypothese lautet, daß die Marktsphäre, auch wenn es eine breite Mehrheit für marktwirtschaftliche Verhältnisse geben sollte, sich nicht spontan erweitern werde, da die marktwirtschaftliche Ordnung ein öffentliches Gut ist.

Der politische Unternehmer, der aufgrund dieser Hypothese eine wichtige Rolle zugeteilt erhält, steht auch in Wolfram Schrettls, München, Beitrag „Wandel in Wirtschaftssystemen: Fragmente für eine Theorie" zentral. Schrettl betrachtet das Wirtschaftssystem als einen Produktionsfaktor mit einer spezifischen Produktivität. Der Systemwandel wird somit zu einem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Investitionsprozeß mit bestimmten, allerdings nur schwer zu quantifizierenden Kosten und erwarteten Erträgen. Genauso wie bei „normalen" Investitionen kann der Unternehmer Komplexität und Unsicherheit in der Erwartungsbildung durch Imitation reduzieren. Bei großer Rückständigkeit, wie sie für die Systeme in Mittel- und Osteuropa zu konstatieren ist, scheint das eine gangbare Strategie.

Der zweite Teil, *Evolution und Bewertung von Normen*, geht stärker ein auf organische Entwicklungen. Zuerst behandelt Thomas Eger, Kassel, „Veränderungen von Rechtsnormen im Systemvergleich: Eine ökonomische Analyse". Die Eigentumsrechtstheorie stellt pauschal fest, daß Institutionen sich ändern, wenn damit ein Nettogewinn verbunden ist. Der Autor geht nun der Frage nach, was für Kosten und Erträge welcher Akteure zu berücksichtigen sind und über welche Mechanismen ihre Veränderungen in neue Rechtsnormen transformiert werden. Die Untersuchung konzentriert sich auf den Gerichtsmechanismus und seine Produktion von Rechtsnormen. Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme müssen auch unter dem Aspekt verglichen werden, wie effizient sie ihre Rechtsnormen veränderten ökonomischen Umständen anpassen.

Während Herr Eger einen Mechanismus untersucht, über den sich Rechtsnormen verändern, beschäftigt Lothar Wegehenkel, Bayreuth, die Frage, wie Veränderungen von Rechtsnormen aus ökonomischer Sicht zu bewerten sind und welche Politikempfehlungen daraus folgen. In seinem Beitrag „Evolution von Wirtschaftssystemen und Internalisierungshierarchie" versucht er zu zeigen, daß die übliche eindimensionale Behandlung der Internalisierung von externen Effekten auf Schwierigkeiten stößt, wo verschiedene Aktivitäten voneinander abhängige Externalitäten verursachen. Das ist in komplexen Systemen natürlich die Regel. Die Lösung des Problems sieht der Autor in einer Bündelung von Handlungsrechten, die aufgrund des unterschiedlichen Umfangs der Sachen, auf die die Rechte bezogen sind, zu einer Internalisierungshierarchie führt.

Auch Utopien haben in der Entwicklung von Wirtschaftssystemen normativen Charakter. Nun scheint es zur Zeit, nach dem Zusammenbruch des sowjet-sozialistischen Modells, als könnte von einem Ende des utopischen Denkens die Rede sein. Dem widerspricht Werner Wilhelm Engelhardt, Köln, in seinem Beitrag „Die Funktion von Utopien in der Entwicklung von Wirtschaftsordnungen: Einige grundsätzliche Erörterungen aus Anlaß aktueller Ereignisse". Transformationen bedürfen der Leitbilder, pragmatische Konstruktionen natürlich stärker als organische Evolutionen. Der Autor stellt die Soziale Marktwirtschaft als gemischte Wirtschaftsordnung auf christlicher, liberaler und sozialistischer utopischer Grundlage dar, die nun auch in Osteuropa Eingang findet. Diese Ordnung ist allerdings bezogen auf ihr utopisches Potential noch keineswegs ausgereift.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Tatsache, daß man Theorien des institutionellen Wandels zu formulieren sucht, nimmt bereits eine Antwort auf die Frage vorweg, ob historische Transformationsprozesse singuläre Ereignisse sind oder ob sie Regelmäßigkeiten aufweisen, die sich generalisieren lassen. Wenn man aber, bei aller Komplexität der historischen Vorgänge, annimmt, daß sich daraus gewisse allgemeine Erkenntnisse destillieren lassen, dann gewinnt die Analyse von historischen Systementwicklungen und Ordnungssprüngen ein besonderes Interesse. Auf dieser Überzeugung basiert, wie bereits erwähnt, der historisch-deskriptive Ansatz der Komparatistik. Die Analyse historischer Modelle ist mit vielen methodologischen Problemen verbunden. Die Ausgangssituation ist in jedem Einzelfall verschieden, und bei der Einschätzung der Auswirkungen verfällt man nur allzu leicht einem *post hoc ergo propter hoc* Argument. Mit diesen Vorbehalten im Gedächtnis sind historische Fallstudien von größtem Wert. Sie bilden den Inhalt des dritten und vierten Teils unseres Buches.

Was läge nun näher als die Untersuchung der Erfahrungen Deutschlands in diesem Jahrhundert: drei Währungsreformen und ein zweimaliger Übergang von planwirtschaftlichen auf marktwirtschaftliche Ordnungen — hier bietet sich reichhaltiges Anschauungsmaterial an. Davon wird einiges im dritten Teil, *Bilder aus der deutschen Vergangenheit und Gegenwart*, untersucht. Andere Länder Westeuropas haben nach dem zweiten Weltkrieg mit anderen Varianten der sozialstaatlich abgesicherten Marktwirtschaft ähnliche Erfolge erzielt wie die Bundesrepublik. Für die heutigen Probleme in Mittel- und Osteuropa sind jedoch die Erfahrungen mit den Basisprozessen, Liberalisierung und Stabilisierung, von zentraler Bedeutung.

Hans Willgerodt, Köln, untersucht in seinem Beitrag „Westdeutschland auf dem Wege zu ‚richtigen' Preisen nach der Reform von 1948" den Übergang zur freien Preisbildung als wesentlichen Faktor für den wirtschaftlichen Aufschwung. Diese Liberalisierung verlief nun keineswegs in einem Satz oder spontan und ungehindert. Sie mußte, vor allem, was die Grundstoff-, Devisen-, Geld- und Kapitalmärkte betrifft, mühsam erstritten werden. Die Rolle Ludwig Erhards als ordnungspolitischer Unternehmer kann deshalb wohl kaum überschätzt werden. Erstaunlich und erklärungsbedürftig ist die Tatsache, daß trotz zahlreicher Bewirtschaftungsmaßnahmen bis in die 50er Jahre und später gerade in strategischen Bereichen die Marktwirtschaft als Gesamtordnung funktionierte und die in sie gesetzten Erwartungen erfüllte.

Hans Möller, München, geht in seinem Kapitel auf den neben der Preisliberalisierung zweiten Zentralaspekt des Reformprozesses, die Währungsreform, ein. Wie schon der Titel „Ordnungspolitische Aspekte der westdeutschen Währungs- und Wirtschaftsreform von 1948 mit vergleichenden Hinweisen auf die Währungsstabilisierung von 1923 in der Weimarer Republik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und auf die Einführung der DM in der DDR am 1. Juli 1990" andeutet, werden die drei Stabilisierungseingriffe der deutschen Wirtschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts miteinander verglichen. Die unterschiedliche Ausgangssituation für die Reform in einer marktwirtschaftlichen Privatrechtsgesellschaft mit suspendierter Gewerbefreiheit und in einer Zentralplanwirtschaft ohne jede Gewerbefreiheit macht deutlich, um wie vieles steiniger der Weg für die sozialistischen Länder Osteuropas im Vergleich zur Währungsreform von 1948 sein wird.

Die DDR hat in dieser Beziehung natürlich eine Sonderstellung. Darauf geht Norbert Peche, Berlin, in seinem Beitrag „Probleme der marktwirtschaftlichen Transformation in der DDR" ein. Mit der staatlichen Vereinigung übernimmt sie auch den gesamten Ordnungsrahmen der BRD. Das war durch die Einführung der DM zum 1. Juli 1990 bereits praktisch determiniert. Damit ist der Ausgang des Transformationsprozesses nicht mehr ungewiß. Nur die Übergangsphase kann durch das Zusammentreffen von marktwirtschaftlichem Ordnungsrahmen und planwirtschaftlicher Vergangenheit noch unerwartete Überraschungen bieten. In diesem transitorischen Stadium ist deshalb möglicherweise eine differenzierte Wirtschaftspolitik erforderlich.

Daß die Grunderfordernisse einer Systemreform die gleichen bleiben, auch wenn die historischen Voraussetzungen und Randbedingungen gänzlich verschieden sind, soll der vierte und letzte Teil, *Anpassung und Wandel: Andere Fallstudien* deutlich machen. Zu Beginn geht Bruno Schönfelder, München, auf den Sonderfall Jugoslawien ein, Sonderfall vor allem deshalb, weil das jugoslawische Sozialismusmodell in allen Lehrbüchern als Einzelstück behandelt wird und keine Nachahmer gefunden hat (oder niemandem oktroyiert werden konnte). In seinem Aufsatz „Die Verwandlung einer sozialistischen Wirtschaft in eine Marktwirtschaft: Triebkräfte und Hemmnisse. Erfahrungen aus Jugoslawien und ein Versuch ihrer theoretischen Aufarbeitung" bietet der Autor als erstes einen Überblick über die Reformschritte. Danach widmet er sich der Frage der Privatisierung. In einer Kosten-Nutzen-Analyse der Alternativen Verkaufen oder Verschenken stellt sich ihm letzteres als effizient heraus. Allerdings müßte im besonderen Fall Jugoslawiens einer Schenkung erst eine weitere Enteignung (der Arbeitnehmer nämlich) vorausgehen. Inwieweit das politisch ausführbar ist, mag dahingestellt bleiben.

Armin Bohnet, Gießen, geht in seinem Beitrag „Zehn Jahre Preissystemreform in der Volksrepublik China" auf die Geschichte der chinesischen Preisreformen nach 1978 ein. Auch wenn die chinesischen Reformen über eine Reihe von Jahren äußerst progressiv und erfolgreich erschienen sind und alle Andacht westlicher Kommentatoren und Investoren auf sich gezogen haben, so illustriert ihre Geschichte die Abhängigkeit von der Politik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und den internen Machtkämpfen besonders anschaulich. Wo Macht und ökonomisches Gesetz in Konflikt miteinander geraten und erstere sich kurzfristig durchzusetzen weiß, fordert letzteres einen Tribut für seine Mißachtung. Die chinesischen Reformer vermochten nicht die typischen preispolitischen Schwierigkeiten sozialistischer Planwirtschaften im Übergang zur parametrischen Planung zu lösen. Verzerrte Preisstrukturen, Inflation und unklare Preissetzungskompetenzen sind die Folge. Wenn es eines Beweises für die Instabilität von Mischsystemen, wohlgemerkt für die Koordination ein und derselben Produktkategorie, bedurfte, so ist er hier exemplarisch erbracht.

Scheinbar etwas abseits vom allgemeinen Argumentationsstrang des Buches liegt der letzte Beitrag von Jürgen Backhaus, Maastricht, über „Die Beteiligung von Arbeitnehmern an Unternehmungsentscheidungen. Ein Vergleich von Strukturelementen: BRD — USA". Doch finden natürlich auch innerhalb der marktwirtschaftlichen Ordnung transformatorische oder evolutorische Entwicklungen statt. Ähnlich wie Schrettl interpretiert Backhaus Ordnungselemente, hier die Unternehmungsverfassung, als Produktionsfaktor, nämlich als Infrastrukturkapital, das durch innovative Anpassung zu höherer Produktivität führen kann. So lautet die Kernthese des Beitrags, daß partizipative Strukturmerkmale in der modernen Unternehmung als eine effizienzsteigernde Antwort auf systematisches Organisationsversagen in der traditionellen hierarchischen, kapitalistischen Unternehmung zu sehen sind. Bei hoher Humankapitalintensität, so lautet die Begründung, wird durch Partizipation eine bessere Nutzung dieses Produktionsfaktors ermöglicht.

Sollte der Leser bis zu diesem letzten Kapitel des Buches gekommen sein, so wird er mir vielleicht zustimmen, daß Evolution und Transformation von Wirtschaftssystemen eine Fülle von interessanten Problemen aufwerfen, daß zahlreiche Phänomene der Wirtschafts- und Sozialgeschichte mit derartigen Wandlungsprozessen verbunden sind. Aber er wird zu Recht die Frage stellen, wie und wo setze ich die Analyse im konkreten Einzelfall an, oder, wenn ihn nicht Erkenntnis, sondern ein politisches Interesse leitet, wie und wo muß ich die Hebel für eine erfolgreiche Wandlungsstrategie ansetzen. Eine eindeutige und unumstrittene Antwort hierauf, darüber war sich der Ausschuß zum Vergleich von Wirtschaftssystemen in seinen Diskussionen der vorliegenden Beiträge im Klaren, gibt es vorläufig noch nicht. Und das „vorläufig" ist dann noch eine sehr optimistische Einschätzung des *state of the art.* Zur Transformationsökonomie wird augenblicklich aus gegebenem Anlaß vielerorts intensiv gearbeitet. Wir werden in einigen Jahren sicher mehr wissen. Das vorliegende Buch mag als ein Beitrag gesehen werden zu diesem Forschungsprogramm.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Menger, C. (1883): Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften, und der Politischen Ökonomie insbesondere, Leipzig, in: Carl Menger, Gesammelte Werke, Bd. II, 2. Aufl., Tübingen 1969.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Teil

Zur Theorie des institutionellen Wandels

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Institutioneller Wandel und Systemtransformation — Ökonomische Erklärungsansätze und ordnungspolitische Folgerungen

Von *Helmut Leipold*, Marburg

I. Einige offene Fragen der Theorie der Systemtransformation

In verschiedenen ehemals sozialistischen Ländern haben im Jahre 1989, also zweihundert Jahre nach der Französischen Revolution, dramatische Veränderungen begonnen, die einer friedlichen Revolution gleichkommen. Der Zeitpunkt und das Tempo der Umwälzungen waren für die meisten und besonders für die professionale Gilde der Beobachter sozialistischer Systeme überraschend. Ungewißheit, ja Ratlosigkeit charakterisieren noch stärker die Auffassungen über den zukünftigen Verlauf und Ausgang der Reformentwicklung. Die sozial- und insbesondere wirtschaftswissenschaftlichen Autoritäten erscheinen sowohl bei ihren Diagnosen als auch Prognosen und Therapien zur Bewältigung des Systemwandels auf den ersten Blick überfordert zu sein. Der Eindruck drängt sich auf, daß die reale politische Entwicklung im Sozialismus die Theorie überrollt hat und auch in Zukunft dominieren wird.

Die in jüngster Zeit vermehrt vernehmbaren Klagen über das Fehlen einer interdisziplinären und empirisch gehaltvollen Theorie der Systemtransformation von sozialistischen Zentralplanwirtschaften in marktwirtschaftlich-demokratische Ordnungen und nicht zuletzt die vielen spontan initiierten Förderprogramme und Anstrengungen zur Entwicklung einer solchen Theorie bestätigen diesen Eindruck (zu den Klagen vgl. *Gutmann* 1990, *Lösch* 1990, S. 24).

Dieser Zustand ist angesichts der langen und von anerkannten Denkern geprägten Tradition wirtschaftlicher Entwicklungstheorien zumindest verwunderlich. Offensichtlich ist der Großteil dieser Theorien für die Erklärung und Prognose des Wandels in den sozialistischen Ordnungen überfordert, unbrauchbar oder widerlegt. Widerlegt sind beispielsweise die traditionellen Entwicklungstheorien in Gestalt der Stufen-, Phasen-, Formations- oder Konvergenzthesen, die ihrem Anspruch nach nicht nur auf die Klassifikation, sondern auf die Erklärung der wirtschaftlichen Entwicklung gerichtet waren. Charakteristisch war und ist dabei die Auffassung, daß die wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftliche und institutionelle Entwicklung durch immanente Bewegungsgesetze angetrieben und determiniert werde, deren Entdeckung sowohl die Erklärung vergangener und gegenwärtiger als auch die Prognose zukünftiger Prozesse erlaube.

Die Kritik dieser Art der Entwicklungstheorien braucht an dieser Stelle nicht wiederholt zu werden (vgl. *Popper*1971, S. 45 ff., *Eucken* 1950, S. 38 ff., *Watrin* 1966). Stellvertretend sei hier nur *Popper* (1971, S. XII) angeführt. Ausgehend von der Prämisse, daß sich das Anwachsen der wissenschaftlichen Erkenntnisse nicht vorhersagen lasse und unter der Bedingung, daß die wirtschaftliche und politische Entwicklung selbst maßgeblich durch diese Erkenntnisse beeinflußt werde, schlußfolgert er, daß eine wissenschaftliche Theorie der geschichtlichen Entwicklung als Grundlage historischer Prognosen unmöglich sei. Impliziert dieses Dictum nun auch die Unmöglichkeit einer Theorie des institutionellen Wandels im allgemeinen und der Systemtransformation im besonderen?

Diese Schlußfolgerung ist zu verneinen. Die Einwände von Popper beziehen sich lediglich auf die Auffassung, daß es zwangsläufig soziale Entwicklungen gebe, die von inhärenten ökonomischen Bewegungskräften bestimmt würden. Er bestreitet nicht die Möglichkeit, den Wandel einzelner Institutionen erklären und damit auch institutionelle Veränderungen prognostizieren oder gestalten zu können. Solche Erklärungen und Prognosen setzen jedoch möglichst allgemeine und empirisch überprüfte Gesetzesaussagen seitens spezialisierter Sozialwissenschaften voraus. So plädiert er für eine den Prinzipien der Stückwerk-Technologie verpflichtete Ordnungspolitik, die durch gesetzesmäßige, auf dem Boden des methodologischen Individualismus stehende Aussagen über die Wirkungen einzelner Institutionen auf das wirtschaftliche, politische oder sonstige soziale Verhalten zu fundieren ist (vgl. *Popper* 1971, S. 117).

Mit Bezug zu der hier zur Diskussion stehenden Frage nach der Möglichkeit und den Anforderungen einer Theorie und Politik des institutionellen Wandels im allgemeinen und der Transformation planwirtschaftlicher Systeme im besonderen ergibt sich folgendes Fazit: Eine sozialwissenschaftliche und speziell ökonomische Theorie der Institutionen, welche die Wirkungen und den Wandel von Institutionen erklärt, ist möglich und für die konkrete Transformationspolitik auch notwendig. Auch für diese Politik gilt die auf Kant zurückgehende Einsicht, wonach nichts praktischer ist als eine gute Theorie. Im folgenden soll belegt werden, daß es für die aktuelle Transformation der sozialistischen Ordnungen „gute" Erklärungen gibt. Es mangelt nicht an leistungsfähigen Theorien weder über die Wirkungen noch über den Wandel von Institutionen. Etwas konkreter gefaßt, mangelt es vor allem nicht an Erkenntnissen über die Funktionsweise von sozialistischen Zentralplanwirtschaften, von sozialistischen Marktwirtschaften und schon gar nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von privatwirtschaftlichen Marktwirtschaften. Desgleichen verfügen wir über aufschlußreiche und empirisch abgesicherte Erkenntnisse über die Bedingungen des Entstehens und des Wandels von Institutionen.

Wahrscheinlich ist das beklagte Defizit darauf zurückzuführen, daß diese Theorien noch nicht im erforderlichen Ausmaß auf die aktuellen Probleme der Transformation planwirtschaftlicher Systeme bezogen und anwendungsgerecht modifiziert worden sind. Dieses Defizit läßt sich jedoch ohne großen Aufwand beheben, was im folgenden am Beispiel der ökonomischen Theorie des institutionellen Wandels demonstriert werden soll. Dazu ist zunächst eine knappe Übersicht über die Methode und die wichtigsten Hypothesen der ökonomischen Theorie des Institutionenwandels zu geben (II.). Anschließend soll dann der Beitrag dieser Theorien für die Erklärung und Gestaltung der Transformation planwirtschaftlicher Ordnungen exemplarisch untersucht werden (III.).

II. Ausgewählte Erklärungen der ökonomischen Theorie des institutionellen Wandels

1. Zur Methode der ökonomischen Institutionentheorie

Zur ökonomischen Institutionentheorie zählen verschiedene und in den letzten drei Jahrzehnten teils separat entwickelte Theoriebereiche wie z. B. die Property Rights-Theorie, die ökonomische Theorie des Rechts, die Transaktionskostenökonomie oder die ökonomische Theorie der Verfassung, die ursprünglich darauf ausgerichtet waren, das institutionelle Vakuum der neoklassischen Ökonomie aufzufüllen (vgl. *Furubotn*, *Richter* 1984; *Leipold* 1989, 1. u. 2). Bezüglich der Erkenntnisziele ist die Erklärung erstens der Entstehung und des Wandels von Institutionen (choice of rules) und zweitens der Wirkungen von Institutionen (choice within rules) unterscheidbar. Obwohl beide Absichten eng verbunden sind und sich gegenseitig bedingen, soll hier vorwiegend das erstgenannte Erklärungsziel interessieren.

Das ökonomische Erklärungselement kommt in der Anwendung der neoklassischen Methodik und Instrumente zum Aussdruck. Demgemäß werden sowohl Entstehung und Wandel als auch Wirkungen von Institutionen systematisch auf Kosten-Nutzen-Kalküle rational handelnder Individuen zurückgeführt und erklärt. Das individuelle Verhalten wird durch die jeweiligen Präferenzen, die Entscheidungsalternativen und die Restriktionen modelliert. Annahmegemäß wägt das ökonomisch rationale Individuum zu allen Zeiten und Orten Nutzen und Kosten der Alternativen ab und entscheidet sich innerhalb der Restriktionen für diejenige Alternative, die seinen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Präferenzen am besten entspricht. Institutionen können bei diesem Verhaltensmodell je nach dem Erklärungsziel verschieden berücksichtigt werden. Wird nach den Verhaltenswirkungen gefragt, bietet es sich an, Institutionen in Form von Restriktionen zu behandeln, die spezifische Handlungsalternativen zulassen oder aber ausschließen. Sollen dagegen die Entstehung oder der Wandel von Institutionen erklärt werden, können diese entweder als Ziel oder aber als Mittel erfaßt werden. In diesem Zusammenhang erscheinen sie als ein knappes ökonomisches Gut, dessen Bereitstellung von individuellen Nutzen-Kosten-Überlegungen bestimmt wird. Darin ist die erste und wichtigste methodische Neuerung der ökonomischen Institutionentheorie zu sehen. Die Einsicht, daß Institutionen in gleicher Weise wie andere Güter einer ökonomischen Analyse zugänglich sind und mit dem gleichen mikroökonomischen Instrumentarium analysierbar sind, hat jedenfalls die Ordnungstheorie für Ökonomen wieder interessant gemacht. Die zweite Neuerung besteht in der Einsicht, daß Institutionen unter bestimmten Bedingungen die Merkmale eines öffentlichen Gutes haben, weshalb insbesondere die Entstehung und der Wandel von Institutionen interessante Untersuchungsobjekte für die Theorie kollektiver Güter eröffnen. Gerade die mit diesem zweiten Aspekt verbundenen Methoden und Erkenntnisse sollen im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen stehen.

Die den Institutionen potentiellen Merkmale und Versuchungen eines öffentlichen Gutes ergeben sich aus den inhärenten sozialen Verflechtungen. Institutionen sind Regeln für das Verhalten von Individuen in sich wiederholenden und mehrpersonellen, also sozial interdependenten Entscheidungssituationen (vgl. *Elsner* 1987; *Schotter* 1981). Sie verdichten meist bewährte Verhaltensmuster, entlasten von der Notwendigkeit, stets neu und situationsbezogen entscheiden zu müssen, und begründen so wechselseitige Verhaltenserwartungen. Ihre soziale Funktion folgt aus der Angewiesenheit der Menschen auf Zusammenarbeit. Dabei ergeben sich stets Möglichkeiten sowohl zur wechselseitig vorteilhaften Kooperation als auch zu wechselseitigen Schädigungen. Die Ergebnisse hängen maßgeblich von der Qualität und Akzeptanz der Regeln ab. Die Akzeptanz von Regeln schränkt stets individuelle Freiheiten ein und begründet zugleich eine gewisse Sicherheit über das Verhalten anderer, im günstigsten Fall damit wechselseitiges Vertrauen, das wohl raum- und zeitunabhängig knappste Gut im menschlichen Zusammenleben. Ökonomisch interpretiert besteht der Preis der Regelbefolgung im Verzicht auf potentiell unbegrenzte Handlungsmöglichkeiten. Diesem Preis stehen jedoch die Vorteile gegenüber, die sich aus der wechselseitigen Respektierung von Regeln für alle ergeben können.

Die Abhängigkeit der individuellen Kosten und Nutzen vom Verhalten der anderen ist die Ursache dafür, daß die Entstehung und Akzeptanz von Institutionen zu öffentlichen Gütern geraten. Der Umstand, daß sich für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jedes Individuum Sondervorteile ergeben, wenn es die Regeln mißachtet, während andere sich regeltreu verhalten, begründet die für diese Güterkategorie charakteristischen Versuchungen für unmoralisches Verhalten. Wiederholte Erfahrungen dieser Art provozieren für alle Individuen Anreize, die Regeln ebenfalls zu mißachten. Insofern liegt allen spezifischen Problemen der ökonomischen Institutionentheorie im Kern das Dilemma des mangelnden gegenseitigen Vertrauens zugrunde.

Von daher ergibt sich die zentrale Frage der Theorie des institutionellen Wandels, warum rational und eigeninteressiert handelnde Individuen sich dennoch auf Regeln einigen, diese befolgen und ihr Verhalten regelkonform abstimmen. Diese Frage ist identisch mit dem grundlegenden sozialen Ordnungsproblem, das sich mit Bezug auf *Hobbes* auf das Problem reduzieren läßt, wie und weshalb im Zusammenleben der Menschen eine soziale Ordnung entstehen und damit der Kampf aller gegen alle vermieden werden kann. Die zahlreichen Antworten können auf zwei grundlegende Erklärungsmuster reduziert werden: einmal auf die Vorstellung, daß Institutionen und damit regelbezogenes Verhalten das Ergebnis bewußter ökonomischer Kalküle, Gestaltungen und Einigungen sind. Das andere Muster basiert auf der Idee, daß Institutionen das Resultat spontaner Entdeckungen und unbeabsichtigter Entwicklungen sind, die sich im Zuge evolutionärer Prozesse und als Folge positiver oder negativer Erfahrungen gleichsam herausgeschliffen und somit überlebt haben (vgl. *Vanberg* 1982). Die Analogien zwischen diesen Erklärungsmustern und der vertrauten Dichotomie der Allokation von Gütern zwischen den Polen der zentralen, bewußten Planung einerseits und der marktmäßigen, spontanen Lenkung andererseits sind unübersehbar. Es gibt weitere Gemeinsamkeiten zwischen der ökonomischen Institutionentheorie und der mikroökonomischen Allokationstheorie. Hier wie dort werden die Determinanten des Angebots und der Nachfrage von Gütern und damit auch von Institutionen untersucht (vgl. *Ruttan*, *Hayami* 1984; *Feeny* 1988). Methodisch bedient man sich bevorzugt der Instrumente, mit denen sich strategische Interdependenzen zwischen rationalen Akteuren modellieren lassen. Dazu eignet sich vor allem die Spieltheorie sowie die Theorie der öffentlichen Güter und der externen Effekte. Beispielhaft für die abstrakte ökonomische und weder zeit- noch raumbezogene Analyse der Entstehung und des Wandels von Institutionen sollen zunächst einige spieltheoretische Erklärungen vorgestellt werden.

2. Spieltheoretische Erklärungsansätze

Die spieltheoretische Institutionenanalyse geht von charakteristischen Interessenkonstellationen aus und fragt nach den Bedingungen, wie und welche Institutionen sich in solchen Situationen entwickeln können (vgl.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Taylor 1976; *Ullmann-Margalit* 1978; *Schotter* 1981; *Axelrod* 1984; *Voss* 1985). Die interdependenten individuellen Nutzen oder Kosten als Ausdruck der Interessen werden mit Hilfe der bekannten Auszahlungsmatrix erfaßt. Mit Blick auf den Bedingungszusammenhang zwischen individuellen Nutzen und Kosten und dem Zustandekommen von Regeln sind folgende charakteristische Interdependenzen unterscheidbar: erstens solche, bei denen das Bestreben einzelner nach Besserstellung auch den oder die Partner besserstellen kann, vorausgesetzt, man einigt sich auf die für alle vorteilhaften Regeln und vermeidet die unvorteilhaften; es handelt sich also um ein relativ einfaches Koordinationsproblem. Zweitens sind Konstellationen denkbar, bei denen eine wechselseitige Besserstellung zwar möglich ist, die wegen der Sondervorteile aufgrund regelinkonformen Verhaltens jedoch gefährdet ist. Diese Situation beschreibt das klassische Problem der sozialen Ordnung, das spieltheoretisch als das Gefangenendilemma bekannt ist. Drittens sind Konstellationen vorstellbar, bei denen das Streben einzelner nach Besserstellung den oder die anderen Beteiligten schlechterstellt. Hier ist eine freiwillige Einigung auf Regeln ausgeschlossen.[1] Deshalb stehen die beiden ersten Konstellationen im Mittelpunkt der spieltheoretischen Analyse der Institutionenentstehung, die im folgenden in knapper Form erläutert werden soll.

Wie angedeutet, liegt dem Koordinationsproblem eine Interessenverflechtung zwischen zwei (oder mehr) Personen zugrunde, die dadurch gekennzeichnet ist, daß es mindestens zwei von vier möglichen Entscheidungsalternativen gibt, die beide (alle) Individuen gegenüber den anderen Alternativen besserstellen. Veranschaulichen läßt sich das Problem am konkreten Beispiel des Straßenverkehrs (vgl. *Ullmann-Margalit* 1977, S. 74 ff.; *Vanberg* 1984 und 1986). Einigen sich entgegenkommende Verkehrsteilnehmer entweder auf Rechts- oder Linksverkehr, können sie ihr Verhalten problemlos regeln. Genereller Rechts- bzw. Linksverkehr ist eindeutig gegenüber dem regellosen Verkehr oder aber der Regel, daß jemand nach links und das entgegenkommende Fahrzeug nach rechts ausweicht, vorzuziehen. Die individuellen Vor- und Nachteile der verschiedenen Kombinationen lassen sich für zwei Personen A und B wie folgt erfassen:

		B	
		rechts	**links**
A	**rechts**	3 3	0 0
	links	0 0	2 2

[1] Vgl. *Hardin* 1990; zu weiteren spieltheoretischen Konstellationen der Regelevolution vgl. *Hirshleifer* 1982, S. 13 ff.; *Maynard-Smith* 1982; *Sudgen* 1986; *Voss* 1985; *Binmore* 1990.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist ersichtlich, daß eine Einigung entweder auf Rechts- oder aber auf Linksverkehr für beide vorteilhaft ist und gegenüber den Alternativen vorzuziehen ist. Bei einer wiederholten Konfrontation mit derartigen Problemen ist es wahrscheinlich, daß die Beteiligten die für jeden vorteilhafteste Verhaltensweise herausfinden und dann als Regel verinnerlichen. Die gegenseitig nützlichen Verhaltensregeln können und werden sich daher im Falle von Koordinationsproblemen spontan entwickeln. Natürlich ist es auch vorstellbar, daß die Koordination im Wege bewußter Vereinbarungen zustande kommt oder daß spontan gewachsene Regeln oder Konventionen nachträglich formal kodifiziert werden.

Das spieltheoretische Koordinationsproblem modelliert vereinfacht die real meist sehr viel komplexeren Interessenkonstellationen. Es verdeutlicht jedoch die Bedingungen für die spontane Entstehung von Institutionen, bei denen das Prinzip der unsichtbaren Hand das adäquate Erklärungsmuster bildet. Demgemäß sind Institutionen das unbeabsichtigte Resultat einzelner und interdependenter Entscheidungen. Am Anfang steht meist eine individuelle institutionelle Neuerung, die dann von anderen Individuen freiwillig oder als Folge wettbewerblicher Prozesse übernommen und befolgt wird. Die Entstehung zahlreicher konkreter Institutionen kann nach diesem Muster erklärt werden, das besonders von liberalen Sozialwissenschaftlern als Paradigma für den Nachweis wechselseitig vorteilhafter und spontan gewachsener Regeln des sozialen Austausches präferiert wird. Insbesondere *von Hayek* (1969) hat die Bedeutung und Vorteile spontaner Ordnungen betont. Daneben existieren viele ökonomische Erklärungen spontan gewachsener Institutionen, von denen exemplarisch auf die Beiträge zur Entstehung der Eigentumsrechte von *Hume* (1974), *Demsetz* (1967) oder *Sudgen* (1986, S. 55 ff.), zur Entstehung des Geldes von *Menger* (1969) oder sogar zur Entstehung staatlicher Institutionen von *Nozick* (1976) verwiesen sei.

Eine im Vergleich zum Koordinationsproblem verzwicktere, historisch aber wahrscheinlich für die Institutionenentstehung relevantere Interessenkonstellation wird durch das Gefangenendilemma beschrieben. Zur Erläuterung sei der einfachste Fall mit zwei Individuen A und B und jeweils zwei Verhaltensalternativen unterstellt. Zur Disposition sollen die Alternativen Kooperation, d. h. Regelbefolgung, und defektes Verhalten, d. h. Regelmißachtung, stehen. Die Ergebnisse der Strategien sind der folgenden Matrix zu entnehmen:

Diese Interessenkonstellation weist Bedingungen auf, die für die Entstehung und Akzeptanz von Institutionen besonders charakteristisch sein dürften. Die wechselseitige Regelbefolgung repräsentiert für beide Spieler den *Pareto*-optimalen Zustand. Der Umstand, daß jedes Individuum am besten fährt, wenn es allein die Regel bricht, während der oder die anderen Spieler die Regel befolgen und dadurch besonders benachteiligt werden,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

		B	
		Kooperation	Defekt
A	Kooperation	3 / 3	0 / 5
	Defekt	5 / 0	1 / 1

begründet Anreize für defektes Verhalten und damit für defekte Reaktionen der anderen. Wegen dieser Anreize und der wechselseitigen Unsicherheit über das Verhalten gerät das defekte Verhalten zur dominanten Strategie. Die Verfolgung des eigenen Vorteils führt also zur kollektiven Selbstschädigung.

Bei diesen Bedingungen ist die Frage, wie und welche Institutionen überhaupt entstehen können, schwieriger zu beantworten. In dem unterstellten einfachen Beispiel kommt es jedenfalls nicht zur Herausbildung von kooperativen Verhaltensweisen und damit von entsprechenden Institutionen. Dieses Ergebnis gilt selbst für wiederholte (iterierte) Spiele. Ist den Individuen das Ende des Spiels bekannt, existieren weiterhin und insbesondere in der letzten Runde Anreize zum defekten Verhalten. Die Situation ist dennoch nicht so aussichtslos, wie es den Anschein hat.

Evidenz dafür liefern die kaum noch überschaubaren Variationen der Spielbedingungen. Bereits im Jahre 1975 zählte man mehr als 2000 Arbeiten zum Gefangenendilemma (vgl. *Ostrom* 1988, S. 104). Diese Zahl hat sich in der Zwischenzeit sicherlich mehr als verdoppelt. Wichtige, weil resumierende Aufschlüsse über die Bedingungen für die spontane Evolution kooperativer und damit regelkonformer Verhaltensstrategien haben die Untersuchungen von *Axelrod* (1984, 1986) geliefert. In dem von ihm organisierten Gefangenendilemma-Turnier erwies sich bei der Konkurrenz verschiedener Spielstrategien die "Tit for Tat"-Strategie als die erfolgreichste. Diese Strategie beruht auf der einfachen Regel, im ersten Zug Kooperation anzubieten und dann jeweils mit der Strategie zu reagieren, die der oder die anderen Spieler gewählt haben. Diese Regel regt zu kooperativem Verhalten an und schreckt defektes Verhalten ab. Sie bietet also das knappe Gut Vertrauen an und sanktioniert einen Vertrauensmißbrauch negativ. Die Überlegenheit der „Tit for Tat"-Strategie gegenüber konkurrierenden Strategien deutet die universale und für alle Sozialbeziehungen geltende Produktivität reziproker, also auch marktlicher Austauschbeziehungen an. Zugleich werden aber auch die Schwierigkeiten für deren spontane Entstehung und Geltung deutlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aufgrund der Turnierergebnisse hat *Axelrod* 1984, S. 124 ff.) folgende allgemeine Bedingungen für die spontane Evolution und Geltung der Kooperation ermittelt: Die Kooperation muß erstens von mehreren Individuen, also z. B. von einer Gruppe, ausgehen und sich gruppenintern festigen. Die Individuen müssen zweitens ihre Spiel- oder Interaktionspartner beim Zusammentreffen wiedererkennen und sich an deren früheres Verhalten erinnern. Schließlich muß die Chance eines zukünftigen Zusammentreffens und damit auch die Chance zukünftiger Sanktionsmöglichkeiten hinreichend groß sein. Die strategischen Bedingungen für die Überwindung des sozialen Dilemmas und für die spontane Evolution kooperativer Verhaltensweisen sind also kurz gefaßt die Gruppengröße und die Kontinuität sozialer Beziehungen. In der folgenden Übersicht über die ökonomischen Erklärungsansätze sollen diese abstrakten Bedingungszusammenhänge konkretisiert und näher erläutert werden.

3. Ökonomische Erklärungsansätze

Die wichtigste Gemeinsamkeit der ökonomischen Erklärungsansätze mit der spieltheoretischen Analyse besteht darin, daß beide die Aufmerksamkeit auf soziale Interessenkonstellationen konzentrieren, die dem Gefangenendilemma entsprechen. Das adäquate theoretische Konzept für die ökonomische Analyse ist die Theorie kollektiver Güter. Bekanntlich sind die dem Gefangenendilemma eigenen Interessenkonstellationen und Anreize mit denen des Kollektivgutproblems identisch. Hier wie dort geht es um die effiziente Abstimmung zwischen Individual- und Kollektivinteressen. Dieses Dilemma macht den paradigmatischen Kern der neuen Institutionenökonomie aus, auf dessen Erklärung und Gestaltung der Großteil der Untersuchungen gerichtet ist.

Als mittlerweile klassischer Beitrag gilt die Arbeit von *Olson* (1968). Im Zentrum seiner „Logik des kollektiven Handelns" steht die ökonomische Analyse des Zusammenhangs zwischen der Gruppengröße und der Bereitstellung kollektiver Güter. Olson unterscheidet zwischen kleinen und großen (latenten) Gruppen. In großen Gruppen ist im Unterschied zu kleinen die Vermittlung zwischen individuellen Kosten und Nutzen weitgehend entkoppelt. Da zudem einzelne Gruppenmitglieder entweder aufgrund unteilbarer Gutseigenschaften oder wegen hoher Kosten nicht von der Nutzung des Kollektivgutes ausgeschlossen werden, existieren Anreize zum Schwarzfahrer. Anders formuliert resultiert dieses Versagen aus dem Umstand, daß die ökonomischen Nutzenwirkungen des Kollektivgutes als Folge der Gruppengröße und der Anonymität nicht im hinreichenden Ausmaß als individuell verhaltenssteuerndes Motiv wirksam werden. Nach *Olson* (1968, S. 43) wird deshalb in großen Gruppen „... ein Kollektivgut sicher nicht bereitgestellt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden; es sei denn, die Mitglieder der großen Gruppen werden durch Zwang oder irgendwelche äußeren Anreize dazu gebracht, in ihrem gemeinsamen Interesse zu handeln." *Olson* kommt also zu den gleichen Ergebnissen wie die spieltheoretischen Erklärungsansätze.

Das grundlegende Ordnungs- oder Sozialdilemma hat seine wichtigste Ursache im Dilemma der großen Zahl und der damit verbundenen sozialen Anonymität bzw. dem mangelnden gegenseitigen Vertrauen in regeltreues Verhalten. Dieses Dilemma behindert die spontane Herausbildung von Institutionen. Seine Überwindung erfordert gesonderte Vorkehrungen, die von *Olson* kategorial zu den Mitteln des Zwangs und äußerer, selektiver Anreize zusammengefaßt werden.

Übersetzt man den Begriff des Zwangs durch den des Staates und den Begriff der äußeren Anreize durch den der Eigentumsrechte, so sind die beiden Institutionen genannt, die im Zentrum der ökonomischen Theorie des institutionellen Wandels stehen. Der Staat verkörpert dabei eine herausgehobene Instanz, die das Monopol der legitimen physischen Zwangsanwendung für sich beansprucht. Ökonomisch formuliert wird dieser Institution die Kompetenz zugewiesen, die Herstellung und Bereitstellung der Kollektivgüter zu organisieren. Da auch die Institutionen und damit die wirtschaftliche, politische oder soziale Ordnung dieser Güterkategorie zuzurechnen sind, ist für deren Zustandekommen und Wandel die Rolle des Staates zu klären.

Ein zweiter Schwerpunkt ist auf die Erklärung des Wandels von Eigentumsrechten gerichtet. Gemäß der Property Rights-Theorie werden darunter gesellschaftlich anerkannte Handlungsrechte und Verhaltensbeziehungen bezüglich der Disposition und Nutzung knapper Güter verstanden. Eigentumsrechte sind somit der analoge ökonomische Begriff zum soziologischen Verständnis der Institutionen und Normen. Die Bedeutung der Eigentumsrechte für den institutionellen Wandel ergibt sich aus der Einsicht, daß mit dieser Institution potentielle Kollektivgüter in private Güter modifiziert werden können. Die Einführung und Akzeptanz von exklusiven Eigentumsrechten verändern die Rahmenbedingungen, die ursächlich für das Gefangenen-, Sozial- oder Kollektivgutdilemma konstitutiv sind. Die dadurch mögliche Transformation kollektiv organisierter Sozialbeziehungen in bilaterale Austauschbeziehungen bewirkt eine grundlegende Veränderung der Anreiz-, Bewertungs- und Kontrollbedingungen. Neben diesen wirtschaftlichen Effekten ermöglichen exklusive Eigentumsrechte überhaupt erst eine Trennung zwischen privater und öffentlich-politischer Sphäre, wodurch die Zahl der Interessenkonstellation vom Typ des Gefangenendilemmas in der Gesellschaft insgesamt wesentlich reduziert und damit der Bedarf an staatlicher Autorität und Macht zur Lösung dieses Dilemmas begrenzt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Staat wird dadurch nicht überflüssig. Zu seinen genuinen Aufgaben gehört die Bereitstellung von Kollektivgütern und damit auch die Bereitstellung und Kontrolle der institutionellen Rahmenbedingungen. Jedenfalls hat eine Theorie des institutionellen Wandels das Zusammenwirken von politisch-staatlichen und wirtschaftlichen Interessen und Antriebskräften zu berücksichtigen, weshalb politisch-ökonomische Erklärungsansätze gefragt sind. Dieser Bedingungszusammenhang kann in knapper Form am Beispiel der Eigentumsrechte und deren Zustandekommen und Wandel erläutert werden.

In den ökonomischen Erklärungen etwa von *Demsetz* (1967), *Pejovich* (1972), *Buchanan* (1984) oder *North* (1988) wird von einer sozialen Situation ausgegangen, die aufgrund fehlender oder unvollkommen anerkannter Eigentumsrechte durch unerwünschte Divergenzen zwischen individuellen und sozialen Handlungseffekten gekennzeichnet ist. Eine dem bekannten Gefangenendilemma korrespondierende Interessenkonstellation ist deshalb gegeben, weil sich die Individuen durch eine Neuordnung der Eigentumsrechte ökonomisch besserstellen könnten. Es existieren für einzelne jedoch nur schwache Anreize, diese Veränderungen zu organisieren und durchzusetzen, weil auch andere davon profitieren und weil schließlich die Einigung durch die mögliche Mißachtung der Regeln stets gefährdet ist. Die bekannte These von *Demsetz* (1967, S. 34), wonach „property rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization", mag zwar die ökonomischen Bedingungen für den institutionellen Wandel treffend beschreiben. Dabei werden jedoch die Interessen der Neuorganisation nicht hinreichend berücksichtigt. Selbst wenn in anarchischen Verhältnissen, in denen Diebstahl und dessen private Abwehr zur Tagesordnung gehören, das Interesse an gesicherten Eigentumsverhältnissen eine rationale Grundlage hat, weil sich der für Raub- oder Schutzzwecke gebundene Gütereinsatz für produktive Verwendungen freisetzen ließe, besteht noch keine Gewähr für eine freiwillige und stabile Neuordnung. Eine private Übereinkunft bleibt in großen und anonymen Gruppen stets labil. Die Privatjustiz bietet keine stabile Lösung, weil sie den stetigen Rückfall in die Anarchie provoziert. Als erfolgversprechende Alternative bietet sich die Einigung auf eine Institution an, die für den Rechts- und Eigentumsschutz zu sorgen hat und mit dem Monopol der legitimen physischen Zwangs- und Sanktionsgewalt ausgestattet wird. Dieser Schritt ist gleichbedeutend mit der Entstehung des Staates (vgl. *Buchanan* 1984).

Aber auch die Existenz und das Engagement staatlicher Organe sind noch keine Garantie für das Zustandekommen effizienter Eigentumsrechte. Die politischen Repräsentanten verfolgen eigene Interessen und unterliegen politischen Restriktionen. *North* (1988, S. 24 ff.) unterstellt in seiner historisch breit angelegten Theorie des institutionellen Wandels als wichtigstes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Interesse der politischen Führer die Maximierung der eigenen Einkommen einschließlich der Einkünfte zugunsten der sie unterstützenden Gruppe oder Klasse. Daraus sollte sich eigentlich auch das Interesse an der Durchsetzung effizienter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen ergeben, weil eine produktive Wirtschaft die Grundlage für ergiebige Einnahmen und Renten zugunsten der Herrscher ist. Dem können jedoch kosten- und machtbedingte Restriktionen entgegenstehen. Die Organisation und Eintreibung der Abgaben für den Staat sind regelmäßig mit Kosten verbunden, deren Höhe z. B. von der Qualität der bürokratischen Apparate, der Größe des Landes, der Steuermoral oder dem Stand der Kommunikations- und Kontrolltechniken abhängt. Der Herrscher wird die für ihn sicherste und ergiebigste Einnahmeform bevorzugen. Bei *North*, aber auch in der Rent Seeking-Literatur (vgl. *Tollison* 1982) spielt die Vergabe staatlicher Monopole eine wichtige Rolle als Beleg für die Persistenz ineffizienter Eigentumsstrukturen.

Als weitere restriktive Bedingung wird das Interesse der Herrscher genannt, die Machtposition und Privilegien zu erhalten. Potentielle Gefährdungen drohen vor allem entweder von anderen Staaten oder von Rivalen innerhalb des Staates. Der Herrscher wird versuchen, externe Rivalen mit militärischen Mitteln abzuschrecken und interne Rivalen durch angemessene Einkommen und Privilegien zufriedenzustellen. Beide Formen gehen zu Lasten der abgabepflichtigen Untertanen, mindern deren Leistungsbereitschaft, damit auch die wirtschaftliche Entwicklung und begründen ein revolutionäres Potential. Der Bereitschaft zu gewaltsamen revolutionären Veränderungen steht jedoch das bekannte Gefangenendilemma im Wege, das *North* (1988, S. 32) wie folgt beschreibt: „Die Kosten, die einem einzelnen im Falle eines Widerstandes gegen die Staatsgewalt erwachsen, führten zu Apathie bzw. zur Hinnahme der Vorschriften des Staates, gleichgültig wie drückend diese auch sein mochten."

Damit ist die Grundannahme verschiedener neuer Revolutionstheorien angedeutet (vgl. *Popkin* 1979; *Weede* 1986; *Taylor* 1988). Auch hier wird das revolutionäre Dilemma als soziales Dilemma diagnostiziert. Revolutionen gegen staatliche Unterdrückung oder wirtschaftliche Ausbeutung sind deshalb selten, weil sie mit hohen individuellen Kosten und Risiken verbunden sind und weil von den potentiellen Veränderungen auch diejenigen profitieren, die sich nicht dafür engagieren. Revolutionen werden demgemäß nicht vom Klasseninteresse unterprivilegierter Gruppen, sondern am ehesten durch politische Unternehmer initiiert, die sich meist aus privilegierten Schichten rekrutieren, über Machtmittel verfügen und von persönlichen Machtinteressen geleitet werden. Wie *Popkin* (1979, 1988) am Beispiel erfolgreicher Bauernrevolutionen belegt hat, ging hier das revolutionäre Engagement von solchen politischen Führern aus, die mit Hilfe selektiver Anreize die latent unzufriedenen Bauern mobilisieren und organisieren und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zudem die wirtschaftliche und politische Schwäche staatlicher Repressionsapparate ausnutzen konnten.

Die Verstrickungen und Versuchungen des Sozialdilemmas waren und sind offensichtlich allgegenwärtig.[2] Zumindest drängt sich dieser Eindruck bei einer Durchsicht der ökonomischen Erklärungen des institutionellen Wandels auf, von denen hier nur einige referiert werden konnten. Aus der knappen Übersicht sollen die folgenden Gemeinsamkeiten des ökonomischen Erklärungsansatzes deutlich geworden sein: Stets werden rational handelnde Individuen als bewegende Kräfte unterstellt, deren Handeln vom Kosten-Nutzen-Kalkül geleitet wird. Als Folge etwa exogener Veränderungen wie der Produktionstechnik und damit der relativen Preise der Güter ist das Bestreben wirksam, die Institutionen an die veränderten Kosten-Nutzen-Kalküle anzupassen. Spielen sich diese Veränderungen innerhalb einer sozialen Interessenkonstellation vom Typ des Koordinationsproblems ab, sind spontane institutionelle Anpassungen und Entwicklungen möglich und wahrscheinlich. Liegt dagegen eine Konstellation vom Typ des Gefangenendilemmas vor, ist ein spontan ablaufender institutioneller Wandel zwar möglich, aber unwahrscheinlich. Denn es gilt, das soziale Dilemma zu meistern, das sich im Kern als ein Dilemma des mangelnden gegenseitigen Vertrauens und als Dilemma der großen Zahl, damit auch hoher Einigungs- und Kontrollkosten herausstellt. Dieses Hindernis läßt sich am einfachsten durch politische Autoritäten und deren Zwangs- und Sanktionsmonopol überwinden. Insofern kann in arbeitsteiligen Großgesellschaften der institutionelle Wandel ohne staatliche Autoritäten nicht bewältigt werden. Die staatliche Ordnungspolitik kann bekanntlich die wirtschaftliche Entwicklung fördern, aber auch hemmen. Staatliche Macht tendiert wie jedes Machtpotential zur Erweiterung, Verfestigung und zum Mißbrauch. Deshalb ist staatliche Macht durch gesonderte Vorkehrungen zu begrenzen. Damit sind mögliche positive und normative Folgerungen der ökonomischen Theorie des institutionellen Wandels angesprochen. Abschließend soll versucht werden, einige Folgerungen für die aktuell anstehende Aufgabe der Transformation sozialistischer Planwirtschaften in marktwirtschaftlich-demokratische Ordnungen zu ziehen.

[2] Auch die durch *Coase* angeregten Erklärungen der Entstehung von Märkten und Unternehmungen variieren dieses Dilemma. Beispielhaft dafür sind etwa die Unternehmenstheorie von *Alchian* und *Demsetz* 1972 und die Transaktionskostenökonomie von *Williamson* 1979. Vgl. auch *Leipold* 1989, 1 u. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Einige Folgerungen für die Transformationspolitik in sozialistischen Ländern

Die bisher referierten ökonomischen Erklärungsansätze des institutionellen Wandels weisen keinen unmittelbaren Bezug zu den sozialistischen Gesellschaftsordnungen und deren aktuellen Wandlungen auf. Aus dem fehlenden Bezug läßt sich jedoch noch nicht die mangelnde Erklärungsrelevanz dieser Theorie schlußfolgern. Diese Relevanz wäre anzunehmen, wenn die institutionellen Rahmenbedingungen in den Ländern des noch oder bisher real existierenden Sozialismus den in den ökonomischen Theorien unterstellten Bedingungen entsprechen würden. Solche strukturellen Entsprechungen lassen sich zweifelsohne aufzeigen.

Markante institutionelle Bedingungen sozialistischer Ordnungen waren oder sind das kollektive Eigentum an den Produktionsmitteln und die Zentralisation der politischen und wirtschaftlichen Machtbefugnisse in den Händen der herrschenden Partei. Beide institutionellen Bedingungen begründen Interessenkonstellationen, die dem abstrakten Muster des Gefangenendilemmas entsprechen und deren soziale Konsequenzen sich folglich mit Hilfe der ökonomischen Theorie erklären lassen sollten. Aus der Erklärung der institutionellen Auswirkungen sollten sich dann auch Aufschlüsse für die Erklärung des Wandels und damit des Scheiterns der sozialistischen Ordnungen ergeben. Die nachfolgende Analyse sowohl der eigentumsrechtlichen als auch der politischen Bedingungen ist exemplarischer Natur. Sie soll und kann lediglich die Eignung der Institutionenökonomie zur Erklärung einiger wichtiger Ursachen des institutionellen Wandels im Sozialismus aufzeigen.

Wie dargestellt ist die Struktur der Eigentumsrechte gemäß der ökonomischen Institutionentheorie von konstitutiver Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung. Das sozialistische Eigentum an den Produktionsmitteln unterscheidet sich vom privaten dadurch, daß es individuell zurechenbare und handelbare Anteile am Produktivvermögen mit entsprechenden Kompetenzen und Verantwortlichkeiten ausschließt. Das bedeutet auch den Ausschluß des privaten Unternehmertums. Gemäß dem sozialistischen Eigentumsideal sollen die wirtschaftlichen Verfügungs- und Aneignungsrechte Kollektiven zustehen, wobei der Staat oder die Betriebsbelegschaften faktisch als deren Repräsentanten in Frage kommen. Daraus ergibt sich die übliche Unterscheidung zwischen Staats- und Gruppen- bzw. Gesellschaftseigentum (vgl. *Leipold* 1983).

Im Falle des Staatseigentums bedeutet das eine Aufteilung der Eigentumsrechte zwischen staatlichen und betrieblichen Trägern, wobei die Staatsorgane sich selbst bei einer weitgehenden Dezentralisierung der Planungskompetenzen die grundlegenden Rechte der Gründung, Organisation und Kontrol-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

le der Betriebe vorbehalten. Diese Verfügungsrechte sind jedoch sowohl für die staatlichen als auch für die betrieblichen Leiter weitgehend von persönlichen Aneignungsrechten und Verantwortlichkeiten entkoppelt. Deshalb sind auch auf beiden Ebenen keine Individuen auszumachen, die für die Mehrung oder Minderung des Staatsvermögens direkt verantwortlich sind und denen die Konsequenzen der Entscheidungen in Form von Gewinnen oder Verlusten zugerechnet werden können. Unter diesen Bedingungen entfaltet sich kein originäres Eigentümerbewußtsein.

Die Leiter der staatlichen Ämter oder Ministerien haben kein wirksames Interesse, daß die unterstellten Betriebe rentabilitäts- und kostenbewußt wirtschaften. Ihr Verhalten wird vielmehr von politisch-bürokratischen Interessen bestimmt. Die reichliche Budgetierung von Gütern im Planungsprozeß und deren großzügiger Einsatz fördern den politischen Einfluß und erhöhen die bürokratischen Zuständigkeiten. Der bürokratische Hang zur Größe und der Verbund zwischen behördlichen und großbetrieblichen Interessen begünstigt die Betriebskonzentration, die wiederum für zentrale Organe die Kontrollkosten reduziert und einvernehmliche paternalistische Beziehungen zwischen Behörden und Betriebsleiter garantiert. Daher gerät die Kontrolle über die Betriebs- und Wirtschaftsprozesse zu einem öffentlichen Gut. Die damit verbundenen und bekannten Versuchungen sind die tiefer liegende Ursache dafür, daß staatliche Betriebe kostenintensiv wirtschaften und eine niedrige Arbeitsproduktivität und Anpassungsbereitschaft aufweisen.

Auch der Idee des Gesellschaftseigentums, wonach die Eigentumsrechte den Beschäftigtenkollektiven zu übertragen und im Wege der Selbstverwaltung wahrzunehmen sind, wohnen immanente Anreiz- und Kontrolldefizite inne. Es ist ein Faktum, daß bei fehlenden individuellen Anteilen am Betriebsvermögen ein Interesse vorherrscht, das kollektive Vermögen im Wege hoher Gewinn- oder Einkommensausschüttungen auszuzehren. Außerdem bestehen nur schwache Anreize zur wirksamen Kontrolle der Betriebsleitung, weil an den möglichen Erträgen dieser Anstrengungen auch jene partizipieren, die sich nicht dafür engagieren. Wie beim Staatseigentum erweist sich auch beim kollektiven Betriebseigentum die Vorstellung des solidarischen Handelns von Kollektiven als Fiktion, die zur ökonomischen Ineffizienz führen muß (vgl. *Leipold* 1983).

Das reale Versagen der verschiedenen sozialistischen Systeme belegt die ökonomische Erklärung und spiegelt zugleich eine grundlegende Schwäche der originären marxistischen Theorie und der nachfolgenden politökonomischen Exegese wider. Diese Theorien unterliegen der kollektivistischen oder kommunistischen Fiktion, indem sie Kollektive als Akteure mit einheitlichem Bewußtsein oder Interesse unterstellen. Die im vorangegangenen Abschnitt erörterten Probleme und Anreize kollektiven Handelns und spe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziell das dabei inhärent existierende soziale Dilemma weden also ignoriert (vgl. auch *North* 1988, S. 62 ff.). Die angestrebte sozialistische Solidarität hat allenfalls in kleinen und verwandtschaftlich verbundenen Gruppen eine Entfaltungschance. Das Vorhaben, die Ideale der solidarischen Kooperation und der Geborgenheit auf die Bedingungen arbeitsteiliger Großgesellschaften mit notwendigerweise anonymen Sozialbeziehungen zu übertragen, muß scheitern. Die ökonomische Institutionentheorie kann diese Folgerung begründen. Sie ist auch imstande, die Aussichtslosigkeit sowohl der vielfältigen bisherigen Reformen zu erklären als auch vergleichbarer zukünftiger Versuche zu prognostizieren.

Die verschiedenen Reformanläufe waren bekanntlich im Kern darauf gerichtet, die Kompetenzen der zentralen Staats- und damit der Parteiorgane zu begrenzen und die der Betriebe und anderer dezentraler Wirtschaftseinheiten zu erweitern (vgl. *Hamel*, *Leipold* 1989). An dieser Stelle sei nur auf zwei Restriktionen der traditionellen Reformpolitik verwiesen. Eine war die bereits erörterte eigentumsrechtliche Restriktion, die durch die Wirtschaftsreformen nur unwesentlich modifiziert wurde. Selbst bei der weitergehenden Dezentralisierungspolitik, die eine Synthese von Plan und Markt anstrebte, blieb das sozialistische Eigentum die dominierende Eigentumsform. Dadurch wurden die Anreiz- und Kontrolldefizite des Staatseigentums lediglich durch die des Gruppen- oder Gesellschaftseigentums ersetzt. Die reale Reformpolitik blieb zudem stets hinter der Reformkonzeption zurück. Die Erklärung dafür liefert die bereits genannte machtpolitische Restriktion, die *North* (1988, S. 27 ff.) als einen Grund für die Persistenz ineffizienter Eigentumsrechte heraushebt.

In den sozialistischen Einparteiensystemen war die Machtstellung einzelner Parteiführer vor allem durch Rivalen aus dem Parteiapparat gefährdet. Um die Macht zu erhalten, galt es, das gewachsene Gleichgewicht der Interessen zu beachten, das durch ein subtil abgestuftes System der Privilegien und Verfügungspotentiale ökonomisch zu sichern war. Dabei waren die aufgeblähten Militär- und Staatssicherheitsapparate bevorzugt zu alimentieren. Dieses Gebot setzte daher jeder Reformpolitik unmißverständliche Grenzen. Die Interessen der etablierten und privilegierten Machtgruppen wogen im Zweifelsfall stets schwerer als die der Bevölkerung und die der Wirtschaft. Über lange Zeit war der staatliche Repressionsapparat zudem imstande, jedes Veränderungs- oder Revolutionspotential außerhalb des etablierten Machtapparates im Keim zu unterdrücken. Dabei kamen die im Gefangenendilemma angelegten Schwierigkeiten der Organisation breit angelegter revolutionärer Bewegungen zugute.

Dennoch haben ökonomische und institutionell bedingte Faktoren und Schwächen auf längere Sicht gegenüber den politischen Machtsicherungsinteressen obsiegt. Schließlich hat in Polen und Ungarn der offensichtliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

volkswirtschaftliche Bankrott ursächlich zur mehr oder minder freiwilligen Preisgabe der kommunistischen Parteienherrschaft geführt. Für die Bürger der DDR eröffnete sich dadurch die Möglichkeit zur massenhaften Abwanderung in den Westen, die den Fall des sozialistischen Herrschaftssystems beschleunigte. Die weitere Dynamik der Ereignisse in anderen sozialistischen Ländern ist bekannt.

Der nunmehr in diesen Ländern anstehende Wandel ist ein schwieriges Unterfangen, für das es bisher kein vergleichbares Vorbild zu geben scheint. Gefordert sind nicht nur die völlige Umgestaltung der rechtlich-institutionellen Rahmenbedingungen in Politik, Wirtschaft und anderen Teilbereichen, sondern auch das Erlernen neuer Denk- und Verhaltensmuster. Es geht also um die radikale Umwertung bestehender Werte und Strukturen.

Aus der Diagnose der institutionellen Ursachen für das wirtschaftliche Versagen ergeben sich die Ansatzpunkte für die Transformationspolitik. Sie sollte darauf gerichtet sein, die kollektiven und zentralisierten Eigentumsverhältnisse in private Eigentumsrechte zu transformieren, worin die wichtigste Bedingung für die Entfaltung der unternehmerischen Initiative und damit von wettbewerblichen Märkten, insbesondere auch von Arbeits- und Kapitalmärkten zu sehen ist. Ohne Unternehmerinitiative und wettbewerbliche Marktkräfte ist ein wirklicher wirtschaftlicher Wandel unwahrscheinlich. Beide Kräfte werden vor allem in der frühen Phase des Wandels gebraucht. Erst der wettbewerbliche Markttest kann das ganze Ausmaß an strukturellen Fehlentwicklungen realistisch offenlegen.

Einen groben Anhaltspunkt für die Größenordnung der Strukturwandlungen liefert beispielsweise der Vergleich der Beschäftigungsstruktur in West- und Ostdeutschland. Unter der hypothetischen Annahme einer Angleichung dieser Strukturen müßten in Ostdeutschland etwa in der Industrie 1,12 Mio. und in der Land- und Forstwirtschaft über 500.000 Arbeitsplätze abgebaut, im Handwerk ca. 730.000 und im Dienstleistungsbereich dagegen nahezu 1 Mio. neue Arbeitsplätze aufgebaut werden (vgl. *Leipold* 1990). Auch der Vergleich der Unternehmensgrößenstruktur indiziert einen enormen Wandlungsbedarf. In Ostdeutschland und in anderen ehemals sozialistischen Ländern steht eine ungeheure Dynamik bei der Gründung kleiner und mittlerer Unternehmen bevor, wofür neben privaten Unternehmen und westlichem Kapital vor allem auch Zeit gebraucht werden. Da der Abbau der Beschäftigten sich schneller und vorerst im größeren Umfang als der Aufbau neuer Unternehmen und deren Beschäftigungspotentiale vollziehen wird, dürfte ein beträchtlicher Umfang an Arbeitslosigkeit in der Transformationsphase unvermeidlich sein. Es ist nicht ersichtlich, wie dieser sozial schmerzhafte Wandel ohne den Motor der Unternehmer und den Wegweiser wettbewerblicher Märkte bewältigt werden könnte. Die Wirkungsweise der Marktkräfte ist jedoch an institutionelle Vorleistungen gebunden. Wettbe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werbliche Märkte kommen nicht spontan zustande, sondern sind bewußt zu gestalten. Als Leitlinien für die Ordnungspolitik können auch in den sozialistischen Ländern die von *Eucken* herausgestellten Prinzipien der Wettbewerbsordnung dienen (vgl. *Eucken* 1952; *Gutmann* 1990; *Peters* 1990). Wegen der Interdependenz wirtschaftlicher Prozesse ist die Zusammengehörigkeit dieser Ordnungsprinzipien zu beachten.

Die Orientierung der konkreten Transformationspolitik an einer kohärenten und marktwirtschaftlichen Prinzipien verpflichteten Konzeption ist eine notwendige Bedingung für den erfolgreichen Wandel. Damit ist der Beitrag der Ökonomen angesprochen, deren Sachverstand sowohl für die Ausarbeitung der Gesetze und Maßnahmen als auch für die Informierung der Öffentlichkeit über die volkswirtschaftlichen Zusammenhänge gefordert ist. Eine zweite Bedingung ist die möglichst konsequente Durchsetzung der ordnungspolitischen Konzeption. Für die Bewältigung dieser schwierigen Aufgabe sind politische Unternehmer gefordert, weil die marktwirtschaftliche Neuordnung innerhalb eines sozialen Interessenfeldes zu realisieren ist, das die mehrfach angesprochenen Anreize und Versuchungen des sozialen Dilemmas aufweist. Aufgrund der jahrzehntelangen negativen Erfahrungen mit der sozialistischen Mißwirtschaft wird die Einführung der Marktwirtschaft zwar mehrheitlich präferiert. Die Menschen möchten die Früchte der neuen Ordnung jedoch möglichst billig, also ohne persönliche Kosten genießen. Veränderungskosten ergeben sich beispielsweise durch

— die Sanierung der Staatshaushalte mit möglichen Subventionskürzungen,
— die Einführung von Marktpreisen mit möglichen Teuerungen,
— die Privatisierung der ineffizienten Staatsbetriebe mit möglichen Entlassungen und Stillegungen,
— den Abbau der Bürokratie und schließlich
— durch die Umstellung auf weniger Schlendrian und härtere Leistungsanforderungen.

Damit sind nur einige Kosten genannt, die auf Einzelpersonen und Gruppen zukommen. Die den Kosten entgegenstehenden Erträge treten erst mit zeitlichem Abstand auf und lassen sich nicht personen- oder gruppenspezifisch zurechnen, weil sie einer breiten Allgemeinheit, also z. B. der Gesamtheit der Steuerzahler oder Konsumenten zugute kommen. Die Aussicht, daß im Falle einer wirtschaftlich erfolgreichen Neuordnung niemand von den Segnungen oder Erträgen ausgeschlossen werden kann, und das Bestreben, die Veränderungskosten möglichst zu vermeiden, begründen das Kernproblem jeglicher Ordnungspolitik und der Transformationspolitik im besonderen (vgl. generell zu diesem Problem *Kirsch* 1981).

Dieses Problem wird in den sozialistischen Ländern noch durch die Existenz und den Einfluß der Partei- und Staatsbürokratie verschärft. Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mitglieder der ehemaligen oder noch herrschenden Nomenklatura haben kein Interesse an der Einführung marktwirtschaftlicher Ordnungsbedingungen, weil sie dadurch zwangsläufig Macht und Privilegien einbüßen. Wegen des drohenden Verlustes der angestammten Positionsrenten wird diese Interessengruppe daher versuchen, marktwirtschaftliche Reformen zu verhindern oder zumindest zu unterlaufen. Die Chancen steigen in dem Maße, in dem einflußreiche Positionen in Politik und Wirtschaft erhalten bleiben. Die weitgehende Entmachtung bürokratischer Apparate und Interessen ist daher eine notwendige Vorbedingung für die politische Durchsetzung der Reformpolitik. Dieses Vorhaben setzt seinerseits eine grundlegende Umgestaltung der politischen Ordnung voraus, verlangt also die Demokratisierung der politischen Macht, die konstitutionell durch die Prinzipien der Gewaltenteilung und der Rechtsstaatlichkeit abzusichern ist.

Selbst wenn diese politischen Vorbedingungen erfüllt sind, besteht jedoch noch keine Garantie, daß die Transformation der Planwirtschaften in Marktwirtschaften erfolgreich bewältigt werden kann. Auch für demokratisch legitimierte Reformkräfte stellt sich das grundlegende Transformations- und Sozialdilemma. Wie dargelegt, wurzelt es in dem Umstand, daß die Einführung marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen den Charakter eines öffentlichen Gutes aufweist, dessen Bereitstellung auf die damit verbundenen Versuchungen und Defekte stößt.

Wettbewerbliche und funktionierende Märkte entstehen weder spontan noch bestehen sie automatisch. Sehr viel wahrscheinlicher ist gerade in der Übergangsphase die spontane Entstehung von Marktsurrogaten, bei denen die in der Planwirtschaft gewachsenen monopolistischen Strukturen von Insidern aufgrund spezifischer Kenntnisse und Beziehungen ausgenutzt und zu Lasten wettbewerblicher Strukturen ausgebaut werden. Wie der Beitrag von Krug (i. d. B.) demonstriert, ist die Institutionenökonomie imstande, Entstehung, Verfestigung und Wirkungen derartiger Marktsurrogate zu erklären. Insbesondere die Analyse der Wirkungen zeigt, daß mit diesen institutionellen Zwischenformen die wirtschaftlichen und sozialen Mißstände nicht grundlegend überwunden werden können.

Daraus ergeben sich Erkenntnisse und Konsequenzen für die praktische Transformationspolitik. Unbestritten sollte die Folgerung sein, daß die Bereitstellung adäquater marktwirtschaftlicher Rahmenbedingungen auf politischem Wege durchzusetzen ist. Berücksichtigt man ferner die sozialen Interessenkonstellationen der Transformationsperiode und vergleicht die Durchsetzungschancen zwischen der Alternative einer konsequent marktwirtschaftlichen Reformstrategie mit einer gradualistischen, die erforderlichen Rahmenbedingungen schrittweise herbeiführenden und auf sozialen Ausgleich bedachten Transformationsstrategie, so sprechen die besseren Argumente für die erste Alternative.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für sie spricht einmal die in der frühen Phase der Transformationsprozesse zweifelsohne verbreitete Bereitschaft zu einem grundlegenden ordnungspolitischen Wandel. Erfahrungsgemäß flacht die Aufbruchstimmung allmählich ab, zumal wenn die Veränderungskosten spürbar werden und die erhofften schnellen wirtschaftlichen Effekte auf sich warten lassen. Die politischen Unternehmer sind daher gut beraten, wenn sie diese Gunst der Stunde Null nutzen.

Als weitere Gunst der frühen Phase des institutionellen Wandels kommt der geringe Organisationsgrad und Einfluß der Interessengruppen hinzu. Das unter der alten Ordnung gewachsene System der Interessen löst sich im Zuge der revolutionären Veränderungen weitgehend auf. Die Formierung und der Aufbau der neuen Interessenvertretungen beanspruchen Zeit, Ressourcen und neue Leitungen. Das gilt für die Interessenorganisation sowohl in Form politischer Parteien als auch in Form von Verbänden, also der verschiedenen Produzenten- oder Gewerkschaftsverbände. Der Umstand, daß die Teilinteressen noch relativ unbestimmt und die Energien zunächst auf den Ausbau entsprechender Vertretungsapparate gerichtet sind, schwächt zumindest temporär die Chance, Einfluß auf die Politik auszuüben. Für die verantwortlichen Politiker bedeutet das weniger Druck und Versuchungen, den Forderungen der organisierten Teilinteressen nach leistungsunabhängigen Ausnahmeregelungen nachzugeben. Wie *Olson* (1985, S. 99) nachgewiesen hat, sind in Ländern, deren Verteilungskoalitionen aufgelöst oder kraftlos wurden, günstige Voraussetzungen für einen institutionellen Wandel und für schnelles Wachstum gegeben, vorausgesetzt, es werden stabile und marktkonforme Ordnungsbedingungen errichtet. Dieser Zusammenhang gilt auch für die Transformationsprozesse in sozialistischen Ländern. Das erfordert jedoch, daß politische Persönlichkeiten vorhanden und bereit sind, die marktwirtschaftliche Neuordnung konsequent durchzusetzen. Eine gradualistische und halbherzige Transformationsstrategie hat demgegenüber vergleichsweise geringere Erfolgschancen, weil sie sich in den Fallstricken des sozialen Dilemmas zu verfangen droht.

Literatur

Alchian, A. A., *Demsetz*, H. (1972): Production, Information Costs and Economic Organization, in: American Economic Review 62, S. 777-795.

Axelrod, R. (1984): The Evolution of Cooperation, New York.

— (1986): An Evolutionary Approach to Norms, in: American Political Science Review 80, S. 1095-1111.

Binmore, K. (1990): Evolution and Utilitarianism, in: Constitutional Political Economy 2, S. 1-26.

Buchanan, J. M. (1984): Die Grenzen der Freiheit, Tübingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Demsetz, H. (1967): Toward a Theory of Property Rights, in: American Economic Review 57, S. 347-359.

Elsner, W. (1987): Institutionen und ökonomische Institutionentheorie, in: WiSt 1, S. 5-14.

Eucken, W. (1950): Die Grundlagen der Nationalökonomie, 6. Aufl., Berlin, Göttingen und Heidelberg.

— (1952): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern und Tübingen.

Feeny, D. (1988): The Demand for and Supply of Institutional Arrangements, in: V. Ostrom, D. Feeny, H. Picht (eds.), Rethinking Institutional Analysis and Developement, San Francisco, S. 159-212.

Furubotn, E. G., *Richter*, R. (Hrsg.) (1984): The New Institutional Economics — A Symposium, Zeitschrift für die gesamte Sozialwissenschaft 140.

Gutmann, G. (1990): Euckens konstituierende Prinzipien der Wirtschaftspolitik und der ordnungspolitische Wandel in den Ländern Osteuropas, in: Zur Transformation von Wirtschaftssystemen, Arbeitsberichte zum Systemvergleich 15, hrsg. von der Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme der Philipps-Universität Marburg, S. 61-69.

Hamel, H., *Leipold*, H. (1989): Perestrojka und NÖS: Funktionsprobleme der sowjetischen Wirtschaftsreform und die Erfahrungen der DDR in den sechziger Jahren, Arbeitsberichte zum Systemvergleich 12, hrsg. von der Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme der Philipps-Universität Marburg.

Hardin, R. (1990): Contractarianism: Wistful Thinking, in: Constitutional Political Economy 2, S. 35-52.

Hayek, F. A. *von* (1969): Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze, Tübingen.

Hirshleifer, J. (1982): Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies, in: Research in Law and Economics 4, S. 1-60.

Hume, D. (1967): A Treatise of Human Nature, Oxford.

Kirsch, G. (1981): Ordnungspolitik als Gegenstand der politischen Auseinandersetzung, in: O. Issing (Hrsg.), Zukunftsprobleme der Sozialen Marktwirtschaft, Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 116, Berlin, S. 255-275.

Leipold, H. (1983): Der Einfluß von Property Rights auf hierarchische und marktliche Transaktionen in sozialistischen Wirtschaftssystemen, in: A. Schüller (Hrsg.), Property Rights und ökonomische Theorie, München, S. 185-218.

— (1989, 1): Neuere Ansätze zur Weiterentwicklung der Ordnungstheorie, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie 8, S. 13-29.

— (1989, 2): Das Ordnungsproblem in der ökonomischen Institutionentheorie, in: ORDO 40, S. 129-146.

— (1990): Die Politik der Privatisierung und Deregulierung: Lehren für die Wirtschaftsreformen im Sozialismus, in: Zur Transformation von Wirtschaftssystemen, Arbeitsberichte zum Systemvergleich 15, hrsg. von der Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme der Philipps-Universität Marburg, S. 129-156.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lösch, D. (1989): Marktwirtschaft für die DDR? Chancen und Probleme der Systemtransformation, in: Wirtschaftsdienst I, S. 22-29.

Maynard Smith, J. (1982): Evolution and the Theory of Games, Cambridge.

Menger, C. (1969): Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der Politischen Ökonomie im besonderen, Tübingen.

North, D. C. (1988): Theorie des institutionellen Wandels, Tübingen.

Nozick, R. (1976): Anarchie, Staat, Utopia, München.

Olson, M. (1968): Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen.

— (1985): Aufstieg und Niedergang von Nationen, Tübingen.

Ostrom, E. (1988): Institutional Arrangements and the Commons Dilemma, in: V. Ostrom, D. Feeny, H. Picht (Hrsg.), Rethinking Institutional Analysis and Development, San Francisco, S. 101-139.

Pejovich, S. (1972): Towards an Economic Theory of the Creation and Specification of Property Rights, in: Review of Social Economy XXX, S. 309-325.

Peters, H.-R. (1990): Transformationstheorie und Ordnungspolitik, in: WiSt 8, S. 384-389.

Popkin, S. L. (1979): The Rational Peasant: The Political Economy of Rural Society in Vietnam, Berkeley.

— (1988): Political Entrepreneurs and Peasant Movements in Vietnam, in: M. Taylor (ed.), Rationality and Revolution, Cambridge.

Popper, K. R. (1971): Das Elend des Historizismus, 3. verb. Aufl., Tübingen.

Ruttan, V. W., *Hayami*, J. (1984): Toward a Theory of Induced Institutional Innovation, in: Journal of Development Studies 20, S. 203-223.

Schotter, R. (1981): The Economic Theory of Social Institutions, Cambridge.

Sudgen, R. (1986): The Economics of Rights, Co-operation and Welfare, Oxford.

Taylor, M. (1976): Anarchy and Cooperation, London, New York, Sydney, Toronto.

— (1988): Rationality and Revolutionary Collective Action, in: M. Taylor, ed., Rationality and Revolution, Cambridge, S. 63-97.

Tollison, R. (1982): Rent Seeking: A Survey, in: Kyklos 35, S. 575-602.

Ullmann-Margalit, E. (1978): The Emergence of Norms, New York.

Vanberg, V. (1982): Markt und Organisation, Tübingen.

— (1984): „Unsichtbare Hand-Erklärung" und soziale Normen, in: H. Todt (Hrsg.), Normgeleitetes Verhalten in den Sozialwissenschaften, Schriften des Vereins für Socialpolitik NF 141, Berlin, S. 115-146.

— (1986): Spontaneous Market Order and Social Rules, in: Economics and Philosophy 2, S. 75-100.

Voss, Th. (1985): Rationale Akteure und soziale Institutionen, München.

Watrin, Chr. (1966): Ökonomische Entwicklungsgesetze, in: Wirtschaftspolitische Chronik (Festgabe für A. Müller-Armack), S. 67-86.

Weede, E. (1986): Konfliktforschung: Einführung und Überblick, Opladen.

Williamson, O. (1979): Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics 22, S. 233-261.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Transformation der sozialistischen Volkswirtschaften in Zentraleuropa: Ein Beitrag der Vergleichenden Ökonomischen Theorie von Institutionen

Von *Barbara Krug*, Saarbrücken

I. Das ökonomische Weltbild sozialistischer Staaten ändert sich

In der Schlußakte der KSZE-Konferenz vom März 1990 in Bonn bekundeten alle osteuropäischen Staaten die Absicht, in ihren Volkswirtschaften marktwirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Der offensichtlich breite Konsens bezüglich der langfristigen Perspektive[1] impliziert jedoch keinen Gleichschritt in der Vorgehensweise, wie nämlich der Übergang von einer planwirtschaftlichen zu einer marktwirtschaftlichen Ordnung zu bewerkstelligen sei. Dies zeigen schon die unterschiedlichen Verhaltensmuster, die den Anfang der politischen und ökonomischen Neuorientierung in Osteuropa markieren.

In einigen Staaten wie der DDR, Rumänien oder der CSFR übernahm die Bevölkerung die Initiative mit der Begründung, daß ohne politische Änderung keine ökonomischen Reformen verwirklichbar seien. In anderen Staaten wie der Sowjetunion, Bulgarien und Polen bediente sich die Führung einer Politik des „Vorwegnehmens" politischer Forderungen in der Hoffnung, durch Wirtschaftsreformen ihre Machtposition verteidigen zu können, auch wenn in Zukunft die Macht mit anderen sozialen Gruppen wie Gewerkschaften, Kirchen oder Parteien geteilt werden müsse. Ein Land weicht von den zwei beschriebenen Mustern in osteuropäischen Staaten ab. In der VR China waren schon vor zehn Jahren Wirtschaftsreformen als „Revolution von oben" begonnen worden, wobei nach Vorstellung der politischen Führung diese dem Ausbau der eigenen Machtposition dienen sollten. Als das nicht gelang und die städtische Intelligenz politische Reformen durch Demonstrationen erzwingen wollte, beendeten Panzer am 4. Juni 1989 auch die ökonomische Liberalisierung[2]. Alle drei Beispiele zeigen, daß

[1] So waren in einer Meinungsumfrage 1989 in der Sowjetunion 55 % der Befragten der Ansicht, daß die sowjetische Erfahrung „kein Musterbeispiel in irgendeinem Bereich für andere Staaten liefern" könne, bzw. daß sie ein Beispiel dafür sei, „wie es nicht gemacht werden sollte". Zit. n. *Saslawskaja* (1990, S. 16). Vgl. auch *Goldman* (1990, S. 26-34).

[2] Die beste Analyse der Hintergründe und Ereignisse im Frühjahr 1989 findet sich in dem Sammelband von *G. Hicks* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Transformation von Wirtschaftssystemen kein rein technisches, ökonomisches Problem darstellt.

Weiterhin kann beobachtet werden, daß die Ansichten über die Geschwindigkeit der notwendigen ordnungspolitischen Umgestaltung unterschiedlich sind. Einen Extremfall stellt die DDR dar, in der eine Schocktherapie in Form der Übernahme westdeutscher marktwirtschaftlicher Institutionen sicherstellen soll, daß die Übergangsperiode zur Marktwirtschaft so kurz wie möglich gehalten wird[3]. Das andere Extrem bilden Staaten wie Rumänien und Bulgarien, die zunächst Wirtschaftsreformen auf die Einführung marktwirtschaftlicher Hebel wie höhere Agrarpreise und komplementäre Märkte beschränken wollen und die Transformation als langfristigen Prozeß sehen. Alle anderen Staaten finden sich zwischen den beiden Extremen und experimentieren mit verschiedenen Mustern inkrementeller Reform. Auch in diesen Fällen basieren die Entscheidungen nur begrenzt auf ökonomischen Argumenten.

Die wirtschaftswissenschaftliche Literatur empfiehlt den reformwilligen Volkswirtschaften einen vollständigen und raschen Übergang zu einer marktwirtschaftlichen Ordnung: vollständig, weil die Vergangenheit zeigte, daß es einen „Dritten Weg" nicht gibt; rasch, weil nur so die Kosten des Übergangs klein gehalten werden können[4]. Die Kosten des Überganges entstehen, verkürzt ausgedrückt, dadurch, daß die Aufgabe der befehlswirtschaftlichen Koordination Ressourcen freisetzt, die nicht sofort über Märkte koordiniert oder gar vollbeschäftigt werden können. Die Berechtigung dieser Forderungen hatte in der Vergangenheit dazu geführt, daß zwei Idealtypen — einer Markt- und einer Planwirtschaft — komparativ-statisch miteinander verglichen wurden. Analysen des *Übergangs* von einem Systemtyp zum anderen fehlen jedoch. Die vorliegende Arbeit versucht diesem Mangel abzuhelfen, indem untersucht wird, welche Ansätze zur Erklärung des Transformationsprozesses fruchtbar gemacht werden können.

Durch die Anwendung der Vergleichenden Ökonomischen Theorie von Institutionen[5] läßt sich zeigen, daß

1. eine ökonomische und politische Liberalisierung, die den individuellen Akteuren, wie Wirtschaftssubjekte und Stimmbürger die Möglichkeit eröffnet, ihre Nachfrage nach marktwirtschaftlichen Institutionen in ein entspre-

[3] Seit dem 1. Januar 1990 verfolgt auch Polen eine Schocktherapie; vgl. *Sachs* und *Lipton* (1990, S. 48).

[4] So z. B. der Kronberger Kreis (1990); zur analytischen Widersprüchlichkeit des „Dritten Weges" vgl. *Wagener* (1990).

[5] Unter der Vergleichenden Ökonomischen Theorie von Institutionen werden im folgenden alle Ansätze verstanden, die sich mit der Analyse des individuellen oder kollektiven Handelns im außermarktlichen Raum beschäftigen, wie z. B. Theorie der Eigentumsrechte, Prinzipal-Agenten-Beziehungen, Theorie des kollektiven Handelns, Konstitutionenökonomik etc.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chendes wirtschaftspolitisches Angebot umzuwandeln, nicht automatisch zu einer funktionierenden Marktwirtschaft führen muß (Kap. III).

2. eine Prozeßbetrachtung hilft, die Dynamik und Richtung des Transformationsprozesses zu verstehen. Wie die Analyse zeigt, ergeben sich die strukturellen und institutionellen Änderungen aus den Reaktionen der individuellen Wirtschaftsakteure auf die bestehenden Transaktionskosten unter Berücksichtigung der Kosten, Transaktionskosten-minimierende Institutionen durchzusetzen (Kap. III).

3. im Reformprozeß selber Anreize bestehen, Privateigentum und Wettbewerb zu beschränken — auch dann, wenn sozialistischen Vorstellungen eine klare Absage erteilt wurde. Das Sterben des Sozialismus bedeutet nicht gleichzeitig das Sterben des „Leviathans"[6], d. h. eines starken, in die gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung eingreifenden Staates (Kap. IV).

II. Die vergleichende Wirtschaftslehre zeigt die Fallstricke im Transformationsprozeß auf

Eine erste Annäherung an das Problem der Transformation von Wirtschaftssystemen bietet die vergleichende Wirtschaftssystemlehre. Lange Zeit konzentrierte sich diese auf die beiden Idealtypen einer Plan- und einer Marktwirtschaft. Erst seit jüngerer Zeit fand im Bereich der Entwicklungsländerforschung ein Umdenken statt, nachdem deutlich wurde, daß das Problem der Wirtschaftstransformation und Einführung einer Marktwirtschaft nicht auf sozialistische Staaten beschränkt ist. Das Beispiel der Entwicklungsländer zeigte, daß die Verletzung der Normen der (liberalen) Wohlfahrtsökonomie kein Systemkriterium (für Markt- oder Planwirtschaften) darstellen muß. Der ausschlaggebende Faktor ist vielmehr das *Privateigentum*, während sich die traditionelle Markt-/Plan-Gegenüberstellung auf die Organisation der Verfügung an Ressourcen konzentriert[7]. Anstelle der rigiden Gegenüberstellung von Plan- und Marktwirtschaft trat die vergleichende Analyse *nicht-marktwirtschaftlicher* Wirtschaftssysteme, d. h. auch solcher, die, wie Francos Spanien, als syndikalistisch oder, wie die Länder Lateinamerikas, als feudalistisch bezeichnet werden können[8]. Damit erweiterte sich die Anzahl von Fallstudien, die zeigen, wie marktwirtschaftliche Reformen versucht werden und welche Probleme bei der Transformation von Wirtschaftssystemen zu beobachten sind.

---

[6] Vgl. *Buchanan* (1990, S. 11).

[7] Vgl. *Riese* (1990, S. 1-10).

[8] Allerdings befindet sich diese Forschungsrichtung erst in ihren Anfängen, vgl. *de Soto* (1988); Interview mit Jeffrey Sachs in Challenge 1 (Jan./Febr.) 1990, 22-30.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine weitere Änderung trat in der Vergleichenden Wirtschaftssystemforschung dadurch ein, daß anstelle einer reinen Beschreibung der Wirtschaftsbürokratie das Verhalten von Individuen innerhalb nicht-marktlicher Institutionen in den Vordergrund gestellt wurde. So beschäftigen sich die modernen Ansätze z. B. mit den Konsequenzen der Zuordnung spezifischer Eigentumsrechte oder der monetären und nicht-monetären Anreizsysteme, wobei von der Vorstellung eines strikten Anweisungs-/Gehorsammodelles in sozialistischen Planwirtschaften abgegangen wird — zugunsten einer Analyse der Interaktion zwischen Regierung, Bürokratie, Staatsbetrieben und individuellen Haushalten, aber auch zwischen der Ökonomie und der Politik allgemein[9].

Die neuen Ansätze der Vergleichenden Wirtschaftssystemlehre, jenseits der herkömmlichen Markt/Plan-Dichotomie und unter Einschluß der Interdependenz zwischen Ökonomie und Politik, erlauben eine *ex post* Analyse, in der sich das Grundproblem der Transformation in fünf Vermutungen zusammenfassen läßt[10]:

1. Eine effektive Preisreform und eine Reform der Eigentumsrechte bedingen einander. Die Zulassung von Privateigentum (und privater Unternehmer) ohne Preisreform, d. h. bei staatlich administrierten Preisen, führt zu Arbitragegeschäften und Korruption, deren soziale Folgen unerwünscht sind. Darüber hinaus können in einem solchen System Preise und Gewinne keine positive Anreizwirkung ausüben, da sie keinen Indikator für Effizienz darstellen. Auf der anderen Seite führen freie Preise bei staatlichen Eigentumsrechten zu rent-seeking und einer Verhandlungsökonomie, in der die Allokation insbesondere von Arbeit und Kapital weiterhin bürokratisch und nicht gemäß den Marktsignalen erfolgt. Insgesamt besteht, wie nicht zuletzt die Beispiele Osteuropa und VR China zeigen, der gesamtwirtschaftliche Verlust in steigenden Finanztransfers innerhalb der Korruptions- und Beziehungswirtschaft, anstatt daß Ressourcen in produktive, wertschöpfende Unternehmen fließen[11].

2. Eine politische Demokratisierung in Form allgemeiner Wahlen hemmt die Preisreform, wenn diese zunächst dazu führt, daß einkommensschwache Gruppen noch ärmer werden. Dies muß im Fall der sozialistischen Staaten erwartet werden. Da trotz hoher Subventionen die Ausgaben für Nahrung und Wohnung den Konsumgüterkorb fast vollständig definieren, führen freie Preise zu steigenden Lebenshaltungskosten. Eine Preisreform, gepaart

[9] Zuerst durch *Furubotn / Pejovich* (1974); *Lafay* (1981); *Leipold* (1983); vgl. auch Übersicht in *Meyer* (1983).

[10] Allg. *Elster* (1990); für China *Halpern* (1989, S. 139-152); für Lateinamerika *Lamberg* (1989, S. 93-106); für Ungarn *Balla* (1986, S. 869-873).

[11] Zur Ausbreitung der Schattenwirtschaft vgl. für die Sowjetunion *Grossmann* (1990, S. 49); für Ungarn *Bauer* (1990, S. 108/109); für die VR China *Chan / Unger* (1982, S. 452-471) und *Zafonelli* (1985, S. 715-736); für Polen *Lipton / Sachs* (1990, S. 80/81).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit einer Eigentumsreform, führt darüber hinaus zu Konkursen und Arbeitslosigkeit, wenn die vormaligen Staatsbetriebe nun als Privatunternehmen ihre Defizite nicht mehr durch den öffentlichen Haushalt alimentiert sehen. In einer solchen Situation können allgemeine Wahlen den Fortgang der Reformen blockieren: Diejenigen, die durch die Preisreform zunächst verlieren, wie die Bezieher fester Einkommen oder Arbeiter in Defizitbetrieben, haben einen Anreiz, über Interessengruppen und Parteien auf den politischen Prozeß Einfluß zu nehmen, um einen Preisstopp zu fordern. Die konkurrierenden Parteien haben ebenfalls einen Anreiz, auf solche Forderungen einzugehen, wenn sie dadurch ihre Wahlchancen verbessern. Wie die Beispiele Polens 1989 und Rumäniens 1990 zeigen, können Gruppierungen, die keine schnelle Preisreform beabsichtigen, eine hohe Unterstützung durch Wähler an sich ziehen[12].

3. Ähnlich hemmt die Demokratisierung auch die Reform der Eigentumsrechte, wenn letztere dazu führt, daß die im alten System „Reichen" oder Privilegierten weiterhin reich bleiben oder noch reicher werden. In sozialistischen Staaten ist dies der Fall, wenn die ehemaligen Wirtschaftsfunktionäre ihren Informationsvorsprung bezüglich des tatsächlichen Wertes des Sachkapitals nutzen, um zu geringen Kosten (unter „Markt"-preis) das Sachkapital zu veräußern, indem sie es selber erwerben oder gegen attraktive Vermittlungsprovisionen in Form einer Beschäftigungsgarantie an in- oder ausländische Investoren verkaufen. Ein anderes Beispiel bietet die asymmetrische Information im Handel. Die ehemaligen Funktionäre kennen die potentiellen Zuliefer- und Abnehmerbetriebe. Dies garantiert ihnen einen komparativen Vorteil bei allen Handelsgesellschaften, durch den sie die Arbitrage zwischen den segmentierten Einzelmärkten an sich ziehen können, wenn sie private Handelsgeschäfte gründen. All diejenigen, deren Ersparnis nicht ausreicht, um die neu geschaffenen privaten Eigentumstitel zu erwerben, wie auch diejenigen, die erwarten, daß politische Reformen automatisch zu einer Absetzung der alten politischen Elite führen, haben einen Anreiz, auf eine Verschiebung der Eigentumsreform oder auf die Einführung alternativer Eigentumsreformen zu drängen. So zeigen die Demonstrationen in Beijing im Frühjahr 1989, daß die Studenten, die „kapitalschwachen" neuen Unternehmer und die städtische Bevölkerung *gemeinsam* die Offenlegung der Kadereinkommen und ein Verbot privatwirtschaftlicher Geschäftsgründungen durch Kader oder ihre Söhne forderten[13].

[12] So erklärt sich auch das „Bündnis" zwischen der Regierung und Solidarnosc im Januar 1989 aus dem gemeinsamen Interesse, weitergehenden Protest und politische Forderungen einzudämmen, um mit der Preisreform vorangehen zu können. Vgl. *Wu* (1990, S. 101); *Winiecki* (1990 b), S. 3-7). Dies allerdings zunächst zu dem Preis, daß die Gewerkschaft 1989 eine Lohnindexierung hatte durchsetzen können, vgl. *Sachs* und *Lipton* (1990, S. 52).

[13] Die Vorgänge in der VR China wie aber auch in der DDR, UdSSR und der CSFR zeigen, daß bei der Eigentumsreform nicht nur das Ergebnis (Privateigentum) zählt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Die Reform der Eigentumsrechte muß von verfassungsmäßigen Garantien und der Einführung eines unabhängigen Rechtssystems begleitet sein, damit Wirtschaftsakteure auch langfristige Investitionen zu tätigen bereit sind. So stiegen z. B. die privaten Investitionen in landwirtschaftliche Maschinen in der VR China, nachdem und solange die langfristigen Pachtverträge verfassungsmäßig garantiert wurden[14].

5. Verfassungsmäßige Beschränkungen für Regierungshandeln und Demokratie bedingen einander. Eine Demokratie ohne Verfassung ist ohnmächtig und führt, wie das Beispiel der lateinamerikanischen Länder zeigt, zu einem Populismus, in dem in Volksabstimmungen mittels verteilungspolitischer Versprechungen jederzeit die Verfassung geändert werden kann. Der Effekt ist dann ein starkes Hin- und Herspringen zwischen marktwirtschaftlichen und planwirtschaftlichen Wirtschaftsordnungen. Eine Verfassung ohne Demokratie ist zwar nach den europäischen Erfahrungen mit konstitutionellen Monarchien vorstellbar, birgt aber die Gefahr in sich, daß ein moderner verfassungsmäßiger „wohlwollender" Diktator, wie z. B. auch die Präsidentschaft Gorbatschows, nicht gehindert werden kann, die Verfassung zu ändern. Während Lateinamerika, aber auch die VR China, genügend Beispiele bieten, wie schnell „wohlwollende Diktatoren" Verfassungen außer Kraft setzen, bieten zwei der erfolgreichsten Wirtschaftstransformationen, nämlich Taiwan und Süd-Korea, das Gegenbeispiel: Beide begannen als nicht-sozialistische Planwirtschaften und vollführten den Umschwung zu einer Wettbewerbswirtschaft innerhalb autoritärer Regime[15].

Diese fünf Interdependenzen zeigen das Reformdilemma auf:

— Preis- und Eigentumsreformen bedingen einander;
— Demokratisierung und Verfassungsmäßigkeit bedingen einander;
— Demokratisierung erhöht die Wahrscheinlichkeit, daß Preis- und Eigentumsreformen blockiert werden;
— verfassungsrechtliche Garantien stellen eine Vorbedingung für eine wirksame Eigentumsreform dar.

Mit diesen Ergebnissen scheint eine umfassende Wirtschaftsreform paradox, so daß eine Vorhersage bezüglich der Richtung und Geschwindigkeit von Transformationsprozessen aufgrund einer *ex ante* Analyse unmöglich erscheint. Dies heißt jedoch nicht, daß die Ökonomie zur Erklärung von Wirtschaftstransformationen nichts beitragen kann. Im folgenden wird der

---

sondern auch der *Prozeß*, wie das Produktivvermögen privatisiert wird. Zur sowjetischen Situation vgl. *Sawslaskaja* (1990) und *Grossmann* (1990); zur Situation in der VR China vgl. *Rosen* (1983, S. 161) und *Macartney* (1990, S. 15-17); zur Situation in Polen vgl. *Winiecki* (1190 b, S. 9-11).

[14] Vgl. *Nolan* (1988, Tab. 5.7, S. 120/121).

[15] Vgl. Analysen in *Lau* (1986).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Versuch unternommen, die Probleme der Transformation mit Hilfe der Institutionenökonomie zu analysieren. Dabei wird angenommen, daß diese Ansätze nützliche Einsichten vermitteln können, da

— sie sich auf die Analyse der *Interaktion* zwischen den ihren Eigennutz verfolgenden Wirtschaftsakteuren konzentrieren;
— sie kollektives Handeln im politischen Prozeß in die Analyse mit einbeziehen;
— sie rationales Handeln in außermarktlichen Umgebungen untersuchen, wobei implizite Preise, die die Kosten von institutionellen Regelungen widerspiegeln, endogenisiert werden.

III. Die Wirtschaftstransformation aus Sicht der Markt- und der Transaktionskostentheorie

Die oftmals, vor allen Dingen von Politikern und anderen Sozialwissenschaftlern beklagte „Unfähigkeit" der Ökonomen, fertige Rezepte für die Transformation der sozialistischen Staaten anbieten zu können, findet ihre Erklärung „im Herz" der Wirtschaftstheorie, nämlich der Markttheorie.

Märkte sind das Ergebnis „spontanen Handelns" individueller Wirtschaftsakteure (mit *privaten* Eigentumsrechten) und können somit nicht geplant werden. Weder kann der Umfang eines Marktes, der von der aggregierten Nachfrage und dem aggregierten Angebot, noch kann die Intensität des Wettbewerbs, die von der Anzahl der Marktteilnehmer abhängt, vorhergesagt werden. Noch gravierender wird das Problem, wenn man den Markt nicht statisch im Sinn der allgemeinen Gleichgewichtstheorie auffaßt, sondern als dynamischen Prozeß, der über eine Veränderung der relativen Preise und relativen Marktposition individueller Unternehmen, Anreize schafft und Informationen bereitstellt. Wie die österreichische Schule und Schumpeter zeigen[16], entstehen Innovationen dadurch, daß entweder Unternehmen sich in bezug auf den erwarteten Gewinn verschätzen und durch den Wettbewerb gezwungen sind, nach kostensenkenden Produktionsverfahren zu suchen oder dadurch, daß Individuen durch die Offenlegung von Kosten und erwartetem Absatz mit Hilfe der relativen expliziten Preise neue Marktchancen erkennen können. Es ist gerade die positive Anreizwirkung, die von steigenden oder höheren Preisen und damit höheren erwarteten Gewinnen ausgeht, die geeignet ist, das Innovationspotential der Wirtschaftsakteure zu mobilisieren. Das drastische Sinken der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sozialistischer Planwirtschaften zeigt deutlich, daß Innovationen nicht verordnet werden können; geplante Forschung ist kein Ersatz für individuelle Kreativität.

[16] Vgl. Überblick in *Littlechild* (1986); *Hayek* (1989), *Nove* (1983).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn die Wirtschaftstheorie Märkte nicht planen kann, da dies ein Widerspruch in sich wäre, so kann sie doch Aussagen darüber machen, unter welchen Bedingungen ein Markt funktioniert. So nennt die Lehrbuchökonomie: eine große Anzahl von Marktteilnehmern, vollständige Information sowie freie Preise und Markttransparenz etc.

Die Annahmen sind nicht so illusionär wie oft unterstellt wird, wenn man diese Kriterien nicht als Voraussetzung für funktionierenden Wettbewerb, sondern als das Ergebnis der *Interaktion* zwischen privaten Marktteilnehmern ansieht. Wichtig ist somit die Prozeßbetrachtung des Marktgeschehens, d. h. inwieweit der Markt sich in Richtung auf die oben genannten Kriterien hin bewegt. Es geht beispielsweise um die Analyse, inwieweit intensiver Wettbewerb zu mehr Markttransparenz führt oder inwieweit durch einen bestehenden Nachfrageüberhang neue und mehr Anbieter angezogen werden. Zu fragen ist dann im Zuge der Transformation von Wirtschaftssystemen aber auch, unter welchen Bedingungen die Interaktion zwischen den Marktteilnehmern nicht dazu führt, daß ein funktionierender Wettbewerb entsteht. Es ist nur der letzte Fall, in dem ein ordnungspolitischer Handlungsbedarf vorliegt.

Die Beobachtung, daß es auch in Marktwirtschaften Wirtschaftsakteure vorteilhaft finden, Transaktionen nicht über den Markt, sondern innerhalb von hierarchischen Ordnungen, wie sie moderne Unternehmungen darstellen, zu koordinieren, führte zu neuen Forschungsansätzen, die gemeinhin als Theorie der Prinzipal-Agenten-Beziehung zusammengefaßt werden[17]. Wie die neuen Ansätze zeigen, stellt sich ein Prozeß in Richtung auf funktionierenden Wettbewerb (oder einen vollkommenen Markt im Sinne der neoklassischen Markttheorie) nur dann ein, wenn die Transaktionskosten gering (oder Null) sind. Transaktionskosten sind hierbei alle Kosten, die im Zuge der Vereinbarung eines Leistungstausches entstehen. Wie eine Analyse sozialistischer Volkswirtschaften zu Reformbeginn zeigt, sehen sich zunächst aber alle privaten Wirtschaftsakteure hohen Transaktionskosten gegenüber, die im wesentlichen das Resultat der geerbten hierarchisch organisierten Wirtschaft sind[18].

Aus diesem Grund kann nicht erwartet werden, daß mit der Einführung von privaten Eigentumsrechten und freien Preisen sofort ein intensiver Wettbewerb entsteht. Zu den Transaktionskosten, denen sich die privaten Akteure gegenübersehen, gehören:

---

[17] Überblick in *Pratt / Zeckhauser* (1984); *Williamson* (1974).

[18] Der Hauptgrund für die hohen Transaktionskosten besteht darin, daß in der Vergangenheit die Verteilung der Verfügungsrechte so vorgenommen worden war, daß die Parteimitglieder und Führungskader Renteneinkommen erzielen konnten, vgl. *Winiecki* (1990 a, S. 66-69).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— hohe Informationskosten über potentielle Vertragspartner und Marktpreise, da die bürokratische Zuteilung der Vergangenheit zu atomistischen Märkten und asymmetrischer Information in Händen der Wirtschaftsbürokratie führte;
— hohe Verhandlungskosten sowie Kosten zur Durchsetzung eingegangener Leistungsversprechungen, da sozialistische Volkswirtschaften keine Haftungsregeln kennen und die Zuteilung von Gütern oft nur unter Einschaltung einer großen Zahl von Zwischenhändlern, die zwischen den Einzelmärkten vermitteln, möglich ist;
— Kosten, die aus der Unsicherheit bei Vertragsabschluß resultieren. Hierzu zählt nicht nur das allgemeine Ausmaß an Unsicherheit über die Stabilität des Reformkurses, sondern auch die Unsicherheit über die Vertragsobjekte wie z. B. das fehlende Wissen über Kapitalmarktgeschäfte oder Eröffnungsbilanzen. Diese Unsicherheit führt dazu, daß nur solche Verträge geschlossen werden, die eine entsprechende Risikoprämie mit einschließen.

Die Analyse reformwilliger Volkswirtschaften mit Hilfe der Transaktionskostentheorie läßt folgende Ergebnisse erwarten:

1. Unabhängig davon, welche Privatisierungsmethoden angewandt werden, ist weiterhin mit einem hohen Konzentrationsgrad der Wirtschaft zu rechnen. Auch für private in- und ausländische Investoren bestehen Anreize zur vertikalen Integration besonders im Industriesektor, da ein interner Güter-, Kapital- und Arbeitsmarkt Informations- und Steuerungsvorteile verspricht sowie das Haftungs- und Risikoproblem effizienter löst als die (noch) hoch regulierten offiziellen externen Märkte. So führte die Einführung von individuellen Verfügungsrechten über Teile des Sachkapitals in den Staatsbetrieben der VR China, aber auch Ungarns, dazu, daß die Manager oder Eigentümer zwar unrentable Produktionszweige einstellten, indem sie diese verpachteten, dafür aber in vor- oder nachgelagerte Produktionsstufen investierten, um die Kosten für eine stetige Zulieferung und die Absatzkosten zu senken[19].

2. Der Arbitragehandel und *rent-seeking* wird sich trotz einer Preis- und Eigentumsreform rasch ausweiten[20], ohne daß dies zur Bildung anonymer Märkte führt. Der Handel über persönliche Beziehungen bzw. Investitionen in Beziehungen lohnt sich weiterhin, da hierbei ebenfalls das allgemeine und

[19] Für Ungarn vgl. *Bauer* (1990, S. 106/107); zur VR China *Krug* (1990, S. 213-234) und *Byrd / Tidrick* (1974, S. 59-69; S. 95-98).

[20] Der Unterschied zwischen Arbitragehandel und rent-seeking besteht im wesentlichen darin, daß bei ersterem die Preisdifferenz zwischen verschiedenen Märkten, bei letzterem die Differenz zwischen individueller Zahlungsbereitschaft und offiziellem (niedrigerem) staatlichen Abgabepreis zwischen Anbietern und Nachfragern oder Zwischenhändlern abgeschöpft wird; vgl. *Rose-Ackermann* (1978).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Haftungsrisiko gering gehalten werden kann. So zeigt die Beobachtung, daß die Zulassung privaten Handels in keinem der Reformländer zur Bildung konkurrierender Groß- und Einzelhandelsunternehmen führte. Während der Handel mit Gütern der verarbeitenden Industrie durch ehemalige Funktionäre kontrolliert wird, die ihren Informationsvorteil im ehemaligen Plansektor und das innerbürokratische Patronagesystem zu nutzen wissen[21], ist der Handel mit Konsumgütern und Nahrungsmitteln entweder landsmannschaftlich (genossenschaftlich) wie in der Sowjetunion oder nach Verwandtschaftsverhältnissen organisiert wie in Polen oder der VR China[22]. Die Güterpreise reflektieren in allen Fällen nicht Knappheiten, sondern sind zusätzlich von der eigenen Position oder persönlichen Beziehungen abhängig. Daraus folgt, daß sich

3. „Marktsurrogate" herausbilden werden, in denen interne institutionelle Regelungen die Durchsetzung von Eigentumsschutz und Haftungsregeln wie aber auch eine effiziente Risikoallokation zwischen Marktteilnehmern und zwischen Investitionsalternativen vornehmen. Beispiele solcher Marktsurrogate sind die schon erwähnten Großunternehmen, Großfamilien im asiatischen Raum, aber auch freiwillige Kooperative (oder Clubs im Sinne Buchanans[23]), die landsmannschaftlich oder allgemein gemäß gemeinsamer Eigeninteressen gegründet werden[24].

Alle drei Reaktionen, d. h. vertikale Integration, lokale Monopole und die Bildung von Marktsurrogaten, stellen *organisatorische Lösungen* für die hohen Transaktionskosten dar. Diese Reaktionen führen zu effizienteren Wegen der Koordination wirtschaftlichen Handelns; effizienter jedoch im Vergleich zu den ehemaligen Institutionen der Planwirtschaft. Im Vergleich zum funktionierenden Wettbewerb stellen sie weniger effiziente Lösungen dar.

Damit stellt sich die Frage, inwieweit diese organisatorischen Lösungen auf die Übergangsphase beschränkt werden können oder ob sie die zukünftige Wirtschaftsstruktur definieren und dabei weiteren institutionellen Wan-

[21] So wurde in Polen das Staatsmonopol, d. h. der Zwangszusammenschluß aller Staatsbetriebe innerhalb eines Sektors unter der gemeinsamen Kontrolle durch die Wirtschaftsbürokratie, schon 1982 aufgelöst, um Wettbewerb zwischen den Betrieben auszulösen. Es stellte sich jedoch schnell heraus, daß viele der Betriebe — nun freiwillig — sich zu einem Kartell zusammenschlossen, um ihre Marktmacht zu behaupten, vgl. *Lipton / Sachs* (1990, S. 107). Für Ungarn vgl. *Bauer* (1990); für die VR China vgl. *Chan / Unger* (1988).

[22] Vgl. *Krug* (1990, S. 253-272). Um solche Entwicklungen zu verhindern, verlangt z. B. der Finanzminister der CSFR, V. Klaus, die Herstellung von „Transparenz" als ein Kernstück seiner Wirtschaftsreform, vgl. NZZ 15.03.1990; 10.04.1990.

[23] *Buchanan* (1965, S. 1-14).

[24] *de Soto* (1988), vgl. allgemein *Sen* (1984, S. 242-273). Einen Extremfall stellen die nach Nationalitäten abgegrenzten Wirtschaftsräume Jugoslawiens dar, vgl. *Pejovich* (1990, S. 6).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

del verhindern können. So reflektiert z. B. eine vertikale Integration zu Reformbeginn die hohen Transaktionskosten und nicht Skalenerträge wie dies im funktionierenden Wettbewerb der Fall wäre. Wenn eine vertikale Integration zur marktbeherrschenden Stellung führt, existieren für die betreffenden Kapitaleigner und Manager wenig Anreize für eine Entflechtung des von ihnen kontrollierten Unternehmens. In einer solchen Situation hängt der Wettbewerb von Newcomers (ausländischer Konkurrenz) und einem funktionsfähigen Kapitalmarkt ab, wenn verhindert werden soll, daß ein hoher Konzentrationsgrad zu einem stabilen Faktor der zukünftigen Wirtschaftsstruktur werden soll.

Aus der obigen Analyse folgt, daß eine erfolgreiche Wirtschaftstransformation einer kontinuierlichen Reduktion der *Kosten der Marktbenutzung* in Form von Deregulierung, Marktöffnung oder einer weitergehenden Spezifizierung von Eigentumsrechten bedarf. Ein Problem ist hierbei, daß die Kosten der Marktbenutzung nicht nur technische Bedingungen reflektieren, sondern durch kollektives Handeln im politischen Prozeß beeinflußt werden können. So haben z. B. die neuen Unternehmer und die ehemaligen Funktionäre der Wirtschaftsverwaltung, denen die überkommene Wirtschaftsstruktur die Möglichkeit einräumte, Renten an sich zu ziehen, einen starken Anreiz, gemeinsam im politischen Raum zu intervenieren, um eine weitergehende Deregulierung zu verhindern oder für protektionistische Maßnahmen einzutreten.

Es ist diese Überlegung, die zeigt, warum eine Öffnung der ehemaligen Planwirtschaft für den internationalen Handel Vorteile bringt, die über diejenigen der gebräuchlicherweise unterstellten Spezialisierungseffekte hinausgehen: Die Integration in den Weltmarkt bedeutet, daß ausländische Konkurrenz eine Obergrenze für die Monopolrenten und Arbitragegewinne definiert, die heimische Produzenten und Funktionäre an sich ziehen können[25].

Zwei weitere Beispiele können verdeutlichen, inwieweit die Erkenntnisse der Theorie der Eigentumsrechte für den Transformationsprozeß sozialistischer Planwirtschaften nutzbar gemacht werden können:

1. Die Privatisierung des Staatssektors: Sozialistische Planwirtschaften bestehen aus großen Produktionskombinaten, die die Transaktionskosten der überkommenen Befehlswirtschaft reflektieren. Die Wirtschaftsverwaltung hatte in der Vergangenheit einen Anreiz, die Planauflagen mit Hilfe weniger, großer Betriebe zu erwirtschaften, da dadurch ihr Kontroll- und Arbeitsaufwand gering gehalten werden konnte[26]. Die Kombinate hatten nicht nur eine Monopolposition auf dem Absatzmarkt inne, sondern waren

[25] Vgl. *Sachs* (1990, S. 27); *Sachs* und *Lipton* (1990, S. 54).

[26] Vgl. *Winiecki* (1990 a, S. 68/69).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gleichzeitig meist alleiniger Besitzer der für die Produktion entscheidenden Inputfaktoren wie z. B. Rohstoffe. Eine durch die Reform erzwungene Marktöffnung des Produktmarktes wird deshalb nur beschränkt wirksam werden. Wie das Beispiel der Industriereformen in der VR China zeigt, kontrollieren seit Reformbeginn die Manager der Staatsbetriebe den Marktzutritt dadurch, daß sie knappen Input diskriminatorisch zuteilen bzw. Monopolpreise durchsetzen können. Eine andere Konsequenz in der VR China ist, daß die Manager es lohnender finden, den Input in der Schattenwirtschaft zu verkaufen, anstelle die eigene Produktion zu steigern. Auch dieses Phänomen läßt sich erklären. Die Manager können den Gewinn aus schattenwirtschaftlichem Handeln direkt und vollständig an sich ziehen, während sie an einer Umsatz- oder Gewinnsteigerung der von ihnen geleiteten Betriebe nur indirekt in Form höherer Prämien beteiligt sind[27].

2. Inflation: Die Institutionenökonomie kann zeigen, inwieweit nicht nur monetäre Ursachen für den, zu Reformbeginn meist zu beobachtenden, Inflationsschub verursachend sind, sondern daß letzterer durch *institutionelles Versagen* hervorgerufen wird. Die Abschaffung der Rationierungen und die Einführung des Preismechanismus bedeuten zunächst, daß der Nutzwert des Geldes und dadurch die Geldnachfrage steigt. Ohne weitergehende institutionelle Änderungen kann sich die steigende Geldnachfrage der privaten Haushalte, der noch nicht privatisierten Staatsbetriebe oder der Kommunen ein entsprechendes Geldangebot schaffen: Die privaten Haushalte z. B. erreichen dies über zusätzliche Lohnforderungen, auf die die Manager solange eingehen werden, als weder Wettbewerb noch eine harte Budgetbeschränkung der Finanzverwaltung sie zwingt, die Produktionskosten zu senken. Kommunen und Staatsbetriebe können zusätzliche Kredite nachfragen, solange sie ihre Verluste durch den öffentlichen Haushalt gedeckt wissen. Die neu gegründeten Geschäftsbanken ihrerseits könnnen die Kreditvergabe ausweiten, solange sie nicht zum täglichen Saldenausgleich in Zentralbankgeld gezwungen sind[28].

In einer solchen Situation kontrolliert die (neugegründete) Zentralbank Bargeld, aber nur begrenzt das Einlagen- und Kreditgeschäft. Wie das chinesische Beispiel zeigt, ist eine Geldreform, die es der zentralen Währungsinstanz ermöglicht, die Kreditaufnahme der Zentralregierung zu beschränken, indem von dieser gefordert wird, ihre Defizite über den (privaten)

[27] Vgl. Beispiele in *Zafonelli* (1990, S. 433/434). So führte z. B. auch in der UdSSR die Liberalisierung in der Landwirtschaft schon deshalb nicht zu steigenden Produktionsergebnissen, da die Sowchosen weiterhin notwendigen Input (Düngemittel) allein kontrollierten und diese zu solchen Preisen an private Produzenten abgaben, daß sich in vielen Fällen privater Anbau nicht lohnte; zur Diskussion um das Verhalten privater Bauern vgl. *Wädekin* (1986); *Herlemann* (1986); *Brooks* (1990, S. 39).

[28] Eine Beschreibung der verschiedenen Wege der „Geldschöpfung" findet sich in *Krug* (1990, S. 171-183) für die VR China; in *Usoskin* (1990, S. 11-15) für die UdSSR; in *Pejovich* (1990, S. 7-11) für Jugoslawien und in *Sachs* und *Lipton* (1990, S. 50) für Polen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kapitalmarkt zu finanzieren, nur begrenzt wirksam. Ohne zusätzliche institutionelle Änderungen führt die Reform zu einem besonderen „crowding-out"-Effekt. Die Kommunen investieren in profitable öffentliche Unternehmen (wie der Energie- und Wasserwirtschaft), deren Gewinne sie nicht an den zentralen Haushalt abführen müssen, während die Zentralregierung Defizite decken muß und mit allen Subventionen, auf die die Wirtschaftsakteure Anspruchsrechte haben belastet bleibt[29]. Die Erfahrung in Lateinamerika zeigt ein weiteres Problem auf. Gerade die reformwilligen Regierungen, die bereit sind, einen starken Zentralstaat abzubauen, erscheinen unfähig (oder unwillig), den Unterschied zwischen Geld- und Gütermarkt zu verstehen. Die Tatsache, daß eine Währungsinstanz erst Knappheit (oder eine Budgetrestriktion) schaffen muß, damit der Markt eine effiziente Allokation des Kapitals sichern kann, wird als „wohlmeinende-Diktator"-Lösung interpretiert, die dem Ziel einer umfassenden Liberalisierung zuwiderläuft[30].

IV. Warum eine Marktwirtschaft nicht spontan entsteht

Zu fragen bleibt, warum Marktwirtschaften, deren höhere Leistungsfähigkeit durch die Wirtschaftsentwicklung seit dem Zweiten Weltkrieg gut belegt ist, nicht automatisch entstehen — selbst dann nicht, wenn formal Privateigentum und der Preismechanismus eingeführt werden. Auf den ersten Blick liegt die Vermutung nahe, daß die höheren Erträge aus privatem Tausch es für Wirtschaftsakteure lohnend machen, im politischen Prozeß „mehr Markt" nachzufragen, während die politischen Reformen die Kosten für kollektives Handeln senken. Trotzdem zeigen insbesondere die Vorgänge in lateinamerikanischen Staaten, daß es keine „unsichtbare Hand" gibt, durch die eine Volkswirtschaft in Richtung auf eine Ausbreitung von privaten Märkten gelenkt wird. Die konventionelle Erklärung für dieses Phänomen ist, daß fehlende Informationen über die Funktionsweise der Marktwirtschaft oder traditionelle, kulturelle Faktoren die Einführung der marktwirtschaftlichen Ordnung verhindern[31].

[29] So sank die Staatsquote in der VR China bezogen auf die Ausgaben des zentralen Haushalts von 31,9 % im Jahr 1979 auf 19,3 % im Jahr 1988. Genaue Daten über die kommunalen und Einzelbudgets der Ministerien sind nicht bekannt. Einen Anhaltspunkt liefert die Information, daß die „außerbudgetären" Einnahmen der Einzelhaushalte, die 1978 30 % der Gesamteinnahmen der öffentlichen Hand ausmachten, im Jahr 1988 auf 80 % gestiegen waren, vgl. *Krug* (1990, S. 164).

[30] Eine Analyse des Geldes im Sozialismus gibt *Riese* (1990, S. 75). So wurde z. B. auch der Versuch der letzten Pinochet-Administration, eine unabhängige Zentralbank einzuführen, als Anzeichen dafür gewertet, daß die Militärs ihre Kontrolle über die Wirtschaft Chiles nicht aufgeben wollten.

[31] Zur Diskussion, ob die enttäuschende Zunahme privater Agrarproduktion in der Sowjetunion nach Zulassung privaten Anbaus auf die fehlende Unternehmermentalität der russischen Bauern zurückzuführen sei, vgl. die schon erwähnte Kontroverse zwischen *Wädekin* (1986) und *Herlemann* (1986). Vgl. auch *de Soto* (1989, Einleitung S. xxiii).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Gegensatz zu diesen Erklärungen, die die ungenügende *Nachfrage* nach marktwirtschaftlichen Institutionen in den Mittelpunkt stellen, kann die Institutionenökonomie zeigen, welche Hindernisse auf der *Angebotsseite* die Einführung der Marktwirtschaft begrenzen. Im wesentlichen sind dies drei Faktoren: die Transaktionskosten, deren Einfluß im vorherigen Kapitel schon beschrieben wurden, der öffentliche-Guts-Charakter der Marktwirtschaft und schließlich die komparativen Vorteile privaten Tausches innerhalb eines schattenwirtschaftlichen Sektors.

Der öffentliche-Guts-Charakter einer marktwirtschaftlichen Ordnung führt im Transformationsprozeß zu einer geringen Nachfrage nach weiteren institutionellen Änderungen. Wie die Theorie des kollektiven Handelns zeigt, lohnt es sich für (rational handelnde) Wirtschaftsakteure nicht, sich für die Einführung der Marktwirtschaft zu engagieren, wenn die Kosten des Engagements in Form z. B. eines Beitritts zu einer liberalen Partei persönlich zu tragen sind, während der Nutzen aus der Einführung einer marktwirtschaftlichen Ordnung allen Akteuren im Wirtschaftsgebiet zufällt. Da mit steigender Zahl der Gruppenmitglieder (Wähler) und abnehmender Transparenz (d. h. Wissen bezüglich des Handelns der anderen Mitglieder), das Trittbrettfahrerverhalten zunimmt[32], „versagt" der (politische) Markt; eine Unterversorgung mit marktwirtschaftlichen Ordnungsmechanismen ist die Folge.

Die modernen Ansätze zeigen auch, daß ein Blick auf die offiziellen Daten das Bild verzerrt: Das tatsächliche Volumen an Markttransaktionen ist in den meisten sozialistischen Staaten weit größer als das ausgewiesene, wenn man den informalen Sektor mit berücksichtigt[33]. Die Schattenwirtschaft entsteht hierbei als Reaktion rational handelnder Akteure auf die hohen Transaktionskosten im offiziellen Markt. Die Kosten des Handelns in der Schattenwirtschaft sind trotz des Risikos illegalen Handelns geringer als im offiziellen Markt, solange

— der offizielle Markt noch stark reguliert ist;
— der Anteil der staatlich zugeteilten Güter und Produktionsfaktoren noch hoch ist;
— Marktzutritt und -austritt bürokratisch reguliert werden;
— Haftung und Eigentumsschutz nicht rechtlich garantiert sind.

Somit kann erwartet werden, daß zu Beginn der Reformen, durch die privater Tausch gestattet wird, schattenwirtschaftliche Aktivitäten zunehmen, da diese komparative Vorteile aufweisen:

---

[32] *Buchanan* (1968, S. 85/86); *Olson* (1965).

[33] Zu den Daten aus Einkommen im informalen Sektor in der Sowjetunion vgl. *Grossmann* (1990, S. 48-50).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Alle Preise sind in der Schattenwirtschaft notwendigerweise flexibel. Die den Nutzwert von Ressourcen beschränkenden Vorschriften entfallen.

2. Das dominierende Tauschmittel ist Geld. Die Arbitragen und Zeitkosten des Gütererwerbs sind gering[34].

3. Die Wirtschaftsakteure haben in der Vergangenheit Wissen und eine entsprechende Infrastruktur aufgebaut, wie durch bilaterale Verhandlungen der Gütererwerb gesichert werden kann, während ihnen Wissen über die Funktionsweise von Märkten fehlt[35].

4. Die Schattenwirtschaft erlaubt es individuellen Akteuren, solche institutionellen Regelungen zu wählen, die effektiver als die jeweils vorhandenen *legalen* Institutionen privaten Tausch und private Produktion koordinieren. So gestattet z. B. ein Untergrund-Banken-System eine effiziente Risikoallokation zwischen verschiedenen Investitionsalternativen oder verschiedenen Investoren, *bevor* die Reformen einen offiziellen Kapitalmarkt haben einführen können. Allgemein gesagt, offeriert der informale Sektor institutionelle Wahlmöglichkeiten, die es privaten Akteuren gestatten, zu (im Vergleich zum politischen Markt) geringen Kosten nach Transaktionskostenminimierenden Institutionen zu suchen[36].

Die Berücksichtigung der Kosten des Tausches im offiziellen wie inoffiziellen Markt sowie der unterschiedlichen Produktivitäten lassen erwarten, daß individuelle Wirtschaftsakteure ihre Aktivitäten so auf die beiden Alternativen verteilen, bis der erwartete (marginale) Ertrag aus offiziellen Markttransaktionen demjenigen aus illegalen entspricht. Dies steht im Gegensatz zu den soziologischen und politikwissenschaftlichen Erklärungen, daß die Schattenwirtschaft ein kulturhistorisches Phänomen sei, welches in dem ungenügenden Rechtsempfinden einer Kultur begründet läge. Wie nicht zuletzt die Analysen der Schattenwirtschaft in westlichen Industrieländern zeigen, ist diese jedoch vielmehr das Ergebnis eines rationalen Kalküls[37].

Ein weiteres Ergebnis dieser Analyse ist, daß es sich für individuelle Akteure lohnt, in kollektives Handeln zu investieren, um auch in Zukunft die Erträge aus schattenwirtschaftlichen Aktivitäten zu sichern. Diese Investitionen schaffen Quasi-Renten, d. h. solche, die auch bei freier Konkurrenz

[34] Vgl. *Sands* (1990, S. 88/89).

[35] Dies zeigt sich deutlich bei den sowjetischen Einwanderern nach Israel, die zwar die Möglichkeit der Gründung selbständiger Unternehmen begrüßten, allerdings vom Staat erwarteten, daß dieser ihnen auch die Kunden schickt, vgl. *Goldman* (1990, S. 31).

[36] Es täuscht schnell, wenn man annimmt, daß die Illegalität der Schattenwirtschaft zu Kriminalität — und damit steigenden Transaktionskosten — führt. Im Gegenteil zeigt die Beobachtung, daß im offiziellen Markt das rent-seeking schnell zu Betrug, Diebstahl und Erpressung führt, während in der Schattenwirtschaft Tauschakte auf „Treu und Glauben" überwiegen. Als Erklärung hierfür gaben Informanten aus der UdSSR z. B. an, daß „after all we are businessmen, not Party crooks", zit. in *Grossmann* (1990, S. 51).

[37] Zur Literatur über die Schattenwirtschaft, vgl. *Weck / Pommerehne / Frey* (1986).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abschöpfbar bleiben[38]. Die Spezifizität der Investition in ein Netz persönlicher Beziehungen zum Erwerb bürokratisch verteilter Ressourcen läßt die Kosten des Abwanderns zu einem anderen Anbieter (prohibitiv) hoch werden, selbst dann, wenn die Schattenwirtschaft das bürokratische Anbietermonopol unterlaufen hat. Für die Anbieter an Korruptionsleistungen bedeutet die Einführung einer Marktwirtschaft den Verlust von Einkommen in Form von Quasi-Renten, die Nachfrager müssen die Investitionen in ein Netz persönlicher Beziehungen als sunk costs behandeln. Damit ergibt sich für Anbieter *und* Nachfrager ein Anreiz, im politischen Prozeß für die Beibehaltung der bestehenden „Beziehungs"- und „Zuteilungs"-systeme zu intervenieren.

Ziel solcher Interventionen ist es, protektionistische Maßnahmen für bestimmte Branchen, staatliche Transfereinkommen für bestimmte Einkommensgruppen oder auch die bürokratische Sicherung privater Monopole durchzusetzen. Dies alles kann unter dem Deckmantel einer durch die Reformen errichteten parlamentarischen und marktwirtschaftlich orientierten Verfassung geschehen; nämlich dadurch, daß Interessengruppen *Umverteilungskombinate* bilden, die es ihnen ermöglichen, im politischen Prozeß legal so zu intervenieren, daß die staatliche Wirtschaftspolitik und die Rechtsordnung ihren Forderungen Rechnung trägt. Ein Beispiel sind Parteigründungen, die die Interessen der Bauern vertreten und im politischen Prozeß wie in Ungarn, aber auch der DDR, Schutzmaßnahmen für ihre Mitglieder durchsetzen können. Das Resultat ist, daß die Ordnungspolitik und rechtliche Änderungen der Umverteilung dienen, anstelle daß sie Rahmenbedingungen setzen, durch die individuelle Wirtschaftsakteure neue Einkommensquellen, die zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung beitragen, erschließen können[39].

Die Analyse der Transaktionskosten im offiziellen und inoffiziellen Sektor läßt weiterhin vermuten, daß die Gleichgewichtslösung der Aufteilung in legale und illegale Tauschakte relativ stabil sein kann, solange zunehmende Erträge aus legalen Markttransaktionen durch die Durchsetzung protektionistischer Maßnahmen im politischen Prozeß kompensiert werden können. Beispiel hierfür ist die Zulassung von Exportgeschäften für private inländische Unternehmen, die sich gleichzeitig inländischen Exportzöllen gegenübersehen, die größer oder gleich der Preisdifferenz zwischen inländischem und Weltmarktpreis sind. Ein anderes Beispiel sind die Kleinunternehmer in der VR China, für die sich die Kosten der Geschäftsgründung durch die offizielle Zulassung eines privaten Sektors zwar drastisch verringerten, die

[38] Zur ersten ökonomischen Analyse solcher Markt„macht" vgl. *Stützel* (1972).

[39] Eine gründliche Analyse für Peru gibt *de Soto* (1988, S. 189/190). Vgl. auch *Sachs* und *Lipton* (1990, S. 63) für Polen, *Pejovich* (1990) für Jugoslawien und *Tökés* (1990, S. 20-30) für Ungarn.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich aber bald derartigen „legalen" Kosten für Geschäftslizenzen oder in Form lokaler Gebühren und ad hoc-Steuern gegenübersahen, daß sich Arbeiten im offiziellen Sektor nicht lohnte[40].

Bedeutsam ist hierbei: Die Zeitspanne zwischen Reformbeginn und endgültiger Durchsetzung eines marktwirtschaftlichen Ordnungsrahmens beeinflußt die subjektiven Erwartungen der Wirtschaftsakteure hinsichtlich des Erfolges der Reformen. Je länger die Teilung einer Volkswirtschaft in einen offiziellen und in einen inoffiziellen Sektor anhält, desto mehr Wirtschaftsakteure sind in der Schattenwirtschaft tätig und desto mehr Investitionen sind in die Organisation der Untergrundwirtschaft geflossen.

Der Einfluß subjektiver Erwartungen auf private Produktions- und Konsumentscheidungen wird in der Wirtschaftstheorie innerhalb der neuen monetären Theorie behandelt[41]. Diese belegt, inwieweit bei der Geldwertsicherung auf die Analyse der Nachfrageseite nicht vollständig verzichtet werden kann. Die Ansätze zeigen, daß eine Stabilitätspolitik um so effektiver ist, je mehr die privaten Wirtschaftsakteure *überzeugt* sind, daß die geldpolitischen Instanzen das Geldangebot gemäß dem von ihnen angekündigten Ziel der Preisniveaustabilität kontrollieren können. Im Idealfall führt die Ankündigung der stabilitätspolitischen Ziele zu einer vollständigen Anpassung der subjektiven Erwartungen; die tatsächliche Inflationsrate sinkt (auf Null), wodurch eine Rezession als „notwendige" Begleiterscheinung einer Anti-Inflationspolitik (wie in der Phillips-Kurve unterstellt) umgangen werden kann. Die Analogie zur Situation bei Reformbeginn in sozialistischen Wirtschaftssystemen ist offensichtlich. Auch in diesem Fall könnte eine Rezession als unabwendbares Durchgangsstadium verhindert (oder gemildert) werden, wenn Optimismus auf der Nachfrageseite dazu führte, daß die privaten Wirtschaftsakteure sofort so handeln, *als ob* eine Marktwirtschaft schon voll funktionsfähig sei.

Wie die moderne monetäre Theorie weiterhin zeigt, bestimmen zwei Faktoren die Stabilisierung der subjektiven Erwartungen, die auch für eine Wirtschaftstransformation relevant sind. Zum einen die *Glaubwürdigkeit*, d. h. der Wille und die Fähigkeit der wirtschaftspolitischen Akteure, die angekündigte Reformpolitik durchzuführen. Zum anderen *Zeitinkonsistenzen*. Letztere ergeben sich aus den Anreizen für wirtschaftspolitische Akteure gerade dann, wenn sich Anfangserfolge im Transformationsprozeß einge-

[40] So wurden z. B. den 12,34 Mio. privaten Geschäftsbetrieben in der VR China Anfang 1989 eine Zusatzsteuer auferlegt, durch die ihre Liquidität abgeschöpft und — mögliche — Steuerhinterziehung geahndet werden sollte. Durch diese Sondersteuer stiegen die Staatseinnahmen aus der Einkommensteuer, trotz stagnierenden Absatzes des privaten Sektors, um 280,2 % im 1. Halbjahr 1980. 15 % der Betriebe mußte im selben Zeitraum Konkurs anmelden — oder wanderte in die Schattenwirtschaft ab. Vgl. Far Eastern Economic Review, 24.8.1989, S. 51.

[41] *Gordon* (1978, S. 337); *Barro* (1986, S. 229-237).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stellt haben, von der angekündigten Politik abzuweichen. So werden erst während der Transformation die Verteilungseffekte der Einführung einer Marktwirtschaft offenbar. Damit entstehen Anreize für „amtierende Regierungen", protektionistische Maßnahmen für Branchen oder Transfereinkommen für Einkommensgruppen anzubieten, um politische Renteneinkommen an sich zu ziehen bzw. die Wiederwahl zu sichern. Handelt eine Regierung in diesem Sinne, so werden die Wirtschaftsakteure *lernen*, daß Regierungen den Anreiz und die Möglichkeit haben, von der Reformpolitik abzugehen. Dies führt zu einer sinkenden Glaubwürdigkeit auch aller folgenden Versuche, mit den Reformen fortzufahren. Der Pessimismus bedeutet dann, daß eine neuerliche Ankündigung (durch dieselbe, aber auch eine andere Regierung) von Reformen zu einer geringeren Anpassung der subjektiven Erwartungen führt. Wie das Beispiel Polens zur Zeit andeutet, liegt eine weitere Konsequenz dieses Pessimismus in der „Notwendigkeit" einer Rezession, da nur in dieser die politischen Akteure ihre Glaubwürdigkeit wieder herstellen können, in dem sie zeigen, daß sie trotz des diskretionären Spielraums diesen nicht zur Verfolgung ihrer kurzfristigen Eigeninteressen nutzen, sondern mit der Reformpolitik fortfahren[42].

V. Zusammenfassung

1. Die Wirtschaftswissenschaften können keine umfassende, geschlossene Theorie für die Transformation von Wirtschaftssystemen anbieten, da die Transformation keine rein ökonomische Entwicklung darstellt. Vielmehr beeinflussen die Interdependenzen zwischen Ökonomie und Politik entscheidend die Geschwindigkeit und Richtung des Transformationsprozesses. Wie eine Analyse mit Hilfe der Vergleichenden Theorie von Institutionen jedoch zeigt, hängt die Transformation des Wirtschaftssystems davon ab, private Eigentums- und Handlungsrechte so zu ändern, daß die privaten Wirtschaftsakteure zwischen verschiedenen institutionellen Arrangements wählen — und damit ein solches „Institutionenmix" errichten — können, welches die Transaktionskosten minimiert.

2. Die Anwendung der Transaktionskostentheorie kann nützliche Einsichten in den Transformationsprozeß vermitteln. Die Analyse zeigt, daß individuelle Wirtschaftsakteure auf die geerbten hohen Transaktionskosten zu Reformbeginn mit *organisatorischen* Lösungen reagieren werden, die im Vergleich zu Befehlswirtschaft, jedoch nicht im Vergleich zur einer funktionierenden Wettbewerbswirtschaft, effiziente Lösungen darstellen. Damit diese organisatorischen Lösungen, wie Monopolbildung oder Marktsurro-

[42] Vgl. *Lipton / Sachs* (1990, S. 86/87).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gate in der Schattenwirtschaft, Übergangslösungen bleiben, bedarf es einer kontinuierlichen Senkung der Kosten der Marktbenutzung.

3. Die spontane Ausweitung von Markttransaktionen wird durch die Angebotsseite nicht nur des ökonomischen, sondern auch des politischen Marktes begrenzt. Während der öffentliche-Guts-Charakter einer marktwirtschaftlichen Ordnung nur schwache Anreize setzt, die es für individuelle Wirtschaftsakteure lohnend machen, eine rasche und vollständige Einführung der Marktwirtschaft zu fordern, bedeutet eine politische Liberalisierung sinkende Kosten auch für solches kollektives Handeln, durch das Renteneinkommen geschaffen oder gesichert werden können. Letzteres führt zu Protektionismus und Regulierung, die sich in steigenden Kosten der Marktbenutzung niederschlagen.

4. Auch die Ansätze der Vergleichenden Ökonomischen Theorie von Institutionen, die sich im wesentlichen auf die Angebotsseite konzentrieren, würden nicht behaupten, daß die Transformation nur von Änderungen auf der Angebotsseite der Wirtschaftspolitik, d. h. der Ordnungspolitik und den Institutionen im politischen Markt abhängt. Eine Rolle spielen auch die subjektiven Erwartungen der Wirtschaftsakteure hinsichtlich der zukünftigen Erträge aus marktkonformem Verhalten. Eine Übertragung der Analyse der modernen monetären Theorie auf das Problem der Wirtschaftstransformation verdeutlicht, daß die Stabilisierung der subjektiven Erwartungen eine entscheidende Rolle spielen kann. Die Stabilisierung hängt von der Glaubwürdigkeit der Wirtschaftspolitik, der Geschwindigkeit, mit der marktwirtschaftliche Reformen durchgeführt werden sowie der Begrenzung des opportunistischen Verhaltens (oder moral hazard) der wirtschaftspolitischen Akteure ab.

Literatur

Balla, B. (1986): Hindernisse auf dem Weg der ungarischen Wirtschaftsreform aus soziologischer Sicht, Osteuropa 10, S. 864-877.

Barro, R. J. (1986): Makroökonomie, Regensburg.

Bauer, T. (1990): Reforming the Planned Economy: The Hungarian Experience, in: J. S. Prybyla (Hrsg.): Privatizing and Marketizing Socialism, (The Annals), London, S. 103-112.

Brooks, K. (1990): Soviet Agriculture's Halting Reform, Problems of Communism 39, S. 29-41.

Buchanan, J. M. (1965): An Economic Theory of Clubs, Economica 31, S. 1-14.

— (1968): The Demand and Supply of Public Goods, Chicago.

— (1977): Freedom in Constitutional Contract, College Station, Ta.

— (1990): An American Perspective on Europe's Constitutional Opportunity, Beitrag zum Central Meeting der Mont Pelerin Society, München.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Byrd, W., *Tidrick*, G. u. a. (1984): Recent Chinese Economic Reforms: Studies of Two Industrial Enterprisese, (World Bank Staff Papers 652), Washington, D. C.

Chan, A., *Unger*, J. (1982): Grey and Black: The Hidden Economy of Rural China, Pacific Affairs 55, S. 452-471.

Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm, Economica 4, S. 366-405.

Demsetz, H. (1964): The Exchange and Enforcement of Property Rights, Journal of Law and Economics 7, S. 11-26.

Elster, J. (1990): When Communism Dissolves, London Review of Books, 25. Jan. 1990.

Furubotn, E. G., *Pejovich*, S. (1974): The Economics of Property Rights, Cambridge, Mass.

Goldman, M. I. (1990): The Soviet Economy and the Need for Reform, in: J. S. Prybyla (Hrsg.): Privatizing and Marketizing Socialism, (The Annals), London, S. 26-34.

Gordon, R. J. (1990): What can Stabilization Policy Achieve?, American Economic Review 68, 2 (papers and proceedings), S. 335-341.

Grossman, G. (1990): Sub-Rosa Privatization and Marketization in the USSR, in: J. S. Prybyla (Hrsg.): Privatizing and Marketizing Socialism, (The Annals), London, S. 44-52.

Halpern, N. P. (1989): Economic Reform and Democratization in Communist Systems: The Case of China, Studies in Comparative Communism 22, S. 139-152.

Hayek von, F. A. (1989): The Fatal Conceit: The Errors of Socialism, Chicago.

Herlemann, H. (1986): Das Ende der Selbstausbeutung oder der akkumulationsfeindliche Sowjetbürger, Osteuropa 10, S. 878-881.

Hicks, G. (Hrsg.) (1990): The Broken Mirror: China After Tiananmen, Harlow, Essex.

Klaus, V. (1990): Main Obstacles to Rapid Economic Transformation of Eastern Europe: The Czechoslovak View, Beitrag zum Central Meeting der Mont Pelerin Society, München.

Kronberger Kreis (1990): Soziale Marktwirtschaft in der DDR, Bad Homburg v. d. H.

Krug, B. (1990): Ein politisch-ökonomisches Modell der VR China: Ein Beitrag zur vergleichenden Analyse von Institutionen und zur ökonomischen Theorie der Politik, Saarbrücken.

Lafay, J.-D. (1981): Empirical Analysis of Politico-Economic Interaction in East European Countries, Soviet Studies 33, S. 386-400.

Lamberg R. F. (1989): Lateinamerikas ambivalente Haltung zur Marktwirtschaft, in: informedia-Stiftung (Hrsg.): Demokratie und Marktwirtschaft — ein Kuppelprodukt?, Köln, S. 93-106.

Lau, L. J. (Hrsg.) (1986): Models of Development. A Comparative Study of Economic Growth in South-Korea and Taiwan, San Francisco, Ca.

Leipold, H. (1983): Der Einfluß von Property Rights auf hierarchische und marktliche Transaktionen in sozialistischen Wirtschaftssystemen, in: A. Schüller (Hrsg.): Property Rights und ökonomische Theorie, München, S. 185-218.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lipton, D., *Sachs*, J. D. (1990): Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland, Brookings Papers on Economic Activity 1, S. 75-147.

Littlechild, S. C. (1986): The Fallacy of the Mixed Economy, 2. Aufl., London.

Macartney, J. (1990): The Students: Heroes, Pawns, or Power-Brokers?, in: G. Hicks (Hrsg.): The Broken Mirror: China After Tiananmen, Harlow, Essex, S. 3-23.

Meyer, W. (1983): Entwicklung und Bedeutung des Property-Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie, in: A. Schüller (Hrsg.) : Property Rights und ökonomische Theorie, München, S. 1-44.

Nolan, Peter (1988): The Political Economy of Collective Farms, Oxford.

Nove, A. (1983): The Economics of Feasible Socialism, London.

Pejovich, S. (1990): Political and Economic Reforms in Eastern Europe: The Case of Yugoslavia, Beitrag zum Central Meeting der Mont Pelerin Society, München.

Olson, M. (1965): The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups, Cambridge, Mass.

Pratt, J. W., *Zeckhauser*, R. J. (Hrsg.) (1984): Principals and Agents: The Structure of Business, Boston, Mass.

Riese, H. (1990): Geld im Sozialismus, Regensburg.

Rose-Ackermann, S. (1978): Corruption: A Study in Political Economy, New York u. a.

Rosen, S. (1989): Public Opinion and Reform in the PR of China, Studies in Comparative Communism 22, S. 153-170.

Sachs, J. D. (1990): Poland Reborn, Challenge 1, S. 22-30.

Sachs, J. D., *Lipton*, D. (1990): Poland's Economic Reform, Foreign Affairs 69, 3, S. 47-66.

Sands, B. N. (1990): Decentralizing an Economy: The Role of Bureaucracy in China's Economic Reforms, Public Choice 65, S. 85-91.

Saslawaskaja, T. (1990): Soziale Aspekte der Perestroika in der UdSSR, Politik und Zeitgeschichte B 19-20, S. 16-21.

Sen, A. (1984): Employment, Institutions and Technology, in: A. Sen: Resources, Values and Development, Oxford, S. 242-273.

de Soto, H. (1988): The other Path: The Invisible Revolution in the Third World, New York.

Stützel, W. (1972): Preis, Wert und Macht, Aalen.

Tökés, R. L. (1990): Vom Post-Kommunismus zur Demokratie. Politik, Parteien und Wahlen in Ungarn, Aus Politik und Zeitgeschichte B 45 (2. Novembeer), S. 16-33.

Usoskin, V. M. (1990): Perestroika in the USSR: Realities and Prospects of the Economic Reforms, Beitrag zum Central Meeting der Mont Pelerin Society, München.

Wädekin, K.-E. (1986): Private Leistungen für den Lebensmittelmarkt in der UdSSR, Osteuropa 1, S. 48-64.

Wagener, H.-J. (1990): The Market and the State under Perestroika, Kyklos 43, S. 359-384.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Weck-Hahnemann, H., *Pommerehne*, W. W., *Frey*, B. S. (1986): Die heimliche Wirtschaft, Bern und Stuttgart.

Williamson, O. (1974): Managerial Discretion and Busines Behaviour, in: E. G. Furubotn, S. Pejovich (Hrsg.): The Economics of Property Rights, Cambridge, Mass., S. 109-132.

Wieniecki, J. (1990 a): Obstacles to Economic Reform of Socialism: A Property-Rights-Approach, in: J. S. Prybyla (Hrsg.): Privatizing and Marketizing Socialism, (The Annals), London, S. 65-71.

— (1990 b): Political and Economic Reform in Eastern Europe: A Case of Poland, Beitrag zum Central Meeting der Mont Pelerin Society, München.

Wu Yu-Shan (1990): The Linkage between Economic and Political Reform in Socialist Countries: A Supply-Side Explanation, in: J. S. Prybyla (Hrsg.): Privatizing and Marketizing Socialism, (The Annals), London, S. 91-102.

Zafonelli, W. (1985): A Brief Outline of China's Second Economy, Asian Survey 25, S. 715-736.

— (1990): Chinese Bureaucracy: An Historical Atavism, in: G. Hicks (Hrsg.): The Broken Mirror: China After Tiananmen, Harlow, Essex, S. 428-444.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wandel von Wirtschaftssystemen: Fragmente für eine Theorie

Von *Wolfram Schrettl*,* München

I. Einleitung

Vergleich von Wirtschaftssystemen bedeutet vor allen Dingen die Herausarbeitung der unterschiedlichen Funktionsprinzipien alternativer Wirtschaftssysteme. Die Unterschiede erweisen sich dabei häufig als recht grundlegend, mit der Folge vieler Unverträglichkeiten konstituierender Systemelemente.

Vor diesem Hintergrund kann es als irritierend empfunden werden, wenn sich bei einem empirischen Vergleich von Volkswirtschaften verschiedener Systemgruppierungen der Eindruck einiger frappierender Ähnlichkeiten bzw. Parallelitäten aufdrängt. In der vorliegenden Arbeit werden zunächst kurz diese Parallelität dargestellt. Daran anschließend wird ein Versuch unternommen, ihnen im Rahmen der Erklärung des Wandels von bzw. in Wirtschaftssystemen einen Stellenwert zuzuweisen. Dabei wird ein Aspekt des Systemwandels andiskutiert, der bisher, soweit ich sehe jedenfalls, nicht die ihm gebührende Beachtung gefunden hat.

II. Stilisierte Eindrücke

Die genannten Parallelitäten beziehen sich auf Trends einerseits der wirtschaftlichen Verläufe bzw. Probleme und andererseits der Wirtschaftspolitik. Die Ähnlichkeiten bleiben keineswegs nur auf unwichtige Teilbereiche beschränkt.[1]

Betrachtet man das makroökonomische Erscheinungsbild östlicher Volkswirtschaften, so wird man sehr schnell charakteristische Muster feststellen, die aus westlichen Volkswirtschaften vertraut sind. Beispielhaft seien hier die makroökonomischen Aggregate Sozialprodukt, Konsum und Inve-

* Ökonomische Abteilung, Osteuropa-Institut München.

[1] Der Versuch eines Überblicks über Art und Ausmaß solcher Parallelitäten ist in *Schrettl* (1985) enthalten. Hinweise sind bereits in *Schrettl* (1975, 1983) zu finden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stitionen genannt, die Bewegungsmuster aufweisen, wie sie auch in Form stilisierter Fakten als Erklärungsgegenstand westlicher Wirtschaftstheorie gelten: erstens, die weitgehende Gleichläufigkeit der Bewegungen der drei genannten Aggregate im Zeitablauf; zweitens, die relativ stärkere Instabilität der Investitionen im Vergleich zum Konsum (bei einer „mittleren" Instabilität des Sozialprodukts); drittens, der Eindruck von Konjunkturzyklen;[2] viertens, eine (lebhaft beklagte) Produktivitätsschwäche.[3]

Das systemübergreifende Problem der Produktivitätsschwäche mag schon eher als Beispiel für Parallelitäten mikroökonomischer Art gelten. Als weitere Beispiele seien genannt die Behauptung einer sich ausbreitenden Myopie der Wirtschaftseinheiten (private Haushalte, Staat, Unternehmungen), also einer Vernachlässigung von Erfordernissen eher langfristiger Art, und die behauptete Fehlallokation von Ressourcen, wie sie u. a. in den lange Zeit (wenn nicht immer noch) zunehmenden Subventionen ihren Niederschlag fand.

Es ist wert festgehalten zu werden, daß für die genannten Phänomene weder in West noch in Ost allgemein akzeptierte Erklärungen vorliegen, insbesondere nicht solche Erklärungen, die systemübergreifende Gültigkeit beanspruchen können.[4]

Eine zweite Gruppe von Ähnlichkeiten betrifft die während der letzten Dekade in West und Ost verfolgte oder jedenfalls rhetorisch vertretene Wirtschaftspolitik. Sie bewegt sich in beiden volkswirtschaftlichen Gruppierungen vielfach in Richtung auf „mehr Markt". Dies reicht von der „Flexibilisierung" des Arbeitsmarkts über die „Liberalisierung" bzw. Etablierung von Kapitalmärkten bis zur „Privatisierung" bzw. Quasi-Privatisierung im Eigentumsbereich.

Es kann nicht ausgeschlossen werden, daß der Eindruck des Vorhandenseins der genannten Ähnlichkeiten bzw. Parallelitäten und ihrer Erklärungsbedürftigkeit falsch ist. Die Parallelitäten wären dann entweder nicht existent oder rein zufälliger Art. Allerdings scheint das Lager derer, die eine

[2] Also von positiver Autokorrelation der genannten Aggregate.

[3] Gemeint ist eine Schwäche der Gesamtproduktivität, nicht unbedingt auch der Arbeitsproduktivität.

[4] Die makroökonomischen Überlegungen für westliche und östliche Volkswirtschaften führen eine weitgehend isolierte Existenz. Von einer gewissen Überlappung kann man noch am ehesten sprechen auf dem Gebiet der „Ungleichgewichts"- bzw. „Fix-Preis"-Theorien; vgl. z. B. *Davis und Charemza* (1989). Bei der Analyse des Konjunkturphänomens koexistieren im Westen völlig verschiedene Forschungsrichtungen. Den „letzten Schrei" dürften immer noch die z. B. von *Grandmont* (1988) einerseits und von *Kydland* und *Prescott* (1982) andererseits vertretenen Richtungen darstellen. (Ungeachtet der Tatsache, daß einige Empiriker mittlerweile zu der Ansicht neigen, das Konjunkturphänomen selbst habe seinen „letzten Schrei" getan.) Für östliche Volkswirtschaften nenne ich einmal die Überblicke von *Sabov* (1983) und *Paraskewopoulos* (1985) sowie *Schrettl* (1980, 1982, 1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

solche Ansicht vertreten, im Schrumpfen begriffen zu sein.[5] Für die folgenden Überlegungen jedenfalls wird davon ausgegangen, daß der Eindruck der Parallelitäten tatsächlich und in einem nennenswerten Umfang zutrifft, hauptsächlich und mit zunehmender Tendenz während der letzten Dekade. Es wird dabei versucht zu zeigen, daß die Parallelitäten zugleich erklärungsbedürftig wie auch erklärungskräftig sind.

III. Theoretische Überlegungen

1. Wirtschaftssystem als Produktionsfaktor

Es ist unmittelbar einsichtig, daß die Qualität des Wirtschaftssystems nicht ohne Einfluß auf die Leistungskraft einer gegebenen Volkswirtschaft bleibt. Ein leistungsfähiges Wirtschaftssystem kann daher als eine wertvolle Ressource angesehen werden, vergleichbar mit dem Kapitalstock einer Volkswirtschaft. Wie der Kapitalstock ist auch das Wirtschaftssystem nicht naturgegeben, sondern es wurde im Zeitablauf — mehr oder weniger bewußt[6] — geschaffen.

Wirtschaftssysteme bzw. Teile davon können veralten. Allerdings ist diese Obsoleszenz von Wirtschaftssystemen weniger physischer, als vielmehr „moralischer" Art. Ein Wirtschaftssystem erweist sich i. d. R. dann als veraltet, wenn es geänderten Anforderungen nicht mehr im möglichen Umfang genügt.

Mit der Absicht der Verbesserung können Wirtschaftssysteme aktiv Veränderungen unterworfen werden. Solche Systemveränderungen weisen nun ganz spezifische Eigenschaften auf. Insbesondere sind Veränderungen von Wirtschaftssystemen einerseits mit Kosten nicht genau oder fast überhaupt nicht bekannter Höhe und andererseits mit Erträgen mehr erhoffter als erwarteter Natur verbunden. Es mag daher nützlich — oder auch heilsam — sein, von *Systeminvestitionen* zu sprechen, vielleicht schon allein deshalb, weil damit die Möglichkeit folgenschwerer Fehlinvestitionen bereits im Begrifflichen nicht mehr fern liegt. Allerdings soll hier der genannte Terminus nicht überstrapaziert werden. Es wird daher im folgenden auch abwechselnd von Ordnungspolitik, Systemanpassung, -veränderung etc. die Rede sein.

---

[5] Mittlerweile gehört es zwar zum Standardrepertoire nicht weniger Leitartikler, der „in Ost und West unaufhaltsam voranstürmenden Welle von Deregulierung, Privatisierung, Flexibilisierung" etc. den Status einer „Zeitenwende" (o. ä.) zuzuschreiben. Der Verfasser erinnert sich jedoch gut des lebhaften Widerspruchs, noch an der Jahreswende 1982-83, gegen den ersten Projektvorschlag (für das spätere BMWi-Gutachten, vgl. *Schrettl*, 1985) mit der These von der Parallelität ökonomischer Trends in Ost und West.

[6] Zur zweiten Variante, vgl. *Hayek* (1988).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Risikofaktoren von Systeminvestitionen

Kapitalinvestitionen sind mit Unsicherheit verbunden. Doch können die Kosten i. d. R. noch abgeschätzt werden. Es sind vor allen Dingen die Erträge von Kapitalinvestitionen, denen die Unsicherheit anhaftet. Mit Systeminvestitionen geht nun allem Anschein nach eine noch größere Unsicherheit einher, und zwar insofern, als nicht nur die Erträge, sondern auch die Kosten oftmals nicht mehr überschaubar sind. Systeminvestitionen ziehen häufig Folgeinvestitionen, also weitere Systemanpassungen, nach sich, insbesondere auch dann, wenn im Zuge vorausgehender Systeminvestitionen „Brücken abgebrochen" werden. Deren Wiederaufbau wird i. d. R. erforderlich, wenn sich eine gegebene ordnungspolitische Maßnahme als Fehlinvestition erweist.[7]

Ein weiteres Unsicherheitsmoment wird in Systeminvestitionen dadurch hineingetragen, daß die vorliegenden theoretischen Erkenntnisse über die Wirkungsweise und Optimalität alternativer Systemkonzeptionen keineswegs eine so eindeutige Sprache sprechen, wie wir das gerne hätten. Unser Wissen ist rudimentär und höchst unvollständig.[8] Eine allen Ansprüchen der Rationalität genügende Rechtfertigung für konkrete Systeminvestitionen ist mit dem herrschenden Wissensstand nicht möglich.[9]

Andererseits ist nicht zu übersehen, daß es auf der Ebene der subjektiven Überzeugungen immer weniger Ökonomen gibt, die an der Überlegenheit des demokratischen Konkurrenzkapitalismus[10] Zweifel hegen. Ebenfalls nicht übersehen werden sollte jedoch, daß die in letzter Zeit rapide Ausbreitung sowohl der genannten Organisationsform als auch der ihr zugrundeliegenden Überzeugungen nur zu einem geringen Teil — wenn überhaupt — neuen theoretischen Erkenntnissen zuzuschreiben ist. Es sind vielmehr die eine offenbar deutliche Sprache sprechenden empirischen Erfahrungen der

---

[7] Manchmal wird hier nahezu ein Entropieproblem vermutet, besonders im Zusammenhang mit dem Wiederaufbau der Voraussetzungen für Marktwirtschaft. Zahllose Witze geben in Osteuropa diesem Sachverhalt Ausdruck, wie etwa, man habe zwar gelernt, wie ein Aquarium in Fischsuppe zu verwandeln sei, stehe aber bei der Rückverwandlung der Fischsuppe in ein Aquarium vor einem Rätsel.

[8] Über der stetig anschwellenden Flut neuer Theorien wird dies gelegentlich vergessen. Insbesondere Frank Hahn weist jedoch immer wieder darauf hin; vgl. z. B. *Hahn* (1988). Eine neuere Äußerung entsprechender Art aus dem osteuropäischen Raum ist *Klaus* (1989). Eine zentrale Rolle spielt der Sachverhalt bei *Hayek* (1988).

[9] Vielleicht ähnelt die Ökonomie in dieser Hinsicht eher den — gleichfalls höchst faszinierenden — kosmologischen Versuchen in der theoretischen Physik, mit dem Unterschied, daß die absurde Unsicherheit ihrer Theorien von den Kosmologen nicht verdrängt wird.

[10] Also einer privatwirtschaftlich verfaßten, in eine parlamentarische Demokratie eingebetteten Wettbewerbswirtschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jüngsten Zeit, die vielerorts ein „Umdenken" bzw. eine neue Selbstsicherheit[11] ausgelöst haben. Ein solcher Prozeß der Schaffung neuer bzw. der Festigung vorhandener theoretischer Überzeugungen deutet jedoch zugleich auf die *Zerbrechlichkeit* eben dieser Überzeugungen im Fall ungünstiger empirischer Entwicklungen hin.[12]

Aber selbst wenn man theoretische Aussagen über die relative Optimalität alternativer Systemkonzeptionen für unerschütterlich gesichert hält, so stehen doch theoretische Resultate zur Bewertung der Übergangsperiode von einer Konstellation zur nächsten aus.

Insbesondere wurden die Probleme der verhaltensmäßigen Reaktionen von Wirtschaftssubjekten zwar für einzelne System und für deren Vergleich alternativer System untersucht,[13] die in der politischen Diskussion zu Recht dominierende Frage der Reaktionen der Wirtschaftssubjekte während der Übergangsperiode[14] wurde jedoch m. W. theoretisch noch nicht einmal angesprochen.

Ist man dennoch der Überzeugung, es herrsche Klarheit über die theoretischen Zusammenhänge einschließlich der Übergangsphasen, so verbleibt

[11] Sie geht bis zur schenkelklatschenden Siegesgewißheit und erinnert insofern an die im anderen Lager herrschende Stimmung, als der Westen von Ölkrise, Post-Vietnam-Syndrom, Studentenprotesten, Stagflation u. a. betroffen war. Skepsis läßt dagegen z. B. der amerikanische Verteidigungsminister Cheney walten, der ein Scheitern der sowjetischen Reformen für wahrscheinlich hält, mit der Folge der Installierung eines feindseligeren Regimes als des gegenwärtigen. Jedenfalls sei nicht klar, ob in der Sowjetunion ein dauerhafter Wandel vor sich gehen oder ob es sich nur um eine vorübergehende Abweichung handele. (Washington Post, 29.4.1989.) Verteidigungsminister Stoltenberg scheint sich vor einigen Tagen dieser Einschätzung angeschlossen zu haben. (Financial Times, 19.9.1989.)

[12] Diese Zerbrechlichkeit erstreckt sich durchaus auch auf Wissenschaftler. So gestand Eugene Fama unter dem Eindruck des Börsenkrachs von 1987, die Effizienzmarkt-Hypothese sei für ihn „a matter of belief". Wenn die Preise anders gesetzt würden als von der Theorie angenommen, dann bewirke die Marktwirtschaft („free market system") eben keine effiziente Allokation von Ressourcen. (Interview mit Business Week, 22.2.1988. Das Blatt selbst schien auch von Zweifeln geplagt: „... the greatest stock market crash in history may suggest ... that the 'market is not all that it was cracked up to be." Ebd.) Ein Banker unter den Anhängern der Effizienzmarkt-Hypothese bewahrte dagegen vergleichsweise kühles Blut: Zwar könne er sich den Crash auch nicht recht erklären, „(b)ut the real point is that the stock market does not have to be very efficient to be a better allocator of capital than some committee in Whitehall." (Financial Times, 5.4.1988.) Bezeichnenderweise spielten osteuropäische und chinesische Kommentare den Börsenkrach sofort herunter. So äußerte z. B. der theoretische Ökonom Makarov (C.E.M.I): „We believe your system can overcome the (crash) ..." (Interview mit Wall Street Journal, 29.10.1987.)

[13] Vgl. insbes. die „Mechanismen"-Literatur, z. B. *Groves, Radner, Reiter* (1988). Man tut dieser Literatur aber wohl nicht Unrecht, wenn man sie von einem praxisrelevanten Stadium noch etwas entfernt sieht.

[14] „Werden die Arbeiter während der ‚Durststrecke' mitspielen?" „Wird das Ausland mitspielen?" „Wie hoch und wie transitorisch wird die Kapitalflucht sein?" etc.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

immer noch das Problem der „Fakten". Dies bedeutet zum einen, daß die ökonomische Ausgangslage einer Volkswirtschaft statistisch weitaus weniger klar umrissen werden kann als dies erforderlich wäre. So lassen sich einige zentrale Probleme, mit denen die Notwendigkeit von Systeminvestitionen oftmals begründet wird, durchaus kontrovers diskutieren: Gibt es die „Investitionsschwäche", die „Produktivitätsschwäche" etc. überhaupt?

Noch schwieriger wird es beim nachgelagerten, aber sehr entscheidenden Problem der quantitativen Gewichtung der theoretisch für richtig erachteten Zusammenhänge. In welchem Maße ist z. B. die Informationsproblematik[15] hauptverantwortlich für die Ineffizienz der sozialistischen Befehlswirtschaft, in welchem Maße die überzogene Sozialpolitik in Form der Vollbeschäftigungsgarantie,[16] in welchem Maße die ungenügenden bzw. die (wegen der Eigentumsverhältnisse) fehlgeleiteten Leistungsanreize und in welchem Maße die überzogenen „Empire-Kosten" (Rüstungsausgaben, Stützung von Regimes in der Dritten Welt etc.)? Ist die allseits beklagte Entwicklung in der Sowjetunion im wesentlichen das Zeichen eines Bankrotts des vorherrschenden Wirtschaftssystems oder ist sie eher die Folge eines vorübergehenden, exogen oder gar nur konjunkturell bedingten Abschwungs? Was hat den Reagan-Boom bewirkt? War er ein gewöhnlicher, etwas lang geratener Konjunkturaufschwung oder war er eher die Folge der „Supply-side-Revolution" oder war er nur der Beginn einer längerfristig wieder steiler verlaufenden Wirtschaftsentwicklung oder war er gar nur das Ergebnis des Fehlens wirksamer Hemmungen bzw. Hemmnisse, Schulden einzugehen?[17] Ist der gegenwärtige Aufschwung in der Bundesrepublik nur der Exportnachfrage zu verdanken oder war der Kampf gegen die „(Euro-)Sklerose" schon erfolgreich?[18] Etc.

Die verschiedenen Schwierigkeiten der quantitativen Einschätzung, etwa des Einflusses jener Gruppe von Faktoren, welche im Verständnis der Ökonomen „das System" charakterisieren, oder der ökonomischen Resultate der Übergangsperiode, insbesondere auch unter Einbeziehung der Reaktionen der betroffenen Wirtschaftssubjekte, erscheinen schon ex post unüberwindbar. Um so mehr beeinträchtigen sie ex ante die Möglichkeiten einer wissenschaftlich fundierten Entscheidung über Systeminvestitionen.

---

[15] Im Sinne von *Hayek* (1945). In engem Zusammenhang damit stehen die hohen Transaktionskosten der (im Sinn von Coase) aufgeblähten Firma namens „USSR, Inc."

[16] Wie *Granick* (1988) argumentiert.

[17] Und kommt dann möglicherweise noch ein „dickes Ende"?

[18] Wenn die Sklerose weiterbesteht und der Boom nur der gestiegenen Exportnachfrage — oder überhaupt der Nachfrage — zu verdanken ist, wie kann dann eine so sklerotische Vokswirtschaft so offenbar außerordentlich flexibel diese Nachfrage befriedigen? Auch hier gibt es selbstverständlich Antworten, aber eben keine unbestrittenen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Folgen der Unsicherheit

Das Ausmaß der theoretischen und empirischen Unsicherheit der Grundlagen jeglicher Systeminvestitionen führt in die entsprechende Politik ein Element der wissenschaftlichen *Unentscheidbarkeit* ein.[19] Dieses Element wird noch dadurch verstärkt, daß die bereits angesprochene Unterstützung — sei es durch eine demokratische Öffentlichkeit oder durch sonstige Machtstützen — für Systeminvestitionen, die besonders in den geschilderten Übergangssituationen wichtig wird, mehr eine Sache des Glaubens als der Erkenntnis darstellt. Selbst wenn man bestreitet, daß die behauptete Unsicherheit auch im Bereich streng wissenschaftlicher Aussagen gilt, so muß sie doch für die politischen Entscheidungsträger vermutet und für die betroffene Bevölkerung als unvermeidlich angenommen werden.[20] Nun kann Glaube dieser Art zwar durchaus gefördert werden, denkt man etwa an die „Visionen", wie sie von Politikern wie Reagan, Thatcher oder auch Gorbatschow mehr oder weniger erfolgreich projiziert wurden. Selbstverständlich wird aber die dauerhafte Tragfähigkeit solcher Visionen und des aus ihnen resultierenden Glaubens letztlich gefördert bzw. unterminiert durch fühlbare oder wenigstens erkennbare Erfolge bzw. Mißerfolge. Damit jedoch wird wieder die Zerbrechlichkeit jener Überzeugungen angedeutet, auf denen sowohl die Systeminvestitionen selbst als auch die Unterstützung für sie beruhen.

4. Systeminvestitionen bei Unentscheidbarkeit

Trotz des geschilderten Elements der Unentscheidbarkeit muß natürlich in der Realität gehandelt werden, d. h. es muß über die Durchführung oder Unterlassung von Systeminvestitionen entschieden werden, und tatsächlich wird ja auch darüber entschieden. In aller Regel tragen die entsprechenden Akteure ein hohes Maß subjektiver Sicherheit zur Schau. Dies gilt in jedem Fall, gleichgültig ob Systeminvestitionen vorgenommen, wieder rückgängig gemacht oder einfach unterlassen werden.[21] Die zur Schau gestellte Sicher-

[19] Die Unentscheidbarkeit gilt, wie der Name schon sagt, ex ante. Nach der obigen Argumentation können die relevanten Zusammenhänge aber auch ex post unentwirrbar sein.

Unentscheidbarkeit in einem strengeren Sinne liegt auch dann vor, wenn mit Systeminvestitionen nicht nur Hoffnung auf gesteigerte (Pareto-)Effizienz verknüpft werden, sondern auch (nicht mehr kompensierbare) Verteilungseffekte vermutet werden müssen.

[20] Wenn sich die Gläubigkeit nicht im gewünschten Umfang einstellen will, dann kommt es entweder zu Stoßseufzern: „Die politische Schwierigkeit der liberalen Argumente war immer ihre Komplexität." (*Weizsäcker*, 1987). Oder es wird — vorzugsweise von „fortschrittlichen Kräften " — kurzerhand die eigene, vermeintlich überlegene Einsicht unter Berufung auf die „wahren Interessen" (i. d. R.) der „Arbeiterklasse" oktroyiert.

[21] Selbst die Entscheidungsträger in der DDR erwecken (zum gegenwärtigen Zeitpunkt jedenfalls) nicht gerade den Eindruck subjektiver Unsicherheit: „Nichts, aber auch gar

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

heit des Handelns mag nun echt sein, also auf „festen Überzeugungen" beruhen, oder hauptsächlich den Zweck verfolgen, im oben geschilderten Sinn eine „Vision" zu kreieren bzw. am Leben zu erhalten, um mit ihrer Hilfe die eigene Politik zu stützen. In dem Maße jedoch, wie unsere Vermutung zutrifft, daß Systeminvestitionen mit enormen Unsicherheiten behaftet und im konkreten Einzelfall in einem streng wissenschaftlichen Sinn unentscheidbar sind, muß gefragt werden, welche Faktoren dann das Handeln bestimmen.

Anscheinend wird in der Mehrzahl der Fälle gehandelt bzw. von der Notwendigkeit des Handelns geredet, weil der jeweilige Status quo als unbefriedigend angesehen wird und insofern ein Zwang zum Handeln besteht. Die handlungsauslösende Unzufriedenheit wird in der Regel hervorgerufen durch die Existenz von wirtschaftlichen Problemen. (Die Multidimensionalität dieser wirtschaftlichen Probleme läßt sich meist ohne allzu große Verluste reduzieren auf Unzufriedenheit mit dem vorherrschenden Tempo des wirtschaftlichen Wachstums. Anders ausgedrückt, mit einer Beschleunigung des realen Wirtschaftswachstums ließe sich die Mehrzahl der empfundenen Probleme abmildern.)

Der übliche Weg von wirtschaftlichen Problemen zu wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu kommen, besteht darin, auf der Basis einer Diagnose, d. h. auch einer Theorie über die volkswirtschaftlichen Funktionszusammenhänge, zu einer Therapie, also wirtschaftspolitischen (Gegen-)Maßnahmen zu kommen. Die zuständigen Entscheidungsträger und ihre Berater werden nun in der Praxis möglicherweise versuchen, diesen Weg zu gehen und dabei ihre festen Überzeugungen zu Anwendung kommen zu lassen.[22]

---

nichts spricht für die Notwendigkeit einer Kurskorrektur ... Weil es uns um das Wohl und das Glück aller Werktätigen geht, brauchen wir keine ‚soziale Marktwirtschaft', nicht irgendeine Wandlung und auch nicht irgendeine Reform ... Darum bleiben wir bei Marx und Engels ... Ein Zurück in die kapitalistische Unrechtsgesellschaft gibt es nicht und wird es niemals geben." Rektor der Parteihochschule ‚Karl Marx' beim ZK der SED, zit. nach Frankfurter Allgemeine Zeitung, 31.8.1989. In ganz ähnlichem Sinne äußerte sich einige Tage später Honecker. („DDR ... größte Errungenschaft ... mit einem funktionierenden, effektiven Gesellschaftssystem ... Menschenrechten ... Entgegen den Empfehlungen mancher Ratgeber ... nicht rückwärts zum Kapitalismus, sondern vorwärts ... Stärkung des Sozialismus ..." usw. usf., zit. nach Frankfurter Allgemeine Zeitung, 6.9.1989.)

[22] Je nach Literaturhintergrund mag man hier an verschiedene Theorien denken, etwa solche, die in der Anreizverträglichkeit alternativer „Mechanismen" eine entscheidende Determinante sehen (vgl. z. B. *Groves, Radner, Reiter* 1988). Häufig wird auch argumentiert, (Transaktions-)kostengünstige Systeme würden bevorzugt gewählt bzw. sich durchsetzen. Die Beibehaltung (Transaktions-)kosten*ungünstiger* Systeme wird dann durch die (Transaktions-)Kostenintensität der Systemänderung erklärt. (Vgl. z. B. *Cheung* 1987; demnach müßte allerdings die *Einführung* kostenungünstiger Systeme relativ kostengünstig gewesen sein.) Wenn nicht die Effizienz im Vordergrund steht, wie bei den genannten Beispielen, dann mag — Public-Choice-Literatur — die Wiederwahl (bzw. die Länge der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der genannte Weg kann jedoch, in dem Maße wie unsere Vermutung der wissenschaftlichen Unentscheidbarkeit von Systeminvestitionen zutrifft, nicht den eigentlichen Schlüssel zum Verständnis der Maßnahmen liefern.

Wir wollen daher unmittelbar auf die oben angeführten empirischen Eindrücke rekurrieren, die auf eine Parallelität bzw. Ähnlichkeit sowohl der wirtschaftlichen Probleme als auch der Wirtschafts- und insbesondere systempolitischen Therapietrends hindeuten. Wenn nicht nur ähnliche Probleme vorliegen, sondern auf ähnliche Probleme auch mit ähnlichen Therapietrends reagiert wird (so als handele es sich um Moderichtungen), dann legt dies einige Vermutungen nahe.

Zunächst ist zu vermuten, daß den ähnlichen Therapietrends auch ähnliche Diagnosen, d. h. für wahr gehaltene Theorien über die Wirkungszusammenhänge im jeweiligen volkswirtschaftlichen Organismus, zugrunde liegen. Je ausgeprägter das Phänomen der ähnlichen Therapietrends auftritt, desto mehr muß man vermuten, daß die entsprechenden Therapien jedenfalls nicht von offensichtlichen Mißerfolgen begleitet und deshalb abgebrochen werden; und desto mehr muß auch vermutet werden, daß die Objekte der Therapien, also die verschiedenen volkswirtschaftlichen Organismen, auf ähnliche Politiken auch ähnliche Reaktionen zeigen, mit anderen Worten, es darf eine gewisse strukturelle Ähnlichkeit dieser volkswirtschaftlichen Organismen vermutet werden. An den Eindruck der Ähnlichkeit von Problemen und Therapien läßt sich noch eine weitere Vermutung anknüpfen, und zwar die einer Ähnlichkeit der Zielsetzungen, die mit den jeweiligen Therapien verfolgt werden.

Die Frage, wie es zur verbreiteten Anwendung ähnlicher Therapietrends kommen kann, ist in der Mehrzahl der Fälle nicht allzu schwer zu beantworten. Die Vermutung liegt nahe, daß es sich um die *Imitation* bzw. *Adaption* anderswo (tatsächlich oder vermeintlich) erfolgreicher Systeminvestitionen handelt. Ermöglicht wird diese Imitation durch den im Gefolge der vielzitierten „Informations-Revolution" beträchtlich verbesserten Informationsstand in den einzelnen Volkswirtschaften über die anderswo vorgenommenen Systeminvestitionen und der darauf, zu Recht oder zu Unrecht, zurückgeführten Resultate. Dies betrifft nicht nur den Informationsstand der jeweiligen Entscheidungsträger, von dem man vielleicht schon länger annehmen darf, daß er nichts zu wünschen übrig läßt. Der verbesserte Informationsstand betrifft mehr noch die Masse der betroffenen Wirtschaftssubjekte, also

---

Regierungszeit), also letztlich in der Gesellschaft vorherrschende Interessenkonstellationen, bei Systeminvestitionen eine entscheidende Rolle spielen. Repräsentativ für weitere Literaturrichtungen, die unsere Fragestellung tangieren, aber hier ebenfalls nicht verfolgt werden, seien genannt: *Brennan, Buchanan* (1985), *Herder-Dorneich* (1988), *Nelson, Winter* (1982), *North, Thomas* (1973), North (1981), *Raupach* (1971).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Bevölkerung.[23] In jedem dieser Fälle schafft die Information die Voraussetzung für die Imitation.[24]

Mit dem Informationsstand der Bevölkerung ist teilweise auch schon ein zweiter Aspekt der Imitation angesprochen, und zwar jener Druck auf die Entscheidungsträger, den man als Wettbewerbsdruck[25] bezeichnen mag. Dieser Wettbewerbsdruck, der zur Durchführung von Systeminvestitionen zwingt, kommt verstärkt dadurch zur Geltung, daß die meisten Volkswirtschaften, vor allen Dingen die wichtigen Volkswirtschaften der USA und der UdSSR, während der letzten zwei Dekaden einen Prozeß der wirtschaftlichen Öffnung durchliefen. Der vom verstärkten Wettbewerbsdruck des Weltmarktes ausgehende Zwang zu Systeminvestitionen setzt sich auf ganz bekannten Wegen durch.[26]

Faßt man diese Aspekte zusammen, so vermittelt sich folgender Eindruck: Angesichts drängender wirtschaftlicher Probleme etwas anscheinend Erfolgreiches *nicht* zu tun bzw. etwas anscheinend Erfolgloses *doch* zu tun, scheinen sich, je ausgeprägter das Phänomen der parallelen Therapietrends auftritt, immer weniger der relevanten Entscheidungsträger leisten zu wollen oder zu können, und zwar unabhängig vom Grad der geistigen Durchdringung der hinter den jeweiligen Therapietrends stehenden (wirtschafts-)wissenschaftlichen Zusammenhänge.

---

[23] Die Bevölkerung in Polen und mittlerweile auch der Sowjetunion *kennt* nunmehr die ökonomischen Praktiken und vor allen Dingen auch den Lebensstandard des Westens. Die deutschen Banken *kennen* die Vorteile des Londoner Finanzplatzes, die Bevölkerung etwa in der Bundesrepublik *kennt* zunehmend die Ladenschlußzeiten in anderen Ländern oder die Folgen von deregulierten Telefondiensten vor allen Dingen in den USA, um nur einige Beispiele zu nennen. Andererseits bleiben auch Mißerfolge nicht verborgen. Jedenfalls scheint unter der westlichen Bevölkerung die Zahl derer einem dramatischen Schrumpfungsprozeß zu unterliegen, die in Reglementierung (bzw. Regulierung), Verstaatlichung oder Diktatur des Proletariats erfolgversprechende Therapien für allfällige gesellschaftliche Gebrechen sehen.

[24] Im Zeitalter der ‚Globalisierung' (nicht nur der Finanzmärkte) kann Imitation tatsächlich im globalen Maßstab erfolgen. Möglicherweise haben in früheren Perioden die informationsbedingt beschränkten Imitationsmöglichkeiten zur weitgehenden regionalen Begrenzung der ‚Industriegesellschaft' auf Westeuropa beigetragen, ein Phänomen, das m. W. Wirtschaftshistoriker bewegt.

[25] Die zentrale Bedeutung dieses Konkurrenzdrucks wird von sowjetischen Politikern immer wieder ausdrücklich betont. Vgl. z. B. *Gorbatschow* (1986) in Warschau: „Vor unseren Parteien steht eine Aufgabe von historischer Bedeutung — Wir müssen erreichen, ... daß der Sozialismus ... in allen Parametern erfolgreich mit der kapitalistischen Gesellschaft konkurrieren kann."

[26] Hier ist z. B. zu denken an tatsächliche oder drohende Kunden-, Kapital- oder Arbeiterflucht. Wenn und in dem Maße wie dies nicht möglich ist, tritt „voice" oder auch Verweigerung an die Stelle von Flucht. Beispiele gibt es in Hülle und Fülle, von der „voice" der eidgenössischen (und bundesdeutschen) Finanzwelt bis zur gegenwärtigen Welle von „Republikflucht". Eine verwandte theoretische Diskussion wird gerade wieder im EG-Kontext unter dem Stichwort „Harmonisierung vs. Wettbewerb" in aller Breite geführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es wurde oben bemerkt, daß aus der Ähnlichkeit der in einzelnen Volkswirtschaften erfolgten Systeminvestitionen auch auf eine gewisse Ähnlichkeit der verfolgten wirtschaftlichen Ziele geschlossen werden kann. Es ist wert, festgehalten zu werden, daß man darin auch ein Anzeichen für den geringen Erfolg von jahrzehntelangen Bemühungen der herrschenden Kreise in den östlichen Volkswirtschaften sehen kann, der Bevölkerung auf dem Propagandawege grundlegend andere Wertvorstellungen einzuhämmern. Was daher die Ähnlichkeit der Ziele der für Systeminvestitionen zuständigen Entscheidungsträger betrifft, so mag darin auch ein gewisser Konformitätszwang zum Ausdruck kommen. Je stärker der Konkurrenzdruck ausgeprägt ist, desto geringer werden die Spielräume für die Verfolgung eigenständiger und abweichender Ziele einzelner Volkswirtschaften.[27]

Nun kann nicht jede Systeminvestition aus der Imitation bzw. Adaption von anderswo bereits vorgenommenen Systeminvestitionen resultieren. In die Betrachtung muß auch die Möglichkeit echter *Innovationen* auf diesem Gebiet einbezogen werden. Um hier inhaltlich voranzukommen, ist es hilfreich, die bisher bereits vorgenommenen Anleihen aus dem Schumpeterschen terminologischen Arsenal zu erweitern. Innovative Systeminvestitionen können demnach verstanden werden als Resultat der Aktivität *risikofreudiger politischer Unternehmer.* Damit diese risikofreudigen politischen Unternehmer tatsächlich Innovationen vornehmen können, bedarf es einerseits eines *Korbs von Ideen* — bzw. *„Erfindungen"* oder „Inventionen", um auch hier bei der entlehnten Terminologie zu bleiben. Andererseits bedürfen die risikofreudigen politischen Unternehmer des „Kredits", hier des *politischen Kredits*[28] in Form eines politischen Mandats (oder auch eines mehr oder weniger erzwungenen bzw. erschlichenen Kredits). Der entsprechende politische Kredit wird am ehesten bei Vorliegen von außergewöhnlichen Problemlagen in Verbindung mit dem Fehlen bzw. der Erschöpfung von denkbaren Imitationsmöglichkeiten zu erhalten sein. Selbstverständlich können auch politische Unternehmer scheitern, wenn ihre innovativen Systeminvestitionen — zu Recht oder zu Unrecht — als Fehlinvestitionen eingeschätzt werden.[29] Die Systeminvestitionen werden dann entweder rückgängig gemacht oder den politischen Unternehmern wird der politische Kredit entzogen oder beides. Eine Verkürzung der Fristen für diese Prozesse deutet sich in dem Maße an, wie die zitierten Ähnlichkeiten zunehmen.

[27] Hier mag die Analogie zur Diskussion der einzelwirtschaftlichen Ziele nützlich sein. Bekanntlich verliert die Frage, ob Profitmaximierung das Ziel der einzelwirtschaftlichen Tätigkeit ist, dann an Bedeutung, wenn man annimmt, der Wettbewerbsdruck erzwinge Gewinnmaximierung, bzw. die Nicht-Befolgung des Ziels der Gewinnmaximierung führe zu Verlusten, zum Ausscheiden aus dem Wettbewerb oder zu Übernahmeversuchen.

[28] Aber nicht *nur* des politischen Kredits. Die BIZ-Zahlen scheinen anzudeuten, daß gerade die innovationsfreudigsten politischen Unternehmer, erfolgsunabhängig, in beträchtlichem Umfang auch ganz gewöhnlicher Kredite bedürfen.

[29] Wir haben es dann sozusagen mit *politischen Pleitiers* zu tun.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch wenn eine gegebene Systeminvestition keine Imitation, sondern eine Innovation darstellt, so handelt es sich doch meist nur um die Anwendung wohlbekannter, wenngleich noch nicht erprobter Rezepte aus einem Korb von Ideen. Von diesem Korb darf man annehmen, daß er sämtliche auf der Basis des zeitgenössischen Theoretisierens denkbaren Projektvorschläge für Systeminvestitionen enthält. Die Erweiterung des Korbs kann im Gefolge z. B. technologischer Neuerungen erfolgen. So etwa hat die Möglichkeit der elektronischen Datenverarbeitung die Idee der „perfect computation"[30] entstehen lassen. Neue Ideen können aber auch aus der Praxis geboren werden. Ein wichtiges Beispiel stellen die verbreiteten Übernahmen von Unternehmen dar, die zunächst sowohl einen Prozeß der Bereicherung der Theorie[31] in die Wege geleitet als auch einen Bedarf an Systeminvestitionen[32] geschaffen haben. Aus beidem scheint derzeit die Idee hervorzuwachsen, daß solche Übernahmen — eben durch entsprechende Systeminvestitionen — nur in richtige Bahnen zu lenken seien, nicht aber verhindert werden sollen.

Das geschilderte Bündel von Eindrücken und Vermutungen (Unentscheidbarkeit von Systeminvestitionen, Zerbrechlichkeit von Überzeugungen, Parallelität systempolitischer Therapietrends, Imitation von vermeintlich oder tatsächlich erfolgreichen Systeminvestitionen, Konkurrenzdruck, Innovation durch risikofreudige politische Unternehmer mit dem nötigen politischen und anderweitigen Kredit) eröffnet die Perspektive von gleichgerichteten „spekulativen" Systeminvestitionen in unterschiedlichen Volkswirtschaften.[33] Solche gleichgerichteten Spekulationen mögen auch ex post nicht „fundamental" erklärbar sein. Zugleich können sie sowohl als Erfolge wie auch als Fehlschläge eingeschätzt werden, beides sowohl zu Recht als auch zu Unrecht.

Nach dem bisher Gesagten lassen sich Systeminvestitionen als vom Problem- bzw. Konkurrenzdruck erzwungene Auswahl aus einem Korb von entweder noch nicht erprobten oder (anscheinend) bereits erfolgreich erprobten Ideen (Theorien) verstehen. Ob es dabei zu einer Imitation bzw. Adaption oder zu einer echten Innovation kommt, scheint von den Faktoren Problemdruck und Imitationsalternativen abzuhängen. Jedenfalls legen Plausibilitätsüberlegungen und die von der Empirie vermittelten Eindrücke die Vermutung nahe, daß risikofreudige politische Unternehmer (anstelle von Imitatoren[34]) ein Mandat („politischen Kredit") am ehesten dann erhal-

[30] In Analogie zur „perfect competition".

[31] In der ökonomischen Theorie von Adam Smith bis, sagen wir einmal: vor kurzem, waren Firmenübernahmen und ihre zentrale Rolle für den Wettbewerb offenbar nicht vorgesehen.

[32] Ein Fall von Systemobsoleszenz.

[33] Auf diese Weise sind sogar Zyklen von Systeminvestitionen vorstellbar.

[34] Damit sollen selbstverständlich keineswegs die Risiken schon allein der bloßen Imitation in Abrede gestellt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten, wenn der Problemdruck als besonders stark empfunden[35] und/oder die Möglichkeiten der Imitation bereits als weitgehend ausgeschöpft angesehen werden. Nach unseren obigen Überlegungen wäre ein solcher Selektionsprozeß zwar verständlich und vernünftig, er würde jedoch nicht notwendigerweise auf das Vorhandensein eines gesicherten Verständnisses der Funktionsweise eines gegebenen Systemelements hindeuten. Der Auswahlprozeß könnte ohne weiteres auch nach einem Mechanismus von Versuch und Irrtum erfolgen, wobei das Phänomen der Ähnlichkeiten bereits dann auftreten würde, wenn längerdauerndes Überleben einer Systeminvestition i. d. R. nur im Falle ihres vermuteten Erfolgs gesichert wäre; bei Imitation tritt es ohnehin auf. Damit der geschilderte Prozeß unter (lose interpretierten) Wohlfahrtsaspekten zu vernünftigen Ergebnissen führt, wäre es wünschenswert, wenn erfolglose Systeminvestitionen zu Recht als solche erkannt und dann möglichst bald abgebrochen würden.[36]

IV. Einige praktische Perspektiven

In dem Maße, wie sich die Parallelitäten auf dem Gebiet der Systemanpassungen bzw. -investitionen im Zeitablauf ausweiten, sollte nach dem bisher Gesagten eine Verschärfung des Wettbewerbs verschiedener Volkswirtschaften im allgemeinen und verschiedener Wirtschaftssysteme im besonderen vermutet werden. Daraus ergeben sich einige (wirtschafts-)politische Konsequenzen: Erstens, wenn der Konkurrenzdruck tatsächlich eine fühlbare Rolle für die beobachteten Phänomene spielt und die oben dargestellten Zusammenhänge nicht völlig abwegig sind, so verstärkt eine Förderung eben dieses Wettbewerbs den Grad der gegenseitigen Beeinflussung von Systemen. Als wichtige Hebel erscheinen hier Informationen und wirtschaftliche Öffnung. Zweitens, die Wirkung dieser Instrumente geht in Richtung auf das jeweils erfolgreichere System. Im großen Ost-West-Wettbewerb hat die spätestens seit Mitte der 70er Jahre wieder zunehmende Lücke in der wirtschaftlichen Leistungskraft das ihre zu den hier diskutierten Phänomenen beigetragen. Drittens, diese Perspektive läßt die erfolgreiche Gestaltung des jeweils *eigenen* Systems, in Verbindung mit der Sicherung eines funktionierenden Wettbewerbs *zwischen* den Systemen, als wirkungsvolles Mittel

[35] Die in einer gegebenen Volkswirtschaft als besonders drängend empfundenen und deshalb zum Anlaß für Systeminvestitionen genommenen Probleme mögen einem „objektiven" außenstehenden Beobachter als keineswegs so drängend erscheinen. In manchen Fällen mag sich sogar der Eindruck aufdrängen: „Wenn dem Esel zu wohl wird ..."

[36] Die richtige Zeitdauer bis zum Abbruch erfolgloser Systeminvestitionen ist sicherlich nicht generell zu bestimmen. Aber man mag schon berechtigt die Ansicht vertreten, daß z. B. speziell die bundesdeutsche Quellensteuer zu früh wieder aufgehoben oder der Sowjetsozialismus im allgemeinen zu lange beibehalten wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zur (doch nicht gerade selten angestrebten) Beeinflussung anderer Systeme erscheinen.

V. Zusammenfassung

1. Ein leistungsfähiges Wirtschaftssystem kann als eine wertvolle Ressource angesehen werden, vergleichbar z. B. mit dem Kapitalstock einer Volkswirtschaft. Veränderungen von Wirtschaftssystemen sind mit Kosten und Erträgen verbunden, beides über die Zeit verteilt. Es kann insofern von *Systeminvestitionen* gesprochen werden.

2. In der Arbeit wird die Ansicht vertreten, daß Systeminvestitionen ein überaus hohes Maß von Unsicherheit anhaftet. Dafür werden theoretische und empirische Gründe angeführt, unter anderem ein unzureichender Stand der wissenschaftlichen Erkenntnis über die qualitativen und quantitativen Wirkungen von systemverändernden Maßnahmen. Als ein Anzeichen für den unzureichenden Wissensstand wird das systemübergreifende Auftreten von Parallelitäten wirtschaftlicher Probleme gedeutet. Die mit Systeminvestitionen einhergehende Unsicherheit wird für hinreichend gewichtig gehalten, um die entsprechende Politik mit einem *Element der wissenschaftlichen Unentscheidbarkeit* verknüpft zu sehen.

3. Trotz dieses Elements der wissenschaftlichen Unentscheidbarkeit muß in der Realität über die Durchführung bzw. Unterlassung von Systeminvestitionen entschieden werden. Eine zweite Gruppe von empirischen Beobachtungen, nämlich die vor allem über die letzte Dekade zu verzeichnende Zunahme von systemübergreifenden Parallelitäten wirtschaftspolitischer Therapietrends, wird zum Anlaß für die These genommen, daß Systeminvestitionen in der Mehrzahl der Fälle als das Ergebnis von *Imitation bzw. Adaption* anderswo (tatsächlich oder vermeintlich) erfolgreicher Systeminvestitionen verstanden werden können.

4. Erzwungen werden solche Systeminvestitionen einerseits vom Druck der wirtschaftlichen Probleme, andererseits vom (ebenfalls insbesondere während der letzten Dekade zunehmenden) Druck des Wettbewerbs zwischen einzelnen Volkswirtschaften. Ermöglicht wird die vermehrte Imitation von Systeminvestitionen durch den (sowohl länder- wie auch systemübergreifend) verbesserten Informationsstand über anderswo vorgenommene Maßnahmen bzw. vorherrschende ökonomische Zustände.

5. Insbesondere bei Erschöpfung der Imitationsmöglichkeiten wird ein Bedarf für echte systempolitische Innovationen und zugleich eine Rolle für risikofreudige *politische Unternehmer* gesehen.

6. Wegen der relativen Unabhängigkeit der systempolitischen Maßnahmen von der analytischen Durchdringung der entsprechenden Wirkungszu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sammenhänge zeichnet sich die Möglichkeit gleichgewichteter „spekulativer" Systeminvestitionen in unterschiedlichen Volkswirtschaften ab.

7. Eine einfache praktische Konsequenz der Überlegungen dieser Arbeit besteht in der Empfehlung, bei Vorliegen des Wunsches der Beeinflussung bzw. Veränderung des Wirtschaftssystems anderer Volkswirtschaften zunächst und vorrangig den Erfolg des jeweils eigenen Systems sicherzustellen, in Verbindung mit der Förderung des Wettbewerbs zwischen den Systemen, vor allem vermittels wirtschaftlicher Öffnung und Verbesserung des Informationsstandes.

Literatur

Brennan, G. and J. M. *Buchanan* (1985): The Reason of Rules: Constitutional Political Economy. Cambridge.

Business Week, 22.2.1988: The ‚Efficient Market' Was a Good Idea — and Then Came the Crash.

Cheung, St. S. (1987): Economic Organization and Transaction Costs. New Palgrave, Band 2.

Davis, Ch. and W. *Charemza* (Hrsg.) (1989): Models of Disequilibrium and Shortage in Centrally Planned Economies. London.

Financial Times, 5.4.1988: Efficient Market Theory Stumbles. 19.9.1989: Stoltenberg Warns of ‚Gullibility'.

Frankfurter Allgemeine Zeitung, 31.8.1989: Die SED verteidigt ihren Reform-Unwillen.

Gorbatschow, M. (1986): Ansprache auf dem Parteitag der Polnischen Vereinigten Arbeiterpartei. TASS, 30.6.1986.

Grandmont, J.-M. (1988): On Endogenous Competitive Business Cycles. Econometrica, Band 53.

Granick, D. (1987): Job Rights in the Soviet Union: Their Consequences. Cambridge.

Groves, Th., R. *Radner* and St. *Reiter* (eds.) (1988): Information, Incentives, and Economic Mechanism. Minneapolis, Minn.

Hahn, F. (1988): Lloyds Bank Annual Review, Band 2.

Hayek, F. A. von (1945): The Use of Knowledge in Society. American Economic Review, Band 35.

— (1988): The Fatal Conceit: The Errors of Socialism. London.

Herder-Dorneich, Ph. (1988): Systemdynamik. Baden-Baden.

Klaus, V. (1989): Reformen ohne Theorie? Neue Zürcher Zeitung, 26.2.1989.

Kydland, F. and E. C. *Prescott* (1982): Time to Build and Aggregate Fluctuations. Econometrica, Band 50.

Kyn, O., W. *Schrettl* and J. *Slama* (1979): Growth Cycles in Centrally Planned Economies: An Empirical Test. In: Kyn, Schrettl (Hrsg.): On the Stability of Contemporary Economic Systems. Göttingen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nelson, R. and S. *Winter* (1982): An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge, Mass.

North, D. C. and R. P. *Thomas* (1973): The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge.

North, D. C. (1981): Structure and Change in Economic History. New York.

Paraskewopoulos, S. (1985): Konjunkturkrisen im Sozialismus. Stuttgart.

Raupach, H. (1971): Space, Time and the Choice of a Centralized System. Jahrbuch der Wirtschaft Osteuropas, Band 2.

Sabov, Z. (1983): Zyklische wirtschaftliche Aktivitätsschwankungen in sozialistischen Planwirtschaften. Berlin.

Schrettl, W. (1975): On the Volume of Soviet Investment and Some Implications. Forschungsbericht 1974, Osteuropa-Institut München.

— (1980): Ein Modell sozialistischer Wachstumszyklen. Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München, Nr. 69.

— (1982): Consumption, Effort, and Growth in Soviet-Type Economies: A Theoretical Analysis. Ann Arbor, Mich.

— (1983): Wachstumsschwächen durch verminderte Kapitalbildung in der Sowjetunion? Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 30.

— (1984): Anspruchsdenken, Leistungsbereitschaft und Wirtschaftszyklen. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Band 142.

— (1985): Wirtschaftliche Probleme in Ost und West: Parallelität der Phänomene und Ursachen? Gutachten im Auftrag des Bundesministers für Wirtschaft. Osteuropa-Institut München.

Wall Street Journal, 29.10.1987: Trying Capitalism, Soviets, China Soft-Pedal Stock Crash.

Washington Post, 29.4.1989: Cheney Thinks Gorbachev Will Fail, Be Replaced.

Weizsäcker, C. C. von (1987): Deregulierung als Antwort auf Staatsversagen. Neue Zürcher Zeitung, 30.9.1987.

Nachtrag

In den Zeitraum zwischen Abfassung der obigen Arbeit (im August 1989) und der etwas verzögerten Drucklegung fielen die bekannten dramatischen Entwicklungen in Ost- bzw. Ostmitteleuropa. Sie liefern zum einen eine gewisse Bestätigung zentraler Punkte der Arbeit, zum anderen geben sie Anlaß, einige Akzente rückblickend anders zu setzen.

Kaum mehr umstritten dürfte nunmehr sein, daß systemverändernde Maßnahmen mit Kosten in ex ante weitgehend unbekannter, aber gleichwohl beträchtlicher Höhe verbunden sind. Ein wesentlicher Teil dieser Kosten besteht in Ausmaß und Dauer der vielfach für unvermeidlich gehaltenen transitorischen Arbeitslosigkeit bzw. Rezession. Zu den Erträgen von systemverändernden Maßnahmen muß (leider) nach wie vor festgestellt wer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den, daß sie mehr erhoffter als erwarteter Natur sind. Quantitative Einschätzungen der Erträge werden ernsthaft schon gar nicht versucht. In Anbetracht dieser Sachlage erscheint die Verwendung des Begriffs Systeminvestitionen m. E. weniger abwegig denn je.

Bezüglich der relativen Rolle von Imitation und Innovation hat sich gezeigt, daß die Imitation der Marktwirtschaft als Ziel der eingeleiteten Systeminvestitionen eindeutig im Vordergrund steht. Bezüglich des Wegs zur Marktwirtschaft erweisen sich die Imitationsmöglichkeiten jedoch als beschränkt. Man orientiert sich weniger an historischen als an zeitgenössischen, oftmals nur wenige Monate alten Erfahrungen in der Region selbst.

Die These von der wissenschaftlichen Unentscheidbarkeit wurde seinerzeit auf mehreren Ebenen der Theorie und Empirie begründet. Aus heutiger Sicht steht das in der Arbeit nur en passant erwähnte Problem des Fehlens einer Theorie des Übergangs zur Marktwirtschaft, der „Transformation", im Vordergrund. Insofern hat die These Bestand. Zugleich wurde jedoch in der Arbeit zu wenig betont, daß sich die Unentscheidbarkeit nur auf die Auswahl zwischen „durchoptimierten" Alternativen bezieht (und daher ein Zwang zu pragmatischem Handeln besteht). Zu kurz kam die Tatsache, daß bei Systeminvestitionen ganz gewaltige Möglichkeiten bestehen, suboptimale Wege zu beschreiten. Mit anderen Worten, obwohl unser Wissen unendlich klein ist, sind doch die Möglichkeiten, (vermeidbare) Fehler zu machen unendlich groß. Der aktuelle Prozeß des Übergangs ist ganz wesentlich von der Aufgabe gekennzeichnet, wenigstens die gröbsten Fehler zu vermeiden.[37] Auch wenn dies gelingen sollte, so haften den anstehenden Systeminvestitionen immer noch beträchtliche Risiken an, so daß eine Rolle für die geschilderten politischen Unternehmer mit Sicherheit verbleibt.

Literatur

Schrettl, W. (1991): Structural Conditions for a Stable Monetary Regime and Efficient Allocation of Investment: Soviet Country Study. In: H. Blommestein, M. Marrese, S. Zecchini (Hrsg.): Transformation: Issues and Strategies, Paris (OECD).

[37] Der Verfasser hat verschiedentlich versucht, dazu einen Beitrag zu leisten. Vgl. z. B. *Schrettl* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Teil

Evolution und Bewertung von Normen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Veränderungen von Rechtsnormen im Systemvergleich

Eine ökonomische Analyse*

Von *Thomas Eger*, Kassel

A. Einleitung

Die ökonomische Analyse von Wirtschaftssystemen hat sich in der Vergangenheit weitgehend darauf beschränkt, die Effizienz von Handlungsanreizen in unterschiedlichen Wirtschaftssystemen bei jeweils gegebener Rechtsordnung zu vergleichen. Wenig Beachtung fand demgegenüber die Frage, wie sich Rechtsnormen in unterschiedlichen Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen stabilisieren bzw. verändern. Im folgenden soll versucht werden, einige Erkenntnisse der Theorie der „property rights" und der „Ökonomischen Analyse des Rechts" für die Diskussion dieses Problems nutzbar zu machen.

Der wichtigste Beitrag der ökonomischen Theorie zur Erklärung der Veränderung sozialer Normen im allgemeinen und der Veränderung von Rechtsnormen im besonderen besteht zweifellos darin, auf den Zusammenhang zwischen Veränderungen bestimmter relativer Kosten und Preise einerseits und Rechtsänderungen andererseits hingewiesen zu haben: Steigt der ökonomische Wert einer Ressource oder sinken die Kosten der Durchsetzung, der Kontrolle und des Austauschs von Rechten bezüglich dieser Ressource, so steigt auch der Anreiz, diese Ressource mit Rechten zu belegen (Weise et al. 1979, S. 148). Das „klassische" Zitat vom Demsetz lautet:[1]

> „... property rights develop to internalize externalities when the gains of internalization become larger than the cost of internalization."

Diese Formulierung läßt allerdings einige Fragen offen: Zum einen wird vorausgesetzt, daß die entsprechenden Kosten und Erträge auch unabhängig von den zu erklärenden Rechtsänderungen spezifiziert werden können. Anderenfalls kommt man zu tautologischen Aussagen ohne Erklärungs-

* Für wertvolle Anregungen danke ich P. Weise, Kassel.

[1] *Demsetz* 1967, S. 350. Bereits 1894 entwickelte Adolph Wagner eine ganz ähnliche Erklärung der Veränderung von Eigentumsrechten. Siehe hierzu *Meyer* 1983, S. 1 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kraft. Zum anderen drängt sich der „kollektivistische Fehlschluß" auf, daß neue Rechtsnormen dann entstehen, wenn die sozialen Erträge der Internalisierung externer Effekte größer sind als die sozialen Kosten (Borchardt 1978, S. 140 ff.; Opp 1983, S. 93 f.).

Es ist somit zu klären, was für Kosten und Erträge welcher Akteure zu berücksichtigen sind und über welche Mechanismen veränderte Kosten und Erträge in veränderte Rechtsnormen transformiert werden. Im folgenden soll ein grundlegender Mechanismus der Produktion von Rechtsnormen etwas ausführlicher analysiert werden. Es handelt sich um den „Gerichtsmechanismus", der darauf basiert, daß bestimmte Parteien einen Konflikt vor Gericht bringen und dadurch eine Änderung der herrschenden Rechtsprechung auslösen. Daran anschließend wird der Gerichtsmechanismus kurz mit einem alternativen Mechanismus der Rechtsproduktion, dem Gesetzgebungsmechanismus, unter Effizienzgesichtspunkten verglichen. Unterschiedliche Fähigkeiten verschiedener Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme, sich in ihren Rechtsnormen effizient an verändernde Umstände anzupassen, lassen sich dann einerseits auf Unterschiede im relativen Gewicht des Gerichtsmechanismus und andererseits auf Unterschiede in den Regeln, nach denen Gerichts- und Gesetzgebungsmechanismen funktionieren, zurückführen.

B. Die Veränderung von Rechtsnormen durch Rechtsprechung

Der Rechtsprechung kommt in Ländern mit einer unabhängigen Judikative eine Schlüsselstellung bei der Stabilisierung und Veränderung von Rechtsnormen zu. Denn es sind letztlich die Gerichte, die im Konfliktfall entscheiden, wer was zu tun bzw. zu unterlassen hat, wer für bestimmte Handlungen welchen Schadensersatz zu leisten hat und wer für bestimmte Handlungen in welcher Form und welchem Ausmaß zu bestrafen ist. Zwar sind die Richter in ihren Entscheidungen an das Gesetz gebunden, doch diese Tatsache beschränkt die rechtschöpfende Funktion der Gerichte in sehr viel geringerem Ausmaß, als das auf den ersten Blick erscheinen mag: Zum einen sind einige Bereiche überhaupt nicht gesetzlich geregelt (Common Law in den angelsächsischen Ländern, Teile des Arbeitsrechts in der Bundesrepublik). Zweitens sind die bestehenden Gesetze interpretationsbedürftig, indem sie Lücken aufweisen und Generalklauseln enthalten (wie Treu und Glauben, Verkehrssitte, Zumutbarkeit, Stand der Technik), so daß den Gerichten ein erheblicher Gestaltungsspielraum verbleibt. Und drittens enthalten viele Gesetze auch Bestandteile, die Kodifikationen höchstrichterlicher Rechtsprechung darstellen (z. B. urheberrechtlicher Schutz von Computersoftware, Produzentenhaftung).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die richterliche Rechtsfortbildung läßt sich als spezifischer Mechanismus beschreiben, der darauf basiert, daß bestimmte Parteien einen Konflikt um knappe Ressourcen vor Gericht bringen und dadurch den Richter zu einem Urteil veranlassen, das die herrschende Rechtsprechung bestätigen oder verwerfen kann. Ein Richter kann nicht von sich aus tätig werden, sondern ist darauf angewiesen, daß ein Konflikt vor Gericht gebracht wird. („Wo kein Kläger ist, ist auch kein Richter!")

Die Stabilisierung und Veränderung von Rechtsnormen durch den „Gerichtsmechanismus" läßt sich somit in zwei Phasen einteilen:

1. Entscheidung des potentiellen Klägers, ob ein Konflikt überhaupt vor Gericht getragen wird.
2. Wenn ja: Gerichtsentscheidung darüber, ob der Klage stattgegeben wird oder nicht.

Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf Zivilprozesse, weil sich hier die ökonomischen Interessen der Beteiligten vergleichsweise leicht identifizieren und bewerten lassen. Der Zusammenhang zwischen Veränderungen der relativen Kosten und Preise und Veränderungen der Rechtsprechung läßt sich daher bei zivilrechtlichen Konflikten am klarsten aufzeigen. Die hier entwickelten Grundprinzipien lassen sich aber mutatis mutandis auch auf den öffentlich-rechtlichen Bereich anwenden.

I. Ökonomische Anreize zur Prozeßführung

Offensichtlich besteht kein Anreiz, einen Prozeß anzustrengen, wenn die Rechtsprechung völlig zweifelsfrei ist, so daß für alle an einem Konflikt beteiligten Parteien sicher ist, wie der Fall entschieden wird. Man kann sich den Prozeß und die Gerichtskosten sparen, denn man erhält dadurch nichts, was man nicht auch schon vorher — ohne Kosten — hatte: eine eindeutige Rechtsposition mit eindeutigen Ansprüchen gegenüber der anderen Partei.

Das ändert sich aber, wenn man unterstellt, daß bei den Prozeßparteien eine gewisse Unsicherheit darüber besteht, wie ihr konkreter Fall entschieden wird, weil die Rechtsprechung nicht eindeutig ist oder weil sich jeder neue Fall von bereits entschiedenen Fällen etwas unterscheidet.[2]

Versetzen wir uns in die Situation eines typischen, risikoneutralen potentiellen Klägers, der ausschließlich zum Zwecke der Erzielung geldwerter Vorteile vor Gericht zieht. Die notwendige Bedingung für eine Klageerhebung besteht dann darin, daß der Erwartungswert eines Gerichtsprozesses positiv ist:

[2] „Die Frage der ‚Geltung' oder Verbindlichkeit kann also insofern nur in der Form eines *Erwartungskalküls* beantwortet werden." *Geiger* 1964, S. 211.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$E_K = P_K G_K - K_K > 0, \tag{1}$$

wobei

P_K Subjektive Wahrscheinlichkeit des Klägers, den Prozeß zu gewinnen.
G_K Gewinn des Klägers, wenn er den Prozeß gewinnt.
K_K Prozeßkosten, die der Kläger tragen muß.

Dieser Erwartungswert entspricht zugleich der Mindestforderung, die der Kläger in einem außergerichtlichen Vergleich stellen wird.[3]

Der Erwartungswert des Gerichtsprozesses aus der Sicht des Beklagten beträgt:

$$E_B = P_B V_B + K_B, \tag{2}$$

wobei

P_B : Subjektive Wahrscheinlichkeit des Beklagten, daß der Kläger den Prozeß gewinnt (und der Beklagte den Prozeß somit verliert).
V_B : Verlust des Beklagten, falls er den Prozeß verliert.
K_B : Prozeßkosten, die der Beklagte tragen muß.

Dieser Erwartungswert entspricht zugleich der Höchstsumme, die der risikoneutrale Beklagte dem Kläger in einem außergerichtlichen Vergleich anbieten wird.[4]

Berücksichtigt man die Möglichkeit, sich außerhalb des Gerichts zu einigen und somit die Gerichtskosten zu sparen, dann ist die notwendige und hinreichende Bedingung für eine Prozeßführung:

$$P_K G_K - K_K > P_B V_B + K_B. \tag{3}$$

Es wird somit dann und nur dann zu einer Gerichtsverhandlung kommen, wenn die Minimalforderung des potentiellen Klägers in einem außergerichtlichen Vergleich größer ist als das Höchstgebot des potentiellen Beklagten.

Durch Umformung von (3) erhält man:

$$P_K G_K - P_B V_B > K_K + K_B. \tag{4}$$

In der Literatur werden vor allem zwei interessante Spezialfälle diskutiert. Unterstellt man, daß die Wahrscheinlichkeit eines für den Kläger erfolgrei-

[3] Wir unterstellen im folgenden, daß die Kosten eines außergerichtlichen Vergleichs Null sind. Bei positiven Vergleichskosten verändert sich die Mindestforderung des Klägers wie folgt: $P_K G_K - K_K + C_K$, wobei C_K die Vergleichskosten des Klägers bezeichnet.

[4] Wir unterstellen wiederum, daß auch für den Beklagten die Kosten eines außergerichtlichen Vergleichs Null sind. Bei positiven Vergleichskosten lautet das Höchstgebot des Beklagten wie folgt: $P_B V_B + K_B - C_B$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chen Prozeßausgangs von beiden Parteien gleich eingeschätzt wird ($P_K = P_B = P$), z. B. weil beide Parteien von gut informierten Anwälten beraten werden, dann verändert sich Ungleichung (4) wie folgt:

(4a) $$P\,(G_K - V_B) > K_K + K_B.$$

Bei gegebenen Gerichtskosten und gegebener Erfolgswahrscheinlichkeit des Klägers ist der Anreiz zur Prozeßführung also um so größer, je mehr der Kläger zu gewinnen und je weniger der Beklagte zu verlieren hat (Rubin 1977, S. 51 ff.).

Unterstellt man demgegenüber, daß der Gewinn des (erfolgreichen) Klägers dem Verlust des (unterlegenen) Beklagten entspricht ($G_K = V_B = S$), also um einen gegebenen Einsatz („stake") verhandelt wird, dann folgt:

(4b) $$(P_K - P_B)\,S > K_K + K_B.$$

Eine Prozeßführung wird somit nur dann erfolgen, wenn beide Parteien hinreichend optimistisch hinsichtlich des Prozeßausgangs sind. Der Grund für unterschiedliche Einschätzungen des Prozeßausgangs seitens der Parteien kann darin bestehen, daß eine permanente Unsicherheit besteht, weil eine Rechtsnorm relativ unverständlich und schwer durchsetzbar ist, oder daß eine transitorische Unsicherheit besteht, weil noch Unklarheit über die Anwendung einer gerade veränderten Rechtsnorm besteht (Priest 1987, S. 200 ff.). Bei gegebenen Gerichtskosten und gegebenen Wahrscheinlichkeiten des Prozeßausgangs ist der Anreiz zur Prozeßführung um so größer, je höher der Einsatz (S) ist, um den gestritten wird (Priest 1977, S. 65 ff.).

II. Ein Zahlenbeispiel

1. Nun lassen sich unter bestimmten Bedingungen die Differenz zwischen dem Gewinn eines erfolgreichen Klägers und dem Verlust eines unterlegenen Beklagten sowie die Höhe der Einsätze in einem Prozeß auch als Maß für die Ineffizienz[5] der bestehenden Rechtsprechung ansehen. Wir wollen uns das an einem kleinen Beispiel verdeutlichen:

Nehmen wir an, ein Elektrizitätswerk, das ohne Rußfilter arbeitet, erwirtschaftet pro Periode eine Gewinn von 120, verursacht aber bei der benachbarten Wäscherei einen Schaden in Höhe von 100. Der Einbau eines Rußfilters würde das Elektrizitätswerk mit 20 pro Periode belasten, würde

[5] Der folgenden Argumentation liegt das Kaldor-Hicks-Kriterium zugrunde. Danach ist eine Rechtsnorm ineffizient, wenn die durch eine Veränderung der Rechtsnorm Begünstigten mehr gewinnen könnten als die Benachteiligten verlieren würden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aber den Schaden auf 25 begrenzen. Nehmen wir weiterhin an, die Wäscherei hätte keine Möglichkeit, sich zu ökonomisch gerechtfertigten Kosten gegen den Schaden zu schützen.

Angenommen, die herrschende Rechtsprechung läßt das Opfer (die Wäscherei) alle Schäden tragen (*Opferhaftung*), es besteht aber eine gewisse Unsicherheit, wie der Richter im spezifischen Konfliktfall entscheiden wird — sei es, weil es auch abweichende Meinungen in der Richterschaft gibt, sei es, weil nicht sicher ist, ob die bestehenden höchstrichterlichen Urteile ohne Einschränkung auch auf den spezifischen Einzelfall anwendbar sind. Unterstellen wir weiterhin, die subjektiven Wahrscheinlichkeiten eines für den Kläger (d. h. die Wäscherei) erfolgreichen Prozeßausgangs seien bei beiden Parteien gleich und betragen $P = 0{,}3$; beide Parteien erwarten somit, daß die Wäscherei sich mit einer Wahrscheinlichkeit von 30 % gegen die herrschende Rechtsprechung das Recht auf Schadensersatz für die vom Elektrizitätswerk verursachten Schäden erstreitet.[6]

Was haben nun die Parteien für ein Interesse am Prozeßausgang? Solange das Opfer die Schäden tragen muß, hat das Elektrizitätswerk keinen Anreiz, Vorsorgemaßnahmen zu ergreifen; die Schäden für das Opfer belaufen sich dann auf 100 pro Periode. Ist das Opfer mit seiner Klage erfolgreich, kann es diese Kosten sparen. Verliert das Elektrizitätswerk den Prozeß, dann muß es die Schäden tragen und hat einen Anreiz, Vorsorgemaßnahmen zu ergreifen. Der Verlust beträgt somit $20 + 25 = 45$. Nehmen wir der Einfachheit halber an, die prozessierenden Parteien seien nur an den Kosten und Erlösen der nächsten Periode interessiert (z. B. weil die Wäscherei danach schließt). Betragen die gemeinsamen Gerichtskosten 10, dann ist Ungleichung (4a) erfüllt:

$$0{,}3\,(100 - 45) = 16{,}5 > 10.$$

Es besteht somit für die Wäscherei ein Anreiz zur Prozeßführung. Dieser Anreiz ist um so größer, je größer die Ineffizienz der herrschenden Rechtsprechung ist, d. h. je höher derjenige das Recht bewertet, dem es von der herrschenden Rechtsprechung verweigert wird, und je geringer derjenige das Recht bewertet, dem es von der herrschenden Rechtsprechung zuerkannt wird.[7]

Anders verhält es sich, wenn die herrschende Rechtsprechung das Elektrizitätswerk für alle von ihm verursachten Schäden haften läßt (*Gefährdungshaftung*). Hat dieses einen Anreiz, gegen die Schadensersatz-

[6] Wenn die herrschende Rechtsprechung die Wäscherei alle Schäden tragen läßt, dann ist es plausibel anzunehmen, daß die Wahrscheinlichkeit eines für die Wäscherei erfolgreichen Prozeßausgangs kleiner als 0,5 ist.

[7] Beträgt etwa der Schaden der Wäscherei ohne Filtereinbau 120 und bei Einbau eines Filters 20, dann verändert sich Ungleichung (4a) wie folgt: $0{,}3\,(120–40) = 24 > 16{,}5 > 10$.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verpflichtung zu klagen? Wenn wir wiederum unterstellen, daß beide Parteien die Wahrscheinlichkeit eines für den Kläger (d. h. in diesem Falle das Elektrizitätswerk) erfolgreichen Prozeßausgangs mit 0,3 ansetzen, dann ist leicht ersichtlich, daß Ungleichung (4a) weder für $P = 0{,}3$ noch für irgendein anderes P erfüllt ist: $P \cdot 45 - P \cdot 100 < 0 < 10$. Es besteht somit kein Anreiz, die effiziente Rechtsnorm dem Gerichtstest zu unterwerfen, wenn beide Partner die Wahrscheinlichkeit eines für den Kläger erfolgreichen Prozeßausgangs gleich einschätzen.

2. Wenn man das Beispiel leicht modifiziert, läßt es sich auch auf das Modell von Priest (Ungleichung 4 b) anwenden. Nehmen wir zunächst wiederum an, daß nach der herrschenden Rechtsprechung die Wäscherei alle Schäden selbst tragen muß (*Opferhaftung*). Wie bisher unterstellen wir auch im folgenden, daß eine Wahrscheinlichkeit größer als Null und kleiner als 0,5 besteht, daß im konkreten Einzelfall von der herrschenden Rechtsprechung abgewichen wird. Anders als bisher unterstellen wir aber, daß diese Wahrscheinlichkeit vom Kläger und vom Beklagten unterschiedlich beurteilt wird. Und anders als bisher unterstellen wir, daß die prozessierenden Parteien nicht an den zukünftig erwarteten Schäden und Schadensvermeidungskosten interessiert sind (Ex ante Betrachtung), sondern nur an dem konkreten Schadensfall, der gerade eingetreten ist (Ex post Betrachtung). Sei $P_K = 0{,}4$ und $P_B = 0{,}2$ und seien die gemeinsamen Gerichtskosten $(K_K + K_B)$ wiederum 10. Dann ist Ungleichung (4 b) erfüllt: $(0{,}4 - 0{,}2) \cdot 100 = 20 > 10$. Die Wäscherei hat somit einen Anreiz, die ineffiziente Rechtsnorm dem Gerichtstest zu unterwerfen.

Anders verhält es sich, wenn nach der herrschenden Rechtsprechung das Elektrizitätswerk für alle von ihm verursachten Schäden haftet (*Gefährdungshaftung*). Sei wiederum $P_K = 0{,}4$ und $P_B = 0{,}2$. Dann ist Ungleichung (4 b) nicht erfüllt: $(0{,}4 - 0{,}2) \cdot 25 = 5 < 10$. Es besteht also kein Anreiz für das Elektrizitätswerk, die effiziente Rechtsnorm gerichtlich anzufechten.

III. Der Gerichtsmechanismus als „unsichtbare Hand"

In der Realität ist allerdings nicht zu erwarten, daß Zivilprozesse dann und nur dann angestrengt werden, wenn Ungleichung (4) erfüllt ist. So werden in einigen Fällen aus Rachsucht, aus taktischen Gründen oder aus sonstigen Motiven Prozesse auch dann geführt werden, wenn Ungleichung (4) nicht erfüllt ist. In anderen Fällen wird Risikoaversion der streitenden Parteien oder die mehr oder weniger gut begründete Scheu, andere Menschen zu verklagen, zur Folge haben, daß Prozesse auch dann nicht geführt werden, wenn Ungleichung (4) erfüllt ist. Es ist aber plausibel anzunehmen, daß ceteris paribus die Wahrscheinlichkeit eines Prozesses um so größer ist, je

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

größer der ökonomische Anreiz zur Prozeßführung ist. Besteht nun — wie im letzten Abschnitt vermutet — eine positive Korrelation zwischen dem Grad der Ineffizienz einer Rechtsnorm und dem ökonomischen Anreiz zur Prozeßführung, dann wird es um so häufiger zu Zivilprozessen kommen, je höher die Effizienzverluste der Rechtsnorm sind, die den entsprechenden Konflikt regelt. Unter folgenden Bedingungen läßt sich dann in Analogie zur „unsichtbaren Hand" des Marktes der Gerichtsmechanismus als ein spezifisches Verfahren beschreiben, das eigennützige Individuen, die durch Zivilprozesse um des eigenen Vorteils willen Ansprüche möglichst wirksam durchsetzen oder abwehren wollen, unfreiwillig dazu veranlaßt, das Kollektivgut einer effizienten Rechtsordnung zu produzieren: Besteht für alle ineffizienten Rechtsnormen eine positive Wahrscheinlichkeit, vor Gericht angefochten zu werden, besteht bei allen Rechtsstreitigkeiten eine positive Wahrscheinlichkeit, daß der Richter von der herrschenden Rechtsprechung abweicht, und werden effiziente Rechtsnormen niemals angefochten, dann wird das Rechtssystem im Laufe der Zeit einen effizienten Zustand erreichen und diesen nicht mehr verlasen (Cooter/Kornhauser 1980, S. 139 ff.). Interessanterweise ist dieser Mechanismus nicht auf die Fähigkeit der Richter angewiesen, effiziente von ineffizienten Rechtsnormen unterscheiden zu können. Es wird lediglich verlangt, daß die Richter gelegentlich von der herrschenden Rechtsprechung abweichen — sei es aus Überzeugung, sei es aus Versehen.

Unterstellt man, daß auch effiziente Rechtsnormen gelegentlich vor Gericht angefochten werden — wenn auch weniger häufig als ineffiziente Rechtsnormen —, dann ist im Gleichgewicht der Anteil effizienter Rechtsnormen höher, als es den Präferenzen der Richter bei ihren Urteilen entspricht. Bei gegebenen Präferenzen der Richter und gegebener Anfechtungsrate effizienter Rechtsnormen ist im Gleichgewicht der Anteil effizienter Regeln um so höher, je höher die Anfechtungsrate ineffizienter Rechtsnormen ist.[8]

Offensichtlich wird die Tendenz zu effizienten Rechtsnormen auch um so stärker sein, je stärker sich die Richter in den einzelnen Prozessen für effiziente und gegen ineffiziente Rechtsnormen entscheiden. Goodman (1978) hat nachgewiesen, daß Prozeßparteien, die eine effiziente Rechtsnorm

[8] Angenommen, die Richter entscheiden sich in 50 % der Prozesse für effiziente und in 50 % der Prozesse für ineffiziente Rechtsnormen. Wenn die Anfechtungsrate effizienter Regeln 2 % und die Anfechtungsrate ineffizienter Regeln 4 % beträgt, dann haben im Gleichgewicht die effizienten Regeln einen Anteil von 66,7 %. Erhöht sich die Anfechtungsrate ineffizienter Regeln auf 6 % bzw. 8 %, dann steigt der Anteil effizienter Regeln im Gleichgewicht auf 75 % bzw. 80 %. Vgl. hierzu im einzelnen *Priest* 1977, S. 70 f. Eine allgemeine Formulierung dieser Zusammenhänge durch ein Markov-Ketten-Modell findet sich bei *Cooter / Kornhauser* (1980). *Terrebonne* (1981) zeigt anhand eines spieltheoretischen Modells, daß in den meisten Fällen ineffiziente Regeln häufiger dem Gerichtstest unterworfen werden als effiziente Regeln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

favorisieren, einen Anreiz haben, mehr in den Prozeß zu investieren (qualifizierte Anwälte, Sachverständige etc.) als Prozeßparteien, die eine ineffiziente Rechtsnorm favorisieren, wenn mit der relativen Höhe dieser Investition die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Prozeßausgangs steigt (z. B. weil sich die Qualität der Argumente verbessert). In diesem Fall entsteht eine Tendenz zu effizientem Recht dadurch, daß ineffiziente Rechtsnormen intensiver angefochten werden als effiziente Rechtsnormen. Es wird vom Richter nicht verlangt, daß er effizientes und ineffizientes Recht unterscheiden kann; er soll lediglich bei seinem Urteil die Qualität der Argumente der Prozeßparteien berücksichtigen.

Halten wir fest:

Wenn ineffiziente Rechtsnormen häufiger und intensiver vor Gericht angefochten werden als effiziente Rechtsnormen, dann wird die Rechtsprechung insgesamt stärker effizienzorientiert sein als die Richter. Die „Weisheit" des Gerichtsmechanismus übertrifft die Weisheit der beteiligten Richter.

IV. Ist der Gerichtsmechanismus effizient?

1. Ob der Gerichtsmechanismus zu einer tendenziellen Verdrängung ineffizienter Rechtsnormen und zu einer tendenziellen Stabilisierung effizienter Rechtsnormen führt, hängt entscheidend davon ab, ob ineffiziente Rechtsnormen tatsächlich häufiger dem Gerichtstest unterworfen werden als effiziente Rechtsnormen und ob die Investitionen in den Gerichtsprozeß tatsächlich bei derjenigen Partei höher sind, die sich für die Beseitigung einer ineffizienten oder die Erhaltung einer effizienten Rechtsnorm einsetzt. Wir haben in den vorangegangenen Abschnitten implizit unterstellt, daß die privaten Kosten und Nutzen, die von den streitenden Parteien kalkuliert werden, auch den sozialen Kosten und Nutzen entsprechen. Es ist somit zu fragen, ob sich an der Tendenz zu effizienten Rechtsnormen etwas ändert, wenn wir diese Annahme aufgeben.

So entstehen beispielsweise viele Konflikte zwischen Unternehmen einerseits und Individuen andererseits; dabei ist das Interesse der Unternehmen an dem Gerichtsprozeß eher langfristig, d. h. sie sind häufig an einem Präzedenzurteil interessiert, weil sie in Zukunft mit einer Vielzahl ähnlicher Konflikte rechnen (Rubin 1977). Die Individuen (als Kunden, als Opfer von Umweltdelikten) sind demgegenüber häufig nur am Ergebnis des laufenden Gerichtsprozesses interessiert. Wie wirkt sich diese Konstellation auf die ökonomischen Anreize zur Prozeßführung aus?

Sei X der Schaden, der in dem Prozeß verhandelt wird, und seien T_S bzw. T_O der Gegenwartswert der zukünftig erwarteten Schadens- und Schadensvermeidungskosten, wenn der Schädiger bzw. das Opfer durch die Recht-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sprechung für die Schäden verantwortlich gemacht wird. Nehmen wir an, die herrschende Rechtsprechung läßt in derartigen Konflikten grundsätzlich das Opfer den Schaden selbst tragen (*Opferhaftung*). Die notwendige und hinreichende Bedingung für einen Gerichtsprozeß (mit dem Opfer als Kläger) wird dann (bei $P_K = P_B = P$) nie erfüllt sein, da gilt

(4a') $$P\,[X - (X + T_S)] = P\,(-T_S) < K_K + K_B.$$

Das Opfer wird somit auch dann nicht gegen die herrschende Rechtsprechung klagen, wenn sie ineffizient ist ($T_O > T_S$).

Nehmen wir demgegenüber an, die herrschende Rechtsprechung läßt grundsätzlich den Schädiger haften (*Gefährdungshaftung*). Die notwendige und hinreichende Bedingung für einen Gerichtsprozeß (mit dem Schädiger als Kläger) lautet dann:

(4a") $$P\,(X + T_S - X) = PT_S > K_K + K_B.$$

Diese Bedingung kann aber auch erfüllt sein, wenn die herrschende Rechtsprechung effizient ist ($T_O > T_S$). Der Schädiger hat somit einen Anreiz, auch effiziente Rechtsnormen dem Gerichtstest zu unterwerfen.

Hat somit nur eine Partei ein langfristiges Interesse an einem Präzedenzurteil, dann entwickelt sich die Rechtsprechung tendenziell zugunsten dieser Partei. Auf den ersten Blick scheint dadurch die Tendenz zu effizienter Rechtsprechung konterkariert zu werden. Dies ist aber nur korrekt, wenn man den einzelnen Konflikt betrachtet und nicht die Menge aller Konflikte (Priest 1977, S. 73 ff.). Je höher nämlich die Kosten der Ineffizienz einer Regel, d. h. in diesem Fall, je größer die Anzahl der Schadensereignisse oder je höher der Schaden je Schadensereignis, desto größer ist die Häufigkeit, mit der diese Regel auch von „kurzsichtigen" Opfern angefochten wird. Es bleibt aber festzuhalten, daß bei einem unterschiedlichen Interesse der streitenden Parteien an den langfristigen Effekten der Rechtsprechung es möglich ist, daß effiziente Regeln häufiger als ineffiziente Regeln angefochten werden. Dieser Defekt kann teilweise dadurch geheilt werden, daß man es den Opfern erleichtert, ihre Interessen vor Gericht zusammenzufassen — etwa durch Zulassung einer Verbandsklage.

Es bestehend darüber hinaus noch eine Reihe weiterer systematischer Vorteile von Vielfachprozessierern (Unternehmen) gegenüber Einmalprozessierern (private Parteien), so daß sich die Rechtsprechung tendenziell zugunsten der Vielfachprozessierer entwickelt (Bender 1988, S. 92 f.).

2. Der finanzielle Anreiz, einen Konflikt vor Gericht auszutragen, wird auch dadurch beeinflußt, wie die Prozeßkosten auf die Prozeßparteien aufgeteilt werden. Es lassen sich zwei gebräuchliche Methoden der Prozeß-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kostenverteilung unterscheiden. Nach dem amerikanischen System ist jede Partei für ihre Prozeßkosten unabhängig vom Ausgang des Gerichtsverfahrens selbst verantwortlich. Sei K die Höhe der gesamten Prozeßkosten, dann gilt $K_K = K_B = K/2$, sofern bei beiden Parteien die gleichen Anwaltskosten anfallen. Wenn K die gesamten *sozialen* Prozeßkosten bezeichnet, was zunächst unterstellt wird, dann geht von dieser Aufteilung ein Anreiz zu einer effizienten Entscheidung der streitenden Parteien für oder gegen einen Gerichtsprozeß aus, sofern die anderen Größen in Ungleichung (4) korrekt kalkuliert werden. Nach dem britischen und dem deutschen System trägt die gesamten Kosten des Gerichtsverfahrens demgegenüber der Verlierer. Dann betragen die erwarteten Prozeßkosten des Klägers $K_K = (1 - P_K) K$ und die erwarteten Prozeßkosten des Beklagten $K_B = P_B K$. Sind nun die Erwartungen, daß der Prozeß für den Kläger erfolgreich ausgeht, bei beiden Parteien gleich ($P_K = P_B = P$), dann gilt: $K_K + K_B = (1 - P) K + PK = K$. In diesem Fall sind die erwarteten gesamten Prozeßkosten in beiden Systemen gleich; durch eine Veränderung des Systems der Prozeßkostenverteilung werden die Anreize zur Prozeßführung — bei Risikoneutralität der Parteien — nicht berührt. Ist dagegen $P_K > P_B$, d. h. sind beide Parteien relativ optimistisch, dann gilt für die Summe der erwarteten Kosten: $K_K + K_B = K - P_K K + P_B K < K$. Folglich verringert sich der Wert der rechten Seite in Ungleichung (4), der Anreiz zur Prozeßführung steigt, weil die beiden Parteien die sozialen Kosten des Gerichtsverfahrens unterbewerten. Es steigt somit auch die Wahrscheinlichkeit, daß Gerichtsprozesse geführt werden, obwohl das zu gesellschaftlichen Wohlfahrtseinbußen führt. Ist schließlich $P_K < P_B$, d. h. sind beide Parteien relativ pessimistisch, dann gilt für die Summe der erwarteten Kosten: $K_K + K_B = K - P_K K + P_B K > K$. Folglich erhöht sich der Wert der rechten Seite in Ungleichung (4), der Anreiz zur Prozeßführung sinkt, weil die beiden Parteien die sozialen Prozeßkosten überbewerten. Es steigt somit auch die Wahrscheinlichkeit, daß Gerichtsprozesse nicht geführt werden, obwohl das gesellschaftlich wünschenswert wäre.[9]

Sind die Prozeßkosten vom Streitwert des Verfahrens abhängig, wie das in der Bundesrepublik der Fall ist (Adams 1981, S. 34 ff.; Kotzorek 1985, S. 2 ff.), dann hat das zur Folge, daß der ökonomische Anreiz zur Prozeßführung bei zunehmenden Kosten aus ineffizienten Rechtsnormen nicht so stark steigt wie bei streitwertunabhängigen Prozeßkosten.[10]

[9] Mit derartigen Fragestellungen beschäftigt sich ausführlich *Shavell* (1982); dabei unterstellt Shavell jedoch eine etwas andere Entscheidungssituation des potentiellen Klägers. Während im vorliegenden Paper die streitenden Parteien vor der Alternative stehen, vor Gericht zu ziehen, um ein Gerichtsurteil zu erhalten, oder ihren Konflikt in einem außergerichtlichen Vergleich beizulegen, sieht Shavell von der Möglichkeit eines außergerichtlichen Vergleichs ab und berücksichtigt stattdessen die Möglichkeit eines Prozeßvergleichs nach Klageerhebung.

[10] In Ungleichung (4a) und (4b) erhöht sich jeweils nicht nur die linke, sondern auch die rechte Seite.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Nun müssen in der Realität die Prozeßparteien nur einen Bruchteil der Kosten tragen, die der Gesellschaft durch ihre Entscheidung zur Prozeßführung entstehen. Nur ein geringer Teil der Gerichtskosten wird über Gebühreneinnahmen finanziert, die Gerichtstätigkeit wird zu einem beträchtlichen Teil aus allgemeinen Steuermitteln subventioniert.[11] Mit dem Ausmaß der Subventionierung der Gerichtskosten steigt ceteris paribus der ökonomische Anreiz zur Prozeßführung.[12] Ob die Subventionierung deshalb die Prozeßtätigkeit über das gesellschaftlich effiziente Maß hinaus anregt, hängt davon ab, in welchem Maße die Prozeßparteien die sozialen Vorteile der Prozeßführung internalisieren. Je höher die positiven Externalitäten sind, die mit einem Gerichtsprozeß verbunden sind — etwa weil die Wahrscheinlichkeit, daß potentielle Beklagte zur Verantwortung gezogen werden, steigt (Shavell 1982, S. 333 ff.), oder weil Urteile mit Präzedenzcharakter auch bei nicht am Rechtsstreit Beteiligten Verhaltensänderungen induzieren (Kotzorek 1985, S. 30 f.) — desto höhere Subventionen lassen sich ökonomisch rechtfertigen.[13] Da die Kostenermäßigung alle Gerichtsprozesse gleichermaßen betrifft, die positiven Externalitäten aber von Prozeß zu Prozeß verschieden sind, werden durch Subventionen allein niemals effiziente Anreize geschaffen: Bei einem jeweils gegebenen Subventionsniveau werden Gerichtsverfahren mit hohen positiven Externalitäten in zu geringem Maße subventioniert, Gerichtsverfahren mit geringen positiven Externalitäten — oder mit negativen Externalitäten, wenn erfolgreich gegen effiziente Rechtsnormen geklagt wird — werden in zu hohem Maße subventioniert. Generell ist zu erwarten, daß höhere Subventionen zu einer höheren Prozeßtätigkeit führen. Ob sich diese höhere Prozeßhäufigkeit positiv oder negativ auf die soziale Wohlfahrt auswirkt, hängt davon ab, ob die Vorteile einer größeren Anfechtungsrate ineffizienter Normen die Nachteile einer größeren Anfechtungsrate effizienter Normen übersteigen oder nicht.

4. Darüber hinaus bestehen für die streitenden Parteien auch noch andere Möglichkeiten, Prozeßkosten auf Dritte zu überwälzen. So können in der Bundesrepublik beispielsweise ärmere Parteien Prozeßkostenhilfe beantragen. Dadurch kann der Tendenz entgegengewirkt werden, daß arme potentielle Kläger, die sich gewöhnlich stark risikoavers verhalten, ihre Konflikte zu selten vor Gericht bringen, daß berechtigte Ansprüche zu wenig durchgesetzt werden und daß sich die Rechtsprechung zugunsten der wohlhabenderen Bevölkerungsschichten entwickelt.[14] Im Unterschied zur Bundesrepu-

[11] Für die Bundesrepublik vgl. z. B. *Kotzorek* (1985), S. 6 ff.

[12] Den gleichen Effekt haben Rechtsschutzversicherungen. Siehe hierzu ausführlich *Adams* (1981), S. 111 ff.

[13] Darüber hinaus stiftet die Existenz von Gerichten nicht prozessierenden Parteien auch dadurch einen Nutzen, daß man mit einem Prozeß drohen kann. Vgl. *Kotzorek* (1985), S. 30.

[14] Im Falle einer Niederlage muß die prozeßhilfeberechtigte Partei allerdings die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

blik und vielen anderen Ländern ist es in den USA den streitenden Parteien gestattet, erfolgsabhängige Anwaltshonorare zu vereinbaren. In diesem Fall erhöht sich der Anreiz, relativ neuartige und mit einem für den Kläger schwer einzuschätzenden Verlustrisiko behaftete Fälle vor Gericht zu bringen, wenn der Anwalt besser in der Lage ist, das Risiko einzuschätzen und zu bewältigen (Prichard 1988).

Halten wir fest:

Je höher die sozialen Kosten einer ineffizienten Rechtsnorm sind, desto häufiger und intensiver wird diese Norm ceteris paribus vor Gericht angefochten werden. Daraus folgt aber nicht, daß ineffiziente Rechtsnormen generell häufiger und intensiver gerichtlich angefochten werden als effiziente Rechtsnormen, da sich in der Realität die privaten von den sozialen Kosten und Erträgen der Gerichtsprozesse unterscheiden. Ein hoher Anteil ineffizienter Rechtsnormen ist insbesondere zu erwarten, wenn die an der Aufrechterhaltung einer ineffizienten Rechtsnorm interessierten Parteien als Vielfachprozessierer ein stärkeres Interesse an einem Präzedenzurteil haben und besser informiert sind als ihre potentiellen Prozeßgegner (Umweltdelikte, Haftung für gefährliche Produkte, Kaffeefahrten, Ratenkredite) und wenn diese Parteien durch die Subventionierung der Gerichte und die Prozeßkostenverteilung relativ begünstigt werden.

C. Zur relativen Effizienz von Richterrecht und Gesetzesrecht

I. Nach einer in der ökonomischen Literatur weit verbreiteten Auffassung wirkt die richterliche Rechtschöpfung tendenziell effizienzsteigernd, während die Produktion von Rechtsnormen durch Gesetzgebung tendenziell effizienzmindernd wirkt.[15] Die hohe Effizienz der richterlichen Rechtschöpfung wird damit begründet, daß die Initiative zur Rechtsänderung von privaten Parteien ausgeht, d. h. von denen, die unmittelbar von Veränderungen der Schadens- und Schadensvermeidungskosten betroffen sind. Man benötigt keinen gut informierten, wohlwollenden Gesetzgeber, ja nicht einmal besondere Fähigkeiten der Richter,[16] um eine im großen und ganzen

---

außergerichtlichen Kosten des Gegners erstatten, so daß ein beträchtliches Kostenrisiko bestehen bleibt. Vgl. auch *Kotzorek* (1985), S. 17.

[15] „Although the correlation is far from perfect, judge-made rules tend to be efficiency promoting while those made by legislatures tend to be efficiency reducing." *Posner* 1977, S. 404. Vgl. hierzu auch *Hayek* 1980, passim. Unter Juristen findet man allerdings auch gegenteilige Auffassungen: „Das Richterrecht verhält sich zum Parlamentsgesetz qualitativ wie Kaffee-Ersatz zu wirklichem Kaffee." *Bernd Rüthers*, in: FAZ vom 20.4.1985, S. 15.

[16] Dies schließt natürlich nicht aus, daß Richter in der Praxis die Fähigkeit und auch die Motivation haben, bei den von ihnen zu entscheidenden Konflikten aktiv nach effizienten Rechtsnormen zu suchen. Vgl. hierzu etwa *Posner* (1977), S. 399 ff. Mit der Qualität der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

effiziente Anpassung der Rechtsnormen an veränderte Umstände zu erreichen. Es besteht somit eine gewisse Analogie zwischen Gerichtsprozessen und Märkten (Simon 1983, S. 90 f.). Gesetzgebung basiert demgegenüber auf staatlicher Initiative, die einzelnen Gesetze sind Kompromisse zwischen konfligierenden Interessengruppen, die ihre jeweiligen Sonderinteressen durchzusetzen versuchen.[17] Folgt man dieser Auffassung, dann ist die Rechtsprechung eher effizienzorientiert, die Gesetzgebung eher verteilungsorientiert.

Aber kann man aus diesen Überlegungen auf eine generelle Unterlegenheit staatlicher gegenüber privater Initiative schließen? Es lassen sich vor allem zwei Gründe dafür anführen, daß der auf privater Initiative basierende Gerichtsmechanismus versagt:[18] Zum einen besteht ein geringer Anreiz für die Opfer von Schadensereignissen, Schadensersatz außergerichtlich oder gerichtlich einzufordern, wenn sich die Schäden auf eine Vielzahl von Opfern verteilen, so daß volkswirtschaftlich erhebliche Schäden für jedes einzelne Opfer nur ein geringes Gewicht haben. Zum anderen sind staatliche Autoritäten in vielen Fällen über die erwarteten und tatsächlichen Schäden besser informiert (oder besser befähigt, Informationen zu erwerben) als die betroffenen privaten Parteien. Das ist vor allem dann der Fall, wenn Informationen über Risiken nicht automatisch bei der Durchführung risikogeneigter Aktivitäten anfallen, so daß besondere Bemühungen zu entwickeln oder spezifische Expertisen anzufertigen sind. Unter diesen Bedingungen haben private Parteien häufig nicht nur einen unzureichenden Anreiz zur eigenen Informationssuche (weil der einzelne sich nicht den vollen Wert der Information aneignen kann), sondern es stößt auch die Weitergabe zentral gesammelter Informationen an die privaten Parteien auf Schwierigkeiten (wegen des technischen Charakters der Information oder weil die Parteien schwer zu identifizieren oder zu zahlreich sind).

II. Die Überlegenheit staatlicher Initiative gegenüber privater Initiative stellt zwar eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für eine relativ höhere Effizienz des Gesetzgebungsmechanismus dar. Es reicht nämlich nicht hin, daß staatliche Autoritäten überlegene Möglichkeiten haben, effiziente Rechtsnormen zu produzieren, es müssen auch entsprechende Anreize bestehen. Man könnte nun die These vertreten, daß der Druck auf den Gesetzgeber, Gesetze zu ändern, umso größer ist, je höher die sozialen Kosten der Ineffizienz dieser Gesetze sind; denn ineffiziente Gesetze sind ex

---

Gerichtsurteile steigt auch die Geschwindigkeit der Anpassung von Rechtsnormen an veränderte Umstände.

[17] Man spricht in diesem Zusammenhang auch von „rent-seeking" im Unterschied zu „profit-seeking". Vgl. etwa *Buchanan / Tollison/Tullock* 1980.

[18] Vgl. zu derartigen Fragestellungen in einem etwas anderen Zusammenhang *Shavell* 1984 und *Shavell* 1987, chapter 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

definitione dadurch gekennzeichnet, daß die Gewinne der durch eine Rechtsänderung Begünstigten höher sind als die Verluste der durch eine Rechtsänderung Benachteiligten. Es ist somit zu erwarten, daß creteris paribus umso mehr Anstrengungen unternommen werden, ein Gesetz zu ändern, je höher die sozialen Kosten der Ineffizienz sind.

Daraus folgt aber keineswegs, daß generell ineffiziente Gesetze einem größeren Veränderungsdruck unterliegen als effiziente Gesetze.[19] So verabschieden in einer *Demokratie* Mehrheitsparteien Gesetze, um wiedergewählt zu werden. Dabei gehen aber nicht die Präferenzen aller Bürger und alle Interessen mit dem gleichen Gewicht in das Gesetzgebungsverfahren ein, wenn die Wähler nicht vollständig über alle nützlichen und schädlichen Wirkungen der Gesetzgebung informiert sind, wenn die Regierung nicht vollständig über die Präferenzen der Bürger informiert ist und wenn die Kosten, bestimmte Interessen zu organisieren, unterschiedlich hoch sind (Downs 1957). In diesem Fall werden sich Spezialisten als Repräsentanten gut organisierter Interessen einerseits darum bemühen, die Regierung davon zu überzeugen, daß eine bestimmte Politik von den Wählern gewünscht wird; andererseits werden sie versuchen, als Gegenleistung für politische Vergünstigungen die Wähler davon zu überzeugen, daß eine bestimmte Politik erstrebenswert ist. Es ist zu erwarten, daß im allgemeinen die Konsumenteninteressen gegenüber den Produzenteninteressen schlecht organisiert und somit schwach gewichtet sind, da Produzenten meist von einer Einkommensquelle abhängen, während man als Konsument viele Einkommensverwendungsmöglichkeiten hat. Weiterhin sind Umweltinteressen im allgemeinen vergleichsweise schlecht organisiert und schwach gewichtet, da es einerseits viele Quellen der Umweltverschmutzung gibt und andererseits jede einzelne Quelle in vielen Fällen zahlreiche Individuen jeweils ein wenig schädigt. Es ist somit zu erwarten, daß ineffiziente Gesetze, die Konsumenteninteressen und Umweltinteressen zugunsten anderer Interessen unterdrücken, einen geringeren Veränderungsdruck hervorrufen als ineffiziente Gesetze, die Produzenteninteressen unterdrücken. Wie stark die verschiedenen Interessen tatsächlich gewichtet werden, hängt von einer Reihe zusätzlicher Bedingungen ab. So kann beispielsweise durch ein hohes Maß an Pressefreiheit, Versammlungsfreiheit, durch die Existenz unabhängiger Sachverständiger, das Recht auf Akteneinsicht bei staatlichen Behörden sowie durch einen hohen Bildungsstand und viel Freizeit der Bevölkerung der Druck auf die Parlamente, ineffiziente Gesetze zu ändern, erhöht werden. Je weniger diese Bedingungen erfüllt sind, desto unwahrscheinlicher ist es, daß eine effiziente Anpassung der Gesetzgebung an veränderte Umstände erfolgt.

[19] Vgl. auch die kritischen Anmerkungen von *Hirshleifer* 1982.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Besteht eine *autoritative Regierungsform*, d. h. läßt sich als Gesetzgeber ein Herrscher oder eine herrschende Elite identifizieren, die in der Lage sind, die Organisationen nicht regierungskonformer Interessen mit hohen Kosten zu belegen, dann kann man einen Zusammenhang zwischen Veränderungen bestimmter relativer Kosten und Preise einerseits und den Anreizen der herrschenden Elite zu Veränderungen der Gesetze andererseits herstellen.[20] Unter diesen Bedingungen wird es nur dann zu einer effizienten Gesetzgebung kommen, wenn die herrschende Elite ein persönliches Interesse daran hat. Kommunistische Parteifunktionäre widersetzen sich effizienzsteigernden Reformmaßnahmen, wenn diese für sie mit Einbußen an Privilegien, Macht und Prestige verbunden sind. Feudale Herrscher hatten nur unter sehr spezifischen Bedingungen ein Interesse daran, Gesetze zu verabschieden, die ein anhaltendes Wirtschaftswachstum fördern; aufgrund positiver Transaktionskosten der Erhebung von Abgaben waren in der Geschichte diejenigen Rechtsnormen, die die Einnahmen des Herrschers maximierten, in der Regel nicht identisch mit denjenigen Rechtsnormen, die das Wirtschaftswachstum maximierten.[21]

D. Ausblick

Es wurde gezeigt, daß Rechtsprechung und Gesetzgebung als Mechanismen aufgefaßt werden können, die Veränderungen der relativen Kosten und Preise in veränderte Rechtsnormen transformieren. Ob diese Anpassung an veränderte Umstände mehr oder weniger effizient erfolgt, hängt unter anderem davon ab, welches Gewicht der richterlichen Rechtschöpfung im Vergleich zur Gesetzgebung eingeräumt wird, nach welchen Regeln Zivilprozesse ablaufen und welche Möglichkeiten die Bürger haben, sich zu informieren und ihre Interessen zu geringen Kosten zu organisieren. Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme lassen sich somit auch unter dem Gesichtspunkt miteinander vergleichen, wie effizient sie ihre Rechtsnormen an veränderte Umstände anpassen.

Man kann aber noch einen Schritt weitergehen. Wie kommt es überhaupt zu Veränderungen der Kosten und Nutzen bestehender Rechtsnormen? Die konkreten Ursachen sind sehr vielfältig, ganz allgemein gilt folgender Zu-

[20] „... it can be argued that changes in the content of property rights depend on the relationship between an *ex ante* estimate of benefits to the ruling elite from changing the existing property rights assignements and the *ex ante* or even *ex post* estimates of the costs to be incurred in policing and enforcing the changed structure of rights." *Furubotn/Pejovich* 1972, S. 140 (Hervorhebungen im Original).

[21] Darin könnte die Ursache dafür liegen, daß die feudalen Herrscher in den Niederlanden und in England ein persönliches Interesse an wachstumsfördernden Gesetzen hatten, in Spanien und Frankreich dagegen nicht. Vgl. hierzu im einzelnen *North/Thomas* 1973 und *North* 1981.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sammenhang:[22] Veränderungen der regionalen Bevölkerungsdichte, die Einführung neuer Produkte und Produktionsverfahren sowie veränderte Möglichkeiten der Imitation von und der Kooperation mit anderen Staaten verändern die relativen Ressourcenknappheiten. Dadurch ändern sich die Kosten und Nutzen der bestehenden Rechtsnormen für die Bevölkerung. Andererseits werden durch die Anpassung der individuellen Handlungen an eine jeweils gegebene Rechtsprechung und Gesetzgebung langfristig diejenigen Parameter verändert, die die relativen Ressourcenknappheiten bestimmten. Die Veränderung von Rechtsprechung und Gesetzgebung läßt sich somit als Prozeß der Selbstorganisation beschreiben:[23] Bei jeweils gegebenen relativen Ressourcenknappheiten wird durch das Zusammenwirken der Individuen ein System von Rechtsnormen geschaffen, das von jedem einzelnen als gegebene Beschränkung seiner Handlungsmöglichkeiten gesehen wird. Durch die individuellen Handlungen bei gegebenen Rechtsnormen werden im Laufe der Zeit in grundsätzlich nachvollziehbarer Weise die relativen Ressourcenknappheiten beeinflußt, wodurch wiederum der Anreiz, die Rechtsnormen vor Gericht anzufechten bzw. auf parlamentarischem oder außerparlamentarischem Wege zu ändern, bestimmt wird. Es sind dabei zwei Fälle zu unterscheiden. Entweder werden bei den jeweils gegebenen relativen Ressourcenknappheiten die entsprechenden Rechtsnormen wieder reproduziert; dann haben die Rechtsnormen die Funktion eines endogenen Koordinators — sie stabilisieren die Ursachen ihres Entstehens. Oder die bestehenden Rechtsnormen werden bei den jeweils gegebenen Ressourcenknappheiten nicht reproduziert — in diesem Fall evolvieren die Rechtsnormen.

Fassen wir zusammen:

Die Veränderung von Rechtsprechung und Gesetzgebung als Prozeß der Selbstorganisation wird dadurch möglich, daß sich die relevanten Variablen mit unterschiedlicher Geschwindigkeit verändern: Die einzelnen Individuen passen sich relativ schnell an die jeweils bestehenden Rechtsnormen an, die Rechtsnormen passen sich — durch das Zusammenwirken der Individuen — etwas langsamer an die jeweils bestehenden relativen Ressourcenknappheiten an, und die relativen Ressourcenknappheiten passen sich sehr viel langsamer an die jeweils bestehenden Rechtsnormen und die damit verbundenen individuellen Handlungen an. Die Entwicklung der Rechtsnormen ist folglich indeterminiert.

Die ökonomische Theorie kann dazu beitragen, derartige Prozesse zu analysieren und die dynamische Fähigkeit von Wirtschafts- und Gesellschaftssystemen, sich mit ihren Rechtsnormen effizient an veränderte Umstände anzupassen, zu bewerten. Die Forschung auf diesem Gebiet steckt

[22] Eine ähnliche Sichtweise vertritt *Guha* 1981.

[23] Vgl. zu derartigen Fragestellungen auch *Eger/Weise* 1986.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aber noch in den Kinderschuhen, das Angebot an theoretischen Modellen und empirischen Befunden ist somit noch recht spärlich. Es ist daher zu erwarten, daß die Grenzerträge weitergehender Forschung vergleichsweise hoch sein werden.

Literatur

Adams, M. (1981): Ökonomische Analyse des Zivilprozesses, Königstein/Ts.

Bender, R. (1988): Vollendung von Wirtschaftsdelikten durch gutgläubige Zivilgerichte, in: R. Bender (Hrsg.): Rechtstatsachen zum Verbraucherschutz, Konstanz, S. 85.

Borchardt, K. (1978): Der „Property-Rights-Ansatz" in der Wirtschaftsgeschichte — Zeichen für eine systematische Neuorientierung des Fachs?, in: J. Kocka (Hrsg.): Theorien in der Praxis des Historikers. Sonderheft 3, Göttingen, S. 140 ff.

Buchanan, J. M., R. D. *Tollison* and G. *Tullock* (eds.) (1980): Toward a Theory of the Rent-Seeking Society, Texas.

Cooter, R. and L. *Kornhauser* (1980): Can Litigation Improve the Law Without the Help of Judges?, in: Journal of Legal Studies, Vol. 9, S. 139 ff.

DemsetzUS, H. (1967): Toward a Theory of Property Rights, in: American Economic Review, Vol. 57, S. 347 ff.

Eger, T. und P. *Weise* (1986): Liberalismus und gesellschaftliche Selbstorganisation, in: H. G. Nutzinger (Hrsg.): Liberalismus im Kreuzfeuer, Frankfurt/Main, S. 60 ff.

Downs, A. (1957): An Economic Theory of Democracy, New York.

Furubotn, E. G. and S. *Pejovich* (1972): Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, in: Journal of Economic Literature, Vol. 10, S. 1137 ff.

Geiger, Th. (1964): Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts, Neuwied/Berlin.

Goodmann, J. C. (1978): An Economic Theory of the Evolution of the Common Law, in: Journal of Legal Studies, Vol. 7, S. 393 ff.

Guha, A. S. (1981): An Evolutionary View of Economic Growth, Oxford.

v. Hayek, F. A. (1980): Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Band 1: Regeln und Ordnung, München.

Hirshleifer, J. (1982): Evolutionary Models in Economics and Law: Cooperation versus Conflict Strategies, in: Research in Law and Economics, Vol. 4, S. 1 ff.

Kotzorek, A. (1985): Mehr Markt im Bereich der Ziviljustiz, Kieler Diskussionsbeiträge 107, Institut für Weltwirtschaft.

Meyer, W. (1983): Entwicklung und Bedeutung des Property Rights-Ansatzes in der Nationalökonomie, in: A. Schüller (Hrsg.): Property Rights und ökonomische Theorie, München, S. 1 ff.

North, D. C. (1981): Structure and Change in Economic History, New York/London.

North, D. C. and R. P. *Thomas* (1973): The Rise of the Western World. A New Economic History, Cambridge.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Opp, K.-D. (1983): Die Entstehung sozialer Normen, Tübingen.

Posner, R. A. (1977): Economic Analysis of Law, Boston/Toronto, second edition.

Prichard, J. R. S. (1988): A Systemic Approach to Comparative Law: The Effect of Cost, Fee and Financing Rules on the Development of the Substantive Law, in: Journal of Legal Studies, Vol. 17, S. 451 ff.

Priest, G. L. (1987): Measuring Legal Change, in: Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 3, S. 193 ff.

— (1977): The Common Law Process and the Selection of Efficient Rules, in: Journal of Legal Studies, Vol. 6, S. 65 ff.

Rubin, P. H. (1977): Why is the Common Law Efficient?, in: Journal of Legal Studies, Vol. 6, S. 51 ff.

Shavell, S. (1987): Economic Analysis of Accident Law, Cambridge/Mass., London.

— (1984): Liability for Harm versus Regulation of Safety, in: Journal of Legal Studies, Vol. 13, S. 357 ff.

— (1982a): Suit, Settlement, and Trial: A Theoretical Analysis Under Alternative Methods for the Allocation of Legal Costs, in: Journal of Legal Studies, Vol. 11, S. 53 ff.

— (1982 b): The Social Versus the Private Incentive to bring Suit in a Costly Legal System, in: Journal of Legal Studies, Vol. 11, S. 333 ff.

Simon, H. (1983): Reason in Human Affairs, Oxford.

Terrebone, R. P. (1981): A Strictly Evolutionary Model of Common Law, in: Journal of Legal Studies, Vol. 10, S. 397 ff.

Weise, P. et al. (1979): Neue Mikroökonomie, Würzburg/Wien.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Evolution von Wirtschaftssystemen und Internalisierungshierarchie*

Von *Lothar Wegehenkel*, Bayreuth

I. Einleitung

Wirtschaftssysteme können als ausdifferenzierte Subsysteme von Gesellschaftssystemen interpretiert werden. Damit folgt die Entwicklung von Wirtschaftssystemen Gesetzmäßigkeiten, die u. a. mittels einer evolutionstheoretisch orientierten Systemtheorie erarbeitet werden können. Die nachfolgenden Ausführungen sollen als Basis zur Entwicklung von sozialtechnologischen Empfehlungen dienen, die zu verbesserter Überlebensfähigkeit (Selektionsresistenz) eines gesellschaftlichen Gesamtsystems führen. Derartige Empfehlungen kann man dann aussprechen, wenn mögliche Variationen als ungeeignet zur Steigerung der Selektionsresistenz erkannt werden. Zu diesem Zweck werden ausgewählte Strukturmerkmale der Subsysteme einer Konsistenzprüfung unterzogen. Die Überprüfung erfolgt u. a. auf der Grundlage von Notwendigkeiten, die sich aus der sog. Internalisierungshierarchie ergeben, die man erhält, wenn man die für eine Gesellschaft relevanten Handlungsrechte nach noch näher zu erläuternden Prinzipien ordnet. Im Kontext der Internalisierungshierarchie werden weiter einige bislang wenig erfaßte Zusammenhänge der Allokationsproblematik ausschließbarer öffentlicher Güter herausgearbeitet, die sich daraus ergeben, daß sich derartige Güter grundsätzlich als Kombinationen aus privaten und öffentlichen Teilelementen interpretieren lassen. Die Internalisierungshierarchie ermöglicht überdies Einsichten in Probleme, die im Rahmen einer erweiterten Coaseschen Verhandlungslösung im Zusammenhang mit irreversiblen Investitionen auftreten können. Mittels der Internalisierungshierarchie lassen sich auch Probleme verdeutlichen, die im Zeitablauf unnötigerweise entstehen, wenn die relevanten Eigentumsrechte nicht so gut als möglich definiert sind. Am Beispiel der Allokation des Faktors Boden wird die Vernetzung der angesprochenen Problemkreise illustriert. In diesem Zusammenhang gewinnt schließlich eine wettbewerbstheoretisch orientierte Interpretation des

* Für vielfältige Anregungen und Korrekturen danke ich neben den Mitgliedern des Ausschusses für den Vergleich von Wirtschaftssystemen Prof. Dr. D. Fricke, Dipl.-Vw. M. A. Sabry und Dr. F. Söllner.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mittlerweile bekannt gewordenen „voting-with-the-feet"-Modells von Tiebout Bedeutung[1]. Nebenbei werden die Grundzüge einer *Theorie der optimalen Dezentralisierung* angedeutet. Die Anwendung einer solchen Theorie setzt Anpassungen im politisch-institutionellen Bereich voraus. Überdies erfordern derartige Anpassungen Wandlungen der normativen Grundwerte einer Gesellschaft. Der Umfang der tatsächlich umgesetzten Dezentralisierung hat wiederum Einfluß auf den Grad der Selektionsresistenz des Gesamtsystems.

II. Wirtschaftssysteme und sozioökonomisch-evolutorische Perspektive

Ein System wird üblicherweise definiert durch eine Menge von Elementen, die gewisse Eigenschaften aufweisen und strukturiert interagieren[2]. Gesellschaftssysteme können demgemäß als solche Systeme interpretiert werden, in denen Menschen als Systemelemente gemäß gewisser Handlungsmuster miteinander umgehen. Gesellschaftssysteme gehören der Gruppe der *offenen* Systeme an. Offene Systeme sind dadurch gekennzeichnet, daß sie in Wechselbeziehung zu einer *Systemumwelt* stehen. Offene Systeme können durch Import von Negentropie[3] aus der Umwelt des Systems ihren Ordnungsgrad — auch Komplexität genannt — aufrechterhalten oder auch erhöhen. Für Gesellschaftssysteme können Energie, Materie und Wissen als die wesentlichen Möglichkeiten des Negentropieimports identifiziert werden. Erhält ein System seinen Ordnungsgrad gerade aufrecht, so befindet es sich in einem *Fließgleichgewicht*[4]. Wie alle offenen Systeme können Gesellschaftssysteme Subsysteme ausdifferenzieren. Für den gegebenen Zweck lassen sich drei Subsysteme identifizieren: Das Wirtschaftssystem, das politisch-rechtliche System und das kulturelle System.

Als Wirtschaftssystem kann man jenes Subsystem des gesellschaftlichen Gesamtsystems bezeichnen, das aus den gewachsenen, auf Dauer angelegten, rechtlich-institutionellen Regelungen einschließlich der durch sie geleiteten wirtschaftlichen Handlungen der Menschen besteht[5]. Als wirtschaftlich gelten hier alle Handlungen, die dazu dienen, knappe Güter und Dienstleistungen bereitzustellen. Das Wirtschaftssystem steht in enger Inter-

---

[1] Siehe hierzu *Tiebout* (1956).

[2] Siehe hierzu etwa *Röpke* (1977, S. 14).

[3] Negentropie ist gleichbedeutend mit negativer Entropie. Ein geschlossenes System erreicht nach und nach den Zustand maximaler Entropie — also den Zustand maximaler Unordnung. Siehe hierzu *Röpke* (1977, S. 15).

[4] Zum Begriff des Fließgleichgewichts siehe ausführlich z. B. bei *Fuchs* (191973, S. 94 f.).

[5] Siehe hierzu und zu den folgenden Ausführungen *Leipold* (1985, S. 8-10). Eine hervorragende Einführung in die Theorie komplexer Systeme findet sich im übrigen bei *Röpke* (1977), im ersten Teil (S. 11-82)..

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dependenz zu anderen Subsystemen des gesellschaftlichen Gesamtsystems. So werden hier weiter das politisch-rechtliche Subsystem und das kulturelle Subsystem unterschieden. Das politisch-rechtliche Subsystem umfaßt die Gesamtheit der gewachsenen, auf Dauer angelegten, rechtlich-institutionellen Regelungen einschließlich der durch sie geleiteten politischen Handlungen. Als politisch gelten dabei alle Handlungen, die der Befriedigung politisch-rechtlicher Bedürfnisse — wie etwa Rechtssicherheit und Landesverteidigung — dienen. Das kulturelle Subsystem setzt sich entsprechend aus den rechtlich-institutionellen Regelungen und jenen durch sie strukturierten Handlungen zusammen, die der Befriedigung kultureller Wertvorstellungen entsprechen.

1. Zur Evolution komplexer Systeme

Als Evolution von Systemen bezeichnet man ganz allgemein den Prozeß der Komplexitätszunahme von Systemen durch Mutation (Innovation), Selektion und Stabilisierung (im Falle der Selektionsresistenz)[6]. Komplexitätszunahme stellt sich ein, wenn sich neue Systemregeln stabilisieren. Der Aufbau neuer Systemregeln innerhalb eines Gesellschaftssystems kann spontan oder durch Rechtsetzung erfolgen[7]. Die Zunahme der Eigenkomplexität eines Systems steigert die mögliche Ereignisvielfalt innerhalb des Systems. Das System wird hierdurch in die Lage versetzt, flexibler auf Einflüsse aus der Systemumwelt zu reagieren. Es reduziert damit durch Zunahme an Eigenkomplexität Umweltkomplexität. Die Zunahme der Eigenkomplexität verändert zugleich die Systemumwelt. Ein System schafft sich in diesem Sinne seine eigene relevante Umwelt. Einen Teilaspekt der Evolution stellt die Ausdifferenzierung von Subsystemen dar, wenn das bisherige System durch die Komplexität der Systemumwelt überlastet war. Derartige Subsysteme können systeminterne Kontrollprozesse homöostatischen Typs ermöglichen.

Für die Beschreibung der Ausdifferenzierung von gesellschaftlichen Subsystemen bietet sich die oben erwähnte und bereits außerhalb der allgemeinen Systemtheorie bewährte Dreiteilung in Wirtschaftssystem, politisch-rechtliches System und kulturelles System an. Bei Anwendung dieser traditionellen Unterteilung sollte allerdings vermieden werden, die enge Verflochtenheit der Subsysteme aus den Augen zu verlieren. Inwieweit diese Gefahr besteht, möchte ich am Beispiel der für viele Zwecke nützlichen Terminologie von Lachmann demonstrieren, der zwischen inneren und äußeren Institutionen eines Wirtschaftssystems unterschieden hat[8]. Dabei bilden die

[6] Siehe etwa *Leipold* (1985, S. 11-13). Eine ausführliche Darstellung der Systemevolution ist nachzulesen bei *Röpke* (1977, S. 11-82, insbesondere S. 64-82).

[7] Siehe *Röpke* (1977, S. 57-59).

[8] Siehe *Lachmann* (1973, S. 76).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

äußeren Institutionen den gesellschaftlich vorgegebenen Rechtsrahmen, innerhalb dessen sich spontan die inneren Institutionen wie etwa Unternehmungen herausbilden. Bei Berücksichtigung des gesamten Systemzusammenhanges ist es jedoch kaum möglich, aus der Menge der Institutionen des Gesellschaftssystems Elemente herauszulösen, die eindeutig als äußere Institutionen des Subsystems Wirtschaftssystem klassifiert werden könnten, da es kaum eine Institution des *Gesellschaftssystems* gibt, die für den Ablauf der Wirtschaftsprozesse *nicht* relevant ist.

Tatsächlich kann man häufig beobachten, daß die allgemeine Systemtheorie zunächst mit dem Anspruch angewendet wird, den ganzheitlichen Charakter sozialer Systeme zu berücksichtigen. Da aber andererseits die allgemeine Systemtheorie auch Raum für die Analyse des Verhaltens ausdifferenzierter Subsysteme des Gesellschaftssystems bietet[9], gerät allzu schnell das ausdifferenzierte Subsystem „Wirtschaftssystem" ins Zentrum der Betrachtung — und die Perspektive verengt sich wieder. So reduziert sich die Berücksichtigung der Gesamtstruktur des Gesellschaftssystems auf Absichtserklärungen, denen später nicht entsprochen wird[10].

2. Zum Begriff der sozioökonomischen Evolution

Zur Vermeidung von Mißverständnissen soll daher im weiteren der Begriff der sozioökonomischen Evolution eingeführt werden. Als sozioökonomische Evolution möchte ich in diesem Kontext den Prozeß der Herausbildung *aller* gesellschaftlichen Institutionen durch Mutation (Innovation), Selektion und Stabilisierung bezeichnen, die direkt — z. B. durch Bildung von Unternehmungen — oder indirekt — etwa durch geeignete Rechtsetzung — die Handhabung wirtschaftlicher Sachzwänge erleichtern. Die bewährte Dreiteilung (Wirtschaftssystem, politisch-rechtliches und kulturelles System) bleibt dabei erhalten. *Ein* wesentliches Moment sozioökonomischer Evolution bildet nach wie vor die Komplexitätszunahme des Wirtschaftssystems durch Entwicklung neuer wirtschaftlicher Institutionen, die zu einer Erweiterung der Möglichkeiten der Arbeitsteilung führen und damit die Produktivität steigern. Es kommen noch weitere Momente hinzu, die sich daraus ergeben, daß die Art wirtschaftlicher Sachzwänge durch die Entwicklungen im kulturellen und im politisch-rechtlichen System entscheidend mitbestimmt sind.

In diesem Sinne findet sozioökonomische Evolution in allen Subsystemen des Gesellschaftssystems statt. So beeinflussen evolutionäre Prozesse im

[9] Zur Ausdifferenzierung von Teilsystemen siehe z. B. *Röpke* (1977, S. 27).

[10] Dies gilt ungeachtet aller gegenteiligen Bemühungen bis zu einem gewissen Ausmaß auch für die ansonsten äußerst verdienstvolle Arbeit von Leipold (*Leipold* (1985)).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

politisch-rechtlichen (politische Institutionen, Gesetze) sowie im kulturellen Subsystem (etwa Normen, Grundwerte, Geschmack) immer wieder die *erforderliche* Komplexität des Wirtschaftssystems. Ebenso können geeignete Variationen im politisch-rechtlichen und im kulturellen System *Voraussetzung* für eine möglicherweise erforderliche Komplexitätszunahme des Wirtschaftssystems und damit auch der Zunahme wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit sein[11].

Zunächst ist nun abzuklären, welche Erkenntnisse, die es wert wären, Eingang in eine Sozialtechnologie zu finden, die oben angedeutete Perspektive der sozioökonomischen Evolution denn überhaupt erbringen kann. Als Anknüpfungspunkt bietet sich hier unmittelbar der Aspekt der Selektionsresistenz an. Die sozioökonomisch-evolutorische Perspektive ermöglicht Aussagen darüber, was die verschiedenen Subsysteme des gesellschaftlichen Gesamtsystems dazu beitragen können, dieses bezüglich seiner Selektionsresistenz zu stärken. Dabei wird es in der Regel leichter sein, herauszufinden, welche Variationen voraussichtlich *nicht* zur Verbesserung der Selektionsresistenz führen. Für diese Arbeit sei im weiteren unterstellt, daß das Gesellschaftssystem sich in einer „turbulenten Umwelt" befinde, die durch „hohe Kompliziertheit mit Dynamik des Umweltgeschehens verbunden ist"[12]. Die Dynamik beziehe sich aber nicht auf unvermittelt eintretende umfassende Katastrophen, lasse also Zeit für Variationen des Systems.

Es liegt aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht zunächst nahe, den Beitrag des Wirtschaftssystems zur Selektionsresistenz des Gesamtsystems als abhängig vom Grad ökonomischer Effizienz zu sehen[13]. Wie bereits angedeutet, kann die Perspektive des Wirtschaftswissenschaftlers hier allerdings zu eng geraten. So ist etwa denkbar, daß das Erfordernis ökonomischer Effizienz z. B. mit zentralen Grundwerten der Gesellschaft, die innerhalb des kulturellen Subsystems gewachsen sind, derart kollidiert, daß eine Mehrzahl der Subjekte des gesellschaftlichen Gesamtsystems kurzfristig eher dazu neigt, auf ökonomische Effizienz zu verzichten, als eine Änderung der Grundwerte zu akzeptieren. Andererseits wäre es ähnlich problematisch, einmal gewachsene Grundwerte als absolut zu unterstellen und dem Wirtschaftssystem lediglich bei vorgegebenen Grundwerten die Minderung des

---

[11] Unter bestimmten Umständen kann auch eine Abnahme der Komplexität des Wirtschaftssystems stattfinden, ohne daß hierbei Effizienzverluste auftreten. Dieser Punkt wird später plastischer herausgearbeitet. Siehe Abschnitt VI.2.

[12] Siehe *Röpke* (1977, S. 257).

[13] Als Effizienzkriterium sei hier die Pareto-Effizienz, bzw. die Pareto-Rangordnungsregel unterstellt (gemäß der Pareto-Rangordnungsregel ist Effizienz dann gegeben, wenn kein Individuum in einer Periode besser gestellt werden kann, ohne daß ein Individuum in einer anderen Periode schlechter gestellt werden muß). Zum Pareto-Rangordnungs-Kriterium siehe etwa *Siebert* (1983, S. 195). Eine ausführliche Begründung für die Verwendung dieses Kriteriums wird in Abschnitt VI. dieser Arbeit gegeben..

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Knappheitsphänomens zu überlassen. Ebenso können Eigendynamiken innerhalb des politisch-rechtlichen Subsystems zu Konflikten mit gewachsenen Grundwerten und mit ökonomischer Effizienz führen (und umgekehrt). Er wäre dann gleichfalls wenig sinnvoll, die Entwicklungen innerhalb des politisch-rechtlichen Subsystems als strikte Vorgaben für Entwicklungsmöglichkeiten in den anderen Subsystemen zu akzeptieren. Derartige Vorgaben aus den verschiedenen Subsystemen sind aus der Gesamtperspektive zu kurzfristig orientiert und werden damit der langfristigen Wirkung evolutorischer Prozesse nicht gerecht[14]. Im übrigen würde in allen genannten Fällen wiederum die ganzheitliche Ausrichtung der allgemeinen Systemtheorie vernachlässigt, da, auch wenn das Gesamtsystem in eine Vielzahl von Subsystemen ausdifferenziert wird, deren Beitrag zu dessen Selektionsresistenz keine hinreichende Berücksichtigung findet.

Man kann jedoch an dieser Stelle konstatieren, daß die Selektionsresistenz des Gesamtsystems gemindert ist, wenn z. B. Grundwerte, politische Institutionen und ökonomische Effizienz miteinander konfligieren, allgemeiner ausgedrückt, wenn das Gesamtsystem *Strukturbrüche* aufweist[15]. Dies kann etwa dann eintreten, wenn sich die Systemwelt exogen oder systembedingt verändert hat. Aus sozialtechnologischer Sicht ist es dann von Interesse, zu wissen, in welchen Bereichen verschiedene Subsysteme Eigendynamiken entwickelt haben oder noch entwickeln, die zu miteinander unverträglichen Strukturmerkmalen führen. Die Selektionsresistenz des Gesamtsystems hängt dann davon ab, inwieweit Konflikte, die aus Strukturbrüchen resultieren, durch geeignete Variationen gemindert oder beseitigt werden können.

III. Eigentum und externe Effekte

Zur Illustration einiger wesentlicher Momente, die die Komplexität eines Wirtschaftssystems bestimmen, ist es hilfreich, die Entstehung unterschiedlicher Dimensionen des Eigentums aus der Notwendigkeit abzuleiten, bestimmte Typen technologischer Externalitäten zu internalisieren. Zunächst möchte ich mich dabei auf verschiedene Kategorien sog. Überfüllungsexternalitäten konzentrieren — also negativer technologischer externer Effekte, in die alle Beteiligten wechselseitig verwickelt sind[16]. Beispiele für Überfül-

[14] Langfristig werden nur solche Gesellschaftssysteme den evolutorischen Selektionsprozeß überstehen, deren Subsysteme den Sachzwängen entsprechen können, die aus der Systemumwelt auf das System einwirken.

[15] Ein derartiger Strukturbruch tritt etwa dann auf, wenn sich innerhalb des kulturellen Subsystems ein Grundwert herausgebildet hat, der den Mitgliedern der Gesellschaft freie Nutzung einer neuerdings verknappten Ressource sichert.

[16] Zum Begriff der Überfüllungsexternalität (Congestion Externality) siehe z. B. *Hirshleifer* (1984, S. 484 ff.). Letztlich beruhen alle negativen technologischen externen Effekte auf „Überfüllungen".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lungsexternalitäten bieten z. B. alle sog. Raubbauphänomene. Es sei jedoch betont, daß analoge Überlegungen für *positive* technologische Externalitäten gelten. Diese können insbesondere bei der Produktion öffentlicher Güter wie Infrastruktur u. ä. auftreten.

1. Handlungsrechte als Resultat der Internalisierung externer Effekte

Angenommen, eine Überfüllungsexternalität ergebe sich aus *einem* Aktivitätstypus. Dann kann die Internalisierung durch Spezifizierung und personelle Zuordnung *eines* exklusiven Handlungsrechts vorgenommen werden, das die relevante Aktivität faßt. Eine derartige Externalität soll als eindimensional bezeichnet werden[17]. Als Beispiel mag die Förderung von Erdöl dienen. Angenommen, es existieren keine exklusiven Erdölförderungsrechte. Pumpen in dieser Situation mehrere voneinander unabhängige Wirtschaftssubjekte Erdöl aus dem gleichen Erdölfeld, so mindern sie einander wechselseitig die Erträge, ohne daß dieser Sachverhalt in die Wirtschaftsrechnungen der Wirtschaftssubjekte eingehen und damit ökonomisch berücksichtigt werden kann[18]. Dies gilt selbstverständlich nur dann, wenn Öl als Ressource in situ knapp geworden ist. Externe Effekte des beschriebenen Typs kennzeichnen also Knappheitsphänomene, die aus institutionellen Gründen (fehlende Internalisierung) noch nicht als solche behandelt werden. Sind hingegen exklusive Erdölförderungsrechte spezifiziert und personell zugeordnet, so können sich die Inhaber dieser Rechte gegen externe Produktionsminderungen wehren und diese nur gegen entsprechende Vergütung zulassen. Der externe Effekt ist damit internalisiert — wenn die Erdölförderungsrechte geeignet definiert wurden. Das neue Knappheitsmerkmal wird auch als knapp behandelt, da es nunmehr mit einem Preis bewertet werden kann.

Es ist nun denkbar, daß verschiedene Aktivitätstypen jeweils zu unterschiedlichen eindimensionalen Überfüllungsexternalitäten geführt haben. Die relevanten Handlungsrechte wurden spezifiziert und personell zugeordnet und die eindimensionalen Externalitäten somit internalisiert. Solange eindimensionale Überfüllungsexternalitäten voneinander unabhängig — und eben damit eindimensional — bleiben, können die unterschiedlichen relevanten Handlungsrechte selbst dann *verschiedenen* Wirtschaftssubjekten zugeordnet werden, wenn sie auf die *gleichen* Einheiten natürlicher Güter und Ressourcen bezogen sind. Werden etwa Erdölförderungsrechte auf die Einheiten der Erdoberfläche (Boden) oberhalb des Erdölfeldes bezogen, so

[17] Zum Vorstehenden und Folgenden siehe ausführlicher *Wegehenkel* (1986).

[18] Hierdurch würde bekanntlich jede Tendenz zur Pareto-Optimalität versperrt. Die Internalisierung stellt also ein Effizienzerfordernis dar..

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erzeugt deren gleichzeitige Ausübung mit „Straßenverkehrsrechten", die auf die gleiche Fläche bezogen sind, nicht *notwendigerweise* einen externen Effekt, da jeweils nur ein verhältnismäßig geringer Teil der Erdoberfläche zur Erdölförderung und zum Straßenverkehr genutzt werden müssen[19]. Ein externer Effekt entsteht hier erst dann, wenn die Nutzung beider Rechte ein gewisses Intensitätsmaß überschreitet.

Erzeugen zwei verschiedene Aktivitätstypen eine Überfüllungsexternalität dergestalt, daß die Ausübung der beiden zugehörigen Handlungsrechte untereinander zu negativen technologischen externen Effekten führt, so werden diese im weiteren als zweidimensional bezeichnet. Analog können Überfüllungsexternalitäten aus unterschiedlichen Aktivitätstypen nach der Zahl der relevanten Aktivitätstypen benannt werden. So erhält man die Vielfalt multidimensionaler Überfüllungsexternalitäten. Die Internalisierung multidimensionaler Überfüllungsexternalitäten kann durch Zusammenfassung aller relevanten Handlungsrechte in der Hand *eines* Wirtschaftssubjekts erreicht werden. Diese Zusammenfassung wird im weiteren als „qualitative Bündelung" von Handlungsrechten bezeichnet, da qualitativ unterschiedliche Aktivitätstypen hierdurch unter die Kontrolle eines Wirtschaftssubjekts geraten. Mehrdimensionale Überfüllungsexternalitäten können im übrigen auch dadurch entstehen, daß Handlungen, die durch verschiedene Rechts*bündel* gedeckt sind, miteinander in Konflikt geraten. Dann sind zur Internalisierung analog alle relevanten Rechtsbündel qualitativ so zu bündeln, daß das neue Rechtsbündel zumindest alle Handlungsrechte enthält, deren Ausübung externe Effekte verursacht. Es ist unmittelbar einsichtig, daß in der Umgangssprache mit dem Begriff „Eigentum" genauer mehr oder weniger umfassende Bündel von Handlungsrechten bezeichnet werden, die auf Güter oder natürliche Ressourcen bezogen sind.

2. Die Internalisierungshierarchie

Bei der Spezifizierung und personellen Zuordnung von Handlungsrechten muß das Erfordernis der „angepaßten Exklusivität" beachtet werden[20]. Damit ist gemeint, daß der Tauschwert eines Handlungsrechts und die Kosten, die aufgewendet werden müssen, um die Exklusivität aufrechtzuerhalten (Überwachungskosten), aus Gründen der Effizienz zueinander in einem sinnvollen Verhältnis stehen sollten. D. h. genauer, die Spezifizierung

[19] Zur Vermeidung von Komplikationen aus opportunistischem Verhalten sei hier unterstellt, daß der Erdöltransport ausschließlich per Schiff erfolgen kann.

[20] Siehe hierzu *Wegehenkel* (1981). Bezogen auf Fragen der regionalen Strukturierung wurden ähnliche Gedanken von Tullock publiziert. Tullock äußerte sich dahingehend, daß ein „optimaler Internalisierungsgrad" gelegentlich nur durch eine großräumige Zuordnung der relevanten Rechte zu erreichen sei. Siehe *Tullock* (1969).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und personelle Zuordnung muß, soll der Weg zu volkswirtschaftlicher Effizienz offen bleiben, so erfolgen, daß dieses Verhältnis maximiert wird. Das Verhältnis von Wert und Überwachungskosten wird u. a. durch die *quantitative Dimension* jener Güter- oder Ressourceneinheit bestimmt, auf die das Handlungsrecht bezogen wird. So lassen sich etwa Handlungsrechte, die sich auf Wohnungsbau und Gartennutzung beziehen, an verhältnismäßig kleinen Bodenparzellen verankern. Hingegen wäre es z. B. sinnlos, Handlungsrechte, die sich auf die Nutzung eines Erdölfeldes beziehen, an ähnlich kleinen Bodenparzellen zu definieren. Keiner der Inhaber solcher Rechte könnte sich dagegen schützen, daß seine Nachbarn, die mit ähnlichen Erdölförderungsrechten ausgestattet sind, durch ihre Förderungsaktivitäten das Ergebnis seiner Förderungsaktivitäten beeinträchtigen und umgekehrt. In der Transaktionskostenterminologie ausgedrückt sind in diesem Fall die Überwachungskosten zu hoch. Zu hohe Überwachungskosten können dazu führen, daß das Verhältnis zwischen Tauschwert und Überwachungskosten kleiner als 1 bleibt — womit die Spezifizierung und personelle Zuordnung des Handlungsrechts zunächst zu keiner Internalisierung führen würde. Eine Senkung der Überwachungskosten ließe sich in diesem Falle dadurch erreichen, daß die relevanten Handlungsrechte von vornherein auf das *ganze* Erdölfeld bezogen werden. Nachträglich ließe sich eine Senkung der Überwachungskosten u. U. auch durch spontanen Zusammenschluß feinkörniger spezifizierter Rechte erzielen. Dies könnte durch Tauschakte oder auch durch Gründung eines Interessenverbandes geschehen. Hier besteht jedoch stets die Gefahr, daß ein Veto-Problem[21] auftritt. Ergänzend sei noch erwähnt, daß die Höhe der Überwachungskosten auch vom Stand des technischen Wissens abhängt.

Solange die zu internalisierenden Überfüllungsexternalitäten eindimensional sind, wirft die Herstellung angepaßter Exklusivität keine zusätzlichen sozialtechnologischen Probleme über die eben beschriebenen hinaus auf. Dies ändert sich, wenn mehrdimensionale Überfüllungsexternalitäten internalisiert werden müssen, bei denen die relevanten Handlungsrechte unterschiedliche angepaßte Exklusivitäten aufweisen. In solchen Fällen ist es erforderlich, vor der qualitativen Bündelung die materielle Basis der Handlungsrechte quantitativ in Übereinstimmung zu bringen. Ergibt sich etwa eine zweidimensionale Überfüllungsexternalität daraus, daß die Ausübung von Erdölnutzungsrechten auf ganzer Fläche mit derjenigen von Handlungsrechten konfligiert, die Gartennutzung und Wohnungsbau decken, so setzt qualitatives Bündeln voraus, daß letztere zuvor zusammengefaßt werden, bis die Bodenfläche, die ihre materieller Basis bildet, genau jener Bodenfläche entspricht, die die materielle Basis für die Erdölnutzungsrechte darstellt. Diese Aggregation der materiellen Basis wird im weiteren als *quantitatives* Bündeln bezeichnet.

[21] Zum Veto-Problem siehe etwa *Windisch* (1981).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ordnet man die mögliche Vielfalt unterschiedlicher Handlungsrechte, die unter Effizienzgesichtspunkten spezifiziert und zugeordnet werden sollten, um eine möglichst umfassende Internalisierung zu gewährleisten, nach dem quantitativen Umfang der materiellen Basis, die für angepaßte Exklusivität erforderlich ist, so erhält man eine *Internalisierungshierarchie* der qualitativ zu bündelnden oder bereits gebündelten Rechte, deren unterste Ebene durch die feinstkörnig spezifizierbaren und personell zuweisbaren Handlungsrechte gebildet wird. Der Internalisierungshierarchie liegt also ein Rechtsbündel zugrunde, dessen Handlungsrechtstypen nach ihren angepaßten Exklusivitäten geordnet sind. Hierbei wird zur Vereinfachung angenommen, daß sich die Basis der feinkörnigeren Rechte stets so aggregieren läßt, daß das Aggregat genau der Basis des jeweils nächstgrobkörnigen Rechts entspricht.

Es muß betont werden, daß die Gestalt der Internalisierungshierarchie jeweils nur für eine historische Momentaufnahme voll gültig sein kann, da sie im Zeitablauf aus mehreren Gründen variieren wird. Als wesentliche Bestimmungsfaktoren der Internalisierungshierarchie lassen sich z. B. der Stand des technischen Wissens ebenso anführen wie die Struktur der Normen und Grundwerte einer Gesellschaft und alle sonstigen Faktoren, die das Konsumverhalten berühren. Man kann auch sagen, daß die Internalisierungshierarchie die sozialtechnologischen *Internalisierungserfordernisse* widerspiegelt, denen für möglichst weitgehende wirtschaftliche Effizienz bei gegebenem Stand des technischen Wissens und gegebenem Produktions- und Nachfrageverhalten entsprochen werden muß. Zwar sollte noch berücksichtigt werden, daß auch politisch-rechtliche Strukturen, die sich *nicht* in Übereinstimmung mit den Normen und Grundwerten einer Gesellschaft befinden, die Gestalt der relevanten Internalisierungshierarchie beeinflussen (etwa durch bewußte oder unbewußte Subventionierung „gesellschaftlich unerwünschter" Technologien, deren Anwendung Externalitäten verursacht, die ansonsten nicht entstünden). Aus Gründen der Vereinfachung sei hier jedoch zunächst unterstellt, daß die politisch-rechtlichen Strukturen den gesellschaftlichen Normen und Grundwerten voll entsprechen.

Es können innerhalb des gleichen Gesellschaftssystems voneinander unabhängige Internalisierungshierarchien bestehen, solange die für jede Internalisierungshierarchie relevanten Handlungsrechte nicht mit solchen Handlungsrechten in Konflikt geraten, die in einer anderen Internalisierungshierarchie enthalten sind. Im Konfliktfall, der gleichbedeutend mit dem Auftreten einer neuen mehrdimensionalen Überfüllungsexternalität ist, muß eine neue, umfassendere Internalisierungshierarchie identifiziert werden, in der die Handlungsrechte *beider* ursprünglicher Hierarchien entsprechend ihrer angepaßten Exklusivitäten geordnet sind. Zur Vereinfachung unterstelle ich für die weiteren Ausführungen, daß für die betrachtete Gesellschaft keine voneinander unabhängigen Internalisierungshierarchien existieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Konzept der Internalisierungshierarchie wurde hier am Beispiel negativer externer Effekte entwickelt. In die relevante Internalisierungshierarchie müssen jedoch auch solche Handlungsrechte eingeordnet werden, deren Spezifizierung und Zuordnung zur Internalisierung positiver Externalitäten erforderlich ist, da auch hier unterschiedliche angepaßte Exklusivitäten beim Internalisierungsversuch berücksichtigt werden müssen. Als Beispiele wurden hier bereits Handlungsrechte auf die Gestaltung unterschiedlicher Arten von „Infrastruktur" genannt. Im Gegensatz zu negativen technologischen externen Effekten werden bei der Internalisierung positiver technologischer externer Effekte naturgemäß „Unterfüllungsprobleme" gelöst.

Zu jeder Internalisierungshierarchie kann ein Vektor in folgender Weise identifiziert werden: Jedem Handlungsrechtstypus, der spezifiziert und personell zugeordnet werden müßte oder bereits institutionalisiert wurde, entspricht eine Komponente, die ungleich Null ist. Komponenten mit dem Wert Null repräsentieren Typen von Handlungsrechten, die (noch) nicht berücksichtigt werden müssen, für die Internalisierungshierarchie also irrelevant sind, da ihre Ausübung keine externen Effekte verursacht. Die Zahl *möglicher* Komponenten ist insofern nicht begrenzt. Da jedoch die Komponenten mit dem Wert 0 — zum gegebenen Betrachtungszeitpunkt — keinen sozialtechnologischen Handlungsbedarf erzeugen, ist es nicht erforderlich, sie explizit aufzuführen. Jener Handlungsrechtstypus, der sich auf der obersten Ebene der Internalisierungshierarchie befindet — also das grobkörnigste Recht — wird in diesem Vektor durch den Betrag von ± 1 repräsentiert und dient als Normierung der angepaßten Exklusivität der feinkörnigeren Rechte. Den feinkörnigeren Rechtstypen entsprechen demgemäß Vektorkomponenten mit dem Vielfachen dieses Betrages. Definiert man den Vektor als Zeilenvektor, kann man sich die Rechtskomponenten etwa von links nach rechts gemäß der duch sie angedeuteten angepaßten Exklusivität geordnet vorstellen. Handlungsrechte, die zur Internalisierung negativer externer Effekte relevant sind, werden innerhalb dieses Vektors durch ein negatives Vorzeichen gekennzeichnet, da sie den optimalen „Wertverzehr" sicherstellen sollen. Demgegenüber werden Handlungsrechte, die zur Internalisierung positiver Externalitäten spezifiziert und zugeordnet werden müßten, mit einem positiven Vorzeichen versehen, da in diesem Falle die optimale „Wertschöpfung" das Internalisierungsziel darstellt[22].

[22] Zusätzlich zu der Annahme, daß die Basis der feinkörnigeren Rechte sich stets so aggregieren läßt, daß sie der Basis des nächstgrobkörnigen Rechts in der Internalisierungshierarchie entspricht, wird zur weiteren Vereinfachung unterstellt, daß die Basen für gleichartige Handlungsrechtstypen gleichen Umfang haben. Im oben definierten Vektor enthalten die Vektorkomponenten von links nach rechts also stets Vielfache der vorherigen Komponente. So könnte für den Fall einer Internalisierungshierarchie in der 2 Handlungsrechte relevant sind (z. B. Erdölförderung und Agrarnutzung) dieser Vektor etwa die Form (−1, −5) annehmen. Die rechte Komponente deutet an, daß 5 jeweils

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Neben dem eben definierten Rechtsvektor in Zeilenform kann man einen Vektor in Spaltenform definieren, der den jeweiligen „Wert" der verschiedenen Handlungsrechte, die für die Internalisierungshierarchie relevant sind, als Komponenten enthält. Sie werden entsprechend der angepaßten Exklusivitäten der Rechtskomponenten, auf die sie sich beziehen, von oben nach unten aufgelistet (Werte für die grobkörnigsten Rechte oben). Hierbei bleibt zunächst offen, *wie* diese Werte ermittelt werden können (siehe Abschnitt IV.5.). Dieser Vektor soll zukünftig als „Wertevektor" bezeichnet werden[23]. Bildet man das Skalarprodukt aus dem Rechtsvektor und dem Wertevektor, erhält man die Differenz aus Wertschöpfung und Wertverzehr, die sich bei vollständiger Berücksichtigung aller Erfordernisse aus der Internalisierungshierarchie ergibt. Ist diese Differenz negativ, so kann die betreffende Gesellschaft, für die diese Internalisierungshierarchie relevant ist, bei gleichbleibendem technischen Wissen ihr Produktions- und Konsumverhalten nicht auf Dauer unverändert beibehalten. Sie lebt gemäß ihrer eigenen Normen und Grundwerte gewissermaßen auf „Kredit". Im umgekehrten Fall erwirtschaftet sie eine Nettowertschöpfung[24]. Bleibt die relevante Internalisierungshierarchie im Zeitablauf unverändert und ergibt sich von Periode zu Periode immer wieder ein Wertsaldo von 0, befindet sich das System in einem Fließgleichgewicht.

Wie oben angedeutet wurde, kann eine Gesellschaft, die einen negativen Saldo aufweist, ohne erfolgreiche Variationen in den relevanten Systembereichen auf Dauer nicht selektionsresistent bleiben, da sie gemäß ihrer eigenen Wertvorstellungen zunehmend „verarmt". Durch geeignete Variationen kann sich die relevante Internalisierungshierarchie allerdings soweit verändern, daß der Saldo nichtnegativ wird. *Welche* Variationen die Selektionsresistenz bewirken, kann ex ante niemand präzise wissen. Allerdings sind Erkenntnisse darüber möglich, welche Variationen *nicht* zur Selektionsresistenz führen können (siehe hierzu VII.).

Bislang wurde davon abstrahiert, daß man den Erfordernissen aus der Internalisierungshierarchie in der Realität kaum vollständig entspricht. So kann die notwendige qualitative Bündelung unterbleiben. Hieraus können

---

individuell gehaltene Agrarnutzungsrechte erstens jeweils auf gleich große Ackerschollen definiert sind und aggregiert genau den Boden abdecken, der oberhalb des Erdölfeldes liegt.

[23] Bezogen auf Erdölförderung und Agrarnutzung könnte dieser Vektor wie folgt aussehen: (100, 10)' dabei wäre 100 der Wert des Erdölfördrungsrechts und 10 der Wert jedes der 5 Agrarnutzungsrechte.

[24] Bei diesem Wert handelt es sich um nichts anderes als ein Sozialprodukt unter besonderer Berücksichtigung der Erfordernisse aus der Internalisierungshierarchie. Existieren in der betreffenden Gesellschaft mehrere voneinander unabhängige Internalisierungshierarchien, so ergibt sich dieser Wet aus der Addition der verschiedenen Skalarprodukte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Probleme entstehen, wie sie in Abschnitt IV.5. zur Sprache kommen. In der Regel sind auch nicht alle relevanten Handlungsrechte spezifiziert und zugeordnet. Dann weisen einige Komponenten des in der Gesellschaft *tatsächlich* verwendeten Rechtsvektors den Betrag von Null auf, obwohl sie *faktisch* bereits positive oder negative Größen enthalten. Da die fehlende Internalisierung positiver externer Effekte eine unteroptimale Wertschöpfung und die fehlende Internalisierung negativer externer Effekte einen überoptimalen Wertverzehr impliziert, können auch solche Gesellschaftssysteme unter Selektionsdruck geraten, die bei Berücksichtigung ihres tatsächlich umgesetzten Internalisierungsgrades einen positiven Wertsaldo aufweisen[25]. So wird bei geringerem Internalisierungsgrad der tatsächliche Umfang der gegebenenfalls notwendigen Systemanpassungen später erkannt als bei einem höheren Internalisierungsgrad.

3. Zentralisierendes und dezentralisierendes Bündeln von Handlungsrechten

Aus dem Aufbau der Internalisierungshierarchie wird deutlich, daß die Umsetzung der qualitativen Bündelung grundsätzlich in zwei Richtungen laufen kann: Die quantitativ gebündelten feinkörnigeren Rechte gelangen unter die Kontrolle von Inhabern der grobkörnigeren Rechte (zentralisierendes Bündeln) oder aber die grobkörnigeren Rechte geraten unter die Kontrolle der *Gemeinschaft* von Inhabern der feinkörnigeren Rechte (dezentralisierendes Bündeln). Selbstverständlich sind die beiden Internalisierungsmöglichkeiten mit unterschiedlichen Formen sozialer Organisation verbunden.

Durch dezentralisierendes quantitatives und qualitatives Bündeln entsteht also in jedem Falle zusätzliches Gemeinschaftseigentum für die Eigner der feinkörnigeren Rechte. War das grobkörnigere Recht individuell zugeordnet, so wandelt sich dieses also von Individual- zu Gemeinschaftseigentum. Über den optimalen Umfang der Nutzung des Gemeinschaftseigentums muß ein Gruppenabstimmungsprozeß auf der entsprechenden Ebene der Internalisierungshierarchie eingeleitet werden, dessen Ergebnis weitgehend von der Abstimmungsregel (Einstimmigkeitsregel, einfache Mehrheitsregel u. a.) abhängt. Es ist klar, daß die Größe der Gruppe, die abstimmen muß, im Falle dezentralisierenden Bünelns wächst, je weiter man in der Internalisierungshierarchie nach oben steigt[26]. Bei dezentralisierendem Bündeln wird dem

[25] Daher wird derzeit auch darüber diskutiert, ob die Berechnungsgrundlage des Bruttosozialprodukts verändert werden sollte. Siehe hierzu auch *Wegehenkel* (1990).

[26] Dies gilt jedenfalls dann, wenn man davon abstrahiert, daß Abstimmungsaufgaben auf gewählte Repräsentanten übertragen werden können, die auf der nächsthöheren Ebene der Hierarchie die Interessen „ihrer" Gemeinschaft wahrnehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Individualeigentum auf der untersten Ebene der Internalisierungshierarchie Gemeinschaftseigentum hinzugefügt, das hinsichtlich seiner quantitativen Basis von Stufe zu Stufe nach oben hin zunimmt.

Bei zentralisierendem Bündeln sind zwei Fälle zu unterscheiden. Es ist erstens möglich, Privateigentum von feudalistischem Ausmaß zu bilden, wenn etwa die grobkörnigsten Rechte bereits als individuelles Eigentum spezifiziert und zugeordnet waren (oder werden). Das feinkörnigere Individualeigentum auf den untersten Ebenen der Internalisierungshierarchie wird damit aufgelöst oder entsteht nicht. Zweitens ist denkbar, daß die grobkörnigen Rechte des oberen Bereichs der Internalisierungshierarchie als Gemeinschaftseigentum gefaßt waren (oder werden). Dann werden die feinkörnigeren Individualrechte, falls sie bestanden, entweder aufgehoben und zu Gemeinschaftseigentum gewandelt oder — falls sie nicht bestanden — direkt als Gemeinschaftseigentum spezifiziert und zugeordnet. Gruppenabstimmungsprozesse laufen somit zunächst grundsätzlich über die Gesamtgemeinschaft ab.

4. Wirtschaftliche Koordinierung und optimale Dezentralisierung

Bei durchgängiger zentralisierender Bündelung sind spontane Wirtschaftsprozeße lediglich in beschränktem Umfang denkbar. Wenn etwa zentralisierende Bündelung zu umfassendem individuellem Privatbesitz geführt hat, der in diesem Falle allerdings, wie an anderer Stelle bereits erwähnt wurde, feudalistisch-ressourcenmonopolistische Charakterzüge angenommen haben muß, kann der Eigner darüber entscheiden, ob und wem er Teile seines umfassenden Rechtsbündels zu welchen Bedingungen zur Nutzung überlassen möchte (etwa auf Pachtbasis). Wurde demgegenüber durchläufig zentralisierend zu Gemeinschaftseigentum gebündelt, setzt jede derartige Entscheidung Beschlüsse der Gesamtgemeinschaft voraus. Die Reaktionsgeschwindigkeit der jeweiligen Gemeinschaft hängt dann wesentlich von der Zahl ihrer Mitglieder ab. Je größer die Gemeinschaft, um so langsamer laufen spontane Wirtschaftsprozesse selbst in dem bescheidenen Umfang ab, der durch die Zentralisierung vorgegeben ist[27].

Bei grundsätzlich dezentralisierender Bündelung können hingegen vielfältige *spontane* Wirtschaftsprozesse ablaufen. Die Systemkomplexität erhöht sich durch Ausdifferenzierung homöostatischer Regelkreise wie Märkte. Subsysteme wie Unternehmungen werden als Variationen spontan gebildet und bei fehlender Selektionsresistenz wieder aufgelöst. Erweisen sich derartige Variationen als selektionsresistent, so hat das Wirtschaftssystem gleich-

[27] Bei zentralisierendem Bündeln krankt das gesamte Wirtschaftssystem an jenen Mängeln, die Röpke für „Maschinen-Befehls-Organisationen" diagnostiziert hat. Siehe hieru *Röpke* (1977, S. 212 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

falls an Eigenkomplexität zugenommen. Die große Vielfalt möglicher spontaner Prozesse rührt daher, daß *jeder* Inhaber individueller Handlungsrechte innerhalb der Grenzen, die durch die Gruppenabstimmungsprozesse hinsichtlich der gemeinschaftlich gehaltenen Rechte gezogen werden, mit seinem Eigentum verfahren kann, wie *er* will. Bei dezentralisierender Bündelung ist naturgemäß die Zahl der Inhaber individueller Handlungsrechte bei gleicher Menge definiertes Handlungsrechte drastisch höher als bei zentralisierender Bündelung. Damit kann ein Wirtschaftssystem bei gleicher Anzahl ihm zugrundeliegender definierter Handlungsrechte seine höchstmögliche Komplexität nur dann erreichen, wenn dezentralisierend gebündelt wurde. Weitgehende dezentralisierende Bündelung ist Voraussetzung dafür, daß sich eine wettbewerbliche Ordnung im Sinne eines sich selbst-organisierenden Systems herausbilden kann[28].

Wie bereits an anderer Stelle erwähnt wurde, sind theoretisch die Entwicklungsmöglichkeiten der Internalisierungshierarchie weder nach unten noch nach oben und auch nicht hinsichtlich der Dichte begrenzt. Ihre Grenzen ergeben sich aus den faktischen Internalisierungsnotwendigkeiten. Nach oben hin können wohl derzeit noch Handlungsrechte, die zur Herstellung angepaßter Exklusivität auf Dimensionen bezogen werden müßten, die den Bereich des Erdballs überschreiten, als irrelevant eingestuft werden. Nach unten hin entstehen für jede Internalisierungshierarchie Grenzen daraus, daß Handlungsrechte, die zu feinkörnig spezifiziert und personell zugeordnet wurden, Trittbrettfahrer- oder Vetoprobleme provozieren könnten, die eine Internalisierung unnötig erschweren. So wäre es etwa wenig sinnvoll, *irgendwelche* Handlungsrechte auf 1 cm^2 Bodenfläche als Basis zu beziehen, soweit derartige Rechte unterschiedlichen Wirtschaftssubjekten zugeordnet werden sollen. Beide Begrenzungen gelten jedoch nur für einen bestimmten historischen Augenblick, da sie, auch dies sei noch einmal wiederholt, abhängig vom Stand des Wissens und von jenen Grundwerten einer Gesellschaft sind, die insbesondere das Nachfrageverhalten bestimmen. Man kann aus dieser Sicht eine *optimale Dezentralisierung* identifizieren. Die Dezentralisierung ist genau dann optimal, wenn die Dimension der Basis des Individualeigentums auf der untersten Ebene der Internalisierungshierarchie gerade angepaßte Exklusivität herstellt und das gleiche für die jeweiligen Basen des Gemeinschaftseigentums auf den oberen Ebenen der Internalisierungshierarchie gilt. Anders ausgedrückt: Das Wirtschaftssystem ist genau dann optimal dezentralisiert, wenn in der Realität den Erfordernissen der relevanten Internalisierungshierarchie durch dezentralisierendes Bündeln *voll* entsprochen wurde. Zugleich kann das System bei vorgegebenen Normen und Werten seine höchstmögliche Komplexität erreichen. Damit wird bei vorgegebenem Produktions- und Nachfrageverhalten auch der höchstmögliche Wertsaldo erzielt.

[28] Siehe hierzu grundlegend bei *Hayek* (1969, S. 249-265).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Die Problematik ausschließbar öffentlicher Güter

Die Definition des „rein öffentlichen Gutes" erfolgt häufig über zwei Kriterien, die seine Charakteristika beschreiben[29]. Erstens müsse die Eigenschaft der Nicht-Rivalität in der Nutzung gegeben sein. D. h. die Nutzung einer Einheit des Gutes durch *ein* Wirtschaftssubjekt wird nicht dadurch beeinträchtigt, daß ein anderes Wirtschaftssubjekt die gleiche Einheit zugleich nutzt. Zweitens müsse Nicht-Ausschließbarkeit vorliegen, d. h. potentiell zahlungsunwillige Wirtschaftssubjekte können nicht von der Nutzung des rein öffentlichen Gutes ausgeschlossen werden Es ist unmittelbar einleuchtend, daß rein öffentliche Güter im oben beschriebenen Sinne nicht effizient über Märkte koordiniert werden können, da zum Tauschvorgang konstitutiv die Möglichkeit gehört, daß die potentiellen Tauschpartner ihre Güter oder Dienstleistungen zurückhalten können, wenn die Gegenleistung nicht erfolgt. Rein öffentliche Güter müßten daher, sofern sie in der Realität tatsächlich existierten, innerhalb des politisch-rechtlichen Systems bereitgestellt werden.

In der Literatur bezeichnet man Güter, bei denen das Kriterium der Nicht-Ausschließbarkeit nicht erfüllt ist, wohl aber nach wie vor Nicht-Rivalität in der Nutzung besteht[30], zur Vermeidung von Mißverständnissen als ausschließbare oder auch als abgrenzbare öffentliche Güter. Es ist nach wie vor kontrovers, ob ausschließbare öffentliche Güter effizient über Märkte bereitgestellt werden können[31]. Kontrovers werden insbesondere zwei Problemfelder beurteilt, in deren Zentrum jeweils das Trittbrettfahrerverhalten steht.

Erstens: Ist das öffentliche Gut einmal produziert und ist das Kriterium strikter Nicht-Rivalität erfüllt, so wäre es ineffizient, irgendein Wirtschaftssubjekt, das aus der Nutzung einen Nutzenzuwachs erlangen würde, hiervon auszuschließen (etwa bei Zahlungsunfähigkeit). Denn strikte Nicht-Rivalität bedeutet, daß die Grenzkosten für die Zulassung weiterer Nutzer gleich Null

[29] Die nachfolgende Definition basiert weitgehend auf *Musgrave* (1959). Es ist strittig, inwieweit das Kriterium der Nicht-Ausschließbarkeit bereits in der Definition von *Samuelson* (1954), die sich lediglich auf das Kriterium der Nicht-Rivalität stützt, mitenthalten ist. Die Nicht-Ausschließbarkeit wird gelegentlich eher als Hinderungsgrund für effiziente marktliche Allokation denn als Bestandteil der Definition angesehen. Siehe hierzu *Krause-Junk* (1977). Demgegenüber definiert *Buchanan* (1968) rein öffentliche Güter als solche Güter, die unabhängig von der Gruppengröße allen Mitgliedern der Gruppe gleichermaßen zur Verfügung stehen. Siehe *Buchanan* (1968, S. 75). Für einen ausführlichen Überblick über den Stand der Theorie öffentlicher Güter siehe *Blümel / Pethig / Von dem Hagen* (1986).

[30] Zum Typ der ausschließbar öffentlichen Güter zählen z. B. die sog. Klubgüter im Sinne von *Buchanan* (1965).

[31] Zu dieser Kontroverse siehe etwa *Auster* (1977), *Demsetz* (1970), *Demsetz* (1973), *Head* (1977), *Oakland* (1974) und *Thompson* (1968). Ein kurzer Überblick in deutscher Sprache ist zu finden bei *Endres* (1981).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind[32]. Damit wäre auf den ersten Blick effiziente marktliche Allokation solcher Güter unmöglich, da auch zahlungsfähige Nutzer versuchen werden, sowohl ihre Zahlungsfähigkeit herunterzuspielen, als auch ihre wahren Präferenzen zu verschleiern. Das letztgenannte Problem würde allerdings auch bei staatlicher Bereitstellung auftreten. Zur Lösung dieses Problems wurden zwar eine Vielzahl von Präferenzaufdeckungsmechanismen entwickelt, doch kranken zumindest jene, denen man attestieren kann, daß sie Effizienz herstellen würden, an ihrer praktischen Nichtanwendbarkeit[33].

Zweitens: Angenommen der Ausschluß ist kostenlos möglich, so kann über Marktprozesse Allokationseffizienz höchstens dann erzielt werden, wenn die Produzenten öffentlicher Güter sowohl die notwendigen Informationen als auch die Macht besitzen, vollständige Preisdiskriminierung zu betreiben. Ansonsten bestehen wiederum seitens der Nutzer Anreize, sich als Trittbrettfahrer zu verhalten[34]. Es ist bislang umstritten, wie weit die Diskriminierungsmacht der Produzenten ausschließbarer öffentlicher Güter gehen müßte, um Effizienz zu gewährleisten.

1. Unreine öffentliche Güter

Als unreine öffentliche Güter bezeichnet man Güter, die dem Kriterium der Nicht-Rivalität nur teilweise genügen. Es besteht also eine gewisse Rivalität im Konsum. D. h. zusätzliche Nutzer verursachen Opportunitätskosten in Form geminderter Nutzungsmöglichkeiten für die bereits bestehende Nutzergemeinschaft. Unreine öffentliche Güter werden gelegentlich auch zutreffender als überfüllte öffentliche Güter (crowded public goods) bezeichnet[35]. Die Überfüllung kann einfach darauf beruhen, daß mangels geeigneter Ausschließungsmechanismen der Zustrom von Nutzern solange anhält, bis die Rivalität in der Nutzung ein Ausmaß erreicht hat, daß weiterer Zustrom auch aus der Sicht potentieller Nutzer nicht mehr sinnvoll erscheint.

Die Allokation unreiner öffentlicher Güter wirft in dieser Hinsicht offenbar ähnliche Probleme auf, wie sie bei Existenz von Überfüllungsexternalitäten auftreten[36]. Die Überfüllung öffentlicher Güter weist damit Analogien

[32] Siehe z. B. *Buchanan* (1968, S. 49).

[33] Für einen Überblick über die Präferenzaufdeckungsmechanismen siehe z. B. *Windisch* (1981). Die Nichtanwendbarkeit dieser Mechanismen ergibt sich aus ihren höchst komplexen Anreizmechanismen. Werden diese nicht von allen beteiligten Wirtschaftssubjekten verstanden, kann auch die Präferenzaufdeckung nicht erfolgreich sein.

[34] Siehe hierzu etwa die Kontroverse zwischen *Borcherding* (1978) und *Thompson* (1983).

[35] Siehe hierzu grundlegend *Buchanan* (1968, S. 49-75).

[36] Siehe hierzu z. B. *Hirshleifer* (1984, S. 484 ff.). Zur Vermeidung von Mißverständnis-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit der „Dissipation of Rent", wie sie etwa von Cheung als Resultat fehlender Eigentumsrechte an Meeresfischen in situ (Meeresfisch im Meer) diagnostiziert wurde[37]. Will man die Verschwendung (Dissipation) des unreinen (überfüllten) öffentliches Gutes vermeiden, muß man eine geeignete Möglichkeit zum Ausschluß institutionalisieren. Die Internalisierung der hier relevanten externen Effekte kann gemäß traditioneller Auffassung dadurch erreicht werden, daß neue Nutzer die gesamten Kosten für ihre Nutzung tragen, d. h. auch jene volkswirtschaftlichen Kosten, die daraus entstehen, daß die Qualität der Nutzung durch bisherige Nutzer vermindert wird (die bisherigen Nutzer werden also kompensiert)[38]. Durch eine Internalisierung würde der optimale Überfüllungsgrad erreicht. Im Internalisierungsfalle könnte man derartige öffentliche Güter auch als „gefüllte" öffentliche Güter bezeichnen (Beispiel: Ein Filmtheater, das bis auf den letzten Platz ausverkauft ist und dessen Bestuhlung die optimale Dichte aufweist). In den Bereich gefüllter ausschließbarer öffentlicher Güter fallen bei erfolgreicher Internalisierung auch die sog. Klubgüter im Sinne Buchanans[39].

2. Verbund zwischen öffentlichen und privaten Komponenten

Die bisherigen, in der Auswahl eher zufällig wirkenden Ausführungen über öffentliche Güter sollen nunmehr in einen allgemeineren Zusammenhang gestellt werden. Anknüpfungspunkt ist die Tatsache, daß in der Literatur um die Allokation öffentlicher Güter immer wieder betont wurde, daß in der Realität rein private und rein öffentliche Güter — wenn überhaupt — höchst selten vorzufinden seien. Realiter dominierten Güter, die in das Kontinuum zwischen den polaren Fällen des rein öffentlichen und des rein privaten Gutes einzuordnen seien[40]. Dieses Kontinuum läßt sich etwa mittels der Definition des Klubgutes durch Buchanan veranschaulichen[41]. Dieser Definition zufolge sind Klubgüter u. a. durch die Größe der Nutzungsgemeinschaft (N) gekennzeichnet. Die polaren Fälle des rein privaten und des rein öffentlichen Gutes können in die Theorie der Klubgüter mit der Zuweisung von $N = 1$ für rein private Güter und $N = \infty$ für rein öffentliche

---

sen muß angemerkt werden, daß die hier genannten Phänomene negativer externer Effekte erst auftreten können, wenn das öffentliche Gut bereits produziert wurde. Die hierzu nötigen Handlungsrechte, die positive externe Effekte internalisieren, um „Unterfüllung" zu vermeiden, müssen zuvor spezifiziert und zugeordnet gewesen sein.

[37] Siehe hierzu *Cheung* (1970).

[38] Siehe *Buchanan* (1965).

[39] Siehe *Buchanan* (1965).

[40] Siehe etwa *Bonus* (1980, S. 51).

[41] Siehe hierzu *Buchanan* (1965).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Güter integriert werden, wobei innerhalb der Gruppen Nicht-Rivalität unterstellt ist und die Frage der Ausschließbarkeit zurückgestellt wird.

Nun hat gerade Buchanan den Blick dafür geschärft, daß das analytische Instrumentarium, das im Rahmen der Theorie der öffentlichen Güter entwickelt wurde, in gewisser Weise auch auf die Allokation privater Güter angewendet werden kann. Buchanan unterscheidet nämlich zwischen der *produzierten Einheit*, die unteilbar für eine bestimmte Konsumentengruppe zur Verfügung steht, und den *Konsumeinheiten*, die jeder einzelne Konsument aus ihr gewinnt[42]. Die Implikationen dieser Unterscheidung sind m. E. bislang noch nicht hinreichend analysiert worden[43]. Zum besseren Verständnis der nun folgenden Überlegungen seien einige interpretatorische Übungen vorangestellt. Zunächst lassen sich öffentliche Güter als zusätzliche Charakteristika privater Güter auffassen[44]. So kann man etwa Landesverteidigung als zusätzliches Charakteristikum von Besitz ansehen. Ebenso beeinflußt die Existenz eines Telefonnetzes die Qualität von Wohnraum. Auch der Markenname eines Automobils ist sicher ein wesentlicher Aspekt des jeweils relevanten Produkts.

In anderen Fällen besteht sogar eine Komplementaritätsbeziehung in der Nutzung öffentlicher und privater Güter in dem Sinne, daß das öffentliche Gut ohne den gleichzeitigen Einsatz *privater Komplemente*[45] überhaupt nicht genutzt werden kann. Das gilt sicher für den Markennamen eines Automobils (der Markenname „Mercedes" als gefülltes ausschließbares öffentliches Gut kann nur durch Erwerb eines Mercedes-Kraftfahrzeuges genutzt werden). Aber auch der Konsum von Kabelfernsehprogrammen als ausschließbaren öffentlichen Gütern ist ohne private Komplemente wie Fernsehgeräte und Räumlichkeiten unmöglich. Ähnlich bleibt der Konsum eines Kinofilms als ausschließbarem öffentlichem Gut in einem Filmtheater notwendigerweise an einen Sitzplatz (oder im Autokino an einen Stellplatz) gekoppelt, der aus der Perspektive herkömmlicher Theorie als rein privates Gut interpretiert werden könnte.

Diese Vorüberlegungen legen den Versuch nahe, das Zusammenspiel öffentlicher und privater Komponenten im Kontext ausschließbarer öffentlicher Güter in einen allgemeineren analytischen Zusammenhang zu bringen: Ausschließbare öffentliche Güter sind grundsätzlich dadurch gekennzeichnet, daß sie eine Kombination aus öffentlichen und privaten Komponenten darstellen, die in einem mehr oder weniger engen Komplementaritätsver-

---

[42] *Buchanan* (1968, S. 50-52).

[43] Ansatzpunkte hierzu mit anderen Akzenten als sie hier gesetzt werden, finden sich bei *Deserpa* (1978).

[44] Siehe hierzu *Auster* (1977) und später *Shmanske* (1982) sowie *Thompson* (1983).

[45] Dieser Begriff ist meines Wissens erstmals bei *Thompson* (1983) zu finden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hältnis zueinander stehen. Die Kombination der beiden Komponenten kann auf unterschiedlichen Produktionsstufen ablaufen. In vielen Fällen erwirbt der Konsument vom Produzenten das Endprodukt. Dies gilt z. B. für Markennamenartikel. In anderen Fällen kombiniert der Konsument mittels einer „Haushaltsproduktionsfunktion" das Endprodukt selbst, indem er die öffentliche und private Komponente jeweils von unterschiedlichen Produzenten erwirbt. Dies trifft etwa für Fernsehprogramme und Fernsehgeräte zu. Man kann sich auch vorstellen, daß eine Gemeinschaft von Besitzern privater Güter oder Ressourcen beschließt, ihren privaten Individualbesitz durch zusätzliche öffentliche Komponenten (Gemeinschaftseigentum) aufzuwerten.

Faßt man ausschließbare öffentliche Güter im oben beschriebenen Sinne auf, so läßt sich ein Maß für den „Umfang" — oder besser die Intensität — der Nutzung der öffentlichen Komponente definieren: Je mehr Einheiten privater Komponenten mit der öffentlichen Komponente kombiniert werden, um so „umfangreicher" oder *intensiver* wird die öffentliche Komponente genutzt. Es kann auch eine Wechselbeziehung zwischen der öffentlichen Komponente und dem Umfang der privaten Komponenten bestehen. So führt etwa bei überfüllten öffentlichen Gütern der starke Einsatz privater Komponenten zu einer Abwertung der öffentlichen Komponente.

Werden öffentliche und private Komponenten von unterschiedlichen Produzenten hergestellt und *getrennt* angeboten, können für die Produzenten der öffentlichen Komponenten durch Präferenzverschleierung seitens der Nachfrager Probleme auftreten, die analytisch jenen ähneln, die unter den Stichworten irreversible Investitionen und opportunistisches Verhalten in der Literatur abgehandelt werden. Die Produzenten der öffentlichen Komponenten laufen bei unzureichender vertraglicher Absicherung nach Produktion des öffentlichen Gutes Gefahr, Teile ihrer Quasirente dadurch zu verlieren, daß sich die Marktgegenseite opportunistisch verhält[46]. Dann bleibt das Angebot unteroptimal[47].

[46] Siehe zum Komplex irreversibler Investitionen und opportunistischem Verhalten Kruse (1985), der einen guten Überblick bietet. Als opportunistisches Verhalten wird allgemein ein Verhalten bezeichnet, das zwar dem Buchstaben eines Vertrages entspricht, doch darauf abzielt, eine Vertragslücke arglistig zum eigenen Vorteil auszunutzen. Als irreversibel bezeichnet man solche Investitionen, die „jeweils für eine bestimmte Verwendung spezifisch sind," und deren „Mobilität in alternative Verwendungen ökonomisch eingeschränkt oder ausgeschlossen" ist [*Kruse* (1985, S. 41)]. Als Quasirente bezeichnet man die Differenz zwischen dem Ertrag einer Investition in der bestmöglichen Verwendung und jenem in der zweitbesten Verwendung.

[47] Dies gilt ungeachtet der Gültigkeit des Thompson-Theorems, da Thompson für sein Modell angenommen hat, daß Anbieter ausschließbarer öffentlicher Güter perfekte Preisdiskriminierung betreiben können. Dies setzt umfassende Möglichkeiten der Vertragsgestaltung seitens der Anbieter voraus. Zum Thompson-Theorem siehe *Thompson* (1968).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Öffentliche Güter und dezentralisierendes Bündeln

Mittels der Internalisierungshierarchie wird deutlich, daß, sofern man von der „optimalen" Stufe an nach oben dezentralisierend bündelt, dem privaten Eigentum auf jeder weiteren Stufe der Hierarchie eine zusätzliche qualitative öffentliche Komponente hinzugefügt wird, die den Wert der privaten Komponente beeinflußt und die Charakteristika ausschließbarer öffentlicher Güter ausweist. Der Ausschluß erfolgt über die private Komponente Individualbesitz, denn ohne Individualbesitz kann niemand Gemeineigentümer sein. Demgegenüber fügt zentralisierendes Bündeln entweder bereits vorhandenen großflächigen individuellen Handlungsrechten neue großflächige individuelle Handlungsrechte hinzu oder aber ergänzt bereits bestehendes Gemeineigentum. Damit wird auch deutlich, daß bei dezentralisierender Bündelung die öffentlichen Komponenten als zusätzliche Charakteristika privater Komponenten in deren Bewertung über Märkte eingehen. Marktlich bewertet wird dann also stets eine Kombination aus öffentlicher und privater Komponente.

Bei dezentralisierendem Bündeln tritt bei einer bestimmten Konstellation ein bemerkenswertes Phänomen auf, das aus Gründen der Einfachheit am Beispiel eines zweidimensionalen externen Effekts erläutert werden soll. Angenommen, es seien zunächst zwei eindimensionale externe Effekte durch Spezifizierung und personelle Zuordnung von Handlungsrechten internalisiert worden. Zur Erlangung angepaßter Exklusivität war es also notwendig, die Handlungsrechte auf unterschiedlich groß dimensionierte materielle Basen (in diesem Falle Boden) zu verankern. Als Beispiele hierfür mögen in diesem Zusammenhang wiederum das „Ölförderungsrecht" und die „Gartenanbau- oder Agrarrechte" dienen. Bei dezentralisierendem Bündeln wird in einem solchen Fall das zuvor *private* Ölförderungsrecht in ein *Gemeinschaftsrecht* umgewandelt, das die Charakteristika einer ausschließbar öffentlichen Komponente aufweist. Es handelt sich hierbei sogar um ein gefülltes ausschließbar öffentliches Gut, wenn man davon ausgeht, daß der gesamte Grund und Boden oberhalb des Erdölfeldes als Basis für eine Vielzahl feinkörnig spezifizierter und zugeordneter Gartenanbau- und Agrarrechte dient. Die Umwandlung wird erforderlich, um die Wohldefiniertheit der feinkörnigeren individuell zugeordneten Rechte so weit als möglich zu erhalten.

4. Internalisierungshierarchie und Tiebout-Modell

Im Falle dezentralisierenden Bündelns kann jeder Inhaber individueller Handlungsrechte diese verkaufen. Zugleich scheidet er hierdurch aus dem damit verbundenen Gemeineigentum aus. Dies eröffnet die Möglichkeit,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gemeinschaften zu verlassen, wenn die bei Anwendung einer einfachen Mehrheitsregel gefaßten Beschlüsse bezüglich der Handhabung des Gemeineigentums einer Minderheit nicht behagen. Bezieht sich die entsprechende Internalisierungshierarchie auf Boden, ist klar, daß diese Möglichkeit um so realistischer gegeben ist, je tiefer das Gemeineigentum auf der Internalisierungshierarchie angesiedelt ist. So ist das sog. „voting-with-the-feet"-Modell von Tiebout auf die individuelle Wahl der öffentlichen Charakteristika von Individualeigentum anwendbar[48]. Auch die Bewertung der öffentlichen Charakteristika ist um so direkter, je tiefer diese auf der Internalisierungshierarchie angesiedelt sind. Soweit auf den jeweiligen Stufen der Internalisierungshierarchie die Zahl der Gemeinschaften und die Varietät ihrer Abstimmungsergebnisse aus einfacher Mehrheitswahl groß genug ist, können sich durch Kauf und Verkauf jener individuellen Rechte, die Bei- und Austritt aus den betreffenden Gemeinschaften besiegeln, Gruppen mit weitgehend homogenen Präferenzen herausbilden. Die Abstimmungsergebnisse nähern sich dann der Einstimmigkeit, womit man sich zugleich ökonomischer Effizienz nähert. Je weiter Handlungsrechte sich der obersten Ebene der relevanten Internalisierungshierarchie nähern, um so geringer wird naturgemäß die Auswahlmöglichkeit zwischen verschiedenen Gemeinschaften. Entsprechend vermindern sich die Chancen zur Bildung von Gruppen mit homogenen Präferenzen. Optimale Dezentralisierung kann also niemals absolute Wohldefiniertheit der relevanten Rechte sicherstellen, sondern lediglich die bestmögliche Annäherung an Wohldefiniertheit gewährleisten.

An anderer Stelle wurden Markennamen als ausschließbar öffentliche Komponenten der materiellen Basis interpretiert (z. B. das Image „Mercedes" als ausschließbar öffentliche Komponente und das eigentliche Fahrzeug als dazugehörige komplementäre private Komponente). In diesem Falle werden öffentliche und private Komponenten von *einer* Unternehmung angeboten und der Markennamen gewissermaßen auf Zeit ausgeliehen — eben so lange, wie das Kraftfahrzeug in Gebrauch steht. In verallgemeinerter Interpretation kann das Tiebout-Modell auch in diesem Falle angewendet werden: Ist ein Wirtschaftssubjekt mit dem produzierten Verbund aus öffentlicher und privater Komponente unzufrieden, kann es die „Gemeinschaft" der Konsumenten eines Markennamens dadurch wechseln, daß das eine Kraftfahrzeug verkauft und ein anderes gekauft wird. Der Homogenitätsgrad, der innerhalb der verschiedenen Konsumentengruppen erreichbar ist, hängt wiederum von der Zahl „ähnlicher" Markenprodukte ab, die wählbar sind.

[48] Zum Tiebout-Modell siehe *Tiebout* (1956). Das Tiebout-Modell sollte ursprünglich belegen, daß sog. lokale öffentliche Güter unter dem Wettbewerbsdruck, der durch Zu- und Abwanderung entsteht, effizient koordiniert werden..

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. Coase-Theorem, Internalisierungshierarchie und irreversible Investitionen

In der Realität ist auch in privatwirtschaftlich orientierten Marktwirtschaften die Internalisierungshierarchie regelmäßig unterbrochen, d. h. Teile des Rechtsbündels, die aus Internalisierungsgründen in einer Hand sein sollten, stehen unter der Kontrolle unterschiedlicher Wirtschaftssubjekte. In der Regel befinden sich öffentliche Komponenten (also Gemeinschaftseigentum) aus dem oberen Bereich der Internalisierungshierarchie im Besitz der „Gemeinschaft aller Wahlbürger" und private Komponenten in „Privatbesitz". Unter diesen Umständen könnte man sich eine Internalisierung des durch die fehlende Bündelung verursachten externen Effekts dann vorstellen, wenn die Anwendungsbedingungen des Coase-Theorems gegeben wären. Gemäß des Coase-Theorems wird bekanntlich ein externer Effekt, der zwischen zwei Parteien besteht, dann spontan durch bilaterale Verhandlungen internalisiert, wenn mittels einer sog. Primärverteilung die relevanten Rechtstitel wohldefiniert wurden[49].

Im Falle einer gespalten umgesetzten Internalisierungshierarchie sind die Anwendungsbedingungen des Coase-Theorems allerdings zunächst nicht erfüllt, da hier Irreversibilitäten auftreten. Das Coase-Theorem muß vor einer Anwendung also derart modifiziert werden, daß die Probleme aus irreversiblen Investitionen berücksichtigt werden können. Hierzu ist es erforderlich, die Symmetrie der Verhandlungsposition als zusätzliches Moment einzubringen. Nur wenn die Verhandlungspositionen beider in einen externen Effekt im Coaseschen Sinne verwickelten Parteien gleich stark sind, kann opportunistisches Verhalten ausgeschlossen, das Abschöpfen von Quasirenten verhindert und damit Effizienz gewahrt werden. In jedem Falle unterliegen auch die durch die Gemeinschaft der Wahlbürger gehaltenen öffentlichen Komponenten als zusätzliche Charakteristika von Privatbesitz der Bewertung über Märkte. Problematisch bleibt dabei die adäquaten Aufteilung der am Markt erzielten Erlöse, da ein Teil dieser Erlöse als Quasirente an die „öffentlichen" Investoren zurückfließen müßte.

6. Allokation ausschließbar öffentlicher Komponenten

Zu Beginn des IV. Abschnitts wurden zwei Problemfelder genannt, die Hinderungsgründe für eine effiziente marktliche Allokation ausschließbarer öffentlicher Güter bieten könnten. Das erste ergab sich daraus, daß es bei strikter Nicht-Rivalität in der Nutzung ineffizient wäre, jemanden, der zwar nicht zahlungsfähig ist, wohl aber aus der Nutzung einen positiven Nutzen

[49] Zum Coase-Theorem siehe *Coase* (1960, S. 1-8). Für eine ausführliche Würdigung der Kontroverse um dieses Theorem siehe etwa *Wegehenkel* (1980).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ziehen könnte, von der Nutzung auszuschließen. Unter Berücksichtigung der Interpretation ausschließbarer öffentlicher Güter als zusätzlicher Charakteristika privaten Besitzes wird deutlich, daß die Grenzkosten der Nutzung eines solchen Kombinationsgutes nicht Null sein können. Sie entsprechen zumindest den Opportunitätskosten für die Reservierung der notwendigen Einheit der privaten Komponente als Voraussetzung für die Nutzung der öffentlichen Komponente.

Auch das Problemfeld, das aus der Preisdiskriminierung entsteht, läßt sich im gegebenen Kontext eingrenzen. Da ausschließbare öffentliche Güter als zusätzliche qualitative Charakteristika individuell gehaltener Güter aufgefaßt werden können, lassen sich die Kosten für die Bereitstellung der öffentlichen Komponenten in Abhängigkeit vom jeweils gehaltenen Umfang privater Komponenten umlegen. Der Umfang der gehaltenen privaten Komponenten mißt schließlich die Intensität der Nutzung der öffentlichen Komponente. Eine derartige Vorgehensweise entspricht aber der Umlage von „Gemeinkosten", wie sie aus der Kostenrechnung bekannt ist und kann so nicht mehr mit dem Begriff der Preisdiskriminierung in Verbindung gebracht werden[50].

V. Internalisierungshierarchie und die Allokation von Boden

Die möglichen Ursachen und Wirkungen unvollständiger Bündelung sollen am Beispiel der Allokation des Faktors Boden abgehandelt werden. Dies gibt zugleich Gelegenheit, die bislang entwickelten Gedanken weiter zu verdeutlichen. Die Allokation des Faktors Boden ist deswegen von besonderer gesellschafts- und insbesondere wirtschaftssystemspezifischer Relevanz, weil die Preisbildung für alle Güter direkt oder indirekt von den Allokationsentscheidungen über den Faktor Boden beeinflußt werden. Dies ergibt sich daraus, daß keinerlei Güter produziert werden können, ohne daß Opportunitätskosten für die Bodennutzung entstehen — ob sie nun in der Wirtschaftsrechnung ausgewiesen sind oder nicht. Im übrigen stellt die auf Bodennutzung bezogene Internalisierungshierarchie in jeder Gesellschaftsordnung ein zentrales Moment dar.

Auf einem Bodenmarkt werden mit jeder Einheit Boden die mit ihr verknüpften Gemeinschaftsrechte und sonstigen zusätzlichen gemeinschaftlichen Qualitätsmerkmale — wie etwa Infrastruktur, Umwelt usw. — mitbewertet. Insofern ist auch jedem Wirtschaftssubjekt daran gelegen, daß die Gemeinschaftsrechte, die sich aus der quantitativen und qualitativen Bündelung ergeben, optimal genutzt werden und die Gemeinschaftsinvestitionen

[50] In diesem Sinne nutzt etwa ein Wirtschaftssubjekt, das über umfangreiches Privateigentum verfügt, Landesverteidigung intensiver als ein Wirtschaftssubjekt mit geringem Besitz.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den optimalen Umfang aufweisen. Doch werden die hierzu erforderlichen Bündelungsstrategien auch in westlichen Marktwirtschaften nicht bis zur letzten Konsequenz verfolgt, da sich hieraus die aus gesellschaftspolitischer Sicht derzeit kaum konsensfähige Implikation ergäbe, daß letztlich über beinahe alle öffentlichen Belange nur noch die Besitzer von Grund und Boden abstimmen könnten. Hier besteht offenbar ein Konflikt zwischen ökonomischer Effizienz und anderen gesellschaftlichen Grundwerten. Mit anderen Worten: Die Struktur des Gesellschaftssystems weist einen Bruch auf, der aus jenen Eigendynamiken verschiedener Subsysteme entsteht, die diese entwickeln, um neu entstandene Komplexität in der Systemumwelt zu reduzieren (z. B. um externe Effekte zu internalisieren). Die Überlebensfähigkeit des Gesellschaftssystems kann nur sichergestellt werden, wenn dieser Strukturbruch kurzfristig einigermaßen „gekittet" und langfristig bereinigt wird[51].

1. Verhandlungslösung und Effizienzerfordernisse auf dem Bodenmarkt

Den kurzfristigen[52] Ausgleich eines Konflikts zwischen ökonomischer Effizienz und anderen gesellschaftlichen Grundnormen kann man sich als Anwendungsfall des bereits erwähnten verallgemeinerten Coase-Theorems vorstellen: Die Gemeinschaft der Wahlbürger als Inhaber des Bündels der sog. öffentlichen Rechte auf der einen und die Gemeinschaft der Bodenbesitzer als Inhaber des Bündels der sog. privaten Rechte auf der anderen Seite können unter günstigen Voraussetzungen in bilateralen Verhandlungen[53] zu einer Internalisierung des externen Effekts kommen. Als Ergebnis kann man sich einen Bodenmarkt vorstellen, auf dem sich ein Preis für das gesamte Rechtsbündel herausbildet[54]. Jedoch müßte jener Teil des Preises, der auf das öffentliche Rechtsbündel zurückzuführen ist, entsprechend des Verhandlungsergebnisses an die Gemeinschaft der Wahlbürger abgeführt werden. Anhaltspunkte für die Existenz eines derartigen Kompromisses lassen sich in der Bundesrepublik z. B. in Form der Anliegerbeiträge identifizieren. Auch wurde längere Zeit die Einführung einer „Bodenwertzuwachssteuer" diskutiert.

---

[51] Dies gilt jedenfalls dann, wenn sich in der Umwelt des betreffenden Gesellschaftssystems andere Gesellschaftssysteme befinden. Langfristig überleben dann jene Gesellschaftssysteme, die diesbezüglich wirkungsvollste Mutationen entwickeln.

[52] Der Begriff „kurzfristig" muß hier in Relation zu den ausgesprochen langfristigen evolutorischen Prozessen gesehen werden, die in einem Gesellschaftssystem mit stark ausdifferenzierten Subsystemen ablaufen.

[53] Der Begriff „Verhandlungen" ist hier sehr indirekt eher als politischer Prozeß aufzufassen.

[54] Hier und im folgenden wird von den interventionistischen Eigenheiten des Bodenmarktes in der Bundesrepublik abstrahiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Berücksichtigt man den Aspekt irreversibler Investitionen, so wird klar, daß Effizienz und Verteilung bei der Verhandlungslösung in einem gewissen Zusammenhang stehen. Gelingt es einer Partei, die irreversibel investiert hat, nicht, ihre Quasirente zu behalten, wird sie unter ähnlichen Umständen in Zukunft nicht mehr in gleicher Weise investieren, obwohl dies unter dem Gesichtspunkt volkswirtschaftlicher Effizienz wünschenswert sein könnte. Damit ergäbe sich intertemporal betrachtet ein Effizienzverlust (Pareto-Rangordnungskriterium). Es müßten also institutionelle Arrangements gefunden werden, die geeignet sind, die Quasirenten der Bodenbesitzer aus ihren irreversiblen Investitionen (z. B. Hausbau) zu schützen und das gleiche für die Gemeinschaft der Wahlbürger mit Blick auf ihre irreversiblen Investitionen (z. B. Infrastrukturinvestitionen) leisten.

Die Möglichkeit zu opportunistischem Verhalten wird in hohem Maße durch den Charakter der einschlägigen gesetzlichen Rahmenbedingungen bestimmt. Betrachtet man die beiden für die Bodenqualität zuständigen Parteien, so fällt zunächst auf, daß die Gruppe der Wahlbürger als Mehrheit theoretisch der Minderheit der Bodenbesitzer die Rahmenbedingungen für den Verhandlungsprozeß aufzwingen könnte. Wäre dem tatsächlich so, würde den Bodenbesitzern jeder Anreiz zu irreversiblen Investitionen fehlen. Die scheinbare Asymmetrie in der Machtverteilung zwischen der Mehrheit der Wahlbürger und der Bodenbesitzer könnte allerdings dadurch kompensiert oder gar überkompensiert werden, daß die Bodenbesitzer eine Gruppe mit homogeneren Präferenzen darstellen und deren Interessenvertretung sich somit leichter organisieren lassen[55].

2. Das faktische Ergebnis der Verhandlungslösung

Ein Indiz dafür, daß sich tatsächlich bis zu einem bestimmten Zeitpunkt die Gruppe der Bodenbesitzer durchgesetzt haben könnte, liefert ein Aufsatz aus dem Jahre 1980, in dem zunächst festgestellt wird, daß die Bodenpreise bis dahin kontinuierlich stiegen und in dem zusätzlich etwa folgende Äußerung zu finden ist[56]: Die Bodenpreise spiegeln positive externe Effekte aus der zunehmenden Zahl der produzierten öffentlichen Güter mit Verteilungswirkungen von den Steuerzahlern zu den Bodenbesitzern wider.

In den letzten Jahren — genauer von etwa 1982 bis zumindest 1988 — sind Baulandpreise demgegenüber verhältnismäßig stabil geblieben. Ohne selbstverständlich damit monokausale Erklärungsansprüche zu begründen, möchte ich hier folgende Hypothese für die Stabilität der Bodenpreise wagen: Die Bodenpreise reflektieren die zunehmende Zahl negativer exter-

[55] Siehe hierzu grundlegend *Olson* (1968).

[56] Siehe hierzu *Carlberg* (1980).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ner Effekte, die durch die „Öffentlichkeit" zugelassen, bzw. sogar erzeugt werden. Soweit die Öffentlichkeit dem Problem negativer externer Effekte überhaupt Rechnung trägt, geschieht dies überwiegend entweder im Wege hoheitlicher Auflagen zu Lasten jener Wirtschaftssubjekte, die private Eigentumsrechte an Boden halten; oder aber es wird bestimmten Wirtschaftssubjekten gestattet, innerhalb gewisser Grenzen (Grenzwerte) Handlungsrechte kostenlos dergestalt auszuüben, daß insgesamt die Qualität der privaten Rechte an Boden anderer leidet[57]. Dieses Verhalten der Vertreter der „Öffentlichkeit" kann als Folgewirkung der im obigen Zitat konstatierten Verteilungswirkungen interpretiert werden.

Überdies müßte die Bereitschaft der Wahlbürger, irreversible Investitionen vorzunehmen — die genannten Verteilungswirkungen unterstellt — abnehmen. Tatsächlich sind die öffentlichen Ausgaben für Infrastruktur in einigen Bereichen im Verlaufe des letzten Jahrzehnts zurückgegangen. Zu wesentlichen Teilen ist dies sicher auch darauf zurückzuführen, daß, wie oben dargelegt, irreversible Investitionen in ausschließbare öffentliche Güter den Besitzern der privaten Komponenten auferlegt werden — also auf diesem Wege eine „Rückumverteilung" erfolgt, nachdem etwa eine geeignete Bodenwertzuwachssteuer — in diesem Falle eine Steuer, die die Bodenpreissteigerungen aus öffentlichen Investitionen abschöpfen würde — bislang nicht eingeführt wurde. Diese Art der Rückumverteilung führt aber wiederum zu zunehmender Rechtsunsicherheit bei den Haltern individueller Rechte, wodurch deren Bereitschaft zu *freiwilligen* irreversiblen Investitionen gleichfalls nachläßt.

Die Coasesche Verhandlungslösung, so scheint es, führt derzeit nicht zu allokativ optimal lenkenden Bodenpreisen. Die Bodenpreise spiegeln die zunehmende Reglementierung der Bodennutzung wider, die man als Reaktion auf Quasirentenverluste der Öffentlichkeit interpretieren kann. Zunehmende Reglementierung ist aber erstens gleichbedeutend mit der relativen Vergrößerung des öffentlich gehaltenen Teils des gesamten Rechtsbündels und zweitens mit der Verminderung der Wohldefiniertheit jener Handlungsrechte, die ursprünglich als individuelle Handlungsrechte spezifiziert und zugeordnet worden waren.

VI. Sozioökonomische Evolution und ökonomische Effizienzkriterien

Als zentrales ökonomisches Effizienzkriterium wurde in dieser Arbeit das der Pareto-Effizienz zugrundegelegt. Dabei entsteht für die Anwendung bei

[57] So müssen etwa Produzenten teilweise teure Auflagen erfüllen, um bis zu einem bestimmten Grenzwert emittieren zu dürfen. Andererseits kann niemand Entschädigungen durchsetzen, die aus öffentlich bewilligten Emissionen resultieren (Beispiel Waldsterben u. a. durch öffentlich genehmigte Emissionen).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Analyse der Evolution von Wirtschaftssystemen auf den ersten Blick in zwei Richtungen Erläuterungsbedarf. Versucht man erstens Aussagen darüber zu treffen, wie ein *bestehendes* System ergänzt werden muß, um dessen Selektionsresistenz zu verbessern, muß von einem gegebenen Bestand von Institutionen ausgegangen werden. Wird nun eine institutionelle Ergänzung erforderlich, kann diese nur dann mit Pareto-Effizienz in Einklang stehen, wenn sie mit einer Kompensation derjenigen verbunden ist, die unter dieser Ergänzung leiden. Hier hilft auch die intertemporale Version des Pareto-Kriteriums — die Pareto-Rangordnungsregel — zunächst nicht prinzipiell weiter[58]. Wird in einer Periode ein bestimmtes Handlungsrecht zu Internalisierungszwecken spezifiziert und personell zugeordnet, so bedeutet dies zwangsläufig, daß diejenigen Wirtschaftssubjekte, die dieses Recht zuvor ausgeübt haben, ohne daß es ihnen explizite zugeordnet war, in dieser Periode schlechter gestellt werden, wenn sie das Recht *nicht* zugeordnet bekommen. So wären auch gemäß der Pareto-Rangordnungsregel alle neuen Rechtsetzungen als ineffizient einzustufen, bei denen Kompensationen aus irgendwelchen Gründen als undurchführbar erscheinen. Zweitens bedarf der Zusammenhang zwischen Selektionsresistenz und Pareto-Effizienz einer näheren Erklärung.

1. Dezentralisierung, Kompensationskriterien und langfristige Pareto-Optimalität

Nicht zuletzt um die Probleme zu umgehen, die einer Kompensation entgegenstehen könnten, wurden Effizienzkriterien vom Typ Kaldor-Hicks entwickelt („Kompensationskriterien"), denen zufolge ein sozialer Zustand dann höher eingeschätzt wird, wenn die Bevorteiligten die Benachteiligten kompensieren *könnten*. Die Anwendung solcher Regeln erfordert also nicht, daß die Kompensation auch tatsächlich stattfindet. Zur Kategorie derartiger Kriterien kann mit gewissen Einschränkungen auch die sog. „Auktions-Entscheidungsregel" von Posner zählen, die im Rahmen der ökonomischen Analyse des Rechts häufig zur Anwendung kommt[59]. Diesem Kriterium zufolge wäre ein neues Handlungsrecht an jene Partei zu vergeben, die für dieses Recht am meisten zu zahlen bereit ist. Allerdings sieht auch diese Regel *nicht* vor, daß die Bezahlung tatsächlich erfolgen muß. Wie kann aber herausgefunden werden, *welche* Partei am meisten zu zahlen bereit wäre?

Die Struktur eines solchen Erkenntnisprozesses wird in einem anderen Beitrag dieses Bandes beschrieben[60]. Für den Fall unklarer Eigentumsver-

[58] Zur Pareto-Rangordnungsregel siehe etwa *Siebert* (1983, S. 195).

[59] Siehe hierzu *Posner* (1986, S. 11-15). Für eine interessante kritische Würdigung der verschiedenen Effizienzkriterien, die innerhalb der ökonomischen Analyse des Rechts angewendet werden, siehe *Schäfer / Ott* (1986, S. 29 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hältnisse orientiere sich die Prozeßbereitschaft — vereinfacht ausgedrückt — an dem Erwartungswert des Prozeßausganges für die beteiligten Parteien. Unterstellt man ein rechtliches Szenario des angelsächsisch-zivilrechtlichen Typs, dann komme unter günstigen Umständen evolutiv im Wege des „De Lege Lata" — also durch die Entwicklung innerhalb der Rechtsprechung — eine Klärung der Eigentumsrechte im Sinne der Auktionsregel zustande. Langfristig erhält also jene Partei das zuvor ungeklärte Recht, die dieses Recht am höchsten einschätzt. Spinnt man diesen Gedanken weiter, so läßt sich *sehr* langfristig sogar eine Tendenz zur Pareto-Effizienz feststellen, wenn man den Überlegungen *v. Weizsäckers*[61] folgt, der konstatiert hat, daß bei ständiger Anwendung von Kompensationskriterien eine allgemeine Kompensation aller Wirtschaftssubjekte eintreten könnte, da irgendwann alle Wirtschaftssubjekte einmal in den Genuß einer nichtkompensierten Zuweisung von Rechten kommen und überdies die allgemeine Effizienzzunahme Diffusionseffekte aufweise, die Pareto-wirksam würden. Die Anwendung von Kompensationskriterien führt demgemäß sogar eher zur Pareto-Effizienz als die Anwendung des Pareto-Kriteriums selbst. Überdies werde auf diese Weise zusätzlich noch dem Gedanken der „Verteilungsgerechtigkeit" entsprochen.

Allerdings bin ich der Auffassung, daß dieses Resultat mit geringeren Reibungsverlusten oder in einem *überlebensfähigen* Gesellschaftssystem überhaupt nur dann eintreten wird, wenn gewisse zusätzliche Erfordernisse beachtet werden. Mit anderen Worten: Sozialtechnologische Empfehlungen, die einem Gesellschaftssystem zu mehr Selektionsresistenz verhelfen sollen, müssen über das Streben nach Umsetzen etwa der Auktions-Entscheidungsregel hinaus, zusätzliche Sachzwänge berücksichtigen. Diese Sachzwänge können zusammengefaßt werden in dem Erfordernis, durch Einführung entsprechender Rechtsnormen eine Tendenz zu optimaler Dezentralisierung einzuleiten. Dies ist nötig, um den Aspekt der Rechtssicherheit zu berücksichtigen, der für die intertemporale Allokation grundlegende Bedeutung aufweist. Für die Begründung sind zwei Punkte herauszustellen, die in engem Zusammenhang miteinander stehen.

Je näher man bei der Internalisierung eines multidimensionalen externen Effekts dem Erfordernis optimaler Dezentralisierung kommt, um so höher ist der Grad der Wohldefiniertheit der Handlungsrechte innerhalb des Systems. Probleme aus opportunistischem Verhalten, wie sie innerhalb einer Coaseschen Verhandlungslösung auftreten können, verlieren mit zunehmender dezentralisierter qualitativer Bündelung an Relevanz. Damit nähert sich auch die intertemporale Allokation den Anforderungen aus dem Pareto-Rangordnungs-Kriterium, das nur erfüllt sein kann, wenn für intertempora-

[60] Siehe den Beitrag von *Eger*.

[61] Siehe hierzu *v. Weizsäcker* (1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

le Belange, die „richtige" Diskontrate zugrundegelegt wird[62]. Die Begründung des Zusammenhanges zwischen möglichst weitgehender Wohldefiniertheit und optimaler Dezentralisierung ergibt sich aus den Überlegungen über die Internalisierungshierarchie, den öffentlichen Komponenten des Privateigentums und der spezifischen Anwendung des Tiebout-Modells, wie ich sie in meinen Ausführungen angedeutet habe.

2. Selektionsresistenz und Pareto-Effizienz

Im Falle der Pareto-Effizienz ist bekanntlich ein Zustand erreicht, in dem nicht nur ein maximales Güterbündel produziert wird, sondern auch alle Möglichkeiten restlos ausgeschöpft sind, durch freiwilligen Tausch individuelle Nutzenzuwächse zu erlangen. Damit ist zugleich die Maximierung des in dieser Arbeit definierten Wertsaldos gesichert. In der intertemporalen Version wäre in diesem Falle überdies sichergestellt, daß der Wertsaldo nichtnegativ werden kann, da wegen bestmöglicher Definiertheit der relevanten Rechte auch die bestmögliche Annäherung an die „richtige" Diskontrate zur Abdiskontierung zukünftiger Wertsalden erreicht wird. Dies bedeutet zugleich, daß das betreffende Gesellschaftssystem sich zumindest in einem Fließgleichgewicht befindet. So interpretiert kann man die Tendenz zu Pareto-Effizienz als notwendige — nicht aber hinreichende — Bedingung für die Selektionsresistenz eines Gesellschaftssystems ansehen. Hinreichend und notwendig für Selektionsresistenz ist die Tendenz zum Pareto-Optimum dann, wenn gleichzeitig eine konsensfähige Verteilung der Ressourcen und Einkommen aufrechterhalten wird[63].

VII. Fazit: Zur Selektionsresistenz des Gesellschaftssystems

Die Selektionsresistenz des gesellschaftlichen Gesamtsystems wird wesentlich durch den Umfang mitbestimmt, zu dem es gelingt, Internalisierungsnotwendigkeiten sowie Normen, Grundwerte und politisch-rechtliche Institutionen derart in Übereinstimmung zu bringen, daß ein nichtnegativer Wertsaldo auf der Basis der faktisch relevanten Internalisierungshierarchie erstellt wird. Zur Bestimmung des richtigen Saldos müssen zunächst die relevanten Handlungsrechte möglichst vollständig spezifiziert und zugeordnet sein (siehe Abschnitt III.2.). Die Höhe des Saldos hängt im weiteren davon ab, in welchem Umfang dem Effizienzerfordernis optimaler Dezen-

[62] Fehlende Wohldefiniertheit der relevanten Rechte führt bekanntlich zu einer zu hohen Diskontrate und als Folge zu einer zu hohen Gegenwartsnutzung..

[63] Zur Kompatibilität von Pareto-Effizienz und „Verteilungsgerechtigkeit" siehe ausführlich *v. Weizsäcker* (1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tralisierung entsprochen wurde (siehe Abschnitte III.4. und IV.4.). Treten innerhalb des Gesamtsystems Strukturbrüche auf, müssen diese behoben werden (siehe Einleitung zu Abschnitt IV.). Hierzu ist es erforderlich, daß die ausdifferenzierten Subsysteme des Gesellschaftssystems ihre jeweilige Art der Komplexitätsreduktion im Sinne der Überlebensfähigkeit des Gesamtsystems anpassen. Anderenfalls droht die Selektion des Gesamtsystems. Aus der Perspektive sozioökonomischer Evolution sind hierzu, die übliche Dreiteilung in Wirtschaftssystem, politisch-rechtliches System und kulturelles System unterstellt, Variationen in allen drei Subsystemen erforderlich. Dabei kann die Coasesche Verhandlungslösung temporär immer wieder Entlastung bringen, da sie unter günstigen Umständen Effizienz bei gespaltenem Rechtsvektor ermöglicht. Voraussetzung hierzu ist, wie bereits zuvor betont wurde, daß durch geeignete institutionelle Vorkehrungen dafür gesorgt wird, daß die Verhandlungspositionen der beteiligten Parteien ausgeglichen sind.

Da die Bandbreite der Variationen (Innovationen) innerhalb wirtschaftlicher Subsysteme Ökonomen hinreichend bekannt ist, kann ich mich hier auf wenige Hinweise beschränken. So besteht bei optimaler Dezentralisierung innerhalb des Wirtschaftssystems weitestmöglicher Spielraum für die Evolution von Unternehmungen, die dem marktlichen Selektionstest unterworfen sind. Gleiches gilt trivialerweise für Produktinnovationen. Auch die mögliche Vielfalt spontaner Austauschverträge erreicht bei optimaler Dezentralisierung ihren höchsten Grad. Zugleich können allerdings Innovationen in vielerlei Weise dazu führen, daß neue Knappheitsmerkmale in der Umwelt des Gesamtsystems internalisierungsrelevant werden[64]. Es muß betont werden, daß auch die Dynamik *dieser* Entwicklung durch optimale Dezentralisierung beschleunigt wird. Kommt das politisch-rechtliche Subsystem den beschleunigten Internalisierungserfordernissen nicht nach, entstehen Strukturbrüche.

1. Variationen innerhalb des politisch-rechtlichen Subsystems

Das politisch-rechtliche Subsystem müßte der Dynamik der Externalitätsentstehung durch internalisierende Variationen begegnen, die es dem wirtschaftlichen Subsystem erst ermöglichen, die Bewertung der neuen Knappheitsmerkmale vorzunehmen und damit die Systemkomplexität zu erhöhen. Spezifizierung und personelle Zuordnung möglichst wohldefinierter Handlungsrechte wären die geeigneten Formen internalisierender Variationen. Da der höchstmögliche Grad an Wohldefiniertheit bei optimaler Dezentralisierung erreicht wird, sollten auch die Variationen innerhalb des politisch-rechtlichen Systems vorzugsweise dezentralisierenden Typs sein. Es sei daran erinnert, daß diese Konstellation den Wertsaldo maximiert, auch wenn das

[64] Zu diesem Prozeß siehe ausführlich *Wegehenkel* (1981, S. 33 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Maximierungsergebnis bei vorgegebenem Produktions- und Nachfrageverhalten negativ sein kann.

Die Effizienz der Verhandlungslösung Coaseschen Typs, wie sie insbesondere im Abschnitt IV.5. beschrieben wurde, unterliegt ständiger Bedrohung durch opportunistisches Verhalten. Entspricht die aktuelle politisch-rechtliche Struktur einer derartigen Verhandlungslösung, können Systemvariationen, die die Selektionsresistenz erhöhen, in zweierlei Richtungen vorgenommen werden. Erstens kann das Verhandlungsergebnis verbessert werden, wenn die Möglichkeiten der politischen Institutionen, diskretionär-dirigistisch auf die Art der Nutzung privat gehaltener Handlungsrechte einzuwirken, reduziert werden. Zweitens kann die Relevanz der Verhandlungslösung schrittweise abgebaut werden, wenn Variationen stattfinden, die sukzessive dem Dezentralisierungserfordernis näherkommen. Hierdurch würde der Umfang möglicher spontaner Wirtschaftsprozesse erhöht. Finden Variationen statt, die die Möglichkeiten diskretionär-dirigistischer Eingriffe politischer Institutionen erhöhen, leidet die Wohldefiniertheit der privat gehaltenen Handlungsrechte. Werden zentralisierende Variationen vorgenommen, geht das zu Lasten der möglichen Systemkomplexität. Beide Variationstypen führen zu einer Verminderung des Wertsaldos bei vorgegebenem Produktions- und Nachfrageverhalten.

Betrachtet man die diesbezügliche Entwicklung etwa in der Bundesrepublik, so fällt auf, daß insbesondere die Umweltpolitik bislang durch ein hohes Ausmaß von Regulierung auf ordnungsrechtlicher Basis gekennzeichnet ist (öffentlich-rechtliche Auflagenpolitik)[65]. Neu auftretende externe Effekte führen derzeit kaum zu Internalisierungsversuchen, die geeignet wären, dem Dezentralisierungserfordernis zu entsprechen und den privaten Anteil der Handlungsrechte aus der relevanten Internalisierungshierarchie auszuweiten. Repräsentativ für den Umgang mit neuen Knappheitsmerkmalen der Gesellschaft sei hier die TA Luft angeführt. Bei Anwendung der TA Luft werden Emittenten bis zur Höhe der zulässigen Emissionsgrenzwerte *kostenlos* wertvolle Handlungsrechte überlassen. Haftung für Schäden aus der Summe solcherart zugelassener Emissionen ist nicht vorgesehen. Individuelle Abwehrrechte hiergegen existieren nicht. So befinden politische Instanzen durch Anwendung diskretionär-dirigistischer Regulierungstechniken über die Verwendung knapper Ressourcen. Werden derartige Strategien weiterverfolgt, geraten zukünftig auftretende Knappheitsmerkmale in der Bundesrepublik überwiegend unter dirigistisch-bürokratische Kontrolle. Der Anteil der privat gehaltenen Rechte der relevanten Internalisierungshierarchie, die die Basis für die Komplexität des Marktsystems bilden, wird relativ immer bedeutungsloser und so verliert dieses zunehmend an Koordinierungsfähigkeit.

[65] Zu den folgenden Ausführungen vgl. bereits *Wegehenkel* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Richtung der politisch-rechtlichen Variationen ergibt sich aus Zwängen, die auf die politischen Institutionen einwirken. Internalisierung eines externen Effekts bedeutet, ein neuerdings aufgetretenes Knappheitsmerkmal durch das Wirtschaftssystem bewertbar zu machen, indem Handlungsrechte spezifiziert und personell zugeordnet werden. So vergeben die dafür zuständigen politischen Instanzen in der Bundesrepublik Deutschland bei diesem Anlaß materielle Werte. In dieser Situation ist ohnehin jede Regierung, die die Macht hierzu besitzt, versucht, derartige Werte unter zentrale Kontrolle zu nehmen. Hinzu kommt, daß allen von dem zu internalisierenden externen Effekt betroffenen Wirtschaftssubjekten bekannt ist, daß die Verteilung materieller Werte ansteht. Die verschiedenen Betroffenen werden somit versuchen, Parlament und Regierung unter Druck zu setzen, um sich wenigstens einen Teil dieser Werte zu sichern. Druckausübung ist etwa möglich über bereits bestehende oder neu zu gründende Interessenverbände. Für die verantwortlichen politischen Institutionen stellt die Übernahme der zur Disposition stehenden Werte in die eigene direkte Dispositionsgewalt eine geeignete Konfliktvermeidungsstrategie dar, da sie sich damit als „Konfliktneutrale" präsentieren können.

Zur Korrektur der beschriebenen Zwänge bieten sich Variationen innerhalb des politsch-rechtlichen Systems an. Derartige Variationen müßten darauf abzielen, Regierung und Legislative ihren diskretionär-dirigistischen Spielraum zu nehmen. Dies könnte etwa durch Ausdehnung der Befugnisse des Verfassungsgerichts geschehen. Ebenso wären Variationen denkbar, die in die Richtung des Hayek'schen „Zweikammersystems" zielen[66]. So könnte — in ungefährer Anlehnung an F. A. v. Hayek — etwa eine zusätzliche Kammer gegründet werden, die zwischen Verfassungsgericht und Parlament angesiedelt ist, wobei deren Zusammensetzung derart erfolgen sollte, daß die Einflußnahme von Parteien und Verbänden minimiert wird. Diese Kammer könnte Parlament und Regierung die *Prinzipien* der Rechtsetzung vorgeben. Eines dieser Prinzipien könnte darin bestehen, Regierung und Parlament die Macht zu nehmen, relevant gewordene Handlungsrechte auf Dauer direkt zu kontrollieren. Es würde also ein *Internalisierungszwang* vorgegeben. Als ein weiteres Prinzip wäre ein *Dezentralisierungszwang* zu erwägen, der Parlament und Regierung im Zweifel dazu verpflichtet, dezentralisierend zu bündeln. Die Vorgabe solcher Prinzipien könnten den diskretionär-dirigistischen Spielraum drastisch reduzieren. Selbstverständlich vermindert sich durch derartige Variationen des politischen Systems der Anreiz, über Interessenverbände zu versuchen, Druck auszuüben.

[66] Siehe hierzu *Hayek* (1979).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Variationen des kulturellen Subsystems

Innerhalb des kulturellen Subsystems müßten sich nachfragewirksamer Geschmack ebenso wie normative Grundwerte als Basis zur Lösung gesellschaftlicher Probleme durch geeignete Variationen derart anpassen, daß erstens Strukturbrüche mit dem politisch-rechtlichen und dem wirtschaftlichen Subsystem unterbleiben und zweitens zumindest ein nichtnegativer faktischer Wertsaldo erzielt wird. Hierzu sind zunächst Variationen denkbar, die sich auf die Einschätzung des Verhältnisses von öffentlichem zu privatem Eigentum[67] beziehen. Wie an anderer Stelle ausgeführt wurde, fällt bei vorgegebenem Nachfrageverhalten der Wertsaldo um so höher aus, je mehr dem Erfordernis optimaler Dezentralisierung entsprochen wird. Optimale Dezentralisierung impliziert aber weitgehende „Enteignung" der „Öffentlichkeit".

Nun stellt auch optimale Dezentralisierung keineswegs *sicher*, daß eine Gesellschaft einen nichtnegativen Wertsaldo erwirtschaftet. So können zur Selektionsresistenz Variationen des Nachfrageverhaltens erforderlich werden. In diesem Zusammenhang sei darauf verwiesen, daß eine Vielzahl externer Effekte spontan aufhört zu existieren, wenn sich die Nachfragepräferenzen entsprechend ändern. Auf diese Weise kann sich auch die Komplexität der relevanten Systemumwelt spontan verringern, wenn etwa die Nachfrage nach einer verknappten Ressource nachläßt, bis sie ihren Knappheitscharakter wieder verliert. Festhalten kann man allerdings, daß der Umfang der möglicherweise erforderlichen Veränderungen des Nachfrageverhaltens bei optimaler Dezentralisierung stets minimiert wird. Es darf dabei jedoch nicht vernachlässigt werden, daß die Komplexität des Nachfrageverhaltens wiederum vom Grad der Dezentralisierung abhängt[68]. In diesem Sinne können hinsichtlich der Selektionsresistenz des Gesellschaftssystems unterschiedliche Variationen innerhalb des kulturellen Systems substitutiv wirken: Nachfrageeinschränkung kann fehlende Komplexität des Wirtschaftssystems aus mangelhafter Dezentralisierung bis zu einem gewissen Grade kompensieren.

In den Bereich kultureller Variationen fällt auch die Erschließung neuen *Wissens*. Neues Wissen kann die relevante Internalisierungshierarchie in vielerlei Hinsicht verändern. So ist denkbar, daß Erdölförderungsrechte irrelevant werden, wenn neues Wissen alternative Energiequellen eröffnet. Umgekehrt kann neues Wissen auch dazu führen, daß in der relevanten

[67] Als öffentliches Eigentum wird hier Eigentum der Gemeinschaft aller „Wahlbürger" verstanden. Demgegenüber kann eine klar abgegrenzte größere oder kleinere Gruppe gemeinschaftlich über Privateigentum verfügen.

[68] Erfolgreiche Innovationen führen erst zur Nachfrageartikulation. Siehe etwa *Kirzner* (1978, S. 109 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Internalisierungshierarchie *neue* Handlungsrechte auftreten. Die Gestalt der relevanten Internalisierungshierarchie kann weiter dadurch verändert werden, daß neues Wissen die Möglichkeit feinkörnigerer Unterteilung eines bereits bestehenden Handlungsrechts eröffnet. Schließlich ist denkbar, und hierbei wird abschließend die vereinfachende Annahme *einer* relevanten Internalisierungshierarchie aufgegeben, daß sich die Multidimensionalität des Internalisierungserfordernisses reduziert. Dann lassen sich umfassende Internalisierungshierarchien in weniger umfassende separieren.

Literaturverzeichnis

Auster, R. D. (1977): Private Markets in Public Goods (or Qualities), Quarterly Journal of Economics 91, 419-430.

Blümel, W., *Pethig*, R. und *Von dem Hagen*, O. (1986): The Theory of Public Goods: A Survey of Recent Issues, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 142, S. 241-309.

Bonus, H. (1980): Öffentliche Güter und der Öffentlichkeitsgrad von Gütern, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 136, S. 50-81.

Borcherding, T. E. (1978): Competition, Exclusion, and the Competitive Supply of Public Goods, Journal of Law and Economics 21, 111-132.

Buchanan, J. M. (1965): An Economic Theory of Clubs, Economica 32, 1-14.

— (1968): The Demand and Supply of Public Goods, Chicago.

Carlberg, M. (1980): Zur Entwicklung der Bodenpreise in der Bundesrepublik, Jahrbuch für Sozialwissenchaft 41, S. 63-69.

Cheung, S. N. C. (1970): The Structure of a Contract and the Theory of a Non-exclusive Resource, Journal of Law and Economics 13, S. 49-70.

Coase, R. (1960): The Problem of Social Cost, Journal of Law and Economics 3, S. 1-44.

Demsetz, H. (1970): The Private Production of Public Goods, Journal of Law and Economics 13, 293-306.

— (1973): Joint Supply and Price Discrimination, Journal of Law and Economics 16, 389-405.

Deserpa, A. C. (1978): Congestion, Pollution and Impure Public Goods, Public Finance 33, S. 68-81.

Endres,A. (1981): Neuere Entwicklungen in der Theorie der öffentlichen Güter, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft 137, 134-149.

Fuchs, H. (1973): Systemtheorie und Organisation, Wiesbaden.

Hayek, F. A. v. (1969): Wettbewerb als Entdeckungsverfahren, in: Freiburger Studien, Tübingen, S. 194-265.

— (1979): Law, Legislation, and Liberty. Vol. 3: The Political Order of a Free People, London/Henley.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Head, J. G. (1977): Misleading Analogies in Public Goods Analysis, Finanzarchiv N. F. 36, 1-18.

Hirshleifer, J. (1984): Price Theory and Applications, 3. Aufl., Englewood Cliffs.

Kirzner, I. M. (1978): Wettbewerb und Unternehmertum, Tübingen.

Krause-Junk, G. (1977): Abriß der Theorie von den öffentlichen Gütern, Handbuch der Finanzwissenschaft I, 687-711.

Kruse, J. (1985): Ökonomie der Monopolregulierung, Göttingen.

Lachmann, L. M. (1979): The Flow of Legislation and the Permanence of the Legal Order, Ordo 30, S. 69-77.

Leipold, H. (1985): Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich, 4. Aufl., Stuttgart.

Musgrave, R. A. (1959): The Theory of Public Finance, New York/Toronto/London.

Oakland, W. H. (1974): Public Goods, Perfect Competition, and Underproduction, Journal of Political Economy 82, 927-939.

Olson, M. (1968): Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen.

Posner, R. A. (1986): Economic Analysis of Law, 4. Aufl., Boston/Toronto.

Röpke, J. (1977): Die Strategie der Innovation, Tübingen.

Samuelson, P. A. (1954): The Pure Theory of Public Expenditure, Review of Economics and Statistics 1, 1-15.

Schäfer, H.-B. und *Ott*, C. (1986): Lehrbuch der ökonomischen Analyse des Zivilrechts, Berlin/Heidelberg/New York.

Seidl, C. (1975): On Liberal Values, Zeitschrift für Nationalökonomie 78, S. 257 ff.

Shmanske, S. (1982): Public Goods, Product Quality Determination and Dimensionality of Consumption, Public Finance 37, 387-403.

Siebert, H. (1983): Ökonomische Theorie natürlicher Ressourcen, Tübingen.

Thompson, E. A. (1968): The Perfectly Competitive Production of Collective Goods, The Review of Economics and Statistics 50, 1-12.

— (1983): Forms of Competition and Contracting in the Private Marketing of Collective Goods, Discussion Paper, UCLA.

Tiebout, C. M. (1956): A Pure Theory of Local Expenditures, Journal of Political Economy 64, S. 416-424.

Tullock, G. (1969): Federalism: Problems of Scale, Public Choice 4, S. 19-29.

Wegehenkel, L. (1980): Coase-Theorem und Marktsystem, Tübingen.

— (1981): Gleichgewicht, Transaktionskosten und Evolution, Tübingen.

— (1986): Koordinierung von Umweltgütern und institutionelle Rahmenbedingungen, List Forum 13, 205-228.

— (1990): Wirtschaftswachstum, Internalisierungshierarchie und Umweltpolitik, in: Ökologie und Wirtschaftswachstum. Zu den ökologischen und sozialen Folgekosten des Wirtschaftens, Sonderheft der Zeitschrift für Angewandte Umweltforschung (ZAU) 2.

Weizsäcker, C. C. v. (1984): Was leistet die Property Rights Theorie für aktuelle wirtschaftspolitische Fragen?, in: Neumann, M. (Hrsg.): Ansprüche, Eigentums-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Verfügungsrechte, Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. 140, Berlin, S. 123-152.

Windisch, R. (1981): Das Anreizproblem bei marktlicher Koordinierung der Nutzung knapper Umweltressourcen, in: Wegehenkel, L. (Hrsg.): Marktwirtschaft und Umwelt, Tübingen 1981, 105-149.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Funktion von Utopien in der Entwicklung von Wirtschaftsordnungen

Einige grundsätzliche Erörterungen aus Anlaß aktueller Ereignisse

Von *Werner Wilhelm Engelhardt*, Köln

„Die Politik bedeutet ein starkes, langsames Bohren von harten Brettern mit Leidenschaft und Augenmaß zugleich. Es ist ja durchaus richtig, und alle geschichtliche Erfahrung bestätigt es, daß man das Mögliche nicht erreichte, wenn nicht immer wieder in der Welt nach dem Unmöglichen gegriffen worden wäre."

Max Weber (1988, S. 560)

„In ihrer Alltagspolitik allerdings hielt sich die westeuropäische Arbeiterbewegung — unter dem heilsamen Einfluß der sozial pragmatisch orientierten Gewerkschaften — kaum an ein solches Entweder–Oder. Insofern wirkt die Sozialismusdebatte in den Gewerkschaften reichlich paradox, die im vergangenen Jahr durch den osteuropäischen ‚Abschied von der Ständegesellschaft' (Artur Meier) ausgelöst wurde. Denn mit ‚dem' Sozialismus als komplettem Gesellschaftssystem — auf politisch-normativer Basis und mit dem Anspruch auf semantische Totalität — hatten die Gewerkschaften jedenfalls hierzulande seit der Jahrhundertwende wenig im Sinn."

Sven Papcke (1990, S. 469)

„Wenn wir den dortigen Zusammenbruch des Sozialismus als eine Revolution begreifen, wofür einiges spricht, so unterscheidet sich diese von anderen Revolutionen dadurch, daß sie überwiegend friedlich abläuft und zudem ohne vorauseilende Utopien auskam."

Rolf Schneider (1990, S. 41)

„Ach, und die Utopien. Nur wer sich ändert, bleibt sich treu! Sie steigen auf und leuchten und verbrennen und verblassen und gehn halt unter. Na und?! Die Sehnsucht der Menschenkinder nach einer gerechteren Gesellschaft wird mit jeder Generation neu geboren. Wir können gar nicht anders und wolln es auch nicht."

Wolf Biermann (1990, S. 44)

„Wir haben in der abstrakten Wirtschaftstheorie ein Beispiel jener Synthesen vor uns, welche man als ‚Ideen' historischer Erscheinungen zu bezeichnen pflegt. Sie bieten uns ein Idealbild der Vorgänge auf dem Gütermarkt bei tauschwirtschaftlicher Gesellschaftsorganisation, freier Konkurrenz und streng rationalem Han-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deln. Dieses Gedankenbild vereinigt bestimmte Beziehungen und Vorgänge des historischen Lebens zu einem in sich widerspruchslosen Kosmos gedachter Zusammenhänge. Inhaltlich trägt diese Konstruktion den Charakter einer Utopie an sich, die durch gedankliche Steigerung bestimmter Elemente der Wirklichkeit gewonnen ist. Ihr Verhältnis zu den empirisch gegebenen Tatsachen des Lebens besteht lediglich darin, daß da, wo Zusammenhänge der in jener Konstruktion abstrakt dargestellten Art, also vom ‚Markt' abhängige Vorgänge, in der Wirklichkeit als in irgendeinem Grade wirksam festgestellt oder vermutet werden, wir uns die Eigenart dieses Zusammenhangs an einem Idealtyp pragmatisch veranschaulichen und verständlich machen können. Diese Möglichkeit kann sowohl heuristisch wie für die Darstellung von Wert, ja unentbehrlich sein."

Max Weber (1988 b, S. 190)

A. Einleitung und Grundlagenfragen

I. Die Begriffe Wirtschaftssystem, Wirtschaftsordnung, Utopie und die Funktion von Utopien

Unter Wirtschaftssystemen verstand bekanntlich Walter Eucken insbesondere „Grenzfälle konkreter Ordnungsformen, die auf kontradiktorischem Gegensatz beruhen (H. Haller) und die Merkmale von ‚Idealtypen' (Max Weber) aufweisen; sie sind haltbare Verbindungsglieder zwischen der Anschauung der geschichtlich individuellen Wirklichkeit, aus der sie gewonnen sind, und der allgemeintheoretischen Analyse, die zur Erkenntnis der Zusammenhänge notwendig ist, und als solche Teil eines historisch unbestimmten morphologischen Instrumentariums" (N. Kloten 1955, S. 123, im Anschluß an W. Eucken 1949/1950, S. 124).

Von diesen reinen Ordnungsformen — speziell der Verkehrswirtschaft und der zentralgeleiteten Wirtschaft — grenzte Eucken die realen Wirtschaftsordnungen ab. Diese stecken als jeweilige institutionelle „Gesamtheit der gewachsenen oder bewußt gesetzten Regeln des Rechts, der Gewohnheit, der Tradition und Konvention, der Moral und der Ethik" (A. Schüller 1985, S. 1), in Verbindung mit der laufenden staatlichen Gestaltung des Wirtschaftsgeschehens durch die Wirtschaftspolitik, die dauerhaften Rahmenbedingungen des wirtschaftlichen Handelns der Menschen ab (vgl. auch H. Leipold 1988, S. 9; detaillierter G. Gutmann 1986, S. 50). Die realen Wirtschaftsordnungen sind „durchweg alle in irgendeiner Weise ‚unvollkommene', d. h. gemischte Ordnungen" (H.-R. Peters 1973, S. 48). Ihre ausreichende Deutbarkeit durch die reinen Formen wird teilweise als problematisch angesehen; die Reservierung des Begriffs „Wirtschaftssystem" allein für die reinen Formen als störend empfunden (so N. Kloten 1955, S. 126; Ders. 1989, S. 102 f.)..

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Über den Utopiebegriff dürfte seit längerem am ehesten unter kritischem Vorzeichen, d. h. unter Aspekten der „Utopie-Denunziation" (A. Neusüss) Konsens erzielbar sein, wie in der Utopieforschung des letzten Jahrzehnts besonders Wilhelm Voßkamp vermerkt hat (1985, S. 3). „Utopie" ist weder im Sinne einer literarischen Gattung noch im Sinne eines historisch begrenzten Phänomens oder gar eines Hilfsmittels allgemeiner Hypothesenbildung (gemäß den obigen Darlegungen Max Webers) noch im Sinne einer bloßen Intention (siehe zu dieser Interpretation A. Neusüss 1968, S. 30 ff.) ein Gegenstand, bei dem alle Beteiligten dasselbe meinen, wenn sie von ihm sprechen. Hinzu kommt seit mindestens dem vorigen Jahrhundert die umgangssprachliche Verwendung des Wortes für alles, was dem Alltagsdenken als unrealistisch oder unverwirklichbar erscheint (dazu M. Th. Greven 1990, S. 391 f.). Dennoch wird hier an der Zweckmäßigkeit des Terminus festgehalten, vor allem, um bestimmte Funktionen zu charakterisieren, die mit derartigen Gebilden verbunden sein können. Zu ihrer Diskussion ist hier freilich eine ausführliche Behandlung der bisherigen Begriffsbildungsversuche nicht beabsichtigt; ein eigener knapper Vorschlag soll genügen. Wenn dabei zunächst auf die Unterscheidung von Utopiearten verzichtet wird, können unter Utopien sprachliche Entwürfe sinnorientierten menschlichen Handelns verstanden werden, in denen Personen aus individueller Anschauung heraus Gestaltungen unterschiedlichster Art beginnen (vgl. auch W. W. Engelhardt 1976, S. 201).

Unter Funktionsgesichtspunkten hat Karl Mannheim Utopien als Vorstellungen charakterisiert, welche die Realität transzendieren. Sie seien darauf gerichtet, die gesellschaftlichen Verhältnisse zu verändern, während Ideologien auf den Erhalt des status quo abstellen würden (1965, 2. u. 4. Kap.). Ihrer Orientierung an einem entwicklungsgesetzlichen Fortschrittsmodell wegen wird dieser Funktionsbetrachtung hier nicht gefolgt. Entsprechend wird auch nicht die „utopische Funktion" Ernst Blochs zugrundegelegt, die zusätzlich einer materialistischen Ontologie dialektischer Art entspricht (vgl. E. Bloch 1959, S. 161 ff., und zur neueren Kritik z. B. B. J. Brenner 1985, S. 12 ff.; R. Kilminster 1985, S. 74 f.; L. Hölscher 1985, S. 412 ff.). Hingegen dürften Einzelfunktionen, wie sie der Literaturwissenschaftler Voßkamp am Beispiel literarischer Utopien und der Soziologie Norbert Elias sowohl an literarischen als auch an nichtliterarisch-mündlichen Wunsch- oder Furchtbildern demonstriert, nicht im Sinne von angeblich zwingend geltenden Entwicklungsgesetzen vorfestgelegt sein. Voßkamp unterscheidet im Anschluß an die Ergebnisse einer Bielefelder Forschergruppe von Anfang der achtziger Jahre Funktionen der Selbstvergewisserung weltlicher Intelligenz, des Angebots säkularer Sinnstrukturen, der Diskussion und Vermittlung von Normen, der Organisation eines Forums von Zukunftskritik und Zukunftshoffnung (1985, S. 5). Elias — der ähnlich Max Weber unter anderem auch von „wissenschaftlichen Utopien" spricht — differenziert nach Funk-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionen der Mitteilung bzw. Kommunikation mit anderen Menschen, der Handlungsanweisung durch die schriftlich oder mündlich übermittelte Utopie, schließlich des Orientierungsmittels tatsächlich oder möglicherweise richtunggebender Art (1985, S. 104 ff.).

II. Zur Frage der Wirtschaftsordnung im künftigen Deutschland im Lichte des Utopieproblems

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden sowohl in der Bundesrepublik Deutschland als auch in der Deutschen Demokratischen Republik neue Wirtschaftsordnungen geschaffen. Dabei handelte es sich in der Bundesrepublik schon ab 1948 um die „Soziale Marktwirtschaft", drüben hingegen schließlich um die Planwirtschaft der „Entwickelten Sozialistischen Gesellschaft". Nach der erfolgreichen November-Revolution in der DDR im Jahr 1989 ist gleichwohl die Frage der Wirtschaftsordnung und ihrer System-Voraussetzungen wieder aktuell geworden, d. h. sowohl ihre Entstehungs- als auch ihre Umgestaltungsbedingungen durch Transformationen oder Reformen wurden zum Problem (vgl. N. Kloten 1989, S. 99 ff.). Die Frage erweist sich besonders für das Gebiet der ehemaligen DDR von besonderer Aktualität, wobei Leitbildfragen als Probleme der „gewollten Ordnung" (G. Gutmann 1986, S. 52), die auch nach Friedrich A. von Hayek als unentbehrliche utopische Voraussetzungen jeder rationalen Politik betrachtet werden können (1980, S. 94), am Anfang stehen. „Nicht nur das ökonomische System muß umgestaltet werden", meinte in diesem Zusammenhang vor einigen Monaten der polnische Nationalökonom Jerzy Kleer. „Es muß auch zu einer weitgehenden Umstellung in den Köpfen der Menschen kommen" (1989, S. 8).

Geht man dieser These näher nach, so erscheint es dem Verfasser an der Zeit zu sein, die Frage nach der Wirtschaftsordnung — und freilich gleichzeitig auch diejenige nach der Sozialordnung sowie der Teilordnungen umgreifenden Kultur- und Gesellschaftsordnung — mit dem Problem der Bedeutung von Utopien (Ideen, Idealbildern, Leitbildern, Visionen usw.) zu verbinden. Dies vor allem aus dem Grunde, weil Resultate der Entwicklung von Utopiegebilden und ihrer geistig-psychisch-sprachlichen Dimensionen trotz der u. U. beachtlichen Utopie-Funktionen gegenwärtig von der Wissenschaft und Praxis oftmals vorschnell verneint oder ignoriert werden, so als ob Ordnungsdiskussionen und Utopieorientierungen absolut nichts oder nur Negatives miteinander gemeinsam hätten. Auch wenn eingeräumt wird, daß für die Entstehung und Entfaltung kulturell-gesellschaftlicher, sozialer und insbesondere wirtschaftlicher Realität letztlich Interessenlagen und Umweltfaktoren — seien sie milieu- oder anlagebedingt — gravierender sein mögen als ideelle Gebilde von der Art der Utopien oder auch Ideologien und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Politikkonzeptionen, so ist doch deren Relevanz gerade heutzutage gleichwohl kaum leicht zu überschätzen. Der Handlungsspielraum ist laut Elias (1985, S. 116 u. 147 f.) etwa im Vergleich zur Zeit des Thomas Morus zweifellos größer geworden, auch wenn Egon Tuchtfeldt zuzugeben ist (vgl. 1982, S. 16 f.), daß die Herrschaft bloßer „Macher" den Blick für die Realität verengen kann und z. B. menschliche Geborgenheit zu zerstören vermag (dazu aber eher bejahend H. Plessner 1972, S. 53 ff.).

Nach der hier vertretenen Lehrmeinung sind in die Utopie-Analysen von vornherein entgegen der üblichen Vorgehensweise nicht nur „große" Gebilde dieser Art als Auslöser bzw. Begleiter vieler (möglicherweise aber nicht aller) revolutionären Umbrüche einzubeziehen. Es ist vielmehr auch an „kleine" Utopien als Stimulantien bzw. Katalysatoren evolutionärer, reformerischer Maßnahmen zu denken, die in der Regel für den Aufbau gemischter Ordnungen durch das Ermöglichen „Dritter Wege" eine nicht zu unterschätzende Bedeutung haben. Verfasser hat die erstgenannte Utopieart meistens im Zusammenhang „ganzheitlicher" Utopien erörtert, zu denen er freilich in Übereinstimmung mit Karl R. Popper (1957, 9. Kap.) auch nichtrevolutionäre, aber durch historizistische Denkstrukturen gekennzeichnete Gebilde zählt. Zu denken ist dabei etwa an Utopien vom Typ Platons essentialistischer „Staats"utopie, deren Höhengleichnis im Rahmen der Ideenlehre Platons zur Versinnbildlichung der Philosophenherrschaft schlechthin gedient hat. Die zweite, später näher zu kennzeichnende Utopieart der Reformen einleitenden kleinen Utopien wurde vom Verfasser bislang meist unter dem Stichwort „selektiver" Utopien zu erfassen versucht. Dabei wird, wiederum in Anlehnung an Popper (vgl. 1965, S. 61) die fundamentale Zweideutigkeit des Wortes Ganzheit bzw. Totalität im Sinne einer von vornherein gegebenen Auswahl gestalthafter Aspekte genutzt. Verfasser ist dabei bewußt, daß viele Autoren — auch Popper selbst und in seiner Nachfolge Hans Albert (vgl. z. B. 1978 u. 1985, S. 59 f.) — in diesen Fällen das Wort Utopie zu meiden trachten und dafür den nicht mehr im Sinne Platons verstandenen Ausdruck „Idee" (regulative Idee, Visionen, Points of View, Paradigmata usw.) bevorzugen (vgl. z. B. K. Jaspers 1960, S. 463 ff., und zur Begründung etwa E. Tuchtfeldt 1979, S. 89, sowie H.-G. Krüsselberg 1989, S. 224 ff.). Früher hingegen wurde in der durch Robert von Mohl begründeten Tradition (vgl. z. B. 1855) zum Teil bis in die Nachkriegszeit hinein das Wort Utopie auch von liberalen Autoren ganz unbefangen verwendet (vgl. z. B. A. Rüstow 1949, S. 151, und dazu H. O. Lenel 1986, S. 45). Freilich bedeuten selbst Ideen im nichtplatonschen Sinne des Wortes zunächst einmal Ausflüge in die Metaphysik, die Wolfgang Stegmüller der „Vermutungsmetaphysik" zurechnen dürfte (1969, S. 219 f.). Sie sind zumindest nicht gänzlich durch die Sozialwissenschaften oder auch andere Einzeldisziplinen erfaßbar (so F. E. Manuel/P. F. Manuel 1980, S. 20).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Große Utopien lassen sich in den meisten Fällen anscheinend nicht vollständig realisieren, wie insbesondere die Revolutionsforschung mit Bezug auf den Kommunismus und Nationalsozialismus herausgearbeitet hat (vgl. z. B. F. A. v. Hayek 1950, S. 44 ff.; K. R. Popper 1963, S. 355 ff.; R. Löwenthal 1970, S. 33 ff.; R. Heiss 1973; L. Kolakowski 1974; W. Brus 1988, S. 434 ff.; M. J. Lasky 1989). Dies besagt jedoch nicht, daß sie von vornherein zur Wirkungslosigkeit verurteilt sind und nicht beispielsweise Gegenmacht erzeugen helfen können, die — zum Teil gegen den erklärten Willen der Revolutionäre — u. U. Reformen als beständige Dauereinrichtung zur Folge haben (dazu früh bereits G. Quabbe 1933, S. 122 ff.). Demgegenüber können kleine, auf Selektion beruhende Utopien aufgrund von Emergenzeffekten, d. h. der Entstehung neuer Eigenschaften auf höheren Ebenen, als zumindest weitgehend, wenn auch regelmäßig nur schrittweise realisierbare Inhalte gelten. Dies ist seit der Entstehung des Revisionismus in der Sozialdemokratie sowie den aktionsforschenden Richtungen in den Sozialwissenschaften und philosophischen Grunddisziplinen zunehmend klargestellt worden (vgl. E. Reigrotzki 1963, S. 114 ff.; Th. Meyer 1977; A. Etzioni 1975; W. W. Engelhardt 1987a, S. 39 ff.). Ebensowenig wie ganzheitliche Utopien völlig zur Wirkungslosigkeit bestimmt sind, kann jedoch bezüglich selektiver Utopien eine hundertprozentige Realisierung erwartet werden. Bezogen auf die Frage der Verwertbarkeit wissenschaftlicher Utopien haben dies z. B. Max Weber und Joseph A. Schumpeter bereits 1904 bzw. 1948 erkannt (vgl. M. Weber 1988, S. 190 ff., und J. A. Schumpeter 1958, S. 11 ff.). Entgegen der These von Jürgen Habermas über die „Erschöpfung utopischer Energien" im Bereiche der Praxis (1985, S. 141 ff.) ist nach Ansicht des Verfassers grundsätzlich zu vermuten, daß — jedenfalls beim Verzicht auf „die" große Veränderung in der Praxis oder Wissenschaft — weiterhin von erheblichen Utopiepotentialen ausgegangen werden darf (vgl. dazu neuerdings A. Waschkuhn 1990, S. 425 ff., und grundsätzlich C. Castoriadis 1990).

III. Positives und Kritisches über die Quellen menschlicher Werte

Friedrich A. von Hayek hat bekanntlich als „Quellen der menschlichen Werte" die folgenden drei herausgestellt: (1.) Die genetisch ererbten „instinktiven" Antriebe, die durch die Physiologie der Menschen bestimmt sind; (2.) die zwar nicht bewußt gewählten, aber im kulturell-gesellschaftlichen „Siebungsprozeß" (dazu schon R. Thurnwald 1923, S. 286 ff., und 1924, S. 382 ff.) unter dem Einfluß von Außenseitern tradierten Verhaltensweisen. „Das sind Regeln, die er (der Mensch, W. W. Eng.) nicht bewußt gewählt hat, die sich aber durchgesetzt und verbreitet haben, weil gewisse Praktiken das Florieren bestimmter Gruppen begünstigten und zu ihrer Expansion beigetragen haben, vielleicht weniger durch eine schnellere Vermehrung als durch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Anziehung von Außenseitern"; (3.) die vergleichsweise dünne Schicht von zweckrationalen, gesetzten „Regeln", die in Anknüpfung an „spontane Ordnungen" bewußt angenommen wurden und später auch modifiziert werden können, um bestimmte Zwecke zu erfüllen (vgl. 1979, S. 19 f.; vgl. auch 1980, S. 33 ff. u. 72 ff.).

Obwohl angeblich alle drei genannten Quellen „Werte" entstehen lassen, ist für den Autor die Tradition genannte zweite Quelle von zentraler Bedeutung. Sie wird zwar als keineswegs unveränderbar angenommen — v. Hayek trifft sich hier de facto mit Wertkonservativen verschiedenster Provenienz —, jedoch wie schon bei seinem akademischen Lehrer Carl Menger zu lesen (vgl. 1883, S. 171 ff.), als ein primär vom Erfolg und nicht durch innermenschliche Gebilde geistig-psychisch-sprachlicher Art gelenktes Ergebnis der Siebungsvorgänge verstanden. In diesem Punkt gibt es für ihn wesentliche Übereinstimmungen mit zentralen Hypothesen der schottischen Moralphilosophie des 18. Jahrhunderts und der klassischen Nationalökonomie von Adam Smith. Was als verständig anzusehen ist, resultiert als eine Art erworbener Eigenschaft aus der Siebung der Kultur- bzw. Gesellschaftsgefüge. „Die kulturelle Auswahl ist kein rationaler Vorgang; sie wird nicht vom Verstand gelenkt, sondern der Verstand geht aus ihr hervor" (1979, S. 31).

Alle drei Äußerungen über Wert-Quellen durch v. Hayek bedürfen nach Ansicht des Verfassers weiterer Analyse, wie an dieser Stelle nur angedeutet werden kann. Was dabei die erstgenannten Quelle der Instinkte betrifft, kann bezweifelt werden, daß es bei ihr bereits um wertorientierte oder gar wertrationale Ausgangspunkte des Handelns geht. Mit dieser Skepsis soll freilich nicht zugleich ein gewisses Antizipationsvermögen der bei den Menschen allein noch vorhandenen „Instinktreduktionen" (A. Gehlen) infrage gestellt werden. Dieses Vermögen kann übrigens durchaus mit dem Utopieproblem in Zusammenhang gebracht werden, wie Dieter Claessens gezeigt hat. Nach Ansicht das Autors enthalten Instinkte nämlich formale Prinzipien — wie auslösende Formen, Regeltendenz, Wiederholungszwang, Kooperationsdruck, Prinzip der kleinen Schritte, Suche nach dem fehlenden Teil, schließlich Totalitätstendenz —, „die sozusagen realisierte Utopien der Vergangenheit sind, die uns aber nicht losgelassen haben" (1968, S. 100 ff.). Anders formuliert läßt sich vermuten, daß die physiologische Verhaltensgrundlage der Instinkte und Triebe, die wir Menschen mit den höheren Tierarten gemeinsam haben, bei uns von vornherein dadurch eine Spezifizierung erfuhr, daß sie durch Mythen sowie andere, Ängste und Befürchtungen kompensierende Utopien ganzheitlicher Art „überbaut" wurden. Deren „Archetypus" (C. G. Jung), welcher im kollektiven Unbewußten wurzeln mag, wirkt anscheinend bis heute nicht nur in der Ideengeschichte, der Pädagogik und neuerdings in der Theologie, sondern auch im tatsächlichen Handeln nicht weniger Menschen nach (vgl. dazu z. B. F. Seifert / R. Seifert-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Helwig 1965; H. Flohr / W. Tönnesmann 1983, S. 12 u. 25; E. Drewermann 1987; H. v. Ditfurth 1989, S. 290 ff.).

Was die zweite Quelle im Sinne v. Hayeks — die wichtigste des Autors — betrifft, so deutet wohl bereits sein eigener Hinweis auf „antreibende Außenseiter" darauf hin, daß keineswegs ausschließlich von erfolgsabhängigen kulturellen Selektionen ausgegangen werden darf. Denn Außenseiter konzipieren „Neues", dessen Erfolg zumindest zunächst einmal dahingestellt bleiben muß. Zwar hat auch Karl Mannheim dargelegt, daß sich hinter den Auswahlvorgängen unseres Denkens zuvörderst kulturell-gesellschaftliche Selektionen ereignen (die ihrerseits von den arterhaltenden natürlichen Gruppenselektionen im Sinne von Charles Darwin streng unterschieden werden müssen[1]). Nur „wer soziologisch und psychologisch nicht geschult ist, glaubt, daß jede Ansicht oder Meinung ihren Ursprung bei einer bestimmten Person hat und dann von anderen übernommen wird" (1985, S. 26). Aber andererseits ist auch fraglich, ob sich über eine „modifizierte Form des ‚Sozialdarwinismus'" (J. Gray lt. U. Witt 1989, S. 145) Überlegenheit eines unpersönlich-evolutionistischen Standpunkts gegenüber der persönlich-konstruktivistischen Intelligenz theoretisch begründen läßt, wie es v. Hayek offensichtlich versucht (dabei viel weitergehend als etwa Menger; vgl. Ders. 1883, S. 147 ff.). Victor Vanberg und Ulrich Witt haben in diesem Zusammenhang auf angebliche oder tatsächliche Widersprüche zwischen seiner grundsätzlich individualistischen Konzeption und dem „Rückgriff" auf die überindividuell arbeitende Gruppenselektion verwiesen (wobei allerdings vielleicht zu wenig gewürdigt wird, daß hinter Gruppenselektionen längst vergessene individuelle Entwürfe stehen können). Nach Vanberg und Witt bleibt die Frage offen, wie die Individuen dazu gebracht werden können, „Neues" zu erfinden. Das für evolutionäre Theorien, welche ökonomische Institutionen und deren Wandlungen erklären wollen, entscheidende Merkmal ist nach Witt, „daß sie sich mit Systemen beschäftigen, in denen Neuigkeit entsteht und eine systematische Rolle spielt", wobei der Informationsgehalt der Neuigkeit nicht von vornherein bekannt ist und nicht nur von außen an das untersuchte System herangetragen wird (U. Witt 1988, S. 74 ff.; Ders. 1989, S. 140 ff.; ausführlicher Ders. 1987, bes. S. 17 ff., 28 ff. u. 162 ff.).

Auch die relativ dünne Schicht von Regeln, die ursprünglich aus „spontanen Ordnungen" durch zweckrationale Auswahlvorgänge gewonnen sind,

[1] Insoweit trotz seiner naturrechtlichen Argumentationsbasis P. *Koslowski* (1989) zu stimmend, vertritt der Verfasser für die Gesellschaft weder entwicklungsgesetzliche Standpunkte im Sinne Darwins und Lamarcks, noch solche, die auf John Stuart Mill, Spencer und Marx/Engels zurückgehen. Vgl. zu Darwin und Lamarck z. B. die unterschiedlichen Positionen von G. *Vollmer* (1974), R. *Löw* (1974, S. 54 ff.), J. *Hirshleifer* (1974, S. 77 ff.), und P. A. *Corning* (1983, S. 38 ff.). Zu den Autoren Mill und Spencer siehe hier nur J. *Gray* (1984, bes. S. 95 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

später auch modifiziert werden können, beruht nach der hier entgegen v. Hayek (vgl. auch 1969, S. 32 ff. u. 97 ff.) vertretenen Lehrmeinung auf utopischen Vorentwürfen. Freilich werden diese Entwürfe besonders im volkswirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Schrifttum vielfach übersehen und wird für sie selbst der Terminus „Idee" nur selten gebraucht. Ob im übrigen die Schicht dieser Regeln tatsächlich so dünn ist, wie v. Hayek infolge seiner problematischen Sicht des Phänomens der „Organisation" annimmt (vgl. 1980, S. 72 ff.), kann bezweifelt werden. Vor allem aber ist der infolge ihrer Entwurfsabhängigkeit stark subjektbetonte Status der Regeln hervorzuheben, der einen endgültigen Bruch mit den ganzheitlichen Utopien impliziert. Franz-Xaver Kaufmann sieht die gesellschaftlichen Wandlungen, die endgültig zur „Freisetzung der Subjektivität" geführt haben, zu Recht als bloße Differenzierungsprozesse und nicht etwa als Auflösungserscheinungen schlechthin. „Diese Differenzierung löst jedoch die Gültigkeit jeglicher ganzheitlichen Ordnungsbilder der Gesellschaft auf und erlaubt realistischerweise nur noch partielle, institutionsgebundene Ordnungsvorstellungen. Die früher erfahrbare ‚ganzheitliche' Ordnung wird zur Utopie oder zur Ideologie. Gerade darin liegt jedoch die dauerhafte gesellschaftliche Bedingung individueller Freiheit, deren Chancen in der selektiven Orientierung an partiellen Ordnungsvorgaben liegen. Dieses Verhältnis von ‚Freiheit' und ‚Ordnung' ist jedoch durch keine unsichtbare Hand und keine transzendentale Vernunft garantiert; es kann nur als einer differenzierten komplexen Gesellschaft angemessenes Leitbild postuliert werden, dessen Realisierung möglich, aber nicht gesichert ist" (F. X. Kaufmann 1970, S. 251).

IV. Utopie in epistemologischer Sicht: Die Entstehung/Weiterentwicklung des Neuen und seine Erfassung

Hier ist jetzt auf die dritte Wert-Quelle v. Hayeks etwas näher einzugehen, wobei Neues — Kreationen, Inventionen, Innovationen — zunächst noch nicht bezogen auf historische und heutige Wirtschaftssysteme bzw. Wirtschaftsordnungen beschäftigen sollen. Vielmehr geht es um epistemologische und daran angrenzende Aspekte von Utopien gleich welcher Art, die ihrerseits den auf menschliche Bedürfnisse und Überzeugungen zurückführbaren „Person-Systemen" (K. O. Hondrich) als Bezugseinheiten aller Interaktionen und aller auf diesen aufbauenden Umsystemen zugeordnet werden können.

Nach Jochen Röpke realisieren „mit Spontaneität und Kreativität begabte Handelnde" — wie schöpferische Wirtschaftsmenschen und insbesondere Unternehmer — die gesellschaftliche Welt, indem sie neue Probleme in die Interaktionsprozesse einführen und bei ihrer Lösung für ständigen Wandel durch Komplexheitsreduktion mittels verschiedenartiger Selektionen, d. h.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durch Systemevolutionen, sorgen (1977, S. 31 u. 72 f.). Dabei ist hervorzuheben, daß die zu Reduktionen führenden zweckrationalen Auswahlvorgänge nicht nur auf ein lediglich „anpassendes" Verhalten abstellen müssen. Soweit jedenfalls „erneuerndes" bzw. „völlig neues" Verhalten erstrebt wird — treffender ist im Humanbereich freilich immer von „Handeln" statt von Verhalten die Rede — werden „überdeterminierte" (A. Gehlen) Handlungsspielräume genutzt, die funktional noch nicht völlig verortet sind. Charakteristisch ist dabei, daß kreative Leistungen, die sich nach Schumpeter sowohl als inventiv als auch als innovativ weiterführend erweisen können, nicht unmittelbar durch Außenreize verursacht werden. Sie hängen auch von Gestaltwahrnehmungen ab, die zumindest für das unentwickelte, d. h. „multiple" intuitiv-prälogische Denken schlechthin prägend sind (J. Röpke 1977, S. 98 ff., und im Anschluß an die „morphologische" Betrachtungsweise vieler Wissenschaften W. W. Engelhardt 1986, S. 105 ff.; 1988a, S. 32 ff., und 1989a, S. 35 ff.).

Dieses Denken, das vom „sequentiellen" rational-logischen Denken der Moderne in der Wissenschaft und ebenso in der Praxis scharf unterschieden werden muß, ist gleichwohl selbst in den neuesten „Ideen" nicht völlig ausgeschieden (vgl. J. Röpke 1977, S. 99 u. 174). Multiple Aspekte wirken — mit anderen Worten — sowohl in Handlungen von Wissenschaftlern als auch in solche von Praktikern der Wirtschaft, Gesellschaft, Politik usw. hinein, und dies sollte nach hier vertretener Ansicht nicht nur kritisch beurteilt werden. Vorrational selektionierende Utopien stellen auf diese Weise nämlich unter Beweis, daß selbst der schöpferische Mensch des 20. Jahrhunderts letztlich „kein indikativ, sondern ein hypothetisch-imaginativ verfahrender Organismus ist, der mit theoretischen Entwürfen und entsprechenden Erwartungen an die Dinge herangeht, um seine Probleme zu lösen und sich auf Grund von Erfahrungen, die er dabei macht, mehr oder weniger zu korrigieren bereit ist". Ein anscheinend „autonomer Faktor " — vermutlich die Neues enthaltende selektive Utopie — sorgt dafür, „daß das Verhalten ‚gerichtet' ist und sich von bloßer Reaktion auf zufällige Reiz-Konstellationen unterscheidet (H. Albert 1968, S. 39).

In solchen, selektive bzw. kleine Utopien beinhaltenden Faktoren dürfte nicht — jedenfalls zunächst nicht — zwischen Wert- und Zweckrationalität zu unterscheiden sein. Darüber hinaus liegt in ihnen vermutlich aber auch ein Übergang vom affektuellen — und insbesondere emotional-gefühlsmäßigen — zum rationalen Handeln vor, d. h. es wird an Instinktives angeknüpft. Und sogar zu traditionalen Handlungen bzw. zu Gewohnheiten dürften gleitende Verbindungen bestehen. Dies bedeutet, daß entgegen den bekannten Differenzierungen gesellschaftlichen („sozialen") Handelns bei Max Weber und in anderer — den Sachgehalt vom Wertcharakter unterscheidender — Weise später bei Victor Kraft Zusammenhänge zwischen den unterschiedenen Kategorien gegeben sind. Anders auch als Ludwig von Mises

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

meint (z. B. 1933, S. 33 f.), sind dabei übrigens — wie zuerst Gunnar Myrdal klargestellt hat — nicht nur die Ziele und Zwecke, sondern selbst die Mittel und Bedingungen des Handelns Gegenstand normativen Wertsetzens und nicht nur explikativen Vorziehens (vgl. 1965, S. 217). Alle Übergänge dürften aus heutiger Sicht am genauesten mittels relativer Ordnungsbegriffe erfaßbar sein, die sich mit Jürgen v. Kempski in topologische Typbegriffe, Gestaltbegriffe und Wirkungssystembegriffe unterteilen lassen (1964, S. 115 ff.). Für viele Zwecke der Praxis und auch der Wissenschaft werden jedoch nach wie vor bloße Idealtypen — die wissenschaftlichen Utopien Max Webers im Sinne des zweiten Eingangszitats dieses Autors — zur Verfügung stehen und auch ausreichend sein, obwohl sie auf die Darstellung des Wirklichen zugunsten eindeutig skizzierter Idealwelten verzichten (M. Weber 1988a, S. 190 ff., und neuerdings z. B. B. Ward 1981).

Was die Bedeutung von Fiktionen bzw. Negationen in Utopien von Wissenschaftlern und Praktikern betrifft, so vertrat Lars Gustavsson den folgenden Standpunkt: „Nur in metaphysischen Texten können wir überhaupt die Idee ernst nehmen, daß eine Negation sich auf die Welt als Ganzes bezieht." Diese Aussage dürfte bedeuten, daß sich z. B. Platons im Höhlengleichnis geschaute Idee des „Idealen Staates" (vgl. dazu K. R. Popper 1957, S. 43 ff.) unter keinen Umständen in der heutigen Welt verwirklichen ließe. „Im gewöhnlichen Diskurs" hingegen sei es „die Funktion der Negation, etwas Spezifisches zu negieren, das sich in einem klar definierten Universum des Diskurses ereignet bzw. einem Universum, dessen Abgrenzungen zumindest akzeptiert sind" (1985, S. 280 u. 291). Greven hat im Anschluß an diesen Beitrag zur Utopieforschung dargelegt, daß bei der Beschreibung in der Phantasie bestehender Gesellschaften zunächst natürlich vielerlei möglich sei, „insofern die Kontingenz unbegrenzt erscheint". Bei genauerem Hinsehen würden sich für den Utopien entwerfenden Autor allerdings zahlreiche Einschränkungen ergeben. Im einzelnen wird angeführt, daß seine Phantasie begrenzt sein könne, die Problemstellung an einen Entstehungskontext gebunden sei oder daß Mängel an empirischer Detailliertheit durch offene Auslassung oder aber Abstraktion ausgeglichen werden müßten. Alles in allem ergebe sich, daß auch „Utopien nur in Grenzen als eine fiktionale Darstellung des Unmöglichen konstruierbar sind" (1990, S. 399 ff.). — Es muß hier dahingestellt bleiben, ob diese Feststellung tatsächlich für alle Utopiearten zutrifft. Mit einiger Wahrscheinlichkeit spielt der hervorgehobene Umstand aber bei den isolierenden bzw. „pointierenden" (W. Eucken) Abstraktionsvorgängen selektiver Utopien eine wesentliche Rolle[2].

[2] Die Erklärungsrelevanz von wissenschaftlichen Utopien im Max Weberschen Sinne, d. h. von Idealtypen, kann wesentlich davon beeinflußt sein, ob es sich bei ihnen um volle Fiktionen oder um Semifiktionen handelt. Dies erkannten im Anschluß an I. Kant und J. H. v. Thünens „Isolierten Staat" bereits H. *Vaihinger* (1920) und E. *Gutenberg* (1922). Vgl. dazu auch W. W. *Engelhardt* (1983, S. 564 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

B. Historische Entwicklungen und weltanschauliche Probleme

I. Von der genossenschaftsartigen frühen Hauswirtschaft über die freie Marktwirtschaft zur sozialen Marktwirtschaft

Kreative bzw. innovative Leistungen, die nicht unmittelbar durch Außenreize zustandekommen und mit selektiv antizipierenden utopischen Intentionen progressiver Art bei den Leistenden eng verknüpft sind, gab es seit den Anfängen der Menschheitsgeschichte. Freilich war dies anfangs zweifellos nicht so häufig wie in späteren Zeiten der Fall. Außerdem waren hoffnungsgestimmte Leitbilder zunächst fast immer mit ganzheitlichen Utopien mythischer Art verbunden, die als rückwärtsgewandte Weltbilder bzw. frühe „Gegenutopien" (M. Schwonke) statt Hoffnungen und Zuversicht eher Befürchtungen und Ängste ausdrückten (im Sinne einer Berücksichtigung von Utopien in der sozial- und wirtschaftsgeschichtlichen Analyse argumentierten z. B. A. Doren 1925/25, S. 158 ff.; S. A. Jørgensen 1985, S. 375 ff., und D. C. North 1988, S. 55 ff.).

In der historisch frühen „genossenschaftlichen Gesellschaftsordnung" (A. Vierkandt) wurden nach dem endgültigen Seßhaftwerden der Menschheit — das um etwa 8000 v. Chr. anzusetzen ist — die wirtschaftlichen und die außerwirtschaftlich/kulturellen Funktionen der damaligen Menschen fast ausschließlich im Hause und in der Gemeinde erfüllt. In „geschlossenen Hauswirtschaften" (K. Bücher) als den freilich niemals ganz abgeschotteten „ursprünglichen Betrieben" (H. Nicklisch) lag dann schließlich unter der Vorherrschaft der Person des Hausvaters eindeutig das Zentrum der horizontal und vertikal gegliederten Beziehungen. Die Ordnung beruhte zunächst auf weithin gruppenwirtschaftlichen Verfügungsrechten sozialrechtlicher Art und auf ersten Ansätzen einer häufig statt von oben — d. h. von staatsähnlichen Gebilden — von unten her entwickelten Sozial- und Gesellschaftspolitik. In der Terminologie Walter Euckens handelte es sich um die Entstehung des Wirtschaftssystems der „einfachen zentralgeleiteten Wirtschaft", das er auch „Eigenwirtschaft" nannte (1959, S. 79 ff.)[3]. Bezogen auf die zunächst überwiegend sozialrechtlichen Beziehungen und die letztendlich gewollten essentiell gemeinschaftlichen Verhältnisse der Menschen untereinander kann man aber auch vom „Urkommunismus" (K. Marx / F. Engels) oder von urwüchsiger „Gemeinwirtschaft" (H. Ritschl) sprechen; Ordnungen, die schließlich von feudalistischen Strukturen abgelöst wurden

[3] Neben den Hauswirtschaften und Gemeinden dürfen freilich in einer Anzahl früher großer Staatenbildungen von oben her agierende politische Organe nicht übersehen werden. Karl Polanyi vertrat daher zu Recht die „These, daß alle uns bekannten Wirtschaftssysteme bis zum Ende des Feudalismus in Westeuropa auf den Prinzipien der Reziprozität oder Redistribution oder aber der Haushaltung bzw. einer Kombination dieser drei beruhten" (K. *Polanyi* 1977, S. 79).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(zur Literatur siehe z. B. W. W. Engelhardt 1985, 1988 b u. 1991a; L. Bauer / H. Matis 1988, S. 43 ff. u. 69 ff.). In den Kleingruppenstrukturen des Anfangs hält v. Hayek ganz im Unterschied zu den Gruppenbildungen der „Großen Gesellschaft" späterer und vor allem heutiger Zeiten „moralischen Sozialismus" für möglich (1981, S. 126 f.; vgl. auch Ders. 1988).

Zu den entscheidenden Neuerungen der genossenschaftlichen Gesellschaftsordnung gegenüber dem Hordendasein nichtseßhafter früherer Menschen, die vor dem Neolithikum lebten, dürfte die klare Herausbildung der „Siedlungsgenossenschaft" zum Beispiel im alten Israel und der ebenfalls produktivgenossenschaftlichen „Markgenossenschaft" bei den germanischen Stämmen gehören (vgl. O. v. Gierke 1954, S. 60 ff.; W. Preuss 1958, S. 28 ff.; K. Marx / F. Engels 1972, S. 315 ff.). In und neben diesen Kooperationen gab es im übrigen neben beachtlichen produktiven Nutzungen von Gemeineigentum auch bereits Privateigentum (vgl. dazu z. B. J. Backhaus 1982, S. 103 ff.; H. Kleinewefers 1985, S. 338 ff.; W. W. Engelhardt 1991 b).

Erste Anfänge freier Marktwirtschaft sind entgegen früherer Lehrmeinung spätestens für einige griechische Stadtstaaten der Antike, Rhodos und zuvor für phönizische Hafenstädte anzunehmen (vgl. z. B. D. C. North 1988, S. 100 ff.). Diese Entstehungsvorgänge stehen wiederum von Anfang an mit der Ausbildung von Utopien — nun neben bloßen Intentionen häufig auch literarischen — durch zunächst noch als Außenseiter der Gesellschaften und Staaten empfundene Personen in Verbindung. In deren Inhalten gewinnen mehr und mehr Hoffnungen und daran anknüpfende inventive und innovative Leistungen gegenüber Stimmungen der Angst die Oberhand. Freilich gab es auch — und dies nicht nur bei Platon — auf Rekonstruktion des verlorengegangenen mythologischen Zeitalters abstellende „Staats"utopien und ähnliche Versuche ganzheitlicher Philosophie. Grundsätzlich aber dürfte gelten, daß etwa in der Zeit vom 5. bis zum 3. Jahrhundert v. Chr. im alten Griechenland z. T. bereits ähnliche objektive Voraussetzungen vorlagen, wie sie viel später die für die industrielle Revolution der letzten zwei- bis dreihundert Jahre und die rechtsstaatliche Ausformung der europäischen und nordamerikanischen Gesellschaften maßgebliche Ausbildung selektiver Utopien begünstigten. So wie die Renaissance- und Aufklärungsutopien des 16. und 17. Jahrhunderts die spätere Industriegesellschaft und den Rechts- und Sozialstaat vorwegnahmen — hingewiesen sei hier nur auf die literarischen Raum-Utopien von Thomas Morus, Tommaso Campanella und Francis Bacon (vgl. K. J. Heinisch 1960) — gab es bereits in der Antike wirksame „Menschheitsträume" (R. Jungk), die objektiv bedingt sein mögen und zu ähnlichen subjektiven Antizipationen hinführten (vgl. J. Mittelstrass 1970, S. 15 ff., 58 ff. u. 341 ff.; M. Th. Greven 1990, S. 392 ff.).

Zwischen der Antike und der beginnenden Neuzeit liegt der Zeitraum des christlich geprägten Mittelalters. Nach dem Urteil von Friedrich Seibt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(1985a, S. 106, und 1985b, S. 258) ist es hinsichtlich seiner utopischen Gehalte noch relativ wenig aufgearbeitet worden — vielleicht mit Ausnahme des 12. Jahrhunderts und den Diskussionen um das christliche und politische „dritte Reich" im Sinne des Joachim von Fiore (vgl. E. Bloch 1962, S. 126 ff.; W. W. Engelhardt 1987b, S. 15 ff.). Zu den für dieses Zeitalter entscheidenden Intentionen gehören zweifellos das christlich-katholische Menschenbild und der universalistisch-essentialistische „Ordo"-Gedanke des Paulus und des Augustinus (vgl. zu letzterem W. Eucken 1959, S. 239). In naturrechtlich vielfach fundierter — unter Inkaufnahme „naturalistischer Fehlschlüsse" (M. Weber) — und gleichwohl auch wieder veränderter Form (vgl. zum Überblick z. B. G. Stratenwerth 1961, S. 546 ff.; zur Kritik z. B. S. Katterle 1972, S. 89 ff.) gelten die Intentionen dieses Menschenbildes bzw. des Ordo-Gedankens erst nach den beiden Weltkriegen als mit Marktwirtschaft voll vereinbar. Dabei werden sie freilich in der Regel nicht als utopisch gesehen, ganz im Gegenteil (vgl. z. B. Chr. Watrin 1979, S. 7 ff.; G. Gutmann 1989, S. 343 ff.).

Bis zu einer vollen Ausbildung der Marktwirtschaft, die sich sowohl auf technische als auch auf organisatorische Inventionen und Innovationen zu stützen vermochte, war es von den Utopien des Mittelalters und der frühen Neuzeit samt Renaissance und Aufklärung her gesehen noch ein weiter Weg. Für diese Wegstrecke ist unter anderem kennzeichnend, daß nun immer stärker Interessen statt Utopien in den Mittelpunkt der Bestrebungen rückten. Soweit aber Utopien entstanden und diskutiert wurden, wurden sie vielfach als „Ideen" bezeichnet, freilich nicht mehr im Sinne Platons verstanden (vgl. K. Mannheim 1965, S. 191). War für die Vorphase der Ausbildung des „kapitalistischen Geistes" (W. Sombart) katholisches Denken durchaus von Bedeutung (vgl. L. Bauer / H. Matis 1988, S. 369 ff.), so spielten bald das Berufsethos der Lutheraner, die kalvinistische Ethik und andere protestantische Leitideen eine größere Rolle als katholisches Denken, das sich vor allem für die soziale Absicherung im Sinne eines nunmehr allerdings stärker individualisierten Menschenbildes verantwortlich sah (vgl. F.-X. Kaufmann 1988, S. 65 ff.). Nicht zuletzt aber war es natürlich liberales Gedankengut, das in sehr zahlreichen aufgeklärten und menschenfreundlichen Ausprägungen zum Zuge kam. Die Utopie der „liberal-humanitären Idee" (K. Mannheim) äußerte sich dabei, wie dieser Autor als einer der ersten betont hat, in den einzelnen Ländern unterschiedlich. „Wo die Situation dem politischen Angriff entgegenreifte" — „in Frankreich etwa" (vgl. z. B. Th. Nipperdey 1962, S. 357 ff.) oder auch in den USA (siehe z. B. D. Riesman 1968, S. 327 ff.) — „dort nahm die ideenhafte Utopie scharf konturierte rationale Gestalt an; wo dieser Weg ungangbar wurde, wie etwa in Deutschland, erfolgte eine Verinnerlichung (zu Beispielen vgl. W. W. Engelhardt 1958, S. 292 ff., oder W. Voßkamp 1985, Bd. 3, S. 227 ff.). Nicht in äußeren Ereignissen, in Revolutionen wird hier der Weg des Fortschritts gesucht, sondern allein in der inneren Beschaffenheit und Wandlung des Menschen" (1965, S. 191).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ernst Bloch hat das liberale Utopieverständnis, das nicht selten auf Minimalstaatsvorstellungen hinauslief (dazu in neuerer Zeit R. Nozick 1974), einmal wie folgt charakterisiert: „Das Ich ist sich selbst sein Über-Ich und auch sein utopischer Staat, es unterhält mit anderen seinesgleichen äußerstenfalls einen ‚Verkehr oder Verein'" (1959, S. 663; vgl. auch S. 171 ff.). Um Antipathien zum Staat nicht gar zu weit ausufern zu lassen — etwa im Sinne der Utopien William Godwins oder Max Stirners — bedurfte es in der Neuzeit früh einer Grundsatzentscheidung zur Institutionenbildung, die zwischen naturrechtlich-naturalistischen und gleichfalls naturrechtlichen, aber möglichst rational auf Gesellschaftsverträge der Individuen abstellenden Utopiekonstruktionen zu treffen war (so M. Th. Greven 1990, S. 404 ff.). Sie führten etwa bei dem liberalen Klassiker Adam Smith zu einem durchaus positiven Staatsverständnis, das eine ganze Reihe Staatsfunktionen und selbst staatliche Interventionen in die Wirtschaft einschloß (vgl. E. Tuchtfeldt 1976, S. 29 ff.). Zugleich entwickelte Smith sogar ein Konzept der „Sympathie", das bereits den Bedingungen von Solidarität und dieser verwandten Sinnstrukturen in komplexen Gesellschaften „emphatisch"-moralisch — und damit utopienahe — entsprach (siehe auch S. Katterle 1991). Von teilweise anderen, weil kantianischen Voraussetzungen her hat der deutsche liberale Klassiker Johann Heinrich von Thünen unmittelbar, wenn auch „nur" pädagogisch kreativ-erneuernd zu wirken versucht. Von sozialen Tagträumen „ernsten Inhalts" geleitet hat er eine „utopische", aber „in sich völlig rationale Lohnstruktur" (F. Fürstenberg 1958, S. 76 f.) entworfen, die erzieherisch eine gerechtere Verteilungssituation bewirken helfen sollte.

Die Entstehung und der Ausbau der Sozialen Marktwirtschaft in der Bundesrepublik Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg haben auf diese Weise eine ganze Anzahl historischer Anknüpfungspunkte. Zu den Vorläufern dieser Gesellschafts-, Wirtschafts- und Sozialordnung gehören auch bedeutende Genossenschaftspioniere wie Hermann Schulze-Delitzsch, Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Victor Aimé Huber sowie führende Vertreter der Historischen Schulen und des „Kathedersozialismus", insbesondere Adolph Wagner, Lujo Brentano und Gustav von Schmoller. Zu kurz kommen dürfen bei einer Auflistung der Vorläufer auch nicht die sehr zahlreichen sozialistischen und kommunistischen Utopisten, die in ihren Bestrebungen in der „Genealogie der Wirtschaftsstile" A. Müller-Armacs nur teilweise zutreffend berücksichtigt werden (vgl. dazu 1959, S. 169 ff.). Ihr „utopischer Sozialismus", der anarchistische und syndikalistische Strömungen einschloß (vgl. z. B. E. Bloch 1947; M. Buber 1950; Th. Ramm 1955, Hrsg. 1956 u. 1963; D. Guérin 1967; W. Hofmann 1979), ging vereinzelt bereits im 16. Jahrhundert in Siedlungsversuche über (zu den USA vgl. z. B. R. Liefmann 1922; E. Schwarz 1985, S. 411 ff.). Der schrittweise Aufbau von Abwehrkonzepten und Gegenmacht gegenüber „zu" individualistischer Marktwirtschaft von unten her entspricht teilweise durchaus dem nichtrevo-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lutionären Grenzprinzip der Ökonomen, so bei Robert Owen (W. W. Engelhardt 1973, S. 9 ff.). Obwohl letztlich an die raumutopischen Vorstellungen von Morus und anderen Renaissance- und Aufklärungsutopisten angeknüpft wird, treten nach und nach eher zeitutopische Entwürfe in den Vordergrund, welche die zukünftige Gesellschaft oder den Zukunftsstaat gedanklich einleiten wollen (vgl. R. Koselleck 1985, S. 1 ff.). Ihre Initiatoren und Pioniere verstehen sich dabei — wie im nächsten Abschnitt der Abhandlung näher auszuführen sein wird — nur noch teilweise als zugleich christlich und sozialistisch inspiriert, zu anderen Teilen hingegen als Atheisten, die freilich nicht ohne weiteres als Nihilisten zu interpretieren sind. Ihre Überlegungen zu Reformen münden vielfach in programmatischen Gemeinwirtschaftskonzeptionen, in Plänen vom „Co-operative Commonwealth" (Rochdaler Pioniere) bzw. der „freien Gemeinwirtschaft" (G. Weisser). Bei diesen Konzeptionen ging es z. B. in Deutschland bei Beteiligung von Genossenschaften und Gewerkschaften geradezu um eine „Lebensordnung", „mit Vereinswesen und Sterbekasse, mit Liedgut und Bildungsstreben, ums Zuhausesein in einem Milieu, das neue und eigene Prägungen schuf" (Chr. Graf v. Krockow 1990, S. 47).

Die „Gemeinwirtschaft als Ordnungsprinzip" (Th. Thiemeyer), der bis in die Gegenwart in vielen westeuropäischen Staaten auch tatsächlich erhebliche gestaltende Bedeutung zukommt, basiert freilich nicht nur auf von unten her operierenden freien gesellschaftlichen Kräften. Sie beruht ebenso auf der Mitwirkung des demokratisierten Staates und dessen Betrieben, die — wie in Deutschland — nicht unbedingt durch Sozialisierungsmaßnahmen entstanden sein müssen (vgl. Th. Thiemeyer 1970; A. v. Loesch 1977; G. Püttner 1985; H. Brede 1988; D. Budäus 1990). Die auf diese Weise in Europa resultierenden dritten bzw. gemischten Wirtschaftsordnungen — vereinfachend kann von einer „dualen Wirtschaftsordnung" (H. Ritschl) gesprochen werden — nutzen unter anderem die „Vereinbarung als Ordnungsprinzip" (G. Weippert). Sie realisierten lange vor Begründung der Bundesrepublik Deutschland Vorstellungen von einem qualitativ neuartigen „dritten Weg", die nicht zuletzt vom Genossenschaftswesen her seit jeher starke Anregungen erfuhren (vgl. z. B. W. W. Engelhardt 1975, S. 97 ff.; R. Hettlage 1987, S. 368 ff.) und unorthodoxe Gedanken zur Sozial-, Gesellschafts- und Kulturpolitik einschlossen. Der Liberale Alexander Rüstow, der durch sein Konzept der „Vitalpolitik" den ursprünglich von Sozialisten und Kritizisten herkommenden Begriffen und Leitbildern von der „Lebenslage" und „Lebenslagepolitik" (vgl. G. Weisser 1978, S. 275; A. Amann 1983, S. 127 ff.) zustimmte, äußerte sich dazu eindeutig. Ähnlich Wilhelm Röpke (1948, S. 284 ff.) meinte er zu recht, daß es bereits seit längerem einen dritten Weg gebe, der die Nachteile sowohl des ursprünglichen Kapitalismus wie auch diejenigen des orthodoxen Sozialismus vermeide. Freilich werde dieser Weg mit Bewußtsein erst seit eineinhalb Jahrzehnten vertreten und „nicht wenige

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

seiner Probleme seien noch ungelöst, die meisten seiner Einzelheiten noch ausarbeitungsbedürftig" (1949, S. 128 ff.). Die Entwicklungsgeschichte der Utopien von der dritten Ordnung bzw. vom dritten Weg darf dabei selbstverständlich weder mit den Vorstellungen vom „dritten Reich" ((vgl. K. Sontheimer 1962, S. 280 ff.) noch mit denen von der erkenntnistheoretischen „dritten Welt" (vgl. K. R. Popper 1973, S. 123 ff. u. 172 ff.) gleichgesetzt werden, obwohl es Verbindendes gibt.

Der Beweis dürfte unschwer zu führen sein, daß die langsame Herausbildung einer gemischten bzw. dritten Wirtschaftsordnung, die in der Bundesrepublik Deutschland zusammen mit der zugehörigen Gesellschafts- und Sozialordnung unter dem Namen „soziale Marktwirtschaft" bekannt werden sollte, in ihren Gestaltungen anteilig sowohl auf christliche als auch auf liberale als auch auf sozialistische Vorstellungen zurückzuführen ist. Wie noch näher auszuführen sein wird, hat dies Alfred Müller-Armack ähnlich gesehen. Es hat den Sozialdemokraten Gerhard Weisser in einem akademischen Streitgespräch mit Franz Böhm 1953 zu der für ihn selbstverständlichen Formulierung seines Referats geführt: „Für oder gegen Marktwirtschaft — eine falsche Frage" (vgl. 1978, S. 637 ff.). Freilich hätte wohl die endgültige Konstituierung und Institutionalisierung der sozialen Marktwirtschaft vermutlich weiterhin auf sich warten lassen, hätten nicht gravierende Ereignisse der Zeitgeschichte und des Zeitgeschehens es verantwortungsethisch denkenden und handelnden wissenschaftlichen und politischen Kräften für ebenso sinnvoll wie zweckmäßig erscheinen lassen, das „Weasel word ‚Social'" (F. A. v. Hayek 1988, S. 114 ff.; vgl. auch 1981a, S. 93 ff.) in bestimmteren semantischen Sinn zu überführen. Zu diesen Ereignissen — die in Großbritannien etwa John Maynard Keynes und Lord Beveridge und in der andersartigen Lage der Bundesrepublik Deutschland in ihren Anfangsjahren Ludwig Erhard, Alfred Müller-Armack und andere zum Nachdenken und Tun veranlaßten — dürften die große Weltwirtschaftskrise, die Oktoberrevolution in Rußland und nach dem Zweiten Weltkrieg dann vor allem die Etablierung des zweiten deutschen Staates „Deutsche Demokratische Republik" gehören, die neue ökonomische und politische Bedingungen schufen und zu erheblicher „Systemkonkurrenz" führten (vgl. z. B. M. G. Schmidt 1988, S. 168 ff.). Daß diese Konkurrenz zumindest handlungsfördernd war, dürfte auch das Beispiel der beschleunigten Entkolonisierung nach dem letzten Weltkriege im Schatten des Ost-West-Konflikts zeigen, wie Hans G. Nutzinger hervorgehoben hat[4].

[4] Eine andere politische Lösung, die sich z. B. in Schweden schon viele Jahrzehnte lang als nicht unattraktiv erwies, dürfte einem Diktum von Karl Polanyi entsprechen, der 1957 formuliert hat: „Sozialismus ist im wesentlichen die einer Industriegesellschaft innewohnende Tendenz, den sich selbst regulierenden Markt dadurch zu überwinden, daß er bewußt einer demokratischen Gesellschaft untergeordnet wird" (nach D. C. *North* 1988, S. 191). Schließlich ist an den „Marktsozialismus" in seinen älteren und neueren Varianten zu erinnern (vgl. zuletzt W. *Brus / K. Laski* (1990, S. 127 ff. u. 173 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Trifft die vorstehend entwickelte These zu, so ist offenbar selbst die große revolutionäre Utopie des im kommunistischen Sinne real „entwickelten Sozialismus", der spezifische Menschenbilder marxistisch-leninistischer Art zugrundeliegen (vgl. zuletzt H.-R. Peters 1990, S. 11 f.) — sie werden von überzeugten Marxisten meistens ebensowenig als Utopien gewürdigt (vgl. A. Rüstow 1957, S. 295) wie Entsprechendes für viele Menschenbilder christlicher Autoren gilt — nicht unbedingt nur ein „Fatal Conceit" (F. A. v. Hayek). Diese große Utopie ist jedenfalls nicht ohne jede allgemeine Wirkung geblieben, freilich bei ungeheuer großen vergeudeten Kosten, denen Nutzen nur bedingt entsprach (vgl. B. Ward 1981, S. 80 ff.). Im Anschluß an das eingangs gebrachte erste Zitat von Max Weber (1988a, S. 560) läßt sich immerhin sagen, daß das nach unserer Demonstration historisch seit längerem real mögliche Ziel einer sozialen Marktwirtschaft, das Müller-Armacks Idee einer „neuen Synthese" irenischer Art (1963, S. 13 ff.; 1966, S. 255 u. 300) entsprach, ohne die „Zuchtrute" des Kommunismus (J. H. v. Thünen) nicht oder noch nicht erreicht worden wäre. Der gleiche Gedanke läßt sich aber auch im Anschluß an John Kenneth Galbraith' Gegenmachttheorie formulieren, selbst wenn gegenüber der Automatismus-Annahme des Autors Skepsis geboten bleibt. Es läßt sich dann argumentieren, daß die seit langem entstandene und sich ständig verstärkende Wirtschaftsmacht in der Marktwirtschaft zwingend nicht nur genossenschaftliche und gewerkschaftliche Gegenmacht (vgl. J. K. Galbraith 1956, S. 126 ff.), sondern früher oder später auch Planwirtschaft hervorrufen mußte, und sei es nur auf Zeit. Die Zentralverwaltungswirtschaft kommunistischen Typs als eine nicht nur vorübergehend, sondern für die Dauer installierte sozioökonomische und politische Lösung — deren Initiierung durch Marx selbst hier dahingestellt bleiben kann (vgl. dazu H.-J. Wagener 1979, S. 2 u. 80 ff.) — hat zweifellos weitreichende Veränderungen auch außerhalb des zeitweise „real existierenden Sozialismus" angestoßen oder weitergetrieben, die wahrscheinlich länger bestehen bleiben als dieser Bestand hatte.

Freilich ist die Entwicklung damit nicht beendet und auch eine Rückkehr zur freien Marktwirtschaft nicht völlig auszuschließen. Wird von dieser Möglichkeit abgesehen, so kann das Tor für Reformen und Transformationen auch dann als weit aufgestoßen betrachtet werden, wenn künftig an marxistisch-leninistische „Entwicklungsgesetze", getragen von nennenswerten politischen Gruppierungen, nicht mehr geglaubt wird und „evolutionistische" Informationstechnologien mit ihren Aussagen nicht an ihre Stelle treten. Der weitere Ausbau der sozialen Marktwirtschaft, wie ihn Müller-Armack für eine „zweite Phase" unter dem Leitbild einer „neuen Gesellschaftspolitik" vorsah (vgl. 1966, S. 267 ff., und 1974, S. 225 ff.) wurde noch kaum begonnen, geschweige schon vollendet. Entsprechendes gilt für das von Walter Eucken in seinem zweiten Hauptwerk in den Mittelpunkt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gestellte „Denken in Ordnungen" (vgl. 1975, S. 19 ff.), das nach Heinz Lampert zumal für die soziale Teilordnung und deren Integrierung nach Theorie und Praxis ganz erhebliche Defizite aufweist (vgl. H. Lampert 1989a, S. 446 ff., im Anschluß an G. Gutmann 1986, S. 54 f.). Nach hier vertretener Ansicht gibt es bei Eucken Defizite darüber hinaus im Ausbau der Ordnungskonzeption, wegen des Versuchs der Ausklammerung von Utopie- und Ideologieaspekten. In praktisch-politischer Hinsicht besteht der gravierendste Mißstand nach der persönlichen Meinung des Verfassers allerdings nicht im Bereich der sozialen Teilordnung, so sehr hier auch viele Fragen umstritten sind (vgl. dazu A. Gutowski / R. Merklein 1985, S. 49 ff.; H. Lampert / A. Bossert 1987, S. 109 ff.; Th. Thiemeyer 1990 u. 1991). Vielmehr betrifft er die wirtschaftliche Teilordnung durch den zur Zeit vielfach überbordenden Ökonomismus, wie fast tägliche Presseberichte — z. B. über Verkäufe von Waffen und Industrieausrüstungen in Spannungsgebiete durch westliche und östliche Firmen — lehren. Die Zähmung oder gar Umkehrung dieser Quasiontologie, die seit Friedrich Wilhelm Hegel und Karl Marx die Forschung beschäftigt (vgl. J. Israel 1985 und auch W. Röpke 1961, S. 160 ff.; G. Weisser 1978, S. 573 ff.; H. Willgerodt 1985, S. 109) und die zweifellos die zentrale wirtschaftsethische Aufgabe unserer Zeit betrifft (dazu A. Rich 1990, S. 15 ff.), wurde im bald zu Ende gehenden Jahrhundert früh durch literarische Gegenutopien Carl Schmitts, Aldous Huxleys und Franz Kafkas zum Thema erhoben (vgl. R. Koselleck 1985, S. 8 ff., und P. Boerner 1985, S. 370 f.).

II. Die spezielle Bedeutung „sozialistischer" Utopien christlicher und agnostizistischer Prägung für Reformen

Nach Egon Tuchtfeldt sind der Konservatismus, Liberalismus und Sozialismus „gesamtgesellschaftliche Ideensysteme", d. h. „innerlich zusammenhängende Vorstellungen über das, was unter bestimmten Grundannahmen für Mensch und Gesellschaft als wünschenswert angesehen wird". Diese vom Autor bewußt nicht Ideologien oder Utopien genannten Ideensysteme sollen nach seinem Vorschlag von den konkretisierten historischen Ausprägungen der Vorstellungen bei den jeweiligen Parteien unterschieden werden. Sie seien auch nicht als „homogene" Ideensysteme zu betrachten: „So spaltete sich der Sozialismus im Zuge heftiger parteiinterner Auseinandersetzungen (Revisionismus-Debatte) ... in einen rechten und linken Zweig. Während der rechte Zweig, die Sozialdemokratie, ihr Grundziel — die Herstellung von mehr Gleichheit im Sinne distributiver Gerechtigkeit — durch Reformen anstrebt, also insofern das rechtsstaatlich-parlamentarische System anerkennt, will der linke Zweig, der Kommunismus durch die ‚Revolution des Proletariats' den Einparteienstaat, in welchem die Kommunistische Partei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

als ‚Avantgarde der Arbeiterklasse' elitäre Funktionen ausübt. Der Rubicon zwischen beiden Richtungen des Sozialismus wird also durch den Unterschied zwischen parlamentarischem Sozialstaat und totalitärem Machtstaat charakterisiert" (1979, S. 87).

Was Tuchtfeldt hier über den Sozialismus prinzipiell treffend ausführt — siehe dazu auch das eingangs gebrachte Zitat von Sven Papcke (1990, S. 469) — trifft in ähnlicher Weise auch für den Liberalismus und den Konservatismus zu (Tuchtfeldt, ebd. S. 86 ff.). Es gilt sogar in der vom Autor nicht berücksichtigten Form, daß es Überschneidungen zwischen konservativ-christlichen mit sozialistisch-christlichen Ideensystemen und ähnlich zwischen liberalen, christlichen und sozialistischen Vorstellungen und daran anknüpfenden Gruppierungen gegeben hat. Am Beispiel der erstgenannten Arten soll dies hier kurz demonstriert werden, wobei zum Kontrast auch auf agnostizistisch bzw. atheistisch-sozialistische Ideensysteme und die daran anknüpfenden Lehrinhalte hinzuweisen sein wird. Zuvor ist aber das historische Umfeld etwas eingehender zu skizzieren und über das im letzten Abschnitt bereits Ausgeführte hinaus zu ergänzen. Ideensysteme werden dabei mit Utopien im allgemeinen gleichgesetzt.

Was den parlamentarischen Sozial- bzw. Wohlfahrtsstaat betrifft, so waren es in Deutschland, Großbritannien und nicht wenigen anderen Ländern zunächst überwiegend konservativ-christliche Kräfte, die ihn installiert haben. Dabei kam gewollten Gegenmachteffekten zu sich zuvor oder gleichzeitig teilweise mächtig entfaltenden sozialistischen Bewegungen keine geringe Bedeutung zu, wie jüngst wieder Manfred G. Schmidt herausgearbeitet hat (1988). Freilich hatte Frankreich der Welt längst bewiesen, daß die Ideen der Aufklärung und der Großen Französischen Revolution — die nicht konservative, sondern liberale Intentionen beinhalten — entgegen den Skeptikern des Nutzens großer Utopien zumindest im Prinzip und bis auf das Gemeinschaftsziel („fraternité") realisierbar sind. Allerdings haben für die Entstehung wohlfahrtsstaatlicher Politik zweifellos soziale Unzulänglichkeiten des liberalen „gesellschaftspolitischen Leitbildes" eine erhebliche Rolle gespielt (vgl. zum Leitbild z. B. F.-W. Dörge 1959, S. 82 ff.; zu seinen Unzulänglichkeiten H. Lampert 1989 b, S. 105 ff.). Insgesamt aber ist Franz-Xaver Kaufmann zuzustimmen, wenn er über das Gewicht und die Funktion christlich inspirierter Ideen und Handlungen für die Entstehung des heutigen Sozial- bzw. Wohlfahrtsstaates folgendes feststellt: „Wenn die europäischen Gesellschaften auf dem Weg zur Modernisierung nicht an den Gegensätzen zwischen Liberalismus und Sozialismus zerbrochen sind, sondern über die Lösung sozialstaatlicher Politik zu einem neuen Integrationsniveau gefunden haben, so ist das der Wirksamkeit christlichen Gedankengutes und christlich motivierter Persönlichkeiten sowie sozialer Bewegungen in hohem Maße zu verdanken" (1988, S. 65 ff.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kaufmann hat in diesem Zusammenhange auch darauf aufmerksam gemacht, daß die ideellen und institutionellen Anfänge dieser Entwicklungen bis ins 11. Jahrhundert n. Chr. zurückreichen, während sie Max Weber und Ernst Troeltsch im wesentlichen erst mit Martin Luther und der Reformationszeit beginnen ließen. Obwohl die ursprünglich zweifellos revolutionäre „Vorstellung allgemeiner Menschenrechte", die von den Naturrechtslehren der frühen Neuzeit ihren Ausgang nahm, im Hintergrund weiterwirkte, spielten dann in den westeuropäischen Wohlfahrtsstaaten eine Vielzahl sozial- und gesellschaftspolitischer Einzelreformen die entscheidende Rolle, d. h. es entstand das „Prinzip der Sozialreform" (H. Gehrig 1914; Chr. v. Krockow 1976). Es wurde nicht zuletzt durch „soziale Bewegungen" der unterschiedlichsten Art, die von unten her aktivierend wirkten und sich mit nichtstaatlichem Handeln trafen, ausgelöst (vgl. W. W. Engelhardt 1985 u. 1991a). Fürst Bismarck verstand sich allerdings in seinen bekannten sozialpolitischen Bemühungen um die deutsche Arbeiterschaft, die sich zwecks Erhaltung der Monarchie mit einer eher passiven gesellschaftspolitischen Einstellung verbanden, eindeutig im Sinne eines „Staats"sozialismus handelnd, der nach seiner Ansicht „überhaupt nur eine Konsequenz der modernen Staatsidee sei" (zit. n. F. Tennstedt 1981, S. 668). Es war aber Lorenz von Stein, der sogar bereits zur Mitte des vorigen Jahrhunderts, d. h. sogar noch vor der Bismarck-Ära, eine erste theoretische Begründung des Wohlfahrtsstaates gab, welche die Notwendigkeit des staatlichen Eingreifens in die gesellschaftlichen Verhältnisse zur Regulierung der Klassengegensätze zu begründen suchte (vgl. E. W. Böckenförde 1963, S. 248 ff.). Hingegen hat der religiöse Sozialist Eduard Heimann später betont, nur eine Bewegung von unten, die im Namen der „sozialen Idee" mit politischen Mitteln die Verwirklichung der liberalen Freiheitsrechte und der Menschenwürde auch für die Arbeiter zu realisieren unternehme, könne die sozialpolitische Potentialität des Staates aktivieren (vgl. E. Heimann 1980; zum christlichen Sozialismus heute S. Katterle / A. Rich 1980).

Mit seinen Vorstellungen von einer „sozialen Irenik, einer die Weltanschauungen übergreifenden und sie versöhnenden Sozialidee", hat Alfred Müller-Armack zweifellos selbst im Bannkreis dieser Überlieferungen gestanden. Wie wiederum Tuchtfeldt ausgeführt hat (1982, S. 7 ff.), entwickelte er sie aber — inspiriert nicht zuletzt von anthropologischen Erkenntnissen seiner Kölner Lehrer und Kollegen Max Scheler und Helmut Plessner, nicht unerheblich weiter. Freilich wandte er sich dabei beständig vehement gegen Utopien, die er wohl stets als große, unorganisch-einfach konstruierte und notwendigerweise nichtchristlich inspirierte Gebilde empfand (vgl. z. B. 1974, S. 177 ff. u. 190 ff.). Akzeptiert man jedoch den Terminus „Idee" im nichtplatonschen Sinne als grundsätzlich gleichwertig und vereinbar mit dem Ausdruck „Utopie", so kann — auch gestützt auf die philosophische und sozialwissenschaftliche Anthropologie — bemerkenswert viel Überein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stimmendes sowohl mit weltanschaulich unterschiedlich eingestellten historischen Vorläufern — insbesondere des vorigen Jahrhunderts — als selbst mit späteren Utopien und wissenschaftlichen Utopieanalytikern festgestellt werden. Z. B. sowohl in der Betonung geschichtlicher Bindung an konkrete Lebenssituationen, d. h. der Ablehnung einfachen Ins-Blaue-Konstruierens neuer Formen in reiner Transzendenz, als auch in der Hervorhebung des dynamischen Prozesses zur Verwirklichung jeweils nur begrenzter Lösungen, gibt es Berührungspunkte (vgl. z. B. 1963, S. 14, und 1974, S. 249). Müller-Armack, der sich damit erkennbar den sozialistisch-kritizistischen Vorstellungen Weissers von der Lebenslage und entsprechenden sozialliberalen Intentionen Rüstows von der Vitalpolitik genähert hat, nannte nicht zufällig bereits 1950 für sein Prinzip des sozialen Ausgleichs, für eben die soziale Irenik „das sittliche Wollen des Sozialismus, den Ordogedanken des Katholizismus, die Beseelung der Berufsidee und die brüderliche Hilfsbereitschaft der Protestantismen" neben den Organisationsprinzipien des „neuen" Liberalismus „als mögliche Beiträge" (1959, S. 575; siehe auch Tuchtfeldt 1982, S. 11 u. 13).

Waren es im historischen Ablauf ursprünglich und dann wieder bei Installierung der sozialen Marktwirtschaft nach dem Zweiten Weltkriege konservativ-christliche Kräfte, die „neue" Vorstellungen einbrachten, so kamen zwischenzeitlich auch sozialistisch-christliche Ideen religiöser Sozialisten, d. h. Utopien sozialistisch-christlicher Initiatoren und Pioniere, hinzu. Es wurde das Gemeinsame konservativer und sozialistischer Weltanschauungen vielfach aber selbst dann stärker als das Trennende hervorgehoben, wenn sozialistische Anschauungen von Agnostikern bzw. Atheisten entwickelt wurden. Trotz Kritik an derartiger „Idolbildung" (A. Müller-Armack) sah man nämlich mit Martin Buber die letzteren in einem fortdauernden „Traditionszusammenhang" stehend und dem im Grunde gleichen utopischen Ziel einer „Restrukturierung der Gesellschaft" aus der „Tiefe der Menschenseele" in Anknüpfung an „dezentralistische Gegentendenzen" zum lange Zeit vorherrschenden politischen Zentralismus und zur sich ankündigenden kollektivistischen Zentralverwaltungswirtschaft zugewandt (1950, S. 21 u. 31). Dies hier im einzelnen zu belegen, würde zu weit führen; einige Streiflichter müssen genügen. Sie setzen am besten am sogenannten „utopischen Sozialismus" an, der sowohl strenggläubige christliche als auch atheistische Vertreter des Reformprinzips „aus einem Punkt" (W. Hofmann) vereinigte. Aber auch auf die vom utopischen Sozialismus oft unterschiedene „christlich-soziale Bewegung" ist hinzuweisen.

Zu den christlich inspirierten utopischen Sozialisten gehörten bekanntlich der Graf Henry de Saint-Simon und als Vorläufer der bereits im 18. Jahrhundert lebende Schriftsteller Retif de la Bretonne. Für den letztgenannten bedeutete nach Albert Soboul „die Zuflucht zur Religion zugleich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen Rückgriff auf eine archaische Art Utopie" mit ländlichen Genossenschaften und Gemeinschaften (vgl. 1974, S. 244; siehe auch H. C. Lindemann 1912, S. 211 ff.). Den atheistischen bzw. agnostizistischen utopischen Sozialisten läßt sich in Frankreich beispielsweise Louis Blanc zurechnen, in Großbritannien schon vorher Robert Owen, der eine „Rational Society" als Kirche der Vernunft begründete (vgl. M. Elsässer 1982, S. 64 ff.). Beide Persönlichkeiten gehören zu den frühen Vertretern einer allein oder doch überwiegend auf Genossenschaften gestützten neuen volkswirtschaftlichen Gesamtordnung. Dabei ist für Blanc besonders bemerkenswert, daß er von Konkurrenzbeziehungen der Kooperativen untereinander und mit den verbliebenen Privatbetrieben ausging (vgl. dazu W. W. Engelhardt 1981, S. 48 ff.). Die vom utopischen Sozialismus trotz enger Verwandtschaft unterscheidbare „christlich-soziale Bewegung" Großbritanniens ist auch als „christlicher Sozialismus" bekannt geworden. In seinem selbst heute noch bemerkenswerten Buch über diese Bewegung aus dem Jahre 1893 schrieb Lujo Brentano: „Maurice, Ludlow, Kingsley, Hughes, E. V. Neale, Furnivall, Lord Goderich, Mansfield und all die übrigen, die sich mit diesen an dem Kreuzzug zur Hebung der arbeitenden Klassen beteiligten, bezeichneten sich ... öffentlich als ‚christliche Sozialisten'. Allerdings verursachten dieser Name und die Tendenz ihrer Schriften nicht geringe Schwierigkeiten, Verleger für dieselben zu finden. Indes sie wurden, so gut es ging, überwunden ..." (1883, S. 45). Brentano schildert Maurice als einen der geistigen Köpfe der Bewegung, der ohne Menschenfurcht verkündet habe, daß die wirtschaftlichen Grundsätze des Sozialismus auch die der Bibel seien und große Refdormen „nur mittelst religiöser und enthusiastischer Hingebung Einzelner an eine Idee, die zuerst einige wenige ergreift", durchsetzbar seien (ebd., S. 12 u. 16).

Was die jüngere Vergangenheit und Gegenwart betrifft, so sei zunächst auf den christlichen „personalistischen Sozialismus" des Kreisauer Kreises der deutschen Widerstandsbewegung gegen den Nationalsozialismus hingewiesen (vgl. G. Schmölders 1969). Außerdem ist für die Bundesrepublik Deutschland die Zeit vor dem Ahlener Programm der CDU erwähnenswert (vgl. Th. Blank 1967, S. 31 ff.), an deren Vorstellungen vom „christlichen Sozialismus" in der Wiedervereinigungsdebatte des Jahres 1990 zeitweise der letzte DDR-Ministerpräsident Lothar de Maizière anzuknüpfen schien. In den Intentionen bedeutsamer und möglicherweise für künftige Bestrebungen von unmittelbarer Bedeutung könnten utopische christliche Anstöße zur Gesellschafts-, Wirtschafts- und Sozialpolitik sein, wie sie wiederholt der Publizist Franz Alt gegeben hat. Zu denken ist dabei besonders an sein Buch „Jesus — der erste neue Mann" (1989), in welchem er erneut Jesus bewußtseinsverändernde Wirksamkeit über die von Karl Marx stellt. Alt schreibt: „Jesu-Wert-Evolution ist die eigentliche Welt-‚Revolution'. Revolution ist immer Umsturz und Rückschritt. Evolution hingegen ist Entwicklung,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entfaltung, Bewegung, Fortschritt. Jesus brachte eine dreifache Evolution: Die Evolution des Gottesbildes", weg vom Rachegott des Alten Testaments. „Die Evolution des Menschenbildes", den Traum von der Menschwerdung. Erst der neue Gott ermögliche den neuen Menschen. „Die Evolution von unten ... Im Gegensatz zu den Vätern der französischen, russischen oder chinesischen Revolution ist Jesus ein Evolutionär von unten, ein Evolutionär des Bewußtseins, ein Evolutionär der Liebe" (1989, S. 57 f.; zu einer anderen Arbeit des Autors vgl. W. W. Engelhardt 1987 b, S. 27 ff.).

Im Lager der heutigen Atheisten bzw. Agnostiker ist es nicht zuletzt Michail Gorbatschow, der wirksam utopisch denkt und handelt. Dabei verwendet er freilich, nach dem Wissensstand des Verfassers, das Wort "Utopie" bislang nicht — zugunsten des heute auch bei uns, z. B. bei Bundeskanzler Helmut Kohl, nicht selten ersatzweise gebräuchlichen Terminus „Vision". In seiner Rede anläßlich der XIX. Parteikonferenz am 25.6.1988 sagte Gorbatschow zur Bedeutung von Perestroika und Glasnost: „Schon zu Beginn der Umgestaltung wurde die Aufgabe gestellt, die Prioritäten grundlegend zu verändern, die Rolle des geistigen Bereichs anzuheben und seine Unterschätzung zu überwinden. Hier hat sich viel verändert. Es entstand eine neue gesellschaftspolitische Atmosphäre der Offenheit, der Freiheit an Schöpfertum und Diskussionen, der objektiven, unvoreingenommenen Forschung, der Kritik und Selbstkritik. Es vollzieht sich eine wahre Evolution des Bewußtseins, ohne die der Aufbau eines neuen Lebens nicht möglich ist" (1989, S. 28). Und zum Demokratie- und Sozialismusverständnis erklärte der jetzige sowjetische Staatspräsident bei anderen Anlässen: „Demokratie ist kein Gegenstück von Ordnung. Das ist vielmehr eine Ordnung höheren Ranges, die nicht auf sturem Gehorsam, nicht auf blindem Diensteifer, sondern auf gleichberechtigter, von Eigeninteresse geprägter Teilnahme der Mitglieder der Gesellschaft an allen Angelegenheiten beruht (1989, S. 82). Die Ansichten jener konservativen Dogmatiker müßten zurückgewiesen werden, „die durch die Aktivierung der politischen Prozesse, die Demokratisierung der Gesellschaft, die Reformierung der Wirtschaft, die Genossenschaften mit all ihren Problemen, den Prozeß der Gesundung des geistigen und moralischen Lebens, das Durchdenken unserer Geschichte usw. erschreckt werden, die in allen diesen Neuerungen, die die Umgestaltung mit sich bringt, nahezu eine Gefahr für den Sozialismus sehen". Erforderlich sei allerdings „eine grundlegende Gesundung unseres sozialistischen Feldes für das Keimen des von der Perestroika eingebrachten gesunden Saatgutes" (1989, S. 79 f. u. 83).

Der Journalist Christian Schmidt-Häuer hat Gorbatschow solcher Äußerungen wegen einen „pragmatischen Utopisten" genannt. Im Anschluß an den Gorbatschow-Berater Alexander Jakowlew verglich er den Präsidenten mit den großen visionären Dichtern Rußlands, Fedor Dostojewski und Leo

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tolstoi, und er stellte die Frage: „Von Schuld und Sühne zur säkularisierten Auferstehung in einer humanen Weltgemeinschaft — ist das der tiefste Glaubensgrund des pragmatischen Utopisten, der Dostojewski und Tolstoi als moralische Instanzen seines Landes offen über Lenins vom Zweck geheiligte Mittel stellt?" (1989, S. 2). Ob Gorbatschow sein großes Werk gelingen wird, läßt sich gegenwärtig noch nicht sagen; Zweifel sind durchaus angebracht. Eines jedoch dürfte sicher sein: Entgegen der Ansicht des Schriftstellers und Literaturkritikers Rolf Schneider in seinem eingangs erwähnten Zitat (vgl. 1990, S. 41) kommt offensichtlich auch die derzeitige Umwandlung in Osteuropa und der bisherigen DDR nicht ohne Utopien aus. Im Sinne des Liedermachers und Sängers Wolf Biermann, der ebenfalls zu Beginn dieser Abhandlung zitiert wurde (vgl. 1990, S. 44), sind es freilich neue Utopien. Da sie konkretem Handeln unmittelbar vorausgingen und z. B. in Leipzig und Ostberlin im letzten Jahr nur zu mündlichen Parolen, nicht aber zu literarischer Form gerannen — „Wir sind das Volk" und später „Wir sind ein Volk" waren wichtige Formulierungen —, erwiesen sie sich vermutlich als besonders wirksam.

Literaturverzeichnis

Albert, Hans: Erwerbsprinzip und Sozialstruktur, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 19, 1968, S. 1-65.

— Traktat über rationale Praxis, Tübingen 1978.

— Grundprobleme rationaler Ordnungspolitik, in: Milde, Hellmuth/Monissen, Hans G. (Hrsg.): Rationale Wirtschaftspolitik in komplexen Gesellschaften, Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz 1985, S. 53-63.

Alt, Franz: Jesus — der erste neue Mann, München/Zürich 1989.

Amann, Anton: Lebenslage und Sozialarbeit, Berlin 1983.

Backhaus, Jürgen: Gemeineigentum: Eine Anmerkung, in: Ders. / Hans G. Nutzinger (Hrsg.): Eigentumsrechte und Partizipation, Frankfurt/M. 1982, S. 103-124.

Bauer, Leonhard / *Matis*, Herbert: Geburt der Neuzeit, München 1988.

Biermann, Wolf: Nur wer sich ändert, bleibt sich treu, in: Die Zeit, Nr. 35 v. 24.8.1990, S. 43 f.

Blank, Theodor: Vom Ahlener Programm zu den Düsseldorfer Leitsätzen. Zur Dogmengeschichte der CDU, in: A. Müller-Armack / H. B. Schmidt (Hrsg.): Wirtschafts- und Finanzpolitik im Zeichen der Sozialen Marktwirtschaft. Festgabe für Franz Etzel, Stuttgart1967, S. 31-46.

Bloch, Ernst: Freiheit und Ordnung. Abriß der Sozialutopien, Berllin 1947.

— Das Prinzip Hoffnung, in 2 Teilen, GA Bd. 5, Frankfurt/M. 1959.

— Zur Originalgeschichte des Dritten Reiches, in: Erbschaft dieser Zeit, GA Bd. 4, Frankfurt/M. 1962, S. 126-152.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Böckenförde, Ernst-Wolfgang: Lorenz von Steinz als Theoretiker der Bewegung von Staat und Gesellschaft zum Sozialstaat, in: Historisches Seminar der Universität Hamburg (Hrsg.): Alteuropa und die moderne Gesellschaft, Göttingen 1963, S. 248-277.

Boerner, Peter: Utopia in der Neuen Welt: Von europäischen Träumen zum American Dream, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 3. Bd., Stuttgart 1985, S. 358-373.

Brede, Helmut (Hrsg.): Privatisierung und die Zukunft der öffentlichen Wirtschaft, Baden-Baden 1988.

Brenner, Peter J.: Aspekte und Probleme der neueren Utopieforschung in der Philosophie, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 1. Bd., Stuttgart 1985, S. 11-63.

Brentano, Lujo: Die christlich-soziale Bewegung in England, 2., verbesserte Aufl., Leipzig 19883.

Brus, Wlodzimierz: Utopianism and Realism in the Evolution of the Soviet Economic System, in: Soviet Studies, Vol. IV, No. 3, 1988, S. 434-443.

Brus, Wlodzimierz / *Laski*, Kazimierz: Von Marx zum Markt, Marburg 1990.

Buber, Martin: Pfade in Utopia, Heidelberg 1950.

Budäus, Dietrich (Federf.): Öffentliche Unternehmen und soziale Marktwirtschaft — Aktueller Handlungsbedarf im Umstrukturierungsprozeß der DDR, Berlin 1990.

Castoriadis, Cornelius: Gesellschaft als imaginäre Institution (1975), Frankfurt/M. 1990.

Claessens, Dieter: Instinkt, Psyche, Geltung, Köln/Opladen 1968.

Corning, Peter A.: Politik und Evolution. Kybernetik und Synergismus in der Entstehung komplexer Gesellschaften, in: Heiner Flohr / Wolfgang Tönnesmann (Hrsg.): Politik und Biologie, Berlin/Hamburg 1983, S. 38-60.

v. Ditfurth, Hoimar: Innenansichten eines Artgenossen, Düsseldorf 1989.

Dörge, Friedrich-Wilhelm: Menschenbild und Institution in der Idee des Wirtschaftsliberalismus, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 4. Jahr, 1959, S. 82-99.

Doren, Alfred: Wunschräume und Wunschzeiten, in: Vorträge der Bibliothek Warburg 1924/25, Berlin 1925, S. 158-205.

Drewermann, Eugen: Tiefenpsychologie und Exegese, Bd. 1, 4. Aufl., Olten u. Freiburg/Br. 1987.

Elias, Norbert: Thomas Morus' Staatskritik, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 2. Bd., Stuttgart 1985, S. 101-150.

Elsässer, Markus: Die Rochdaler Pioniere, Berlin 1982.

Engelhardt, Werner Wilhelm: Elemente des Utopischen im Lebenswerk J. H. von Thünens, in: Zeitschrift für Agrargeschichte und Agrarsoziologie. Sonderheft Johann Heinrich von Thünen, Jg. 6, 1958, S. 292-320.

— Robert Owen als früher freiheitlicher Sozialist, in: Heiner Flohr / Klaus Lompe / Lothar Neumann (Hrsg.): Freiheitlicher Sozialismus — Beiträge zu seinem heutigen Selbstverständnis, Hannover 1973, S. 3-20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Die Problematik „mittlerer Ordnungen" und „dritter Wege" der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik in der neueren Diskussion, in: Die Mitarbeit, 24. Jg., 1974, S. 97-124.

— Politische Ökonomie und Utopie, in: G. Lührs / Th. Sarrazin / F. Spreer / M. Tietzel (Hrsg.): Kritischer Rationalismus und Sozialdemokratie II, Berlin/Bad Godesberg 1976, S. 201-233.

— Die Genossenschaften im Wettbewerb der Unternehmenstypen, in: Jürgen Zerche (Hrsg.): Aspekte genossenschaftlicher Forschung und Praxis, Düsseldorf 1981, S. 45-62.

— Zum Situations- und Problembezug von Entscheidungsmodellen bei Johann Heinrich von Thünen, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 103. Jg., 1983, S. 561-588.

— Allgemeine Ideengeschichte des Genossenschaftswesens, Darmstadt 1985.

— Bemerkungen zu einigen lebens- und gesellschaftsbezogenen Grundfragen des Wandels und zu ihrer bisherigen Erkenntnis, in: Wirtschaft und Wissenschaft im Wandel. Festschrift für Dr. Carl Zimmerer zum 60. Geburtstag, Frankfurt/M. 1986, S. 105-119.

— Zur grundlagen- und anwendungsorientierten Forschung im „Zentrum für Kooperation und Partizipation", in: Arbeitskreis für Kooperation und Partizipation e.V. (Hrsg.): Das Zentrum für Kooperation und Partizipation, Baden-Baden 1987a, S. 35-48.

— Von deutschen Utopien und ihrer Analyse, in: Ders. / Theo Thiemeyer (Hrsg.): Gesellschaft, Wirtschaft, Wohnungswirtschaft, Berlin 1987b, S. 13-33.

— Die Bedeutung morphologisch-typologischer Theorieansätze für die Betriebswirtschaftslehre, in: Horst-Tilo Beyer / Leo Schuster / Carl Zimmerer (Hrsg.): Neuere Entwicklungen in Betriebswirtschaftslehre und Praxis, Frankfurt/M. 1988a, S. 27-48.

— Zu einer morphologischen Theorie des Wandels der Genossenschaften, in: Ders. / Theo Thiemeyer (Hrsg.): Genossenschaft — quo vadis? Beiheft 11 der Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen, 1988b, S. 1-25.

— Zur Relevanz morphologisch-typologischer Theorieaspekte für die Genossenschaftslehre, in: Jürgen Zerche / Philipp Herder-Dorneich / Werner Wilhelm Engelhardt (Hrsg.): Genossenschaften und genossenschaftswissenschaftliche Forschung, Regensburg 1989a, S. 35-48.

— Einleitung in eine „Entwicklungstheorie" der Sozialpolitik, in: Theo Thiemeyer (Hrsg.): Theoretische Grundlagen der Sozialpolitik II, Berlin 1991a.

— Der Beitrag der Theorie des institutionellen Wandels von D. C. North zu Theorien der öffentlichen Unternehmen und Genossenschaften, in: Peter Friedrich (Hrsg.): Beiträge zur Lehre von öffentlichen Unternehmen. Beiheft 14 der Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen, 1991b.

Eucken, Walter: Die Grundlagen der Nationalökonomie, 6. Aufl. 1949/50, 7. Aufl., Berlin/Göttingen/Heidelberg 1959.

— Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 5. Aufl., Tübingen 1975.

Etzioni, Amintoe: Die aktive Gesellschaft (1968), Opladen 1975.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Flohr, Heiner / *Tönnesmann*, Wolfgang: Selbstverständnis und Grundlagen von Biopolitics, in: Dies. (Hrsg.): Politik und Biologie, Berlin/Hamburg 1983, S. 11-30.

Fürstenberg, Friedrich: Probleme der Lohnstruktur, Tübingen1958.

Galbraith, John Kenneth: Der amerikanische Kapitalismus im Gleichgewicht der Wirtschaftskräfte, Stuttgart/Wien/Zürich 1956.

Gehrig, Hans: Das Prinzip der Sozialreform, Jena 1914.

v. Gierke, Otto: Das deutsche Genossenschaftsrecht, 1. Bd., Rechtsgeschichte der deutschen Genossenschaft (1868), Darmstadt 1954.

Gorbatschow, Michail: Meine Vision. Worte, die die Welt bewegen, ausgewählt von Hartmut Novotny, Rosenheim 1989.

Gray, John: Hayek on Liberty (1948), 2. ed., New York 1984.

Greven, Michael Th.: Utopie und Institution, in: Gerhard Jöhler / Kurt Lenk / Herfried Münkler / Manfred Walther (Hrsg.): Politische Institutionen im gesellschaftlichen Umbruch, Opladen 1990, S. 389-419.

Guérin, Daniel: Anarchismus. Begriff und Praxis (1965), Frankfurt/M. 1967.

Gustavsson, Lars: Negation als Spiegel. Utopie aus epistemologischer Sicht, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 1. Bd., Stuttgart 1985, S. 280-292.

Gutenbereg, Erich: Thünens Isolierter Staat als Fiktion, München 1922.

Gutmann, Gernot: Ordnunskonformität und Wirtschaftspolitik in Marktwirtschaften und Zentralverwaltungswirtschaften, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts-und Gesellschaftspolitik, 31. Jahr, 1986, S. 49-62.

— Ethische Grundlagen und Implikationen der ordnungspolitischen Konzeption „Soziale Marktwirtschaft", in: Ders. / Alfred Schüller (Hrsg.): Ethik und Ordnungsfragen der Wirtschaft, Baden-Baden 1989, S. 323-355.

Gutowski, Armin / *Merklein*, Renate: Arbeit und Soziales im Rahmen einer marktwirtschaftlichen Ordnung, in: Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 30. Jahr, 1985, S. 49-67.

Habermas, Jürgen: Die Krise des Wohlfahrtsstaates und die Erschöpfung utopischer Energien, in: Ders.: Die neue Unübersichtlichkeit, Frankfurt/M. 1985, S. 141-163.

v. Hayek, Friedrich August: Der Weg zur Knechtschaft (1944), Erlenbach/Zürich 1950.

— Freiburger Studien, Tübingen 1969.

— Die drei Quellen menschlicher Werte, Tübingen 1979.

— Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 1, Regeln und Ordnung, München 1980.

— Recht, Gesetzgebung und Freiheit, Bd. 2, Die Illusion der sozialen Gerechtigkeit, Landsberg am Lech 1981.

— The Fatal Conceit. The Errors of Socialism, London/New York 1988.

Heimann, Eduard: Soziale Theorie des Kapitalismus. Theorie der Sozialpolitik (1929), Frankfurt/M. 1980.

Heinisch, Klaus (Hrsg.): Der utopische Staat, Reinbek 1960.

Heiss, Robert: Utopie und Revolution, München 1973.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hettlage, Robert: Genossenschaftstheorie und Partizipationsdiskussion, 2., überarbeitete und erweiterte Aufl., Göttingen 1987.

Hirshleifer, Jack: Evolution, spontane Ordnung und Marktwirtschaft, in: Peter Koslowski / Philipp Kreuzer / Reinhard Löw (Hrsg.): Evolution und Freiheit, Stuttgart 1984, S. 77-92.

Hölscher, Lucian: Der Begriff der Utopie als historische Kategorie, in: Wihelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, Bd. 1, Stuttgart 1985, S. 402-418.

Hofmann, Werner: Ideengeschichte der sozialen Bewegung des 19. und 20. Jahrhunderts, 6. Aufl., Berlin 1979.

Israel, Joachim: Der Begriff Entfremdung (1972), Neuausgabe, Reinbek 1985.

Jaspers, Karl: Kants Ideenlehre, in: Psychologie der Weltanschauungen, 5. Aufl., Berlin/Göttingen/Heidelberg 1960, S. 463-486.

Jørgensen, Sven-Aage: Utopisches Potential in der Bibel. Mythos, Eschatologie und Säkularisation, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 1. Bd., 1985, S. 375-401.

Katterle, Siegfried: Sozialwissenschaft und Sozialethik, Göttingen 1972.

— Methodologischer Individualismus and Beyond, in: *Biervert*, Bernd *Held*, Martin (Hrsg.): Das Menschenbild der ökonomischen Theorie, Frankfurt/New York 1991, S. 132-152.

Katterle, Siegfried / *Rich*, Arthur (Hrsg.): Religiöser Sozialismus und Wirtschaftsordnung, Gütersloh 1980.

Kaufmann, Franz-Xaver: Sicherheit als soziologisches und sozialpolitisches Problem, Stuttgart 1970.

— Christentum und Wohlfahrtsstaat, in: Zeitschrift für Sozialreform, 34. Jg., 1988, S. 65-89.

v. Kempski, Jürgen: Zur Logik der Ordnungsbegriffe, besonders in den Sozialwissenschaften (1952), in: Hans Albert (Hrsg.): Theorie und Realität, 2., veränderte Aufl., Tübingen 1964, S. 115-137.

Kilminster, Richard: Zur Utopiediskussion aus soziologischer Sicht, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 1. Bd., Stuttgart 1985, S. 64-96.

Kleer, Jerzi: Teilnehmer des Symposiums „Ende des Kommunismus und was nun?", in: Die Zeit, Nr. 1 v. 29.12.1989, S. 1-14.

Kleinewefers, Henner: Reformen für Wirtschaft und Gesellschaft. Utopien, Konzepte, Realitäten, 2. Aufl., Frankfurt/M. u. New York 1985.

Kloten, Norbert: Zur Typenlehre der Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen, in: Ordo, Bd. 7, 1955, S. 123-143.

— Zur Transformation von Wirtschaftsordnungen, in: Ordo, Bd. 40, 1989, S. 99-127.

Kolakowski, Leszek: Marxismus-Utopie und Anti-Utopie, Stuttgart/Berlin/Köln/Mainz 1974.

Koselleck, Reinhart: Die Verzeitlichung der Utopie, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 3. Bd., Stuttgart 1985, S. 1-14.

Koslowski, Peter: Evolution und Gesellschaft, 2. Aufl., Tübingen 1989.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

v. Krockow, Christian: Reform als politisches Prinzip, München 1976.

— Die Deutschen in ihrem Jahrhundert 1890-1990, Reinbek 1990.

Krüsselberg, Hans-Günter: Zur Interdependenz von Wirtschaftsordnung und Gesellschaftsordnung: Euckens Plädoyer für ein umfassendes Denken in Ordnungen, in: Ordo, Bd. 40, 1989, S. 223-241.

Lampert, Heinz: „Denken in Ordnungen" als ungelöste Aufgabe, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 206, 1989a, S. 446-456.

— Französische Revolution und sozialer Rechtsstaat. Über Ursachen und Wirkungen staatlicher Sozialpolitik, in: Henning Krauß (Hrsg.): Folgen der französischen Revolution, Frankfurt/M. 1989, S. 105-124.

Lampert, Heinz / *Bossert*, Albert: Die Soziale Marktwirtschaft — eine theoretisch unzulänglich fundierte ordnungspolitische Konzeption?, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 32. Jahr, 1987, S. 109-130.

Lasky, Melvin J.: Utopie und Revolution (1976), Reinbek 1989.

Leipold, Helmut: Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich, 5. Aufl., Stuttgart 1988.

Lenel, Hans Otto: Alexander Rüstows wirtschafts- und sozialpolitische Konzeption, in: Ordo, Bd. 37, 1986, S. 45-58.

Liefmann, Robert: Die kommunistischen Gemeinden in Amerika, Jena 1922.

Lindemann, Hugo Carl: Restif de la Bretonne, in: Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung, 3. Jg., 1912, S. 211-275.

v. Loesch, Achim: Die gemeinwirtschaftliche Unternehmung, Köln 1977.

Löw, Reinhard: Die Entstehung des Neuen in der Natur. Berechtigung und Grenzen gegenwärtiger Erklärungsmodelle, in: Peter Koslowski / Philipp Kreuzer / Reinhard Löw (Hrsg.): Evolution und Freiheit, Stuttgart 1984, S. 54-74.

Löwenthal, Richard: Development versus Utopia in Communist Policy, in: Chalmers Johnson (ed.): Change in Communist Systems, Stanford 1970, S. 33-116.

Mannheim, Karl: Mensch und Gesellschaft im Zeitalter des Umbaus (1935/40), Darmstadt 1958.

— Ideologie und Utopie, 4. Aufl., Frankfurt/M. 1965.

Manuel, Frank E. / *Manuel*, Fritzie P.: Utopian Thought in the Western World, 2. ed., Cambridge (Mass.) 1980.

Marx, Karl / *Engels*, Friedrich: Werke, Bd. 19, Berlin 1972.

Menger, Carl: Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere, Leipzig 1883.

Meyer, Thomas: Bernsteins konstruktiver Sozialismus, Berlin/Bonn-Bad Godesberg 1977.

v. Mises, Ludwig: Grundprobleme der Nationalökonomie, Jena 1933.

Mittelstrass, Jürgen: Neuzeit und Aufklärung, Berlin/New York 1970.

v. Mohl, Robert: Die Geschichte und Literatur der Staatswissenschaften, Erlangen 1855.

Müller-Armack, Alfred: Religion und Wirtschaft, Stuttgart 1959.

— Gedanken zu einer sozialwissenschaftlichen Anthropologie, in: Friedrich Kar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

renberg / Hans Albert (Hrsg.): Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung, Berlin 1963, S. 3-16.

— Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspolitik, Freiburg/Br. 1966.

— Genealogie der Sozialen Marktwirtschaft, Bern/Stuttgart 1974.

Myrdal, Gunnar: Das Wertproblem in der Sozialwissenschaft (1958), Hannover 1965.

Neusüss, Arnhelm (Hrsg. u. Einl.): Begriff und Phänomen des Utopischen, Neuwied/Berlin 1968.

Nipperdey, Thomas: Die Funktion der Utopie im politischen Denken der Neuzeit, in: Archiv für Kulturgeschichte, 44. Bd., 1962, S. 357-378.

North, D. C.: Theorie des institutionellen Wandels (1981), Tübingen 1988.

Nozick, Robert: Anarchy, State and Utopia, New York 1974.

Papcke, Sven: Links und kleinmütig?, in: Gewerkschaftliche Monatshefte, 41. Jg., S. 463-474.

Peters, Hans-Rudolf: Ordnungstheoretische Ansätze zur Typisierung unvollkommener Wirtschaftsordnungen, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 18. Jahr, 1973, S. 47-77.

— Sozialismus — was ist oder was war das?, in: Beiträge zur Konfliktforschung, 20. Jg., 1990, S. 5-26.

Plessner, Helmut: Grenzen der Gemeinschaft. Eine Kritik des sozialen Radikalismus, 2. Aufl., Bonn 1972.

Polanyi, Karl: The Great Transformation, Wien 1977.

Popper, Karl R.: Die offene Gesellschaft und ihre Feinde, Bd. 1, Der Zauber Platons, Bern 1957.

— Utopia und Violence, in: Conjectures and Refutations, London 1963, S. 355-363-

— Das Elend des Historizismus, Tübingen 1965.

— Objektive Erkenntnis. Ein evolutionärer Entwurf, Hamburg 1973.

Preuss, Walter: Das Genossenschaftswesen in der Welt und in Israel, Berlin 1958.

Püttner, Günter: Die öffentlichen Unternehmen, 2. Aufl., Stuttgart/München/Hannover 1985.

Quabbe, Georg: Utopie und Reform, in: Ders.: das letzte Reich, Leipzig 1933, S. 112-124.

Ramm, Thilo: Die großen Sozialisten als Rechts- und Sozialphilosophen, 1. Bd., 1. Halbbd., Stuttgart 1955.

— (Hrsg.): Der Frühsozialismus, ausgew. Quellentexte, Stuttgart 1956.

— (Hrsg. u. Einl.): P. J. Proudhon. Ausgewählte Texte, Stuttgart 1963.

Reigrotzki, Erich: Die Utopialität als wissenschaftliche Kategorie, in: Friedrich Karrenberg / Hans Albert (Hrsg.): Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung, Berlin 1963, S. 103-119.

Rich, Arthur: Wirtschaftsethik, Bd. 2, Marktwirtschaft, Planwirtschaft, Weltwirtschaft aus sozialethischer Sicht, Gütersloh 1990.

Riesman, David: Utopisches Denken in Amerika (1947), in: Arnhelm Neusüss (Hrsg.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

u. Einl.): Utopie. Begriff und Phänomen des Utopischen, Neuwied/Berlin 1968, S. 327-338.

Röpke, Jochen: Die Strategie der Innovation, Tübingen 1977.

Röpke, Wilhelm: Die Gesellschaftskrise der Gegenwart, 5. Aufl., Erlenbach/Zürich 1948.

— Jenseits von Angebot und Nachfrage, 3., veränderte Aufl., Erlenbach/Zürich 1961.

Rüstow, Alexander: Zwischen Kapitalismus und Kommunismus, in: Ordo, Bd. 2, 1949, S. 100-169.

— Ortsbestimmung der Gegenwart, 3. Bd., Herrschaft oder Freiheit? Erlenbach/Zürich/Stuttgart 1957.

Schmidt, Manfred G.: Sozialpolitik. Historische Entwicklung und internationaler Vergleich, Opladen 1988.

Schmidt-Häuer, Christian: Wandern auf schmalem Grat, in: Die Zeit, Nr. 1 v. 29.12.1989, S. 2.

Schmölders, Günter: Personalistischer Sozialismus, Köln/Opladen 1969.

Schneider, Rolf: Utopien und Revolution, in: Die Zeit, Nr. 31 v. 31.7.1990, S. 41.

Schüller, Alfred: Wirtschaftsordnung, in: Grundbegriffe zur Ordnungstheorie und Politischen Ökonomik. Arbeitsberichte zum Systemvergleich, Marburg/L. 1985, S. 1-12.

Schumpeter, Joseph Aloys: Wissenschaft und Ideologie, in: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 3. Jahr, 1958, S. 11-24.

Schwarz, Egon: Aus Wirklichkeit gerechte Träume: Utopische Kommunen in den Vereinigten Staaten von Amerika, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, 3. Bd., Stuttgart 1985, S. 411-431.

Seibt, Ferdinand: Aspekte und Probleme der neueren Utopiediskussion in der Geschichtswissenschaft, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, Bd. 1, Stuttgart 1985a, S. 97-119.

— Utopie als Funktion abendländischen Denkens, in: Wilhelm Voßkamp (Hrsg.): Utopieforschung, Bd. 1, Stuttgart 1985 b, S. 254-279.

Seifert, Friedrich / *Seifert-Helwig*, Rotraut: Bilder und Urbilder, München/Basel 1965.

Soboul, Albert: Aufklärung, Gesellschaftskritik und Utopie im Frankreich des 18. Jahrhunderts, in: Jaques Droz (Hrsg.): Geschichte des Sozialismus, Frankfurt/Berlin/Wien 1974, S. 130-259.

Sontheimer, Kurt: Antidemokratisches Denken in der Weimarer Republik, München 1962.

Stegmüller, Wolfgang: Metaphysik, Skepsis, Wissenschaft, 2., verbesserte Aufl., Berlin/Heidelberg/New York 1969.

Stratenwerth, Günter: Naturrecht, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 7. Bd., 1961, S. 546-551.

Tennstedt, Florian: Sozialgeschichte der Sozialpolitik in Deutschland, Göttingen 1981.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Thiemeyer, Theo: Gemeinwirtschaftlichkeit als Ordnungsprinzip, Berlin 1970

— (Hrsg.): Theoretische Grundlagen der Sozialpolitik, Berlin 1990.

— (Hrsg.): Theoretische Grundlagen der Sozialpolitik II, Berlin 1991.

Thurnwald, Richard: Die Gestaltung der Wirtschaftsentwicklung aus ihren Anfängen heraus, in: Melchior Palyi (Hrsg.): Hauptprobleme der Soziologie, München/Leipzig 1923, S. 271-333.

— Zur Kritik der Gesellschaftsbiologie, in: Archiv für Socialwissenschaft und Sozialpolitik, 52. Bd., 1924, S. 462-499.

Tuchtfeldt, Egon: Über die Staatsfunktionen bei Adam Smith, in: Ordo, Bd. 27, 1976, S. 29-45.

— Ideensysteme als Bezugsrahmen der Politik, in: Ordo, Bd. 30, 1979, S. 79-94.

— Die Philosophischen Grundlagen der Sozialen Marktwirtschaft. Gedanken zur Weiterentwicklung der sozialen Irenik Alfred Müller-Armacks, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 31. Jg., 1982, S. 7-26.

Vaihinger, Hans: Die Philosophie des Als Ob, 4. Aufl., Leipzig 1920.

Vollmer, Gerhard: Evolutionäre Erkenntnistheorie, Dissertation, Freiburg/Br. 1974.

Voßkamp, Wilhelm (Hrsg. u. Einl.): Utopieforschung. Interdisziplinäre Studien zur neuzeitlichen Utopie (1982), 3 Bände, Stuttgart 1985, Einleitung in Bd. 1, S. 1-10.

— Utopie und Utopiekritik in Goethes Romanen Wilhelm Meisters Lehrjahre und Wilhelm Meisters Wanderjahre, in: Ders. (Hrsg.): Utopieforschung, Bd. 3, Stuttgart 1985, S. 227-249.

Wagener, Hans-Jürgen: Zur Analyse von Wirtschaftssystemen, Berlin/Heidelberg/New York 1979.

Ward, Benjamin: Die Idealwelten der Ökonomen (1979), Frankfurt/New York 1981.

Waschkuhn, Arno: Utopien, Utopiekritik und Systemtheorie, in: Gerhard Jöhler / Kurt Lenk / Herfried Münkler / Manfred Walther (Hrsg.): Politische Institutionen im gesellschaftlichen Umbruch, Opladen 1990, S. 420-431.

Watrin, Christian: Wirtschaftsordnungen und Christliche Soziallehre, in: Wirtschaftspolitische Chronik, 28. Jg., 1979,, S. 7-24.

Weber, Max: Gesammelte Politische Schriften, photomechanischer Nachdruck der 4. Aufl., Tübingen 1988a.

— Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre, photomechanischer Nachdruck der 6. Aufl., Tübingen 1988 b.

Weisser, Gerhard: Beiträge zur Gesellschaftspolitik, Göttingen 1978.

Willgerodt, Hans: Ansichten über Wertewandel: Falsche Ökonomie und falsche Moral, in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 34. Jg., 1985, S. 107-119.

Witt, Ulrich: Individualistische Grundlagen der evolutorischen Ökonomik, Tübingen 1987.

— Eine individualistische Theorie der Entwicklung ökonomischer Institutionen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, Bd. 7, 1988, S. 72-95.

— Bemerkungen zu Hayeks Theorie sozioökonomischer Evolution, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 36. Jg., Wien 1989, S. 140-148.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dritter Teil

Bilder aus der deutschen Vergangenheit und Gegenwart

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Westdeutschland auf dem Wege zu „richtigen" Preisen nach der Reform von 1948

Von *Hans Willgerodt*, Köln

A. Muß die Wirksamkeit des Marktes nach der westdeutschen Währungs- und Wirtschaftsreform von 1948 noch immer erklärt werden?

Die Reform der westdeutschen Währungs- und Wirtschaftspolitik von 1948 ist trotz aller damit verbundenen Probleme schließlich erfolgreich gewesen. Dies wird kaum noch in Zweifel gezogen[1]. Umstritten bleibt jedoch nach wie vor, auf welche Ursachen diese günstige Entwicklung zurückzuführen ist.

Als exotisch kann inzwischen die Ansicht gelten, dieses Ergebnis sei *trotz* der damaligen Reformen zustande gekommen, die eher schädlich als nützlich gewirkt hätten[2]. Für den Erfolg wären dann andere Faktoren verantwortlich, die so stark hätten sein oder werden müssen, daß sie das vermeintliche Hindernis des Marktes und einer stabilen Währung hätten überwinden können. Auf die Frage, welche Kräfte dies gewesen sein könnten, gibt es keine überzeugende Antwort. Noch viel weniger wird mitgeteilt, weshalb sich diese Kräfte nicht schon früher gegen die vor der Reform herrschende Zwangswirtschaft durchsetzen konnten. Von einer Fortdauer der vor der Reform vor sich hin vegetierenden Verwaltungswirtschaft hat bisher nie-

[1] Verbreitet sind aber Relativierungen, sei es in den Größenordnungen, sei es bei der Zurechnung zu den verursachenden Faktoren. Vor allem die Wirtschaftspolitik Ludwig Erhards wird als Wirkungsfaktor in Frage gestellt. Zur Widerlegung noch immer: *Egon Sohmen* (1959 und 1960). Zu den Schwierigkeiten, Erfolgsindikatoren zu definieren, vgl. *Peter Engst* und *Lothar Schüssler* (1974).

[2] Was unter genau gleichen Bedingungen ohne marktwirtschaftliche Reformen geschehen wäre, läßt sich nicht feststellen. Es können aber logisch-theoretische Erwägungen und Erfahrungssätze über menschliches Verhalten herangezogen werden, vor allem aber vergleichbare, wenn auch nicht völlig identische Fälle, bei denen eine der westdeutschen ähnliche Reform unterblieben ist. Die Entwicklung der ehemaligen DDR bietet sich hierfür an; nachdem insbesondere das angelsächsische Schrifttum die Wachstumsraten der DDR grob überschätzt hat, werden die einem ökonomischen Offenbarungseid gleichkommenden jüngsten Ereignisse hoffentlich zu Revisionen führen. Völlig überzeugt von der absoluten Schädlichkeit der westdeutschen Währungs- und Wirtschaftspolitik nach 1948 war nicht nur die damalige deutsche Opposition, sondern auch ein Mann wie *Thomas Balogh* (1950); vgl. im übrigen *Ludwig Erhard* (1957, 5. Kapitel).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mand eine Besserung erwartet. Sie hätte mindestens rationalisiert und zentralisiert werden müssen, wäre aber an den nicht mehr erfüllbaren politischen Voraussetzungen gescheitert, denn ohne Wiederherstellung des umfassenden Polizeistaates hätte sie technisch nicht funktionieren können.

Die marktwirtschaftliche Reform von 1948 war unvollkommen, richtig aber waren ihre Grundprinzipien stabiler Währung und eines freien Marktes. Fatal für die These, ohne stabile Währung und freie Märkte hätte man erfolgreicher sein können, ist der Umstand, daß solche ordnungspolitischen Alternativen sich nirgendwo bewährt haben[3]. Es ist leichter, dies zu erklären als nachzuweisen, daß nichtmarktwirtschaftliche Rezepte nur wegen falscher Anwendung erfolglos geblieben sind[4].

Eines gewissen Ansehens erfreut sich hingegen die These, die Reformen von 1948 seien bedeutungslos gewesen, das westdeutsche Wirtschaftswachstum habe längst vorher begonnen, weil ordnungsunabhängige Wachstumskräfte am Werk gewesen seien[5]. Wenn solche Kräfte nach großen Zerstörungen bemerkbar werden können, so folgt daraus jedoch nicht, daß sie sich in jeder Ordnung überhaupt oder in gleicher Stärke durchsetzen.

[3] Auch die These, eine Zentralverwaltungswirtschaft eigne sich mindestens für den Kriegs- und Katastrophenfall besser und könne eher ökonomisch-technische Kräfte auf Spitzenleistungen konzentrieren, ist schon längst brüchig geworden. Einen Rüstungswettlauf mit westlichen Marktwirtschaften konnte die Sowjetunion schließlich nicht mehr gewinnen. Der Vorteil von Zentralverwaltungswirtschaften, die Organisationsstruktur der Kriegswirtschaft schon im Frieden zu besitzen, während auf Friedensbedürfnisse eingestellte Marktwirtschaften im Kriegsfalle ihr Potential erst umstellen müssen, ist weniger bedeutend geworden, seit die westliche Industriewirtschaft einen hohen Militärbedarf mit steigender Versorgung der Zivilbevölkerung vereinbar machen konnte. Daß totalitäre Regime allenfalls Blitzkriege wirtschaftlich gewinnen können, wenn nicht Sonderfaktoren wie Öleinnahmen mitwirken, ist schon früh erkannt worden, vgl. *Wilhelm Röpke* (1938), der die deutsche Niederlage im zweiten Weltkrieg vor ihrem Beginn vorausgesagt hat.

[4] In jeder Ordnung besteht ein Abstand zwischen dem wirtschaftspolitischen Konzept und seiner praktischen Anwendung. Doch stellen Marktwirtschaften geringere Anforderungen an bewußt systemloyales Verhalten und an die Intelligenz der Wirtschaftspolitik als zentralgeleitete Volkswirtschaften, selbst wenn unbestritten bleibt, daß es Maßnahmen gibt, durch die auch eine Marktwirtschaft funktionsunfähig oder aufgehoben wird. Umgekehrt zur Realität verhält sich die öffentliche Meinung: An reale Marktwirtschaften werden höhere Anforderungen gestellt als an den realen Sozialismus, der stets mit einem Bonus der Intellektuellen rechnen kann, die sich nur schwer entschließen können, Folgerungen aus dem Zusammenbruch des Sozialismus zu ziehen. Auch viele Ökonomen sind dieser Einseitigkeit zum Opfer gefallen. Z. B. haben *Norton T. Dodge* und *Charles K. Wilber* (1969-70) das sowjetische Industrialisierungskonzept bewußt ungleichgewichtigen Wachstums und großindustrieller integrierter Fertigung für Entwicklungsländer empfohlen. Bei allen Mängeln der praktischen Ausführung sei viel Positives vom sowjetischen Entwicklungsprozeß zu lernen.

[5] *Werner Abelshauser* (z. B. 1975) vertritt diese These, leugnet allerdings die Bedeutung der Wirtschaftsordnung nicht völlig (vgl. 1975, S. 170). Widerlegungen bei: *Rainer Klump* (1985); *Bernd Klemm* und *Günter J. Trittel* (1987) mit weiteren Quellenverweisen zur Kritik an Abelshauser.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Wirtschaftsergebnis geht immer auf eine Vielzahl von Ursachen zurück, also niemals allein auf die Wirtschaftspolitik[6]. Trotzdem ist es möglich, Zusammenhänge zwischen Wirtschaftsordnung und Wirtschaftserfolg aufzuklären. Das gilt vor allem, wenn sich im konkreten Fall außer der Wirtschaftsordnung wenig geändert hat. In der Mitte des Jahres 1948 war die Reform jedenfalls die dominierende Veränderung, der gegenüber alle anderen mitwirkenden Faktoren unbeachtlich gewesen sind, wie sich an zahllosen Details nachweisen läßt.

Dies war auch die Auffassung der Zeitgenossen. Diese Auffassung war für die weitere wirtschaftliche Entwicklung durchaus erheblich, denn sie hat das wirtschaftliche Verhalten entscheidend mitbestimmt. Daß das Geld wieder kaufkräftig geworden war und der Bezug von Gütern zu einem erheblichen Teil nicht mehr von behördlichem Ermessen abhing, wurde im täglichen Leben als Befreiung empfunden. Demgegenüber waren die Ansichten über den Sinn freier Preise und Märkte unmittelbar nach der Reform meist völlig abwegig und für das weitere politische Schicksal der Reform nicht günstig.

Das Kleinklima des persönlichen Verhaltens wirkte jedoch von Anfang an zugunsten eines Erfolges der Reform: Man wirtschaftete sparsam, arbeitete mehr und besser. Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit der Industriearbeiter stieg von 39,1 im Jahre 1947 über 42,4 (1948) auf 48,2 (1950). Der Index des Produktionsergebnisses je Beschäftigtenstunde der Industrie stieg von 77,5 im 1. Halbjahr 1949 auf 102,8 im 2. Halbjahr 1951 (1936 = 100), die Zahl der Beschäftigten insgesamt stieg von 13,468 Millionen um die Jahresmitte 1948 kontinuierlich auf 14,583 Millionen Ende 1951[7]. Man paßte sich den neuen Bedingungen an und versuchte überall, das Beste aus der gegebenen Lage zu machen. Als sich dadurch ein Erfolg der Reform abzeichnete, änderte sich auch das allgemeine politische Urteil über die Marktwirtschaft, sie brachte ein knappes günstiges Urteil der Wähler vor allem über die Wirtschaftspolitik Ludwig Erhards. Damit war die „Konstanz der Wirtschaftspolitik" im Sinne Euckens[8] gewährleistet, von der die Erwartungen und die Investitionsentscheidungen günstig beeinflußt worden sind. Ansichten über Tatsachen riefen selber wieder neue, für die Reform günstige Tatsachen hervor.

---

[6] Regierende Politiker rechnen sich wirtschaftliche Erfolge auch dann zu, wenn sie — wie im Falle von Landesregierungen — kaum über wirtschaftspolitische Kompetenzen verfügen. Mißerfolge werden dagegen externen und von der Politik nicht zu beherrschenden Kräften zugewiesen. Weder Massenmedien noch Politiker betonen, daß die Regierung etwas *nicht* kann. Damit und mit einem Appell an die Selbstverantwortung des einzelnen sind nur selten Wahlen zu gewinnen, es sei denn mit der Ankündigung, der Staat werde sich dort zurückziehen, wo er jedermann lästig gefallen ist; dies war eines der Erfolgsrezepte Erhards.

[7] Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1952, S. 412, 213, 86 f.

[8] *Walter Eucken*: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern und Tübingen 1952, S. 285 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn demnach feststeht, daß die Reform selber nicht als bedeutungslos abgewertet werden kann, so ist damit noch nicht erwiesen, welcher Anteil ihren einzelnen Komponenten zuzuschreiben ist. Kritiker marktwirtschaftlicher Lösungen haben den Beitrag der *Währungsreform* zum schließlichen Erfolg betont und die marktwirtschaftlichen Teile der Reform als unbedeutend oder gar schädlich eingestuft[9]. Demgegenüber haben die Anhänger der Marktwirtschaft die währungspolitische Bereinigung als Bestandteil der marktwirtschaftlichen Reform betrachtet, die den *Übergang zur freien Preisbildung* und der Freiheit des marktwirtschaftlichen Verkehrs stützen sollte, aber ohne diese Freiheit als sinnlos angesehen wurde[10].

Soll dieses Zurechnungsproblem jenseits apriorischer Dogmatik gelöst werden, so bieten sich verschiedene Verfahren an:

— Es kann zunächst ein Zustand mit alleiniger Währungsreform mit einem Zustand verglichen werden, in dem auch freie Märkte und Preise eingeführt worden sind. Zum Beispiel wurde für das französische Besatzungsgebiet zunächst nur die neue Währung übernommen, nicht aber die marktwirtschaftliche Ordnung. Unter dieser Regie entwickelte sich die Wirtschaft weniger günstig als im Vereinigten Wirtschaftsgebiet der britischen und amerikanischen Besatzungsgebiete[11]. Doch war die Zeit der autonomen Lenkungspolitik des französischen Besatzungsgebietes ziemlich kurz. Übersehen wird meist, daß parallel zur westdeutschen Währungsreform in der sowjetischen Besatzungszone eine ähnlich einschneidende Währungsreform ohne marktwirtschaftliche Neuordnung stattgefunden hat; dies hat den permanenten wirtschaftlichen Rückstand des DDR-Gebietes über Jahrzehnte hinweg zementiert[12].

— Ein anderer Weg besteht darin, die einzelnen Maßnahmen der marktwirtschaftlichen Reform und das Funktionieren des neuen Systems nach 1948 im Detail zu untersuchen, um seine Wirkungen festzustellen oder mindestens genauer zu beschreiben.

Aus gutem Grund gilt das System freier Preise als Kernstück der Marktwirtschaft. Um so erstaunlicher ist es, daß es zusammenfassende Untersuchungen über die Entwicklung des westdeutschen Preissystems nicht zu geben scheint[13]. Wenn freie Märkte und Preise die Reform von 1948 geprägt

[9] Der SPD-Abgeordnete Arndt äußerte im August 1948 im Wirtschaftsrat: „... wenn Besserungen eingetreten sind, so sind sie durch die Währungsreform eingetreten ...", vgl. *Ludwig Erhard* (1957, S. 105). Eine Auseinandersetzung mit dieser These findet sich bei *Wilhelm Röpke* (1950, S. 16 f.).

[10] Vgl. *Wilhelm Röpke* (1951, S. 261-312).

[11] Vgl. *Christoph Buchheim* (1988, S. 226 f.; 1989, S. 401 f.); *Wilhelm Röpke* (1948); Monatsberichte der Bank deutscher Länder, Januar 1949, S. 10.

[12] Vgl. *Bruno Gleitze* (1975).

[13] Vgl. aber *Klaus Grimm* (1988). Eher beschreibend: *Herbert Hahn* (1964), *Gerhard Zeitel* (1964). Bemerkenswert bleibt, daß die meisten wirtschaftstheoretischen Lehrbücher

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

haben, dann muß es sie als dominierende Erscheinung wirklich gegeben haben. Wie sich zeigen wird, muß diese Frage vorab gestellt werden.

Hierzu kann zunächst ein indirekter Beweis versucht werden: Die zentrale Lenkung des *gesamt*wirtschaftlichen Prozesses hat tatsächlich nach dem Juni 1948 zu bestehen aufgehört[14]. Außerhalb der Lebensmittelbewirtschaftung war sie schon vorher kaum noch funktionsfähig gewesen. Der gesamtwirtschaftliche Prozeß lief aber nach dem Juni 1948 trotz aller Störungen mit jedenfalls besserem Ergebnis ab, als es vorher zu beobachten war. Durch Eigenwirtschaft, Naturaltausch und Kompensationen ist dies ebensowenig zu erklären wie durch Gruppenverhandlungen oder staatliche Interventionen und Teilpläne, ganz abgesehen davon, daß Naturaltausch und Kompensationen drastisch zurückgingen, Gruppenverhandlungen, etwa am Arbeitsmarkt, mehr den Markt konstatierten als veränderten und staatliche Teilpläne zu einer *gesamt*wirtschaftlichen Steuerung entgegen den Marktkräften weder hinreichend geeignet noch im Regelfall darauf gerichtet waren. Deswegen kann die volkswirtschaftliche Aufgabe der Koordination der Einzelpläne nur über den Markt gelöst worden sein. Denn es gibt keine andere Erklärung für die Tatsache, daß der Wirtschaftsprozeß nach 1948 jedenfalls nicht chaotisch abgelaufen ist.

Erstaunlich ist es aber, daß ein sehr erheblicher Teil der Preise im Juni 1948 nicht freigegeben worden ist und viele Maßnahmen der Bewirtschaftung beibehalten worden sind. Das Gesetz über Leitsätze für die Bewirtschaftung und Preispolitik nach der Geldreform vom 24. Juni 1948 sah unter anderem für folgende Güter weiterhin eine Bewirtschaftung vor:

— Zunächst ohne Einschränkung Hauptnahrungsmitel und Rohstoffe, die eine wesentliche Grundlage für die gewerbliche und landwirtschftliche Gütererzeugung bildeten. Für eine Freigabe von Getreide und Getrei-

---

der Gegenwart das Preissystem kaum noch eingehender erörtern, im Gegensatz etwa zu *Gustav Cassel* (1923) oder *Wilhelm Röpke* (1937), *Heinrich von Stackelberg* (1948), aber auch den Lehrbüchern von *Erich Carell* und *Erich Schneider*. Im Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft kommt das Stichwort „Preissystem" nicht mehr vor.

[14] Im Frühjahr 1948 wurde noch ein „Aufbauplan für die Wirtschaft des Vereinigten Besatzungsgebietes" aufgestellt. Auch nach der Reform vom Juni 1948 wurde ein Verteilungsplan für Kohle, Stahl, Lebensmittel, Aus- und Einfuhren und anderes vorgesehen. Teilweise blieben diese Planungen eine Richtschnur für die Bewirtschaftungsbehörden. Vgl. Wirtschaftsverwaltung, Heft 1 (1948, S. 15-19); *Helmut Meinhold* (1948), der in der Wirtschaftsverwaltung damit befaßt war, bezeichnete den Aufbauplan als „im Hinblick auf die Wirtschaftsverfassung ‚neutrale'(s) Prinzip", was es natürlich insoweit nicht war, wie Detailplanungen verbindlich blieben. In diesem Zusammenhang kritisierte er die Anforderung der Marshallplanverwaltung, einen detaillierten Außenhandelsplan vorzulegen, der eine Durchplanung der gesamten Wirtschaft erfordert hätte. Der Plan rechnete mit einer inländischen Kohlenproduktion von etwa 83,5 Mill. t; in dem Planungszeitraum vom 2. Quartal 1948 bis zum 1. Quartal 1949 einschließlich wurden aber 91,7 Mill. t gefördert, weil nach der Reform die Monatsförderung stark anstieg (nach: Deutsche Kohlenbergbauleitung, Monatsberichte der Bank deutscher Länder, Mai 1949, S. 72).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

deerzeugnissen, Milch und Milcherzeugnissen, Kartoffeln, Fleisch und Fett, von Kohle, Eisen und Stahl war vorher die Genehmigung des Wirtschaftsrates als des damaligen Parlamentes der Bizone einzuholen.

— Textilwaren, die der Bekleidung dienten, Schuhe und Seifen konnten einer „Verbrauchsregelung" unterworfen werden.

— Bei anderen Gütern der gewerblichen Wirtschaft waren Lieferanweisungen, Herstellungsgebote und -verbote möglich.

— Außerdem blieben sämtliche Altbauwohnungen bewirtschaftet.

— Devisen wurden bewirtschaftet, ebenso ein erheblicher Teil der Kapitalverwendung.

Gebundene Preise, meist als Höchstpreise, galten für Hauptnahrungsmittel und solche Rohstoffe, die wesentliche Grundlage für die gewerbliche und landwirtschaftliche Gütererzeugung bildeten. Mieten und Verkehrstarife waren ebenso gebunden wie Preise für Gas, Elektrizität und Wasser, Alkohol, Tabakwaren, Düngemitel, Mineralöl und manches andere. Es gab weder einen freien Zins noch einen freien Wechselkurs.

Aus Gründen, die noch zu erörtern sind, gibt es keine einwandfreie Methode, um die Bedeutung zu messen, die den damaligen Bewirtschaftungs- und Preisvorschriften nach der Währungsreform zukam. Gewichtet man die Branchen, die noch Kontrollen bei Preisen, Mengen oder beidem unterworfen waren, mit ihrem Anteil am Bruttoinlandsprodukt im Jahre 1950 zu damaligen Preisen, so ergibt sich bei einer sehr groben und jedenfalls ungenauen Schätzung ein Prozentanteil von 29 % gegenüber einem Anteil der Branchen mit freien Preisen von 63 % und einem Staatsanteil von 8 %[15]. Dabei wurde angenommen, daß für etwa 1/5 der landwirtschaftlichen Produktion freie Preise zugelassen waren[16]. Bei Bergbau, Energie und Wohnungswesen wurde unterstellt, daß die Kontrolle vollständig gewesen sei, ferner für den größten Teil der Stahlindustrie. Bei Verkehr, Nachrichtenübermittlung, Banken, Versicherungen und sonstigen Dienstleistungen wurden Anteile regulierter Bereiche geschätzt, während angenommen wurde,

[15] Eigene Schätzung unter Verwendung von Zahlen aus: *Peter Schwanse* (1965, S. 96 und 114); zur Schätzung des bewirtschafteten Anteils der Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie wurde der Nettoproduktionswert nach: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1955, S. 232, herangezogen. Eine Zusammenstellung der am 1.10.1948 noch bewirtschafteten und preisgebundenen Waren und Rohstoffe bietet: Wirtschaftsverwaltung, Heft 8, Sept. 1948, S. 8-11; vgl. ferner *Horst Mendershausen* (1949, S. 664). Einige der in diesen Aufstellungen als reguliert aufgeführten Produkte waren im Jahre 1950 bereits freigegeben. Zur Methodik: *Herbert Baum* (1980) sowie die dort angegebene Literatur; er kommt (S. 45) für 1970 zu einem Anteil von 29 bis 38 % staatlich administrierter Preise an der volkswirtschaftlichen Verbrauchsstruktur.

[16] Schätzung nach: Einzelhandelspreise im Juli 1949, Wirtschaft und Statistik 1949, S. 148, erste Tabelle. Dabei wurde vermutet, bei freien Einzelhandelspreisen seien auch die zugehörigen Erzeugerpreise freigegeben; dieser Vereinfachung steht gegenüber, daß es auch freie Agrarpreise außerhalb des Endverbrauchs gegeben hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Baugewerbe, der Handel und das Gaststättengewerbe seien ebensowenig einer Bewirtschaftung oder Preisbindung unterworfen gewesen wie der größte Teil des Verarbeitenden Gewerbes. Es wurde dabei weder geprüft, in welchem Umfang das Regulierungsergebnis vom Ergebnis eines freien Marktes abgewichen ist, noch in welchem Umfange es indirekte staatliche Beeinflussungen der Preise, etwa durch Steuern und Subventionen, gegeben hat[17].

Abgesehen von den in diesen Annahmen enthaltenen Vereinfachungen ist es fraglich, ob der Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt eine geeignete Gewichtungsgröße für den Untersuchungszweck darstellt, der lautet: Wie wichtig waren Preisregulierungen und Bewirtschaftungen für die Leistungsfähigkeit des gesamtwirtschaftlichen Preissystems und für die rationale Lenkung des Wirtschaftsprozesses über Märkte? Für diese Gewichtungsgröße spricht, daß sie einen groben Anhaltspunkt für die Bedeutung einer regulierten Branche angibt.

Dagen läßt sich eine Fülle von Argumenten vortragen:

— Von Preisen geregelte Umsätze, die als Signal auf die Produktion, die Außenwirtschaft und die Investitionen zurückwirken, finden auch auf Märkten von Bestandsgrößen statt, etwa auf Wertpapierbörsen und Grundstücksmärkten.

— Beiträge zum Bruttoinlandsprodukt geben keine Auskunft über den Störwert, den ein bewirtschaftender oder preisregulierender Eingriff bei einer bestimmten Branche für das Funktionieren der Gesamtwirtschaft hat. Es gibt Märkte, etwa den Wohnungsmarkt, auf denen das aus dem Bestand kommende Angebot zunächst über längere Zeit hinweg überwiegt und leichter erfaßt und kontrolliert werden kann. Nervöse kurzfristige Reaktionen der Anbieter auf staatliche Zwangsmaßnahmen sind dann kaum zu erwarten, allerdings um so dauerhaftere Verlagerungen des Angebotes, wenn die Ersatzinvestitionen unterbleiben, das Kapital verzehrt ist und der Zeitbedarf für die Wiedergutmachung dieses Schadens zusammen mit der Kapitalbindung sehr groß wird, falls das alte Angebot wiederhergestellt werden muß. Wie das Beispiel der ehemaligen DDR zeigt, steht dem längere Zeit anhaltenden vermeintlich sozialen Vorteil von Preisen, die die Kosten nicht decken, eine mindestens ebenso lange Leidenszeit bei der Kompensation des Kapitalverzehrs gegenüber, sofern keine externen Kapitalquellen erschlos-

[17] *Klaus Grimm* (1988) scheint solche indirekt vom Staat beeinflußten Preise zu den administrierten Preisen im weiteren Sinne gerechnet zu haben, bei denen er zu unterstellen scheint, sie seien dem Marktmechanismus entzogen. Außerdem bezieht er nur Endverbraucherpreise ein. Damit kommt er für die Zeit von 1950 bis 1956 zu dem hohen Prozentsatz von 60,35 staatlich administrierter Preise, denen er nur 39,65 % vom Staat freigegebener Preise für diese Zeit gegenüberstellt (S. 82).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sen werden können[18]. Gegenüber dem träge reagierenden, aber bei schlechter Behandlung nachtragenden Angebot bestimmter Branchen gibt es schnell reagierende, aber leicht wieder zu versöhnende Anbieter, etwa auf dem Markt für kurzfristiges Kapital. Marktaustritt und Markteintritt können im übrigen zeitlich und in der Größenordnung (etwa bei Senkungen oder Steigerungen von Preisen) asymmetrisch reagieren; auf Märkte, von denen man durch den Staat vertrieben worden ist, kehrt man in manchen Fällen nur ungern zurück, und vielleicht langsamer, als man sie verlassen hat, schon allein deswegen, weil der Wiederaufbau eines Kundenstammes kostspielig sein kann. Für die Nachfragereaktionen gilt Entsprechendes. Zwar spricht einiges dafür, daß die Schäden eines staatlichen Eingriffes auf einem störrischen Markt zunächst geringer sind als auf einem sehr beweglich reagierenden Markt[19], doch können die Anstoßeffekte für andere Märkte um so größer sein. Aus einem Beitrag zum Bruttosozialprodukt läßt sich hierzu ebensowenig etwas erkennen wie etwa aus dem Umsatz einer Branche.

— Das Bruttosozialprodukt läßt auch nicht die Funktion bestimmter Preise im Rahmen des ganzen Preissystems erkennen, auf die es für die Folgen staatlicher Preis- und Mengenregulierung ankommt. Wilhelm Röpke hat in seinem Regierungsgutachten aus dem Jahre 1950 den Devisenmarkt und den Kapitalmarkt als lebenswichtige Nervenzentren bezeichnet, die unbedingt von kollektivistischen (nicht marktkonformen staatlichen) Eingriffen freizulassen oder freizumachen seien[20], weil die Devisenzwangswirtschaft und die Aufhebung der regulierenden Funktion des Zinses auf die Dauer zu einem kollektivistischen Wirtschaftssystem für alle Bereiche füh-

[18] Wenn es noch eines Beweises bedurft hätte, daß die von Sozialpolitikern noch immer gepflegte These, Kapital könne nicht als Konsum aufgezehrt werden (Mackenroth-These), falsch ist, so ist er nun durch den Verzehr von Abschreibungsbeträgen durch das SED-Regime der DDR erbracht worden.

[19] Deshalb hat *Wilhelm Röpke* (1950, S. 23) wohl gemeint, z. B. eine Suspendierung der Marktwirtschaft in der Wohnungswirtschaft habe keine *unmittelbar* nachteiligen Folgen für die Wirtschaftsordnung als Ganzes, so bedenklich sie im übrigen sein möge. Der Fall der DDR zeigt, daß dies nicht in jedem Fall richtig sein muß: Eine kurzfristig nicht den Marktmechanismus im ganzen zerstörende Teilzwangswirtschaft kann auf längere Sicht bei hinreichendem Zerfall der Wirtschftlichkeitsmotive in diesem Bereich das Gesamtsystem gefährden, wenn es sich um einen derartig wichtigen und große Kapitalmengen bindenden Bereich wie die Wohnungswirtschaft handelt, von deren Anpassungsfähigkeit auch die Mobilität von Arbeitskräften sowie Beschäftigung und Strukturwandel abhängen können.

[20] *Wilhelm Röpke* (1950, S. 23). Devisenzwangswirtschaft und staatliche Investitionslenkung unter Ausschaltung des Kapitalmarktes führen *auf die Dauer* zur Transformation der Marktwirtschaft in eine Zentralverwaltungswirtschaft, wie der Fall des deutschen Nationalsozialismus gezeigt hat; dabei kam der Devisenzwangswirtschaft die Schlüsselfunktion zu. Damit ist nicht ausgeschlossen, daß eine unvollkommene Lenkung der Devisen- und Kapitalwirtschaft wie im italienischen Beispiel für längere Zeit mit der Marktwirtschaft in einer Art von Waffenstillstand vereinbar sein kann, wobei Lenkung und Markt sich gegenseitig behindern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ren müßte. Auch der freie Außenhandel sei eine für die Marktwirtschaft unentbehrliche Bedingung. Der Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt zeigt für eine Branche nicht an, in welchem Umfang sie unter der Disziplin des Weltmarktes und damit nicht mehr der nationalstaatlichen Administration steht, und noch viel weniger ist daran abzulesen, in welchem Umfang der Weltmarkt wirden würde, wenn eine staatliche Regulierung — vor allem des Außenhandels — wegfallen würde.

Immerhin ist es bemerkenswert, daß ausgerechnet in den drei Bereichen des Marktes, denen Röpke für die Funktionsfähigkeit der marktwirtschaftlichen Gesamtordnung eine strategische Bedeutung zugesprochen hat, die Reform von 1948 zunächst keine wesentlichen Liberalisierungen gebracht hat. Erhard mußte „Deutschlands Rückkehr zum Weltmarkt"[21] in zähen Kämpfen mit der Devisenbürokratie[22] und den Protektionisten durchsetzen. Dies gelang früher als die Befreiung des Kapitalmarktes und des Zinses, an deren Verhinderung staatliche Fiskalisten und Vertreter des Kreditgewerbes im Verein mit Aufsichtsorganen und Freunden der Investitionslenkung auch heute noch ein bemerkenswertes Interesse zeigen[23]. Im übrigen mußte das Leitsätzegesetz vom Juni 1948 den Eindruck erwecken, als ob alle wirklich wichtigen Güter weiterhin unter staatlicher Preis- und Bewirtschaftungskontrolle bleiben sollten. Man schien dem Glauben gehuldigt zu haben, je unwichtiger ein Gut sei, desto eher könne man es dem freien Markt überlassen. Nahrungsmittel, Textilien, Schuhe, außerdem unentbehrliche Industrierohstoffe wurden zunächst unter staatlicher Regulierung ebenso festgehalten wie Wohnungen und Verkehrsleistungen.

Infolgedessen muß vor allem von Anhängern der Marktwirtschaft die Frage beantwortet werden, weshalb ihr System überhaupt für den erfolgreichen Wirtschaftsablauf nach 1948 in Anspruch genommen werden kann.

B. Die preispolitischen Wirkungen der westdeutschen Währungsreform

Der Bereich staatlich administrierter Preise ist in Westdeutschland nach der Reform von 1948 noch immer sehr groß gewesen. Damit ist freilich nichts darüber ausgesagt, wie sehr die staatlichen Interventionen das Funktionieren des Preissystems gestört oder verhindert haben. Für die Wirkung der

[21] *Ludwig Erhard* (1953).

[22] Vgl. den Schriftwechsel mit Otmar Emminger in: *Wilhelm Röpke* (1976, S. 126 ff.). Erhard forderte dagegen unermüdlich die Konvertierbarkeit; der von *Albert Hunold* (1954) herausgegebene Sammelband war teilweise aus Gutachten hervorgegangen und unterstützte diese Forderung wirksam.

[23] Der Zins wurde erst ab 1. April 1967 formal freigegeben. Zur Kritik am amtlichen Zinskartell: *Fritz W. Meyer* (1960).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

staatlichen Eingriffe kommt es auf den Abstand an, den sie vom Ergebnis des freien Marktes herbeiführen.

Die Währungsreform selber und für sich allein hat diesen Abstand wesentlich verringert. Die dadurch bewirkte schlagartige Deflation hatte in erster Linie einen preispolitischen Zweck. Das gilt selbst dort, wo die vorher staatlich fixierten Preise zunächst noch beibehalten wurden. Denn einer Währungsreform geht eine „zurückgestaute Inflation"[24] voran, bei der wegen zu niedrig festgelegter Preise auf *allen* wesentlichen Märkten ein Nachfrageüberhang besteht, den die Reform beseitigen soll.

Solange die Inflation dieser Art milde ist, kann dieser Überhang auf die noch bestehenden restlichen Märkte abgedrängt werden, bei denen trotz staatlich regulierter Preise das Angebot elastisch sein kann. Die zur Nachfrage bereiten Mittel werden auf Ladenhüter abgedrängt oder auf Märkte mit noch nicht voll ausgelasteten Kapazitäten. Dieser Zustand hat seit dem allgemeinen Preisstop von 1936 im Deutschen Reich ungefähr bis zum Kriegsausbruch von 1939 geherrscht.

Durch die inflatorische Kriegs- und Nachkriegsexpansion der Geldmenge war aber bis zur Reform von 1948 auf so gut wie *allen* Märkten ein Nachfrageüberhang entstanden, zumal sich gleichzeitig das Angebot katastrophal vermindert hatte. Mit einem erheblichen Teil des Geldes konnte legal überhaupt nichts Brauchbares mehr gekauft werden. Die Wiese des Preissystems war gleichsam vollständig überschwemmt; die unter dem monetären Wasserspiegel verborgenen Preisstrukturen der amtlichen Preise konnten weder das Angebot noch die Nachfrage lenken[25].

Durch die Währungsreform sollte diese Überschwemmung schlagartig so weit rückgängig gemacht werden, daß die Oberflächenstruktur der Preisebene wieder sichtbar, also die Preisstruktur wieder wirksam werden konnte.

Als wesentlicher Grund für eine allgemeine Fixierung von Höchstpreisen wird die Furcht vor einem Anstieg des Preis*niveaus* genannt. Wäre die Geldmenge und damit indirekt die Nachfrage durch die Währungsreform stark genug eingeschränkt worden, dann hätten alle Preise freigegeben werden können, ohne daß das Preisniveau angestiegen wäre. Hätte man gleichwohl zunächst noch allgemein an Stoppreisen festgehalten, so hätte sich folgendes ergeben müssen:

— Bei *einigen* Preisen hätte trotz der Währungsreform die Verlagerung der Nachfrage in einen kleineren Mengenbereich nicht ausgereicht, um den

[24] Vgl. *Wilhelm Röpke* (1947 a und b), der den Begriff geprägt und (1947 b, S. 242, Fn. 1) den Ausdruck „suppressed inflation" anstelle von „repressed inflation" zurückgewiesen hat, weil die Inflation dabei nicht wirklich unterdrückt sei. Vgl. aber *Robert J. Barro, Herschel I. Grossman* (1974).

[25] Vgl. die treffende Darstellung bei *Fritz W. Meyer* (1948).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nachfrageüberhang vollständig abzubauen. Aber dieser Überhang wäre wesentlich kleiner geworden.

— Bei *anderen* Preisen hätte die Währungsreform die Nachfrage so stark vermindert, daß die alten staatlichen Höchstpreise *über* dem Marktgleichgewicht gelegen hätten und ein Angebotsüberhang entstanden wäre, wenn man keine Preissenkungen hätte zulassen wollen.

Daß es zu solchen Diskrepanzen kommen muß, wenn nach einer Währungsreform nicht auch die vom Staat früher festgelegten Preise freigegeben werden, liegt an den Datenänderungen, also Verschiebungen von Angebot und Nachfrage, die sich auch dann noch ständig vollziehen, wenn der Staat das Preissystem einmal eingefroren hat. Die eigentlich „richtige", das heißt dem Marktgleichgewicht entsprechende, Preisstruktur ist von diesem Zeitpunkt an nicht mehr zu ermitteln. Nur der freie Markt selber kann dieses Rätsel lösen. Die westdeutschen Behörden haben sich im Falle der Montanindustrie[26] vergeblich bemüht, eine solche „richtige" Preisstruktur unterhalb des Wasserspiegels der allgemeinen Geldschwemme zu finden. Man hätte hierzu eine Methode kennen müssen, alle Preise um denselben Prozentsatz von ihrem eigentlichen Marktgleichgewicht entfernt nach unten falsch festzulegen. Nur in diesem Falle hätte eine Währungsreform für sich allein vorübergehend zur Sanierung des Preissystems ausgereicht, sie hätte nur das *Niveau*problem der allgemeinen monetären Überschwemmung lösen müssen. Hätte aber der Staat anschließend die Preise wieder festgehalten, dann wäre eine zunächst vielleicht richtige Preisstruktur durch Datenänderungen alsbald wieder falsch geworden.

Was geschah nun in Westdeutschland wirklich? Unmittelbar im Juni 1948 wurde die Geldmenge M 1 ungefähr im Verhältnis 1 : 28 herabgesetzt, doch wurde diese Relation bis Ende 1949 stufenweise bis auf etwa 1 : 9,75 aufgebessert[27]. Das Geldvolumen wurde im Laufe des Jahres 1948 von 4,4 Mrd. DM auf 16,85 Mrd. DM, also auf erheblich mehr als das Dreifache, gesteigert[28]. Das Güterangebot stieg zwar ebenfalls erheblich, aber zunächst nicht stark genug, um diese Geldvermehrung ohne Preissteigerungen auszugleichen. Die Preise der Grundstoffe stiegen bis zum Jahresende 1948 um 21 v.H., die Preise der Industriegüter und die Lebenshaltungskosten um je 14

[26] So wurden im April 1948 die merkwürdigerweise innerhalb des Systems falscher Preise subventionierten Preise für Kohle und Produkte der Eisen- und Stahlindustrie stark erhöht; vgl. Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1952, S. 396 f. Die Preise waren auf Viermächteebene fixiert gewesen, die Produktionskosten jedoch bei fixierten Preisen der Produktionsmittel stark gestiegen. Vgl. *Theo Horstmann* (1984, S. 221 ff.). Zu den Hintergründen: *Edmund Kaufmann* (1948, S. 3) und Christoph Buchheim (1988, S. 204 f.).

[27] Errechnet nach *Heinz Sauermann* (1961, S. 462 f.).

[28] *Heinz Sauermann* (1961, S. 463).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

v.H.[29], doch sanken sie mit Beginn des Jahres 1949 wieder kontinuierlich in erheblichem Umfang (vgl. Anhang, Graphiken I bis III).

Die westdeutsche Währungsreform hatte also die Bevölkerung am Anfang mit einem größeren Kassenbestand ausgestattet, als zu den geltenden Preisen ihrem Liquiditätsbedarf entsprach. Trotzdem war die monetäre Drainage radikal genug, um in vielen Fällen das Gleichgewicht unter die Höchst- oder Festpreise zu drücken. Für Kartoffeln war zum Beispiel den Erzeugern ein Festpreis garantiert worden; er ließ sich aber bei der Rekordernte des Jahres 1948 nicht halten (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1

Marktgleichgewicht unterhalb des staatlichen Preises

Erzeugerpriese für Speisekartoffeln
während der Kartoffelschwemme im Herbst 1948
und im Frühjahr 1949 in DM je 50 kg ab Verladestation

Marktort	Herbst 1948			Frühjahr 1949			
	Fest-preis	tatsächl. Preis		Fest-preis	tatsächl. Preis[1]		
		Sept.	Okt.		7.	April 21.	Anf. Mai
Bremen	4,60	4,20	3,65	5,00	4,05	3,80	2,75
Hamburg	4,60	4,25	4,60	5,00	5,00	3,00	3,00
Köln	4,80	4,80	4,80	5,20	3,20	3,20	3,20
Karlsruhe	4,80	3,50	4,80	5,20	4,10	3,60	3,20
Stuttgart	4,80	3,70	4,65	5,20	4,10	3,60	3,20
Frankfurt	4,60	4,50	4,60	5,00	5,00	3,55	3,23
München	4,60	4,60	4,60	5,00	5,00	5,00	3,00

[1] Für die außerhalb der Einlagerungs- und Lieferungsverträge umgesetzte Ware. Soweit es sich um Lieferungen aus den Einlagerungs- und Lieferungsverträgen (E- und L-Verträgen) handelt, erhielten die Erzeuger im Durchschnitt etwa 4,60 DM je 50 kg; davon sind ihnen 2,– DM bereits im Herbst als Vorschuß aus öffentlichen Mitteln gezahlt worden.

Quelle: Wirtschaft und Statistik 1949, S. 51.

Deshalb mußte auch die formell noch weiterlaufende Kartoffelbewirtschaftung zusammenbrechen, ausgegebene Rationierungskarten für Kartoffeln blieben unbenutzt.

Die preispolitische Wirkung der Währungsreform kam auch darin zum Ausdruck, daß die Schwarzmarktpreise für noch bewirtschaftete Waren

[29] Nach *Henry C. Wallich* (1955, S. 72).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erheblich sanken; im Laufe des Jahres 1949 brach der Schwarzmarkt gänzlich zusammen (vgl. Anhang, Graphiken IV und V; Tabelle 2).

Tabelle 2

Legale und Schwarzmarktpreise

Waren	1938	15. Juni 1948			15. Dezember 1948	
		Legale Preise	Schwarzmarktpreise		Schwarzmarkt-	legale
	RM	RM		Verteuerung am freien Markt gegenüber 1938 auf das . . .fache	Preise DM	
Eier, 1 Stück	0.12	0,13	6-10	50-83	0,7-2,0	0,67
Butter, deutsche Markenbutter, 1 kg	3,19	5,10	300-520	94-163	20,0-44,0	5,12
Rindfleisch, Kochfleisch, 1 kg	1,69	1,80	80-130	47-77	8,0-16,0	2,87
Schweinebauch, frisch, 1 kg	1,68	1,77	120-160	71-95	10,0-20,0	2,63
Margarine, inländische, 1 kg	1,96	2,42	240-360	122-184	14,0-32,0	2,43
Verbrauchszucker, 1 kg	0,77	1,14	60-160	78-208	3,5-8,0	1,16
Weizenbrot, 1 kg	0,53	—	10-12	19-23	1,1-2,0	0,70
Weizenmehl, 1 kg, inländisches	0,43	0,43	30-40	70-93	2,4-3,6	0,65
Zigaretten, amerikanische 1 Stück	0,04	0,30	5-6,5	125-163	0,35-0,65	0,10
Kaffee, geröstet, unverpackt, 1 kg	5,29	—	500-1000	95-189	30,0-58,0	26,32

Quelle: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung: Fünf Jahre Deutsche Mark, Berlin/München 1953, S. 69.

Soweit die Preise freigegeben wurden, bewegten sie sich nach der Reform zum Teil heftig in beiden Richtungen. Nach dem vorübergehenden inflatorischen Schub des zweiten Halbjahres von 1948 kam es zu zahlreichen Preissenkungen und auch zu einer Senkung des Preisniveaus im ganzen[30]. Lebensmittelkarten wurden für Januar 1950 noch ausgegeben, blieben aber so gut wie unbenutzt.

[30] Ifo-Institut (1953, S. 69); über die Zahl gesunkener und gestiegener Preise informierten: Monatsberichte der Bank deutscher Länder; Wirtschaft und Statistik; Verwaltung für Wirtschaft des Vereinigten Wirtschaftsgebietes (ab März 1950: Der Bundesminister für Wirtschaft), Die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland, Teil A: Allgemeiner Teil, ab Januar 1950.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie sehr sich im übrigen die Preisstruktur gegenüber der Vorkriegszeit geändert hatte, zeigen besonders deutlich die Indexziffern der Grundstoffpreise seit 1938 (vgl. Anhang, Graphik VI). Allerdings waren daran auch Änderungen staatlich administrierter Preise beteiligt.

Die Währungsreform für sich allein konnte also die von der zurückgestauten Inflation geschaffene Krankheit des Preissystems nicht heilen. Gleichwohl hat sie schon für sich allein einen ganz erheblichen preispolitischen Effekt gehabt:

— Auf den Gebieten, auf denen zum Teil noch weiter bestehende staatliche Preise über dem Gleichgewicht lagen, aber als Höchstpreise den Markt kaum behinderten, entfielen die Mengenrestriktionen, die sich sonst aus der staatlichen Preispolitik ergeben hätten.

— Auf den Gebieten jedoch, wo die Nachfrage durch die Währungsreform weniger stark zurückgedrängt worden ist, ein staatlicher Höchstpreis also noch immer unterhalb des Marktgleichgewichtes lag, hatte die Währungsreform dennoch einen erheblichen Vorteil. Besonders deutlich wird dies am Beispiel der Wohnungswirtschaft. Die Hauseigentümer waren vor und nach der Währungsreform an die Wohnraumbewirtschaftung und staatliche Höchstmieten gebunden. Aber diese Bindung bedeutete nach der Währungsreform einen wesentlich geringeren Nachteil: *Vor* der Reform erhielt der Vermieter den Mietbetrag in wertloser Reichsmark, die Mieter wohnten praktisch ohne reale Gegenleistung, also umsonst, denn der Vermieter konnte mit dem empfangenen Geldbetrag im Regelfall nichts kaufen, geschweige denn damit Unterhaltungsarbeiten an seinem Haus finanzieren. *Nach* der Reform erhielt er zwar keine dem Marktgleichgewicht entsprechende Miete, aber doch einen kaufkräftigen Geldbetrag als echten realen Gegenwert.

Was bedeutet das für die Bereitschaft der Anbieter zur Marktleistung? Das wird deutlich, wenn man zum Vergleich die Lage eines Vermieters heranzieht, der zwar auch an eine unveränderte Stopmiete gebunden bleibt, aber nicht in den Genuß einer Währungsreform kommt, sondern eine Freigabe der meisten anderen Preise ohne allgemeine Verminderung von Geldmenge und Nachfrage hinnehmen muß. Die zurückgestaute Inflation würde insoweit durch offene Preissteigerungen ersetzt. *Vor* der Preisfreigabe könnte der Vermieter, wie erwähnt, mit dem empfangenen Mietbetrag so gut wie nichts kaufen. *Nach* der partiellen Preisfreigabe, von der die Mieten ausgenommen sind, wäre das Geld zwar wieder zum Kauf verwendbar, die Preise, die der Vermieter für seine Bedarfsgüter (außer Wohnung) zu zahlen hätte, wären aber so stark gestiegen, daß die empfangenen Mietbeträge ebenfalls real entwertet wären.

Außerdem drängt jeder Höchstpreis, der unter dem Marktgleichgewicht liegt, ausgabebereite Mittel auf andere Märkte ab, und zwar besonders stark, wenn der Höchstpreis für ein unelastisch nachgefragtes Gut festgesetzt wird. Ob auch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Angebot auf den anderen Märkten entsprechend ausgeweitet werden kann, weil die Hauseigentümer für die Erhaltung der Wohnungssubstanz weniger Faktoren in Anspruch nehmen, ist nicht sicher und hängt von der Anpassungsfähigkeit des Produktionsapparates ab. Da sie begrenzt ist, können vor allem die Preise der Bedarfsgüter steigen, die von den Mietern nachgefragt werden. Das Gut Wohnungsnutzung, das sie nachfragen, wird diskriminierend zu einem niedrigen Zwangspreis genutzt, die Nachfrage nach anderen Gütern kann entsprechend größer sein und deren Preise zusätzlich zum allgemeinen Inflationseffekt in die Höhe treiben. Das trifft die Vermieter stärker als die Anbieter solcher Güter, deren Preise freigegeben sind.

Unveränderte Stoppreise bei im übrigen dominierender Freigabe der Preise würden ohne Währungsreform also real den Abstand vom Gleichgewichtspreis weitgehend beibehalten, den sie unter den Bedingungen der zurückgestauten Inflation aufzuweisen hatten. Bei einer Währungsreform wird dagegen ceteris paribus der Abstand eines Stoppreises vom Gleichgewichtspreis je nach dem Grade, in dem die Geldmenge herabgesetzt wird, vermindert.

Nach einer radikalen Währungsreform wie der westdeutschen von 1948 ergeben sich entsprechend starke Reaktionen des Angebotes. Während bei zurückgestauter Inflation mit wachsender Entfernung von Löhnen und Preisen vom Gleichgewicht ein negativ wirkender Angebotsmultiplikator[31] wirkt, bedeutet eine Preisfreigabe immer, das heißt mit und ohne Währungsreform, daß die Flucht des Angebotes vom Markt rückgängig gemacht wird.

Ohne Währungsreform gilt dies allerdings ausschließlich dort, wo freie Preise wieder zugelassen werden. Auf den nicht befreiten Märkten kann das Angebot sogar deshalb weiter zurückgehen, weil es auf freien Märkten bessere Alternativen findet.

Bei einer Währungsreform werden dagegen *alle* Preise „richtiger" und kommen dem Marktgleichgewicht näher, auch die Stoppreise. Überall erhält das Angebot eine höhere reale Gegenleistung als vor der Währungsreform, nicht nur auf den freigegebenen Märkten. Der Angebotsmultiplikator wirkt also auf *allen* Märkten in derselben Richtung, nämlich zugunsten besserer Ausnutzung der vorhandenen Produktionsmöglichkeiten. Nur ist diese Tendenz auf den Märkten mit zurückgestauten Preisen geringer als auf Märkten mit freien Preisen. Daraus können, wie die westdeutsche Entwicklung gezeigt hat, Verzerrungen entstehen, denn auch hier regen freie Preise die Produktion stärker an als real zwar durch die Währungsreform aufgebesserte, aber noch immer zu niedrige Preise. Ob der in jedem Falle das Angebot fördernde Effekt der Währungsreform von einem dämpfenden Effekt der verzerrten Preisstruktur ausgeglichen wird, hängt von den Größenordnungen ab. In jedem Fall ist aber unter sonst gleichen Bedingungen die Verzerrung geringer als ohne Währungsreform.

[31] *Robert J. Barro, Herschel I. Grossman* (1974).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nach einer Währungsreform nimmt das Angebot auch auf den regulierten Märkten vor allem dann zu, wenn bereits ein großer Teil der Preise freigegeben ist und die Anbieter damit rechnen, daß die Regierung eine eingeleitete Liberalisierungspolitik fortsetzen wird. Die Politik Ludwig Erhards bestärkte die westdeutschen Anbieter in der Erwartung, daß er die Preisfreigabe und Deregulierung fortsetzen werde. Auch deswegen gab es kaum wesentliche Schrumpfungen in den Branchen, die zunächst noch eine staatliche Preisregulierung hinzunehmen hatten.

C. Die Dominanz freier Preise im Widerstreit mit den Regulierungskräften nach der Wirtschaftsreform von 1948

I. Die Schlüsselpreislehre

Erhard ist sicher nicht der Ansicht gewesen, freie Preise seien nur für relativ weniger lebensnotwendige Güter zweckmäßig. Am 30. September 1948 legte er dem Wirtschaftsrat einen Vorschlag zu Erhöhungen bestimmter staatlicher Preise vor und führte zugleich aus, wie fruchtlos es sei, „mit festen, behördlich gebundenen Preisen zu operieren". Wenn er zu einer solchen Vorlage genötigt sei, so sei dies nicht Teil seiner Wirtschaftspolitik, sondern es handele sich um Reste einer Wirtschaftspolitik, „die Sie, meine Damen und Heren, ja für richtig halten"[32]. Am 8. Dezember 1951 bekennt er gar: „Hätten wir schon im Jahre 1948 bei Kohle, Eisen und Stahl die Marktwirtschaft vollenden können, dann hätte sich auch dort — das ist meine feste Überzeugung — wie in allen übrigen Bereichen der Wirtschaft — ein natürliches Gleichgewicht herausgebildet"[33]. Und am 31. Dezember 1951 schrieb er: „... wenn die Bundesregierung eines Versäumnisses bezichtigt werden darf, dann kann es nur das sein, daß sie es um vermeintlicher sozialer Rücksichten willen verabsäumt hat, jene zwangswirtschaftlichen Fesseln völlig abzustreifen, die auch heute noch einer glücklichen Entwicklung und wahren Harmonie hemmend im Wege stehen"[34]. Weshalb hat er dann dem Leitsätzegesetz zugestimmt, das auf der Vorstellung beruhte, besonders wichtige Preise dürfe man nicht dem freien Markt überlassen?

Selbst wenn Erhard später, etwa bei einer Preiserhöhung durch das Volkswagenwerk, versucht hat, im Wege öffentlicher Kritik und Seelenmassage auf wichtig erscheinende Einzelpreise Einfluß zu nehmen, so ist ihm nicht zu unterstellen, er habe die Stabilität von Einzelpreisen mit gesamtwirtschaftlicher Stabilität verwechselt. Aber er entschied nicht allein über die

[32] *Ludwig Erhard* (1988, S. 153).

[33] *Ludwig Erhard* (1988, S. 153).

[34] *Ludwig Erhard* (1988, S. 316).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

staatliche Preispolitik. Bevor er sein Amt als Direktor der Verwaltung für Wirtschaft übernahm, war es sogar zu dem Versuch gekommen, eine Oberste Preisbehörde zu schaffen und sie ausgerechnet bei dem Direktor der Verwaltung für Finanzen anzusiedeln[35]. Auch später waren die Gegner einer marktwirtschaftlichen Politik nicht nur in der SPD, sondern vor allem auch in der CDU einflußreich[36]. Solange im übrigen die westalliierten Besatzungsmächte noch das Recht in Anspruch nahmen, die Preispolitik mitzubestimmen, mußte auch auf deren Ansichten Rücksicht genommen werden. Das galt insbesondere für Kohle- und Stahlpreise, solange die Alliierten an sie begünstigenden Lieferungen interessiert waren, aber auch für Lebensmittelpreise, den Wechselkurs und die Außenwirtschaft[37].

Erhard mußte also einen Weg finden, um die zahllosen Widerstände gegen freie Preise zu überwinden und dort, wo dies nicht gelang, zu umgehen. Er bewährte sich hier als psychologisch geschickter Stratege der praktischen Preispolitik: Seine allgemeinen Grundsätze, die auf eine Befreiung aller Preise hinausliefen, verkündete er ununterbrochen und mit immer neuen, schlagenden Formulierungen, die er durch kaum widerlegbare Erfolgsstatistiken für die befreiten Märkte untermauern konnte. Im Detail aber ließ er einige Kernbereiche des zwangswirtschaftlichen Widerstandes zunächst links liegen und stieß an den Stellen vor, wo seine Zuständigkeit unbestritten und der Widerstand am geringsten war[38]. Auch machte er harmlose Zugeständnisse an den preispolitischen Bildungsnotstand und versuchte erfolgreich, ihn durch verbal kraftvolle Äußerungen und allerlei beruhigende Palliativmittel wie das Preistreibereigesetz, die Konsumbrotaktion und das Jedermann-Programm zu überspielen[39].

[35] Vgl. Amtliche Begründung zum Übergangsgesetz über Preisbildung und Preisüberwachung (Preisgesetz) vom 10. April 1948, in: Wirtschaftsverwaltung, 1. Jg., Heft 3, Juli 1948, S. 23 ff.

[36] Vgl. *Edmund Kaufmann* (1948, S. 2-7), der sich mit dem stellvertretenden Landesvorsitzenden der CDU in Nordwürttemberg P. Bausch auseinandersetzte. Dieser war Landtagsabgeordneter und Leiter der Preisprüfungsstelle im Württembergischen Wirtschaftsministerium und hatte die Politik der Preisfreigabe heftig angegriffen. Dies war kein Einzelfall.

[37] Auferlegte Kohlenexporte wurden zu künstlich niedrigen Preisen abgewickelt; die Lebensmittelimporte wurden zunächst nicht immer zu den günstigsten Einkaufspreisen vorgenommen.

[38] Die Widerstände gegen freie Preise waren in den Ministerien für Landwirtschaft, Verkehr, Post- und Fernmeldewesen und zum Teil dem Ministerium für Wohnungsbau angesiedelt. Eine sinnvolle Regierungsorganisation hätte alle diese Ministerien dem Wirtschaftsministerium unterstellt; in diesem Sinne *Wilhelm Röpke* (1950, S. 10).

[39] Das Preistreibereigesetz wurde am 7.10.1948 erlassen. In der Konsumbrotaktion wurde Brot festgelegter Qualität billig angeboten. In den Läden mußte ein Preisspiegel ausgehängt werden, der Preise enthielt, die nach Ansicht der Regierung angemessen waren. Bei dem Jedermann-Programm verpflichteten sich industrielle Anbieter, bestimmte Güter guter Qualität zu festen niedrigen Preisen in größeren Mengen anzubieten. Zu Einzelheiten: Wirtschaftsverwaltung, 1. Jg. 1948.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vor allem mußte er mit der Popularität der Schlüsselpreistheorie rechnen, wonach es Preise von solcher Bedeutung geben soll, daß von ihrer Veränderung das gesamte Preisniveau bestimmt werde[40]. Also mußte er bei der Behandlung dieser Preise besonders vorsichtig sein, da sie als Signal für die allgemeine Preisentwicklung plakatiert zu negativen Erwartungen, entsprechenden Verhaltensweisen des Publikums und unbedachten Interventionen alarmierter Politiker hätte führen können.

In dem Grundirrtum der Schlüsselpreislehre ist außerdem jenseits solcher Psychologie ein Körnchen auch mechanischer Wahrheit enthalten. Bei unvollkommenem Wettbewerb und kartellartig abgestimmter reiner Zuschlagskalkulation als Grundlage der betrieblichen Preisforderungen sowie bei unnachgiebigen privatwirtschaftlich administrierten Preisen der Kostengüter, vor allem der Lohnsätze, sowie bei Blockade von Rationalisierungen und Kostensenkungen kann zum Beispiel eine vom Weltmarkt bedingte unabänderliche Steigerung der Energiepreise zu einem Anstieg des Preisniveaus führen. Sind alle Preise nach abwärts unbeweglich, dann kann auch die Geldpolitik die Wirkung eines autonomen Anstiegs wichtiger Einzelpreise auf das Preisniveau nicht ausgleichen. Sie würde bei einem Bremsversuch nur zu negativen Mengenreaktionen, also Absatz- und Produktionsstockungen und Arbeitslosigkeit führen. Ältere und neuere „Ungleichgewichtstheorien" haben sich dieser Möglichkeit angenommen, theoretisch zum Teil weiterführend, aber im Regelfall unrealistisch und wirtschaftspolitisch kaum ergiebig[41]. Mit der Wirklichkeit nach der westdeutschen Reform von 1948 haben solche Vorstellungen wenig zu tun. Erhard erkannte aber die in einer Wettbewerbs- und Preissklerose liegenden Gefahren und bekämpfte sie nach Kräften. Dazu diente ihm vor allem die Liberalisierung der Außenwirtschaft, die er durch Abbau von Handelsschranken und den Übergang zur vollen Konvertierbarkeit der DM schließlich erreicht hat.

Gleichwohl kam es zu Konzessionen an die Schlüsselpreislehre. Freilich hatten sie oft mehr formalen als ökonomischen Charakter: Der Abstand der regulierten Preise vom wirklichen Marktgleichgewicht wurde meist ständig vermindert. Nachdem schon die Währungsreform solche Schlüsselpreise real aufgewertet hatte, wurden sie häufig administrativ erheblich heraufgesetzt[42].

Der Verdacht ist sogar begründet, daß hierbei gelegentlich über das Ziel hinausgeschossen und eine preisunelastische Nachfrage staatsmonopoli-

[40] Die Schlüsselpreislehre überschneidet sich, ist aber nicht identisch mit der Theorie politischer Preise. Selbst *Henry C. Wallich* (1955, S. 117 f.) schließt sich mit einigen vorsichtigen, aber nicht ausreichenden Absicherungen der Schlüsselpreislehre an, ohne für seine These, bei allgemeiner Preisfreigabe müsse es zu einer Lohn-Preis-Spirale kommen, einen schlüssigen theoretischen Ableitungszusammenhang anzubieten.

[41] Vgl. *John K. Galbraith* (1952); *Edmond Malinvaud* (1978); *Jean-Pascal Benassy* (1982).

[42] Vgl. *Klaus Grimm* (1988, S. 64 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stisch ausgenutzt wurde. Staatlich administrierte Preise sind in der Bundesrepublik vielfach nicht nur stärker als die übrigen Preise gestiegen, sondern es ist wahrscheinlich, daß sie nicht selten stärker gestiegen sind, als wenn sie freigegeben worden wären. Zum Beispiel hat die landwirtschaftliche Marktregulierung zwar zunächst dem Ziel gedient, die Nahrungsmittelpreise unter dem Marktgleichgewicht zu halten. Der dafür geschaffene Regulierungsapparat konnte aber leicht auf die Ziele des langfristigen Agrarprotektionismus umgepolt werden[43]. Auch war das primäre preispolitische Opfer der Landwirte nicht übermäßig groß. Die Getreidepreise wurden zunächst unter dem Weltmarktniveau festgehalten. Die dabei nötigen Einfuhrsubventionen zahlten die — überwiegend nicht landwirtschaftlichen — Steuerzahler oder die ebenfalls meist nicht landwirtschaftlichen Bezieher solcher Importe, bei denen Abschöpfungen erhoben wurden, um die Preise auf ein höheres Inlandspreisniveau hinaufzuschleusen. Außerdem minderte sich das landwirtschaftliche Opfer, wenn die künstlich zu niedrigen Getreidepreise von freien und praktisch nicht kontrollierbaren Schweinepreisen begleitet waren, so daß Brotgetreide rentabel verfüttert werden konnte. Um die Landwirte hieran zu hindern, wurden abermals Subventionen gezahlt, etwa für eingeführtes Futtergetreide, dessen begünstigter Austausch gegen Brotgetreide wiederum den Absatz süddeutscher Kartoffeln an norddeutsche Viehmäster behinderte[44]. Die damals geführte agrarpolitische Grundsatzdebatte führte zu keiner Einigung. Die Elite der deutschen agrarpolitischen Wissenschaft plädierte für den Übergang auch der Landwirtschaft zur Marktwirtschaft; Bürokraten und Interessenten traten für das Gegenteil ein[45]. Zum Sieg der Marktregulierung hat unstreitig beigetragen, daß Nahrungsmittelpreise als so wichtig galten, daß man nicht glaubte, sie unkontrolliert dem Markt und damit allein der Kontrolle durch die nachfragenden Bürger überlassen zu können.

Die Perversion der staatlichen Preispolitik vom vermeintlichen Verbraucherschutz zum preissteigernden Branchenprotektionismus ließe sich auch für die Verkehrspolitik, die Versicherungswirtschaft, die Energiewirtschaft sowie das Nachrichtenwesen nachweisen. Selbst für die staatlichen Mietbegrenzungen und Mieterschutzvorschriften sind Zweifel angebracht, ob sie die Kosten des Wohnens für die Gesamtheit aller Wohnungsnutzer so eindeutig gesenkt haben, wie die staatlichen Wohnungspolitiker glauben machen wollen[46].

[43] Zu den Techniken: *Roderich Plate* (1970).

[44] Vgl. *Kurt Pohl* (1949); *Roderich Plate* (1951, S. 16).

[45] Gutachten des Ausschusses für landwirtschaftliche Marktordnung vom 1. März 1950, in: Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, Sammelband der Gutachten von 1949 bis 1974, Hiltrup b. Münster (Westf.) 1975, S. 46-85.

[46] Der Wohnungsmarkt war gespalten: Die Altmieter waren durch niedrige Zwangsmieten privilegiert und dehnten ihre Wohnungsnachfrage weiter aus als bei freien Mieten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die tatsächliche Preisentwicklung nach der Reform von 1948 rechtfertigt die Schlüsselpreislehre in keiner Weise (vgl. Anhang, Graphiken I bis III). Die Preise der Grundstoffindustrien sind meist wesentlich stärker gestiegen als die Preise der Investitions- und Verbrauchsgüterindustrien. Oft hat sich eine Spreizung der Preise in der Weise ergeben, daß zwar die Grundstoffpreise gestiegen, aber die Endverbraucherpreise gleichzeitig gefallen sind. Eine Bewegung in gleicher Richtung wird zwar in der Koreakrise nach Mitte 1950 beobachtet, doch liegt dies an der allgemeinen Expansion der monetären Nachfrage in dieser Zeit; die Spreizung der Preisentwicklung blieb auch in dieser Periode erhalten: Die Grundstoffpreise stiegen viel stärker als die übrigen Preise[47].

Gleichwohl werden — vor allem bei statistisch geprägten Untersuchungen der Preisentwicklung — immer wieder Veränderungen von Einzelpreisen unmittelbar für Veränderungen des Preisniveaus verantwortlich gemacht[48]. So soll etwa ein Anstieg der Energiepreise zur Steigerung des Gesamtpreisniveaus um einen Prozentsatz „beigetragen" haben, der dem Gewicht dieser Größe im Gesamtpreisindex entspricht. Rechnerisch richtig ist dies in dem Sinne, daß eine Steigerung des Preisniveaus aus den Steigerungen von gewichteten Einzelpreisen zustande kommt, die mit entsprechenden Senkungen gewichteter Einzelpreise im Index saldiert werden. Über ökonomische Ursachen für eine Steigerung des Preisindex besagt das gar nichts. Sie kann zum Beispiel darauf zurückgehen, daß gleichzeitige Preissenkungen wirtschaftspolitisch verhindert worden sind, sei es durch administrativen Eingriff, sei es durch eine zu expansive Geldpolitik. Im übrigen gilt: Selbst wenn ein bestimmter Preis im Gesamtpreisindex ein hohes Gewicht hat und sein Anstieg ceteris paribus den Preisindex steigen ließe, bedeutet das nicht, daß dieser Preis ein Schlüsselpreis ist, der mehr Beachtung verdient als die Summe vieler weniger hoch gewichteter Einzelpreise. Wenn es regnet, geht über einer großen Fläche mehr Wasser nieder als über einer kleinen. Aber die große Fläche ist deswegen nicht für den Regen verantwortlich und stellt für das Anschwellen der Flüsse kein anderes Problem dar als die Summe kleiner Flächen von gleicher Ausdehnung.

Viele Neumieter, unter ihnen Vertriebene und Ausgebombte, ferner den Wohnort wechselnde, meist jüngere Arbeitskräfte mußten überhöhte Mieten zahlen oder Eigentum an Neubauten zu erwerben suchen. Die preisunelastische Nachfrage der Neumieter, denen Mietvorauszahlungen und Zuschüsse abverlangt werden, führte in Verbindung mit überdimensionierter Wohnungsnutzung der Altmieter dazu, die höhere Zahlungsbereitschaft der Neumieter abzuschöpfen. Damit kann das gesamte Mietniveau erheblich über den Stand der Zwangsmieten für Altbauten erhöht worden sein.

[47] Vgl. Wirtschaft und Statistik 1951, S. 499 f.

[48] In den Monatsberichten der Bank deutscher Länder wird zwar gelegentlich auf die monetären Voraussetzungen dafür hingewiesen, daß z. B. Preissteigerungen bei Kostengütern nicht von den Verarbeitungsstufen aufgefangen werden. Solche Erwägungen stehen aber unkoordiniert einfachen Übernahmen der Schlüsselpreislehren gegenüber. Beherrschend sind diese Lehren in zahlreichen Darstellungen in Wirtschaft und Statistik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Der Dominanzeffekt bei der preispolitischen Liberalisierung

Mehr als ein preispolitisches Mischsystem konnte Erhard anfänglich nicht durchsetzen. Warum hatte seine Marktwirtschaft trotzdem Erfolg?

Zunächst konnte ein großer Teil der staatlich administrierten Preise sich nicht in so großem Umfang von der gesamten Mechanik des marktwirtschaftlichen Preisystems lösen, wie dies bei umfassender Bewirtschaftung und Preisregulierung der Fall gewesen wäre. Selbst staatlich regulierte Preise ändern ihren Charakter, wenn sie von einem Meer marktwirtschaftlicher Preise umgeben sind.

Dies läßt sich wiederum am Beispiel der Agrarpolitik deutlich machen. Bei den Erlöspreisen war die Landwirtschaft zunächst auf zu niedrigem und später auf komfortabel überhöhtem Niveau gefesselt, nicht aber bei den Kostenpreisen. Bei Einbeziehung von Abschreibungen beruhen heute mehr als 3/4 des landwirtschaftlichen Produktionswertes auf Zulieferungen anderer Wirtschaftszweige. Bei dem restlichen Viertel besteht die ständige Konkurrenz der übrigen Wirtschaft um Arbeitskräfte und Kapital. Da außerdem in der Landwirtschaft eine Tendenz zur polypolitischen Marktstruktur vorherrscht, werden die Grenzkosten den Preisen angenähert, und langfristig sogar die Durchschnittskosten, während die Grundrente eine untergeordnete Größe bleibt.

Die staatlichen Erzeugerpreise haben, solange sie *unter* dem Gleichgewicht lagen, kaum mehr Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft vertrieben, als ohnehin bei aufstrebender gewerblicher Wirtschaft dorthin abgewandert wären. Dies lag an der Überbesetzung der Landwirtschaft, denn die Bewirtschaftung hatte zu einer Stadtflucht geführt.

Als später die Erzeugerpreise *künstlich überhöht* wurden, haben sie den einzelnen Landwirt keineswegs vom Wettbewerbsdruck dauerhaft entlastet, sondern nur eine größere Zahl von Landwirten in ihrem Beruf festgehalten, als das sonst der Fall gewesen wäre[49].

Nutznießer überhöhter Agrarpreise sind im übrigen die Zulieferer der Landwirte gewesen, sei es, daß diese Branchen größer wurden, als dies bei marktgerechten Agrarpreisen möglich gewesen wäre, sei es, daß sie Renten kassiert haben, ohne sich auszudehnen, sei es auch nur, indem sie anstelle anderer Kunden die Landwirtschaft beliefert haben. Diese Verzerrung mag bedauerlich sein, sie ist aber relativ harmlos gegenüber einem System, in dem es allseitig vom Staat falsch fixierte Preise gibt.

Für die Funktionsfähigkeit eines Preissystems — selbst gegenüber solchen Branchen, die einer Preisregulierung unterworfen bleiben — ist es viel wichtiger, die *dynamische Effizienz* der Preissignale zu betrachten. Gewiß

[49] Vgl. *Günter Schmitt* und *Stefan Tangerman* (1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geht die westdeutsche Landwirtschaft auf dem einen Bein ihrer Absatzpreise mit der staatlichen Prothese. Das andere Bein der Kostenpreise ist aber um so besser marktwirtschaftlich trainiert. Die Leistungsantriebe sind deswegen groß genug, um die Produktivität der Landwirtschaft sogar zu einem Überschußproblem werden zu lassen, das sozialistische Länder nie gekannt haben.

Im übrigen müssen die Versuche, auch an den landwirtschaftlichen Betriebsmitteln bürokratische Preissklerosen anzubringen, an der Vielseitigkeit des landwirtschaftlichen Bedarfs scheitern. Die Bauern kaufen soviel Verschiedenartiges, daß sie nicht hoffen können, ihretwegen werde man die ganze Marktwirtschaft abschaffen. Auch die jetzt eingeführten Produktionskontingentierungen bleiben auf die Dauer ein Kampf gegen Windmühlenflügel: Sie imitieren bei leistungslosen Renten der Kontingentinhaber das Mengenresultat, das sich auch bei freien Preisen eingestellt hätte; allerdings ist diese bürokratische Operation mit zwangswirtschaftlichen Ungerechtigkeiten verbunden und führt ebenso wie im kontingentierten Güterfernverkehr zu einer schließlichen Umwandlung funktionsloser Renten in Kosten[50]. Das heißt: Der Agrarminister mag sich noch so sträuben, selbst er kann der Dominanz marktwirtschaftlicher Kräfte nicht entgehen.

Die entscheidende Leistung der Markt- und Preisreform von 1948 bestand darin, mit einer Art von erweiterungsfähigem Brückenkopf freier Preise zu beginnen, der von vornherein so groß bemessen war, daß er die weitere Entwicklung eindeutig bestimmt hat. Leonhard Miksch als Mitarbeiter Erhards hat dies in der offiziellen Monatszeitschrift der Verwaltung für Wirtschaft („Wirtschaftsverwaltung") in vielen Aufsätzen eingehend begründet. Schrittweises Vorgehen mit kleinen Anfangsschritten, wie es heute wieder für die DDR und andere ehemals sozialistische Länder empfohlen worden ist, hat er mit überzeugenden Gründen abgelehnt. Damit sich die Marktwirtschaft durchsetzen kann, bedarf es einer hinreichend großen kritischen Anfangsmasse freier Märkte. Einige Kernsätze verdienen es, wörtlich zitiert zu werden:

> „Für eine weitgehende Freigabe der Preise sprach auch die Einsicht, daß eine wirtschaftliche Erholung nicht möglich sein werde ohne Herstellung ökonomisch gerechtfertigter Preisrelationen. Jeder Eingeweihte wußte, daß die staatliche Preispolitik dem Problem der Preisrelationen völlig hilflos gegenüberstand. Jeder Preispolitiker wußte aber auch, daß partielle Preisfreigaben sehr gefährlich sind, da sie gerade die Ware aus der Produktion verdrängen, die man aus sozialen Gründen gebunden halten möchte. Es war somit klar, daß man nicht, wie die Kritik es vielfach darstellt, schrittweise vorgehen konnte. Wenn die Währungsre-

[50] Die Kontingentrente wird kapitalisiert und verkauft oder im Erbgang als Vermögenswert betrachtet, der zu Auszahlungen an weichende Erben führt. Vgl. *Hans Willgerodt* (1987, S. 35).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

form ihr Ziel erreichen und sozial unerwünschte Produktionsverschiebungen unterbleiben sollten, so mußten umfangreiche und zusammenhängende Gebiete mit einem Schlage von Bewirtschaftung und Preisregelung freigestellt werden."[51]

Das Konzept bestand also darin, soviel zusammenhängende Preise zu gleicher Zeit freizugeben, daß Verzerrungen nicht dominierten und daß außerdem hinreichend Güter freigegeben waren, um dem Geld seine Tauschmittelfunktion zurückzugeben. Zusätzlich zu dem geschilderten Effekt realer Wertsteigerung des Geldeinkommens durch die Währungsreform stieg der reale Wert dieses Einkommens nun noch einmal dadurch, daß das Geld wieder für eine Vielzahl verschiedener Güter zum Einkauf verwendet werden konnte. Damit wurden die vorher unterdrückten Leistungsantriebe wieder wirksam.

Welchen Einfluß aber behielten die noch bewirtschafteten Bereiche? Die übliche Rationierungstheorie ist unter der Bedingung abgeleitet, daß sich Rationierungen vom einen Markt zum anderen ausbreiten. Bei im Gegenteil zunehmendem *Abbau* der Bewirtschaftungen muß diese Theorie gleichsam rückwärts gespult werden. Ihr Ergebnis war nicht zuletzt, daß ein zusätzlich rationiertes Gut bei Preisänderungen anderer, noch nicht rationierter Güter nicht mehr als Substitut zur Verfügung steht. Als Komplement begrenzt es andere Produktionen, die zurückgehen müssen, weil bei Rationierung und wirksamem Höchstpreis die Produktion des rationierten Gutes sinkt; die Nachfrage nach dem noch nicht bewirtschafteten Komplement sinkt und erstarrt zugleich, das heißt: sie wird unelastischer. Die Preiselastizität der Nachfrage für noch nicht rationierte Güter *nimmt ab*[52]. Je mehr Rationierungen es gibt und je mehr sie zusätzlich von Höchstpreisen begleitet sind, desto weniger anpassungsfähig wird das gesamte Mengengerüst der Umsätze, desto stärker werden die Preisausschläge in den noch freien Bereichen bei gesamtwirtschaftlichen Datenänderungen. Geht man nun wie nach 1948 den umgekehrten Weg abnehmender Bewirtschaftung, dann vermindern sich alle diese Erscheinungen entsprechend. Das heißt: Jede Aufhebung von Rationierungen und Preisvorschriften *erhöht* die Preiselastizitäten der Nachfrage bei den schon freigegebenen Gütern.

Ähnliches gilt für die Preiselastizität des Angebotes: Je größer der rationierte Bereich mit Unterversorgung, desto geringwertiger ist verdientes Geldeinkommen, das über den zum Kauf der rationierten Güter erforderlichen Betrag hinausgeht. Die noch frei gelassenen Bereiche müssen entsprechend höhere Faktorpreise bieten, um zusätzliche Faktoren an sich ziehen zu können. Sie müssen soviel mehr bieten, daß der Verlust aufgewogen wird, der aus dem Mangel an realer Verwertbarkeit des Geldes hervorgeht. Entsprechend geringer wird dadurch die Preiselastizität auch des Güterange-

[51] *Leonhard Miksch* (1948, S. 3).

[52] Vgl. *James Tobin*, *H. S. Houthakker* (1950-51); *J. P. Neary* (1987).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

botes in den noch freien Bereichen. Soweit die rationierten Güter mit frei gelassenen Komplementen verwendet werden, richten sich bei strenger Komplementarität Nachfrage und Angebot in einer Art von beiderseitigem Starrkrampf nach der Rationierungsmenge. Dies alles rückwärts gewendet bedeutet, daß jeder zusätzliche Abbau von Rationierungen und Höchstpreisen die einzelnen Preiselastizitäten des Angebotes und damit die Anpassungsfähigkeit des ganzen Systems erhöhen muß. Der von Erhard freigegebene Bereich war groß genug, um diesen Effekt zustande zu bringen, und hatte außerdem damals die größten Wachstumschancen, nämlich der Bereich der gewerblichen Wirtschaft.

Mit zunehmendem Zeitablauf nahmen sich die zwangswirtschaftlichen Restbereiche immer mehr wie nicht eingedeichte Halligen aus, deren trockene Fläche bei ständig ansteigender marktwirtschaftlicher Flut immer kleiner wurde. Das Bundeswirtschaftsministerium sprach von „Bewirtschaftungsinseln", die es zu verkleinern gelte[53].

Im übrigen verfolgte man bei Kohle und Stahl sowie im Wohnungsbau eine Politik, mit der die nachteiligen Mengeneffekte zu niedriger Preise ausgeglichen werden sollten. Solange in den Grundstoffbereichen die Preise nicht freigegeben und die Möglichkeiten der Außen- und Selbstfinanzierung angeblich deswegen zu gering waren, wurden außer einigen Preiserhöhungen mancherlei Hilfen gewährt, insbesondere durch das Investitionshilfegesetz[54]. Ob hier nicht wie im Falle der Landwirtschaft der Wunsch mitgespielt hat, lieber vorübergehend — im Rahmen der vertikalen Verbundwirtschaft verrechenbare — Verluste in Kauf zu nehmen, um den altgewohnten zwangswirtschaftlichen Kartellapparat zu konservieren, damit man ihn später als Zuspeisungsadministration für staatliche Subventionen verwenden könne, wäre näherer Prüfung wert. Durch einen Teil solcher Rechnungen, wenn sie denn angestellt worden sind, hat freilich die von Erhard geförderte Öffnung zum Weltmarkt einen Strich gemacht.

Beim Wohnungsbau wurde das Angebot stark subventioniert. Die Gesamtheit der Wohnungsnutzer ist mit der Gesamtheit der Steuerzahler weitgehend identisch, so daß sie insgesamt für Wohnungen mindestens soviel hat zahlen müssen wie bei freien Mieten. Verteilungsprobleme hätten anders als durch falsche Mieten gelöst werden können.

Ein großer Teil der damaligen und weiterhin bestehenden staatlich administrierten Preise trägt im übrigen mehr den Charakter von Ordnungstaxen[55], die dem längerfristigen Gleichgewicht entsprechen, selbst wenn sie

[53] Der Bundesminister für Wirtschaft, Die wirtschaftliche Lage in der Bundesrepublik Deutschland, Teil A, Mai 1952, S. 20.

[54] Gesetz über die Investitionshilfe der gewerblichen Wirtschaft vom 7.1.1952.

[55] *Ludwig von Mises* (1925).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht immer einen kurzfristigen Ausgleich von Angebot und Nachfrage zustande bringen. Die Kosten ständiger kurzlebiger Preisänderungen sind gegen Vorteile ständiger Markträumung abzuwägen. Der älteren Preislehre war dies durchaus geläufig; unter dem Stichwort „Mengenrationierung" oder „Fixpreissystem" ist es mit manchmal falschem wirtschaftspolitischem Akzent wiederentdeckt worden[56]. Die Vorstellung, alle Märkte müßten ständig geräumt und alle Eisenbahnsitzplätze fahrender Züge ständig besetzt sein, läuft darauf hinaus, eine Wirtschaft ohne Toleranzen, ohne Lager- und Auftragsbestände sowie ohne noch nicht ausgebuchte Kapazitäten anzustreben. Solange es solche Kapazitäten gebe, sei das Angebot bei festen Preisen vollständig elastisch, und es komme darauf an, durch inflatorischen Druck diesen Spielraum auszunutzen. Die Fehlerhaftigkeit solcher Erwägungen hat F. W. Meyer (1948) im einzelnen nachgewiesen.

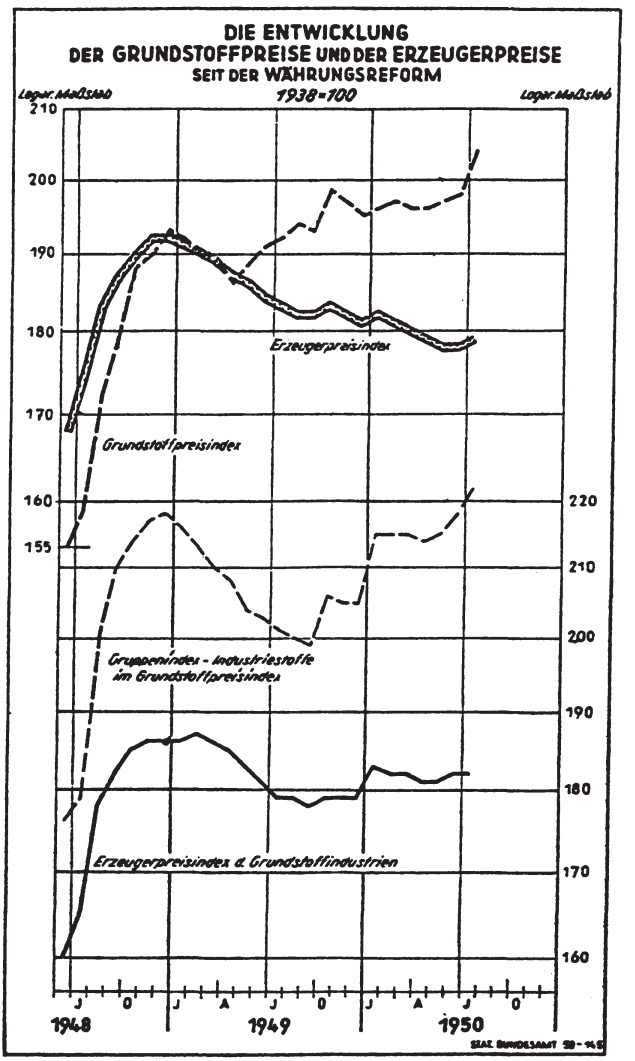
Erhard hat jedenfalls eine Politik des permanenten Inflationsdruckes abgelehnt. Bei der DM-Abwertung von 1949, die gegenüber den anderen Abwertungsländern eine Aufwertung bedeutete, ging es ihm eher darum, einen Kurs zu wählen, der hinter der Kursänderung der Hauptkonkurrenzländer zurückblieb, aber der deutschen Exportwirtschaft gerade noch genug Möglichkeit gab, um durch harte Anstrengung und Rationalisierung ihren Weltmarktanteil zu halten und zu vergrößern. Ein inflatorischer Spielraum wurde nicht gewährt[57]. Diese bittere preispolitische Medizin ist der deutschen Exportwirtschaft glänzend bekommen. Die Außenwirtschaftspolitik war das Mittel, mit dem die Dominanz freier Preisbildung dauerhaft gesichert werden konnte. Wenn Hoffnung besteht, die heute noch immer regulierten Bereiche der deutschen Wirtschaft in die Welt freier Preise zu entlassen, dann durch Öffnung nach Europa und zum Weltmarkt.

[56] Vgl. *Otto von Zwiedineck* (1909); *Knut Wicksell* (1913); *Heinrich von Stackelberg* (1948); *Wilhelm Röpke* (1937); *Edmond Malinvaud* (1978); *Jean-Pascal Benassy* (1982).

[57] *Ludwig Erhard* (1949).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang I

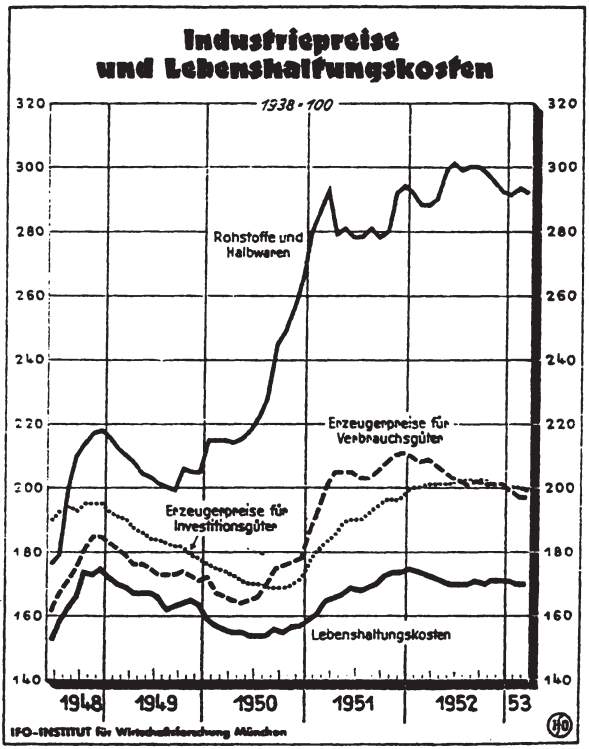


Quelle: Wirtschaft und Statistik 1950, S. 203.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang II

Zur Problematik der Schlüsselpreislehre:
Beispiel für gegenläufige Entwicklung von Preisreihen

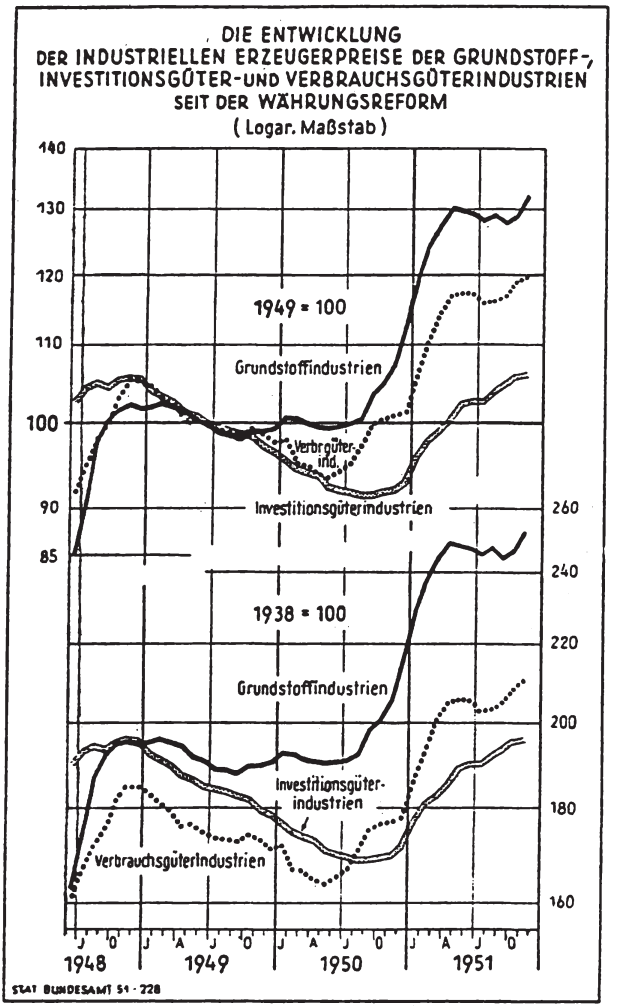


Quelle: Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung: Fünf Jahre Deutsche Mark, Berlin/München 1953, S. 71.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang III

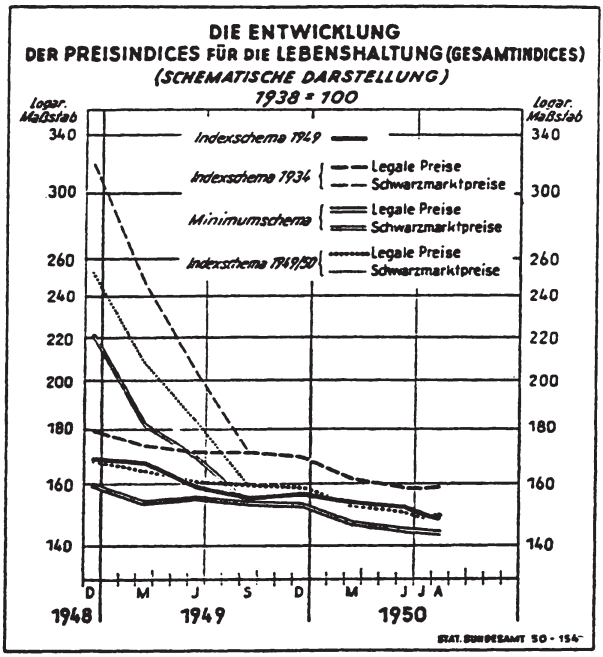
Steigerung von Grundstoffpreisen bei Senkung anderer Preisreihen



Quelle: Wirtschaft und Statistik 1951, S. 500.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

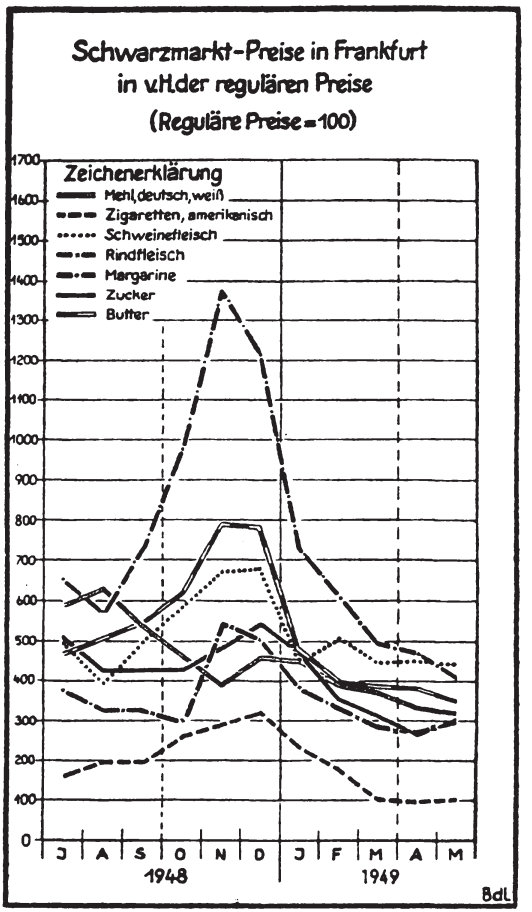
Anhang IV



Quelle: Wirtschaft und Statistik 1950,S. 209.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang V

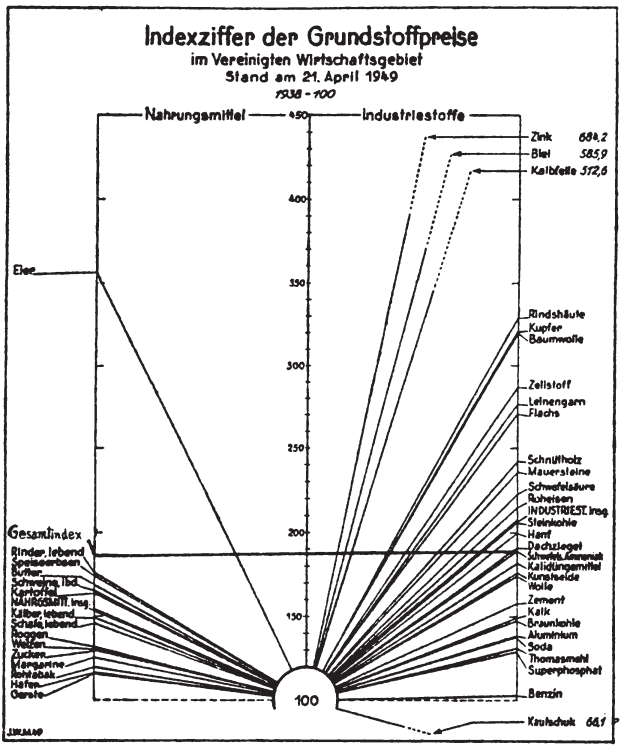


Quelle: Monatsberichte der Bank deutscher Länder, Mai 1949, S. 27.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang VI

Änderung der Preisstruktur gegenüber der Vorkriegszeit



Quelle: Wirtschaftskonjunktur, Berichte des Instituts für Wirtschaftsforschung München, 1. Jg., Heft 1, 1949, Teil I, S. 18 und 19.

Der Gesamtindex der Grundstoffpreise war auf 186,1 angestiegen; darin spiegelt sich die allgemeine Geldentwertung. Weniger stark gestiegene Preise kommen darin zum Ausdruck, daß die Preisänderungslinien die senkrechten Seitenskalen unterhalb des Gesamtindexwertes schneiden, überdurchschnittliche Preissteigerungen führen zu Schnittpunkten oberhalb der Linie des Gesamtindex.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Literatur

Abelshauser, Werner (1975): Wirtschaft in Westdeutschland 1945-1948, Stuttgart.

Balogh, Thomas (1950): Germany: An Experiment in ‚Planning' by the ‚Free' Price Mechanism, Oxford.

Bank deutscher Länder (1949 f.): Monatsberichte.

Barro, Robert J., und *Grossman*, Herschel I. (1974): Suppressed Inflation and the Supply Multiplier, in: Review of Economic Studies, Vol. XLI, S. 87-104.

Baum, Herbert (1980): Staatlich administrierte Preise als Mittel der Wirtschaftspolitik, Baden-Baden.

Benassy, Jean-Pascal (1982): The Economics of Market Disequilibrium, New York usw.

Buchheim, Christoph (1988): Die Währungsreform 1948 in Westdeutschland, in: Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte, Nr. 86, S. 189-231.

— (1989): Die Währungsreform in Westdeutschland im Jahre 1948. Einige ökonomische Aspekte, in: Wolfram Fischer (Hrsg.): Währungsreform und Soziale Marktwirtschaft. Erfahrungen und Perspektiven nach 40 Jahren. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. 190, Berlin, S. 391-402.

Cassel, Gustav (1923): Theoretische Sozialökonomie, 3. Aufl., Erlangen/Leipzig.

Dodge, Norton T., und *Wilber*, Charles K. (1969-70): The Relevance of Soviet Industrial Experience for Less Developed Economies, in: Soviet Studies, Vol. XXI, S. 330-349.

Engst, Peter, und *Schüssler*, Lothar (1974): Möglichkeiten und Grenzen des Effizienzvergleichs von Wirtschaftssystemen, Opladen.

Erhard, Ludwig (1949): Zur Neufestsetzung des DM-Umrechnungskurses, in: Wirtschaftsverwaltung, 2. Jg., Heft 19, S. 506-508.

— (1953): Deutschlands Rückkehr zum Weltmarkt, Düsseldorf.

— (1957): Wohlstand für alle, Düsseldorf und Wien.

— (1988): Gedanken aus fünf Jahrzehnten. Reden und Schriften. Hrsg. v. Karl Hohmann, Düsseldorf usw.

Eucken, Walter (1952): Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Bern und Tübingen.

Galbraith, John K. (1952): A Theory of Price Control, Cambridge (Mass.).

Gleitze, Bruno (1975): Die Produktionswirtschaft der DDR im Wettbewerb mit der westlichen Industriewelt, in: Bruno Gleitze u. a.: Die DDR nach 25 Jahren, Berlin, S. 13-64.

Grimm, Klaus (1988): Preisreform und Preisentwicklung in der VR China, Friedrich Ebert-Stiftung Bonn (Manuscript).

Grossman: siehe Barro.

Hahn, Herbert (1964): Unterschiede der Entwicklung von Produktivität, Lohn- und Preisniveau in den einzelnen Wirtschaftsbereichen der Bundesrepublik, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. 30/II, Berlin, S. 650-665.

Horstmann, Theo (1984): Die Angst vor dem finanziellen Kollaps. Banken- und Kreditpolitik in der britischen Zone (1945-1948), in: Dietmar Petzina und Walter

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Euchner (Hrsg.): Wirtschaftspolitik im britischen Besatzungsgebiet 1945-1949, Düsseldorf.

Houthakker, H. S., und *Tobin*, James (1950-51): The Effects of Rationing on Demand Elasticities, The Review of Economic Studies, Vol. XVIII, S. 140-153.

Hunold, Albert (Hrsg.) (1954): Die Konvertibilität der europäischen Währungen, Erlenbach-Zürich und Stuttgart.

Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung (1949): Wirtschaftskonjunktur, 1. Jg., München.

— (1953): Fünf Jahre Deutsche Mark, Berlin/München.

Kaufmann, Edmund (1948): Soziale Marktwirtschaft, in: Wirtschaftsverwaltung, 1. Jg., Heft 8.

Klemm, Bernd, und *Trittel*, Günter J. (1987): Vor dem „Wirtschaftswunder": Durchbruch zum Wachstum oder Lähmungskrise? Eine Auseinandersetzung mit Werner Abelshausers Interpretation der Wirtschaftsentwicklung 1945-1948, in: Vierteljahrshefte für Zeitgeschichte, 35. Jg., S. 571-624.

Klump, Rainer (1985): Wirtschaftsgeschichte der Bundesrepublik Deutschland, Wiesbaden.

Malinvaud, Edmond (1978): The Theory of Unemployment Reconsidered, Oxford.

Meinhold, Helmut (1948): Aufbauplan 1948/49. Erläuterungen zum Aufbauplan 1948/49 für die Wirtschaft des Vereinigten Wirtschaftsgebietes, in: Wirtschaftsverwaltung, Heft 3, Juli 1948, S. 28-38.

Mendershausen, Horst (1949): Prices, Money and the Distribution of Goods in Postwar Germany, in: The American Economic Review, Vol. 39, S. 646-672.

Meyer, Fritz W. (1948): Geldpolitik, Vollbeschäftigung und Wirtschaftsordnung, Ordo Jahrbuch die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 1, S. 91-124.

— (1960): Weiterhin Zinsdirigismus?, in: Festschrift zum zehnjährigen Bestehen der Mittelrheinischen Kundenkreditbank, Neuwied, S. 103-119.

Miksch, Leonhard (1948): Die Preisentwicklung, in: Wirtschaftsverwaltung, 1. Jg., Heft 7.

Mises, Ludwig v. (1925): Art. Preistaxen (Theorie), Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., 6. Bd., Jena, S. 1055-1062.

Neary, J. P. (1987): rationing, in: John Eatwell, Murray Milgate, Peter Newman (Hrsg.): The New Palgrave. A Dictionary of Economics, Vol. 4, S. 92-96.

Plate, Roderich (1970): Agrarmarktpolitik, 2. Bd, München usw.

Röpke, Wilhelm (1937): Die Lehre von der Wirtschaft, Wien.

— (1938): Grenzen der Wehrwirtschaft, in: Die Friedenswarte, Jg. XXXVIII, Heft 3/4, S. 178-184.

— (1947a): Offene und zurückgestaute Inflation, in: Kyklos, Vol. I, S. 57-71.

— (1947 b): Repressed Inflation, in: Kyklos, Vol. I, S. 242-253.

— (1948): Deutschlands Weg zur Marktwirtschaft, in: Neue Zürcher Zeitung v. 23.10.1948.

— (1950): Ist die deutsche Wirtschaftspolitik richtig? Analyse und Kritik, Stuttgart und Köln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— (1951): Das deutsche Wirtschaftsexperiment. Beispiel und Lehre, in: Albert Hunold (Hrsg.): Vollbeschäftigung, Inflation und Planwirtschaft, Erlenbach-Zürich, S. 261-312.

— (1976): Briefe. Der innere Kompaß, Erlenbach-Zürich und Stuttgart.

Sauermann, Heinz (1961): Art. Währungsreformen, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 11, S. 452-470.

Schmitt, Günter, und *Tangermann*, Stefan (1984): Zur Auswirkung der Agrarpreisstützung auf die landwirtschaftlichen Einkommen, in: Einkommen in der Landwirtschaft — Entstehung, Verteilung, Verwendung und Beeinflussung, hrsg. v. Werner Großkopf und Manfred Köhne, Schriften der Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus, Bd. 21, Münster-Hiltrup, S. 759-793.

Schüssler, Lothar: siehe Engst.

Schwanse, Peter (1965): Beschäftigungsstruktur und Wirtschaftswachstum in der Bundesrepublik Deutschland, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderhefte, Nr. 74, Berlin.

Sohmen, Egon (1959 und 1960): Competition and Growth: The Lesson of West Germany, in: The American Economic Review, Vol. 49, S. 986-1003, und die anschließende Diskussion in: The American Economic Review, Vol. 50, S. 1015-1031.

Stackelberg, Heinrich von (1948): Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern.

Tangermann, Stefan: siehe Schmitt.

Tobin, James: siehe Houthakker.

Trittel, Günter J.: siehe Klemm.

Wallich, Henry C. (1955): Triebkräfte des deutschen Wiederaufbaus, Frankfurt a.M.

Wicksell, Knut (1913): Vorlesungen über Nationalökonomie auf Grundlage des Marginalprinzipes. Theoretischer Teil, 1. Bd., Jena.

Wilber, Charles K.: siehe Dodge.

Willgerodt, Hans (1987): Weltwirtschaft ohne Marktwirtschaft?, Zürich.

Wirtschaftsverwaltung (1948 f.), Frankfurt/Main-Höchst.

Wirtschaft und Statistik (1949 f.).

Zeitel, Gerhard (1964): Bestimmungsfaktoren der Preis- und Produktivitätsstruktur, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F., Bd. 30/II, Berlin, S. 666-695.

Zwiedineck, Otto von (1909): Kritisches und Positives zur Preislehre, II. Theoretisch vernachlässigte Preisbestimmungsgründe, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 65. Jg., S. 78-128.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ordnungspolitische Aspekte der westdeutschen Währungs- und Wirtschaftsreform von 1948 mit vergleichenden Hinweisen auf die Währungsstabilisierung von 1923 in der Weimarer Republik und auf die Einführung der DM in der DDR am 1. Juli 1990[1]

Von *Hans Möller*, München

I. Zur Einführung

Die deutsche Bevölkerung hat im 20. Jh. bisher drei große Währungsreformen erlebt und eine vierte — im Zusammenhang mit der Errichtung einer Europäischen Währungsunion — könnte noch dazukommen. Dabei sind die umfassenden Änderungen der Geldverfassung im Deutschen Reich bei Ausbruch des 1. Weltkrieges (Elster, §§ 5 u. 6) nicht mitgezählt, obwohl sie den Weg in die Hyperinflation 1923 erleichtert haben. Sie waren zunächst nur als vorübergehende kriegsbedingte Maßnahmen gedacht und wurden nicht als „Reform" bezeichnet. Als Reformen werden hier nur schlagartige staatliche Eingriffe verstanden, die eine auf Dauer angelegte markante Änderung einer wirtschaftlich relevanten Ordnung bezwecken. Es bedarf keiner Begründung, daß Reformen in diesem Sinn keineswegs die einzigen Auslöser einer Evolution von Wirtschaftssystemen oder Wirtschaftsordnungen sind.

So kommen im folgenden die Währungsreformen von 1923, 1948 und 1990 ins Blickfeld. Daß sie sich wesentlich unterscheiden, erweist sich als Vorteil, weil dadurch ihre jeweiligen Besonderheiten deutlicher zutage treten. Die Reformen von 1923 und 1948 beendeten beide eine Inflation, 1923 eine *offene*, an den Marktpreisen und -löhnen ablesbare, und 1948 eine durch staatliche Reglementierung und insbesondere den Preisstop *zurückgestaute* (unterdrückte) Geldentwertung. Zwar wird in gegenwärtigen währungspolitischen Diskussionen häufig die westdeutsche Währungsreform von 1948 wegen des mit ihr assoziierten Wirtschaftswunders zur Nachahmung empfohlen; jedoch eignet sie sich dafür — anders als die Währungsstabilisie-

[1] Der ursprüngliche Auftrag des Ausschusses bezog sich nur auf die ordnungspolitischen Aspekte der Reformen von 1948. Die Erweiterung des Themas erfolgte aufgrund der öffentlichen Diskussion 1990 über Währungsumstellungen in der DDR und in anderen mitteleuropäischen Ländern. Der Text wurde im August 1990 abgeschlossen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rung von 1923 — nur sehr partiell, denn heute geht es meist um die Beseitigung mehr oder weniger offener Inflationen. Auch deshalb ist es nützlich, die Reform von 1923 kurz mit in die Betrachtung einzubeziehen.

Für die generelle Analyse der Evolution von Wirtschaftssystemen ist es zweckmäßig, den Begriff „Währungsreform" in dem Sinne eng abzugrenzen, daß er nur Maßnahmen zur Neuordnung des monetären Sektors, d. h. des Bereichs von Geld und Kredit, umfaßt. Nach der Volksmeinung gehören zur Währungsreform von 1948 dagegen auch die Maßnahmen, mit denen seinerzeit die Rückkehr in die Marktwirtschaft bewirkt wurde. Sie sollten m. E. im Interesse wissenschaftlicher Klarheit besser gesondert als „Wirtschaftsreformen" bezeichnet werden. Für eine zutreffende Beurteilung der westdeutschen Reformmaßnahmen im Sommer 1948 ist eine solche Unterscheidung essentiell, obwohl damit ebenfalls gewisse Abgrenzungsschwierigkeiten verbunden sind, denn man muß dann — wie es im folgenden geschieht — den Begriff „Wirtschaftreform" ebenfalls eng abgrenzen und darunter eine markante Veränderung des Koordinationsmechanismus vor allem im güterwirtschaftlichen Produktionssektor einer Volkswirtschaft verstehen. Für die hier verwendete Terminologie spricht, daß es in der Vergangenheit viele Reformen des Geldwesens gegeben hat, die nicht von Wirtschaftsreformen im hier gemeinten Sinn begleitet waren.

Akzeptiert man diese Unterscheidung, so war die Währungsstabilisierung von 1923 im Gegensatz zur Währungsreform von 1948 nicht mit besonderen Wirtschaftsreformen verbunden, obwohl die Stabilisierungsmaßnahmen das gesamte — bereits marktwirtschaftlich organisierte — Wirtschaftsleben veränderten und auf eine neue Geldgrundlage stellten. Zu diesen Stabilisierungsmaßnahmen gehörte allerdings auch eine radikale Neuorientierung der staatlichen Finanzpolitik, um so Defizite der öffentlichen Haushalte zu begrenzen, auf die andauernde Inflationsprozesse in aller Regel zurückzuführen sind.

Die Währungsreform mit der Einführung der DM in der DDR am 1.7.1990 erforderte wegen der zu diesem Zeitpunkt noch bestehenden beiden deutschen Staaten einen Vertrag zur Bildung einer deutsch-deutschen Währungs- und Wirtschaftsunion. Das öffentliche Angebot zum Abschluß eines solchen Vertrages wurde von der Bundesregierung erst Anfang Februar 1990 an die damalige DDR-Regierung Modrow gemacht; es konnte von dieser praktisch nicht abgelehnt werden und hat auch das Ergebnis der ersten Volkskammerwahlen in der DDR beeinflußt. Das Angebot der Bundesregierung kam völlig überraschend, vollzog diese damit doch eine radikale Wende in ihrer innerdeutschen Integrationspolitik, die davor auf ihrem ebenfalls öffentlich vertretenen Stufenplan beruhte. Während dieser eine Währungsvereinheitlichung erst nach einer weitgehend verwirklichten Annäherung der Wirtschaftssystme der beiden deutschen Staaten vorsah, wurde nunmehr die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Währungs- und Wirtschaftsunion als Beginn und als Motor des angestrebten Integrationsprozesses und insbesondere der Herbeiführung marktwirtschaftlicher Verhältnisse konzipiert.

Die deutsch-deutsche Währungs- und Wirtschaftsunion, die dann noch um die Sozialunion erweitert wurde, ist also in erster Linie als wichtige und auch erfolgreiche Maßnahme auf dem Weg in die deutsche Einheit zu verstehen. Daß diese bereits am 3. Oktober 1990 — und noch dazu so reibungslos — würde vollzogen werden können, war bei der Vorbereitung und Aushandlung des ersten Staatsvertrages keineswegs vorauszusehen. Obwohl die Währungsreform und ebenso die Wirtschaftsreform unmittelbar nur die Bevölkerung und Wirtschaft der ehemaligen DDR betrafen und hier nur insoweit mitbetrachtet werden, ergeben sich für die nunmehr erweiterte Bundesrepublik neue politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die auch deren Wirtschaftsordnung beeinflussen werden — eine Frage, die hier nicht weiter verfolgt werden kann.

II. Die Ausgangslage 1948, 1923 und 1990

Reformmaßnahmen sind immer auf eine konkrete Ausgangslage bezogen und können ohne deren Kenntnis nicht zutreffend beurteilt werden. Aus der Ausgangslage ergibt sich das Hauptziel und der Hauptinhalt der Reformmaßnahmen und häufig auch die verfügbare Zeit für ihre Verwirklichung. Da sich bei rückblickender Betrachtung von Reformen das Interesse des Beobachters verständlicherweise auf deren Wirkungen konzentriert, gerät die Ausgangslage leicht in Vergessenheit oder wird gar nachträglich so stark vereinfacht, daß sie mit der Wirklichkeit nicht mehr übereinstimmt. Dadurch wird der Blick für eine zutreffende Beurteilung der Reformen verstellt. Aus Raumgründen muß ich mich bei der Darstellung der Ausgangslagen mit einigen Stichworten begnügen.

1. Westdeutschland 1948

a) *Hochgradige Ungewißheit über die politische und wirtschaftliche Zukunft Deutschlands.* Das gilt *sowohl* für die vier Siegermächte, denen es entgegen dem Potsdamer Abkommen nicht gelang, Deutschland als eine wirtschaftliche Einheit zu behandeln und die infolgedessen die oberste Staatsgewalt in den vier von ihnen besetzten Zonen getrennt und in unterschiedlicher Weise ausübten, *als auch* für die deutsche Bevölkerung, die unter der jeweiligen Militärregierung und -verwaltung sowie den von dieser eingesetzten und kontrollierten deutschen Regierungs- und Verwaltungsstellen lebte — und zwar in weitgehender Isolierung, so daß sich ein politischer Prozeß nicht zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

entwickeln vermochte. Dieser hätte die unumschränkt herrschenden Militärregierungen ohnehin kaum beeinflussen können.

b) *Wirtschaftlich gesehen* hatten die Militärregierungen die vom Nazi-Regime bis zum Kriegsende *perfektionierte staatliche Reglementierung der Wirtschaft* übernommen — mit Preis- und Lohnstop sowie mit Rationierung der Konsumgüter und Bewirtschaftung von wichtigen Rohstoffen, Energie und Transportdiensten. Dies war wegen der politischen Dezentralisierung mit einer wirtschaftlichen Disintegration bzw. einem Mangel an wirtschaftlicher Integration verbunden. Die außenwirtschaftlichen Beziehungen lagen vollständig in den Händen der zonalen Militärregierungen und waren auf ein Minimum reduziert.

c) Materielle Kriegsschäden aller Art, Reparationen, Zwangslieferungen von Kohle und Stahl an das Ausland, besatzungspolitisch abgeschnittene Liefer- und Bezugsbeziehungen, Besatzungslasten und anderes mehr *hemmten die Ingangsetzung und das Wachstum der Güterproduktion* — mit der Folge, daß die breite Masse der Bevölkerung, darunter Millionen von Flüchtlingen, am Rande ihres Existenzminimums dahinvegetierten. Zwar bestanden gewisse Unterschiede zwischen den wirtschaftlichen Verhältnissen in den 4 Besatzungsgebieten; jedoch zeigte sich mehr und mehr, daß diese isoliert und ohne fremde Hilfe nicht überlebensfähig waren. Versuche zu einer interzonalen Zusammenarbeit, auch auf der Ebene der deutschen Wirtschaftsverwaltung, wurden schon 1946 eingeleitet und Organe des neugeschaffenen „Vereinigten amerikanischen und britischen Besatzungsgebiets" — der sogenannten Bizone — begannen Anfang 1947 mit ihrer Tätigkeit, die allerdings nur geringe Fortschritte machte.

Die westdeutsche *Industrieproduktion* erreichte 1947 erst ca. 1/3 ihres Vorkriegsstandes, während dieser im Durchschnitt von 14 anderen europäischen Ländern bereits leicht überschritten wurde. Trotzdem ist es natürlich abwegig, von der Währungs- und Wirtschaftsreform als der „Stunde Null" zu sprechen. Tatsächlich befand sich die Wirtschaft in einem sehr langsamen Aufschwung, allerdings auf einem vergleichsweise extrem niedrigen Niveau.

d) Die *Ausgangslage im monetären Sektor* war — für jedermann erkennbar — durch die Weitergeltung der RM-Währung sowie durch einen riesigen *Geldüberhang* in Form von Bargeld, Sichtguthaben und anderen zum Nennwert (also nicht zum Kurswert) verfügbaren Bankeinlagen charakterisiert. Dies war zunächst eine Folge der sogenannten „geräuschlosen" Kriegsfinanzierung, mit der sich das Reich in erster Linie beim Bankensystem verschuldete, und sich bei diesem der Gegenwert als Bargeld bzw. als Kundeneinlagen niederschlug. Wie sich dann der Geldüberhang nach Kriegsende bis zur Währungsreform veränderte und sich auf die vier Zonen verteilte, ist nicht bekannt (Möller 1989, S. 71 ff.). Aufgrund der Währungsumstellungs-Statistiken weiß man jedoch: Die angemeldete Geldmenge im Sinne von M_3 belief

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sich in den drei Westzonen auf 144,5 Mrd. RM, denen wertlose Forderungen des Banksystems an das Reich im weitesten Sinne in Höhe von 140,5 Mrd. RM gegenüberstanden (Möller 1989, S. 77).

Infolgedessen waren alle Banken — von wenigen Ausnahmen abgesehen — de jure total überschuldet, also konkursreif, was dadurch verschleiert wurde, daß man vorerst die Bilanzierung der Reichstitel zum Nennwert zuließ bzw. vorschrieb. De facto blieben die Bankeinrichtungen als solche intakt, so daß die Kontenführung für die Kundschaft, die Geldversorgung mit Bargeld und der Überweisungsverkehr in gewohnter Weise aufrechterhalten blieben. Da die meisten Kunden überliquide waren, hatte der Kreditverkehr keine nennenswerte Bedeutung.[2]

Abgesehen von der Abwicklung des laufenden Zahlungsverkehrs spielte das Geld nur noch eine untergeordnete Rolle. Budgetbeschränkungen erfolgten im wesentlichen durch die mengenmäßig zugeteilten Rationen für die Konsumenten sowie die entsprechenden Bezugsberechtigungen bei Input-Gütern für Produzenten; überschüssiges Geld drängte auf graue und schwarze Märkte. Infolgedessen hatte das Geld auch weitgehend seine normale Funktion als Leistungsanreizmittel im Wirtschaftsleben eingebüßt.

Die ökonomischen Vorteile der Geldverwendung waren in so starkem Maße verlorengegangen, daß in der Bevölkerung mehr und mehr die Notwendigkeit einer — wie auch immer gearteten — Währungsreform anerkannt wurde, eine Einsicht, die durch eine schon unmittelbar nach der Kapitulation einsetzende intensive *Währungsreform-Diskussion* (Möller, 1961) sowohl auf der seite der Deutschen als auch bei den Alliierten, und hier insbesondere von den Amerikanern, gefördert wurde. Der erste und — weil durch die Ereignisse dann sehr schnell überholt — auch letzte offizielle *deutsche* Währungsreformplan stammt von der Bizone, deren Organe zu diesem Zweck eine „Sonderstelle Geld und Kredit" in Bad Homburg einsetzten. Diese nahm ihre Tätigkeit unter der Oberleitung von Ludwig Erhard und ohne jegliche Mitwirkung der Alliierten im Herbst 1947 auf und legte den von ihr in Gesetzesform erarbeiteten „Homburger Plan" im März 1948 den dafür zuständigen deutschen Stellen vor. Von den Siegermächten haben nur die USA einen umfassenden offiziellen Währungsreformplan ausarbeiten lassen, der schon 1945 in Auftrag gegeben wurde und bereits im Frühjahr 1946 vorlag. Der Inhalt dieses von Colm, Dodge und Goldsmith stammenden und streng vertraulichen Plans bildete die Grundlage für die Diskussionen von Währungsproblemen im Alliierten Kontrollrat, sickerte aber teilweise zu deutschen Währungsexperten durch und hat sicherlich auch die deutsche Währungsreformdiskussion indirekt beeinflußt.[3]

[2] Eine anschauliche Schilderung der monetären Verhältnisse *vor* der Währungsreform findet sich in den Geschäftsberichten der Landeszentralbanken von Bayern, Hessen, Württemberg-Baden und Baden (frz. Zone) jeweils für das Jahr 1947.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der *öffentliche Sektor* war nach dem totalen Zusammenbruch wieder neu aufgebaut bzw. umstrukturiert worden, was in der Regel von unten (den lokalen Behörden) nach oben (den zentralen Gebietskörperschaften auf Landes- bzw. Zonenebene) erfolgte. Ein Rückgriff lokaler Stellen auf Finanzmittel übergeordneter Stellen war nur sehr begrenzt möglich, und dies zwang zu äußerster Sparsamkeit, an der auch die Militärbehörden im Hinblick auf die Deckung ihres eigenen Bedarfs und teilweise auch zur Reduktion des Geldüberhangs interessiert waren. Zu diesem Zweck hatte der Alliierte Kontrollrat die Steuern so drastisch erhöht, daß auch dadurch die individuelle Leistungsbereitschaft fühlbar eingeschränkt wurde. Ob und inwieweit diese Politik erfolgreich war, kann hier offen bleiben; sie erklärt jedoch, daß der öffentliche Sektor in der Regel bereits vor der Währungsreform relativ strengen Budgetbeschränkungen unterlag und gelernt hatte, mit ihnen zu leben.

2. Deutsches Reich 1923

In der nach dem verlorenen 1. Weltkrieg und der nachfolgenden Revolution entstandenen Weimarer Republik verblieb die oberste Regierungsgewalt in deutscher Hand. Die politische Lage war von Anbeginn an äußerst labil, weil sich die häufig wechselnden deutschen Regierungen im Inneren gegen politische Umtriebe sowohl rechtskonservativer als auch linksorientierter Gruppen durchsetzen und sich darüber hinaus im Außenverhältnis gegenüber massiven Drohungen und Eingriffen der Siegermächte behaupten mußten. Der Aufbau des neuen republikanischen Staatswesens ließ sich nicht über Nacht vollziehen, und es fehlte anfangs vor allem an einer den neuen Verhältnissen angepaßten Finanzordnung.

Die kriegsbedingte monetäre Expansion setzte sich im Zuge der revolutionären Umwälzungen im Jahre 1919 in verstärktem Maße fort. Die Preise waren Ende 1919 seit der Vorkriegszeit — also in 5 1/2 Jahren — etwa auf das Achtfache gestiegen. Auch die nunmehr einsetzenden währungspolitischen Stabilisierungsbemühungen vermochten den Inflationsprozeß nicht nachhaltig zu stoppen, so daß schon zwei Jahre später (also Ende 1921) die Preise etwa den 35-fachen Wert ihres Vorkriegsstandes erreicht hatten. Im ersten Halbjahr 1922 vollzog sich dann der Übergang in die Hyperinflation, die schon von Mitte 1922 an rasant zunahm und zu einer praktisch vollständigen Entwertung des Geldes führte (Holtfrerich, S. 15).

[3] Prof. Gerhard Colm war ein anerkannter deutscher Finanzwissenschaftler, der in den 30er Jahren in die USA emigrierte und nach Kriegsende Kontakte mit seinen Kollegen in Deutschland unterhielt. Die englische Fassung des Colm-Dodge-Goldsmith Plans: „Der amerikanische Plan für die deutsche Währungsreform mit einer Einführung von Heinz Sauermann", Ztschr. f. d. ges. Staatswissenschaft, 111. Bd., 2. Heft (1955).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erstaunlicherweise konnte sich die Industrieproduktion, die 1919 auf der Basis von 1928 = 100 nur den Stand von 37 erreichte, in den drei Jahren von 1920 bis 1922 auf den Stand von 70 erholen (damit also fast verdoppeln), so daß der in dieser Zeit konjunkturell bedingte Rückgang der Produktion in Großbritannien und Frankreich vermieden wurde. In diesen drei Jahren lag die deutsche Industrieproduktion — anders als von 1945 bis 1948 — immer über derjenigen Frankreichs und unerwartet wenig unter derjenigen Großbritanniens. Entsprechend sank die Anfang 1920 nochmals stark angestiegene Arbeitslosenquote mit gewissen Schwankungen von rd. 6 % auf unter 1 % Mitte 1922 (Holtfrerich, S. 200 u. S. 195).

Diese vergleichsweise günstige realwirtschaftliche Entwicklung der Produktion, die allerdings im Massenkonsum nicht zum Ausdruck kam, wird in der Regel der monetären Expansion und der damit einhergehenden Inflation gutgeschrieben. Aber Mitte 1922 wendete sich das Blatt und die sich beschleunigende Hyperinflation war mit stark zunehmender Arbeitslosigkeit und einem entsprechenden Abfall der Industrieproduktion (auf nur 46 im Jahr 1923 von immerhin 70 im Jahr zuvor) verbunden.

Mit der Ruhrbesetzung durch französische Truppen sowie innenpolitischen Krisen und rapide fortschreitender Geldentwertung steuerte die Entwicklung im Jahr 1923 einer wirtschaftlichen und politischen Katastrophe zu, deren Ausmaß und Folgen nicht abzusehen waren. Verglichen damit war die Ausgangslage in den drei Westzonen vor 1948 weit günstiger — trotz der auch damals deutlich fühlbaren wirtschaftlichen und politischen Ineffizienzen. Mitentscheidend dafür war, daß die oberste staatliche Gewalt bei den Militärbefehlshabern der Siegermächte lag, die sie diktatorisch ausübten und dabei zumindest in den drei Westzonen als Vertreter demokratischer Regierungen die Belange der deutschen Bevölkerung in gewissem Umfang mitberücksichtigten.

3. DDR 1990

Ganz anders war die Ausgangslage vor der Währungsreform Mitte dieses Jahres in der DDR. Obwohl wir den Ereignissen vermutlich noch zu nahe stehen, um sie als objektive Beobachter zutreffend beurteilen zu können, muß man wohl davon ausgehen, daß die revolutionären Umwälzungen in der DDR mit der Ablösung des alten SED-Regimes Ende 1989 die Präferenzen der großen Mehrheit der Bevölkerung für demokratische Lebensformen zum Ausdruck brachten und daß die Reaktionen der Menschen in beiden deutschen Staaten auf die Öffnung der Grenzen eindeutig den Wunsch nach irgendeiner Form von Vereinigung erkennen ließen. Man muß m. E. beides als Datum betrachten, selbst wenn man den Weg zu den revolutionären Umwälzungen und die Öffnung der deutsch-deutschen Grenzen für erklä-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungsbedürftig ansieht, also alternative Entwicklungen für möglich und vielleicht sogar für besser gehalten hätte. Ebenso spielt in unserem Zusammenhang keine Rolle, auf welche inneren Einstellungen und Motive der Wunsch nach Wiedervereinigung hüben wie drüben zurückzuführen war.

Diese beiden Daten erforderten in der DDR den grundlegenden Umbau von Staat und Gesellschaft sowie den Übergang zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen — ein schwieriger und langwieriger Prozeß für ein 40 Jahre altes und diktatorisch beherrschtes Staatswesen nach einer revolutionären Umwälzung, da diese zunächst pluralistische und schwer neu integrierbare Kräfte freisetzt. Ein solcher Prozeß wurde in der DDR um die Jahreswende eingeleitet und stieß bald auf vielfältige und z. T. unerwartete Hemmnisse, mit der Folge, daß sich die innere auf die SED-Diktatur orientierte Ordnung mehr und mehr auflöste, ohne daß eine neue Ordnung an ihre Stelle gesetzt werden konnte. Dadurch wurde auch das Wirtschaftsleben zunehmend beeinträchtigt.

Von einer Katastrophe, wie sie sich 1923 in der Weimarer Republik anbahnte, war die DDR Anfang 1990 trotzdem noch weit entfernt, obwohl die Unzufriedenheit der Menschen und ihr Wunsch nach einer Verbesserung ihrer Verhältnisse stark zunahmen und die beabsichtigte dauernde Offenhaltung der deutsch-deutschen Grenzen beträchtliche Schwierigkeiten erwarten ließ. Von einem Geldüberhang, wie er in Westdeutschland vor 1948 das Wirtschaftsleben lähmte, konnte keine Rede sein, was nicht heißt, daß es keiner Neuordnung des Geldwesens bedurft hätte, um marktwirtschaftliche Verhältnisse herbeizuführen. Denn es fehlten in der DDR wie in allen sozialistischen Planwirtschaften Finanzmärkte mit den für ihr Funktionieren erforderlichen Akteuren.

III. Hauptziele der Reformen

1. DDR 1990 und Weimarer Republik 1923

Für die Währungsreform in der DDR ist das Ziel leicht auszumachen: Es sollte damit eine deutsch-deutsche Wirtschaftsunion geschaffen werden, um so die wirtschaftliche Vereinigung der beiden deutschen Staaten möglichst schnell und unumkehrbar herbeizuführen — ein Vorgang, dem sich die übrige Welt aus vielerlei Gründen kaum widersetzen konnte. Gleichzeitig sollte die Währungs- und Wirtschaftsunion den Zweck erfüllen, die erforderlichen und bereits eingeleiteten Wirtschaftsreformen mit einem Umbau von Staat und Gesellschaft in der DDR so zu kanalisieren und damit auch zu beschleunigen, daß das übergeordnete Ziel der vollen politischen Einheit möglichst bald, sicher und ohne allzu große Reibungsverluste erreicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden konnte. Dabei war zunächst offen, wann und wie die volle politische Einheit international akzeptiert werden würde.

Für die BRD bedeutete die Einführung der DM in der DDR lediglich eine Erweiterung ihres Währungsgebiets, die sich mit einigen organisatorischen Anpassungen im monetären Sektor der BRD relativ problemlos verwirklichen ließ. In der DDR dagegen mußte — wie schon erwähnt — ein marktwirtschaftlich funktionierender monetärer Sektor erst neu geschaffen werden und mit der Währungsumstellung von Ostmark auf DM tauchte die wichtige aber hier nicht weiter zu untersuchende Frage auf, wie die daraus resultierenden Vorteile und Lasten sowohl in der DDR als auch innerhalb des Gesamtgebiets verteilt werden sollen.[4] Das ist durch den ersten Staatsvertrag inzwischen geschehen.

Große und weitgehend noch zu lösende Schwierigkeiten bestehen dagegen nach wie vor beim Vollzug der Transformation des alten zentralverwaltungswirtschaftlichen Systems in die für die DDR neue soziale Marktwirtschaft. Zwar ist nunmehr das Ziel weitgehend vorgegeben und die BRD hat sich durch die Einführung der DM ein maßgebendes Mitspracherecht erkauft. Aber wie und mit welchem Ergebnis für das Gesamtgebiet sich diese Transformation vollzieht, ist noch nicht vorgezeichnet. Dies wird erst durch die Politik nach der Reform, und nicht allein durch diese selbst, entschieden. Dabei wird vor allem maßgebend sein, wie sich alle am politischen Prozeß Beteiligten künftig unter den neuen Bedingungen verhalten werden.[5]

Ebenso leicht läßt sich das Hauptziel der Währungsstabilisierung 1923 identifizieren, kam es doch zunächst darauf an, den Eintritt der sich bereits abzeichnenden Katastrophe zu verhindern. Es mußte die im Gange befindliche Hyperinflation gestoppt werden, und dazu mußte ein wertbeständiges neues Zahlungsmittel im Rahmen der *geltenden* Währungsverfassung geschaffen und in Umlauf gesetzt werden, was mit der Einführung der Rentenmark Mitte November 1923 gelang. Eine *neue* Währungsverfassung ließ sich

[4] Gerade diese Frage wurde — anders als bei der westdeutschen Währungsreform 1948 — im politischen Prozeß aufgegriffen und öffentlich heftig diskutiert, wobei sich der Streit vor allem auf die Umstellungssätze von Ostmark in DM (2 : 1 oder 1 : 1) konzentrierte, obwohl deren materielle Wirkungen sehr weitgehend von vielen zusätzlich erforderlichen Einzelmaßnahmen abhängen mußten, die in den Medien meist nicht berücksichtigt wurden. Daß es in der kurzen verfügbaren Zeit überhaupt gelang, die Währungsumstellung zum 1.7.1990 im ersten Staatsvertrag praktikabel zu regeln, war ohnehin eine erstaunliche Leistung. Im übrigen war die Einführung der DM in der DDR mit der Möglichkeit des Rückgriffs auf Transferleistungen aus der BRD sowohl bei der Währungsumstellung selbst als auch danach verbunden, während bei der Schaffung der DM 1948 die drei Westzonen letztlich auf sich selbst angewiesen waren.

[5] Das gilt im verstärkten Maße nach dem zweiten Staatsvertrag zur deutschen Einheit, der am 3.10.1990 in Kraft getreten ist; die Länder in der ehemaligen DDR, die damit Teil der BRD wurden, besaßen zu diesem Zeitpunkt noch keine aus Wahlen hervorgegangenen Landtage und Regierungen. Von Bedeutung wird auch sein, inwieweit die Rechtsprechung die z. T. diffizilen Bestimmungen des Einigungsvertrages auslegt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wegen der erforderlichen Mitwirkung der Siegermächte erst acht Monate später mit der Schaffung der RM als neues gesetzliches Zahlungsmittel verwirklichen. Wegen der vielen vorausgegangenen und fehlgeschlagenen Stabilisierungsversuche hing der Erfolg der Reform in hohem Maße davon ab, ob die Reichsregierung die Glaubwürdigkeit ihrer Politik wiederzugewinnen und zu sichern vermochte.

Es handelte sich also in erster Linie um eine rein monetäre Reform. Wirtschaftsreformen wie 1948 und 1990 spielten keine ausschlaggebende Rolle, wenn man davon absieht, daß der öffentliche Sektor sein Verhalten grundlegend ändern mußte, um die bisherige Defizitwirtschaft, die eine Hauptursache des Inflationsprozesses gewesen war, zu beseitigen.

2. Westdeutschland 1948

a) Ganz anders lagen die Verhältnisse vor der Währungsreform von 1948 in den drei Westzonen. De jure galt nach wie vor die RM-Währung, für die der Alliierte Kontrollrat der vier Siegermächte zuständig war und über die dieser — wenn auch mit Unterbrechungen — seit 1946 diskutierte. Eine Währungsreform allein für die drei Westzonen setzte deshalb eine dahingehende *Einigung der drei westlichen Siegermächte* voraus, die ihre Bereitschaft zu einer offenen und riskanten politischen Konfrontation mit der Sowjetunion implizierte. Um eine solche dreizonale Währungsreform für die Sowjetunion zur Not akzeptabel zu machen, mußte dabei das noch unter einer einigermaßen funktionierenden Viermächtekontrolle stehende Gesamt-Berlin ausgeklammert werden, so daß die Regelung der dortigen Währungsprobleme zum Gegenstand und damit Anknüpfungspunkt für erneute Währungs- (und damit auch Wirtschafts-)verhandlungen mit der Sowjetunion werden konnte — nunmehr allerdings auf der Grundlage einer eigenen neuen Währung für die drei Westzonen. Dazu ist es bekanntlich nicht gekommen; vielmehr kam es mit der Blockade Berlins und der Luftbrücke zu einer offenen Machtprobe zwischen den beiden Supermächten, die mit der Teilung Berlins und die Eingliederung West-Berlins in das Währungsgebiet der DM endete.

Die Einigung zwischen den drei westlichen Siegermächten über eine dreizonale Währungsreform wurde vor allem von den USA angestrebt. Nachdem sich die Spannungen zwischen den beiden Supermächten zu einem „Kalten Krieg" zu verdichten begannen, versuchten die USA auf friedlichem Weg die Macht und den Expansionsdrang der Sowjetunion zurückzudrängen, zumindest aber wirksam einzudämmen. Zu diesem Zweck trieben sie trotz der Störversuche seitens der Sowjetunion den Aufbau einer politisch und wirtschaftlich freiheitlich-liberalen Weltordnung, den sie bereits während des Krieges eingeleitet hatten, weiter voran; und für Europa entwickel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten sie mit dem Marshall-Plan ein umfassendes Wiederaufbau-Programm zur Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums und zur Verbesserung der Lebenshaltung. Beide Ziele wurden miteinander verkoppelt und den europäischen Partnerländern durch die glaubwürdige Ankündigung einer für damalige Verhältnisse sehr hohen und über mehrere Jahre laufenden Finanzhilfe schmackhaft gemacht (Möller 1981).

Die vorbereitenden Studien für den Marshall-Plan zeigten nun deutlich, daß die Einbeziehung der Westzonen erhebliche wirtschaftliche Vorteile sowohl für Deutschland als auch für die übrigen europäischen Länder versprach. So wurde die Beteiligung zumindest der drei Westzonen am Marshall-Plan ins Auge gefaßt, womit letztlich die Bildung eines westdeutschen Staates mit einer eigenen Währung impliziert war.

Somit lassen sich zwei Hauptziele für die Währungsreform in den drei Westzonen ausmachen: auf *politischer Ebene* sollte die Bildung eines eigenständigen Staatswesens unumkehrbar eingeleitet und auf *wirtschaftlicher Ebene* sollten möglichst gute monetäre Voraussetzungen für eine schnelle Wiedergewinnung der Lebensfähigkeit aus eigener Kraft geschaffen werden. Dabei spielte für die USA auch eine Rolle, daß sie den Steuerzahlern im eigenen Land nicht unerhebliche Lasten zur Finanzierung von Hilfslieferungen an ihre Besatzungszone in Deutschland aufbürden mußten, an deren Wegfall sie verständlicherweise interessiert waren. Es ist bemerkenswert, daß sich im Hinblick auf die erste mehr politische Zielsetzung der Währungsreform eine gewisse Übereinstimmung zwischen 1948 und 1990 ergibt. In beiden Fällen sollte die gewünschte staatliche Entwicklung vorbereitet, beschleunigt und zum Teil vorweggenommen werden.

Was das zweite mehr wirtschaftlich orientierte Ziel der Alliierten anlangt, so ist es schwierig, ihm konkrete zur Zielerreichung der Gesamtreform erforderliche Unterziele zuzuordnen. Immerhin wird man sagen können, daß die Vermeidung sowohl einer inflatorischen als auch einer deflatorischen Entwicklung als erwünscht gelten mußte, sowie ferner alles, was die Investitionen fördert und den Konsum hemmt. Dies implizierte, daß eine soziale Abfederung der Reform in engen Grenzen zu halten war.

Diese Unterziele wurden von der westdeutschen Währungsreform tatsächlich weitgehend erreicht. Viele ihrer Ausgestaltungen im einzelnen hatten positive Effekte für die Investitionen. Dies gilt z. B. auch für den gegen den erklärten Willen der deutschen Politiker und Konklaveexperten von den drei westlichen Alliierten kategorisch durchgesetzten Verzicht auf eine enge Verknüpfung der Währungsreform mit dem Lastenausgleich. Die von den Alliierten dafür gegebene Begründung lautete allerdings anders: sie wollten für den sich erwartungsgemäß längere Zeit hinziehenden Lastenausgleich als Militärgesetzgeber nicht die Verantwortung übernehmen, diese vielmehr den zuständigen deutschen Stellen überlassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Noch ein weiterer Grund muß jedoch eine Rolle gespielt haben: die für die Währungsreform erforderlichen gesonderten Gesetze der drei westlichen Militärregierungen mußten vollständig bis in die letzten Einzelheiten übereinstimmen. Eine solche Übereinstimmung unter Zeitdruck herbeizuführen, war schon schwierig genug, so daß man dahin tendierte, alle diejenigen Fragen offen zu lassen, die für die Reform im engeren Sinne nicht unbedingt geregelt werden mußten und bei denen noch dazu zu erwarten war, daß die Auffassungen der drei Militärregierungen auseinandergehen würden. Dies mußte für den Lastenausgleich in hohem Maße zutreffen.

Dasselbe mußte aber auch für die Wirtschaftsreformen gelten, die man in der heutigen Terminologie als eine umfassende Deregulierung bezeichnen kann. Sachlicher Umfang, Reihenfolge und Tempo einer solchen Deregulierung mußten schon innerhalb jeder Militärregierung so kontrovers sein, daß mit einer schnellen Einigung zwischen den drei westlichen Siegermächten nicht gerechnet werden konnte. So blieben die Wirtschaftsreformen im Zusammenhang mit der Währungsreform als solcher offen, mit der Folge, daß sich hier ein Spielraum für eine eigenständige deutsche Politik eröffnete, der — wie wir wissen — schnell und erfolgreich genutzt wurde.

b) Daß das Ziel „Währungsreform" der westlichen Militärregierungen auch von *deutscher Seite* generell unterstützt worden ist, wurde mit dem Hinweis auf die deutsche Währungsreform-Diskussion bereits erwähnt. Allerdings blieben öffentlich vertretene konkrete Empfehlungen aus, fürchtete man doch, mit dem Odium einer Spaltung Deutschlands belastet zu werden. Daß jedoch der Anteil der Deutschen an der Durchführung und dem Erfolg der Währungsreform größer war, als gemeinhin angenommen wird, habe ich an anderer Stelle dargelegt (Möller 1989).

Mit der Wirtschaftspolitik nach einer Währungsreform haben sich die Deutschen dagegen intensiv befaßt und sie konnten dies auch konkret tun, da die Wirtschaftsverwaltung auf allen Ebenen bis hinauf zur Bizone in ihren Händen lag, wenn auch die oberste Entscheidungsgewalt bei den jeweiligen Militärregierungen verblieben war. Wie nicht anders zu erwarten, gab es bei einigen das Ziel, die bestehende Wirtschaftslenkung zu verbessern, aber im Prinzip beizubehalten oder sie gar zu einer sozialistischen Planwirtschaft auszubauen, aber bei anderen auch das diametral entgegengesetzte Ziel einer möglichst schnellen und vollständigen Rückkehr zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen. Eine Beseitigung des Geldüberhangs durch eine Währungsreform war in den Vorstellungen der Marktwirtschaftler, da sie den Weg über eine offene Preisinflation scheuten (dazu IV. 3.), eine conditio sine qua non und viele von ihnen plädierten dafür, beide Reformen im zeitlichen Verbund zu verwirklichen. Zwischen den beiden jeweils nur von Minderheiten propagierten extremen Positionen wurden mehrheitlich Kompromiß-Lösungen vertreten, die sich seit Mitte 1947 in Richtung auf „mehr Markt" bewegten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Von einem wirklichen Programm für Wirtschaftsreformen kann man allerdings nur bei der relativ kleinen Gruppe ordoliberaler Ökonomen sprechen, die über die bloße Rückkehr zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen hinaus für die Verwirklichung weiterer ordnungspolitischer Grundsätze — etwa auf dem Gebiet der Wettbewerbspolitik — eintraten. Dieses Programm zu einem politischen Ziel gemacht und dann auch weitgehend durchgesetzt zu haben, ist das Werk von Ludwig Erhard, dem es gegen viele Widerstände, auch auf seiten alliierter Stellen, gelang, sich mit dem vom Wirtschaftsrat der Bizone verabschiedeten Leitsätzegesetz vom 24.6.1948 eine quasi-diktatorische Vollmacht zur Bestimmung der Reformschritte im einzelnen zu verschaffen. Der schnelle und weithin sichtbare Erfolg der ersten Deregulierungsmaßnahmen ließ die französische Besatzungszone bald nachziehen und förderte die zügige Fortsetzung der Reformpolitik.

IV. Ordnungspolitische Aspekte der Währungsreformen

1. Die DM 1948 und die Rentenmark 1923 als neues Geld

Zwecks Außerkraftsetzung der RM mußte 1948 eine neue Währungseinheit geschaffen werden, für die es das Vertrauen der Bevölkerung zu gewinnen und nachhaltig zu sichern galt. Das Problem, wie das zu erreichen war, hatte sich bereits 1923 für die neue Rentenmark gestellt, während es bei der Währungsreform in der DDR naturgemäß nicht auftauchen konnte. Für die 1948 neu geschaffene DM spielte in diesem Zusammenhang eine Rolle, daß sie zunächst als reine Binnenwährung entstand, weil alle Wirtschaftsbeziehungen mit dem Ausland von den Militärregierungen reglementiert und verwaltet wurden, während die Rentenmark, obwohl sie de jure ebenfalls als Binnenwährung konstruiert wurde, sich in einer monetär offenen Volkswirtschaft neben der Mark als gesetzlichem Zahlungsmittel zu bewähren hatte. Daß für die Bildung von Vertrauen in ein neues Geld die Qualität der Gesamtreform zu seiner Einführung von sehr großer Bedeutung ist, liegt auf der Hand. Außerdem sind für die DM 1948 und die Rentenmark 1923 zusätzlich vertrauensbildende Vorkehrungen getroffen worden.

Für die Rentenmark war in diesem Zusammenhang von Bedeutung, daß sie nur von einer neben der Reichsbank und von dieser sowie von politischen Instanzen unabhängigen neugeschaffenen Deutschen Rentenbank ausgegeben werden durfte. Diese war noch dazu eine juristische Person privaten Rechts; ihr Kapital wurde auf 3,2 Mrd. Rentenmark festgelegt, war je zur Hälfte von der Landwirtschaft und der Industrie zwangsweise aufzubringen, und zwar in der Weise, daß die Verpflichteten — die zugleich Anteilseigner waren — in Höhe der auf sie entfallenden Last eine Grundschuld bzw. eine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besondere Schuldverschreibung zu übernehmen hatten, die auf Goldmark lautete, laufend zu verzinsen war und von der Rentenbank nicht gekündigt werden durfte. Da sich in der Hyperinflation ohnehin das Rechnen mit der alten Goldparität ausgebreitet hatte, bedeutete die Definition der Rentenmark insoweit keine grundsätzliche Änderung. Die Emission von Rentenmark durch die neue Bank war auf ihr Grundkapital (ausgedrückt in Goldmark-Rentenbriefen) strikt begrenzt und die Inhaber von umlaufenden Rentenbankscheinen hatten das Recht, diese in Beträgen von 500 Rentenmark in verzinsliche Goldmark-Rentenbriefe einzutauschen, ein Recht, das jedoch nicht ausgeübt wurde und keine materielle — wohl aber eine psychologische — Bedeutung besaß.

Da die alten, aber noch immer „gesetzlichen", Markzahlungsmittel nur noch in Milliarden- und Bilionen-Beträgen einen in Goldmark ausdrückbaren Wert besaßen, wurden die neuen Rentenbankscheine vom Verkehr schnell aufgenommen. Für den Erfolg der Währungsreform war aber letztlich entscheidend, daß es gelang, durch drakonische Sparmaßnahmen von Regierung und Verwaltung die Finanzierung öffentlicher Defizite durch ständige Geldschöpfung zu unterbinden und den Preis für den Dollar an den Devisenbörsen auf 4,2 Billionen Mark nachhaltig zu stabilisieren. Daraus ergab sich aufgrund der alten Goldparität ein festes Wertverhältnis von 1 Billion Mark = 1 Renten- bzw. Goldmark (Elster, 7. Kap.).

Während die Konstruktion der Rentenbank eine Deckung des neu ausgegebenen Geldes durch echte Aktiva suggerierte, wurde die DM von vornherein als ungedecktes und nicht einlösbares Zahlungsmittel geschaffen, dessen realer Wert sich somit nur aus ihrer Kaufkraft auf den Märkten, also aus dem Niveau der Preise, ergeben konnte. Zwar bestand für die Abwicklung des Außenhandels ein fester Umrechnungskurs von 1 US $ = 3,33 DM, aber wegen der kompletten Devisen- und Außenhandelsbewirtschaftung durch die Alliierten wurde dieser Kurs erst nach und nach marktwirksam und dann am 29.9.1949 — im Zusammenhang mit der Abwertung des britischen Pfundes — auf 4,20 DM erhöht. Die DM war von Anbeginn an alleiniges gesetzliches Zahlungsmittel; die Verwendung der alten RM als Zahlungsmittel war verboten und RM-Noten waren abzuliefern und anzumelden. Geldschulden durften praktisch nur in DM kontrahiert werden; die Benutzung anderer Währungen sowie von Goldklauseln u. ä. m. bedurften einer besonderen Genehmigung.

Um der Bevölkerung die Knapphaltung des Geldumlaufs zu signalisieren, war eine Umlaufgrenze für Bargeld in Höhe von 10 Mrd. DM gesetzlich festgelegt, die nur durch Beschlüsse des Zentralbankrats mit einer 3/4-Majorität und jeweils nur um 1 Mrd. DM überschritten werden durfte. Diese Umlaufsgrenze war im Vergleich zur Vorkriegszeit (unter Berücksichtigung der bis 1948 eingetretenen Preisniveausteigerungen sowie der Sozialpro-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

duktsrelation Reichsgebiet zu Bundesgebiet für 1939) äußerst knapp bemessen und mußte bereits ab 1951 ständig erhöht werden, bis sie dann später ganz wegfiel. Aufgrund der von der deutschen Bevölkerung gesammelten Inflationserfahrungen war schließlich sachlich — aber auch psychologisch — wichtig, daß Defizite öffentlicher Stellen strikt und schlicht verboten wurden.

2. Die Organisation des monetären Sektors in Westdeutschland 1948

a) Für die Organisation des monetären Sektors in Westdeutschland wurde mit der Währungsreform 1948 grundsätzlich eine marktwirtschaftliche Lösung vorgesehen. Diese Entscheidung war bereits dadurch präjudiziert, daß die westlichen Militärregierungen, anders als die sowjetische, den 1945 vorhandenen Bankenapparat — trotz einer zonalen Dezentralisierung — formal erhalten hatten, so daß er nach wie vor in die Abwicklung des Zahlungsverkehrs eingeschaltet blieb (vgl. Anm. 2). Mit der Währungsreform erfolgte eine umfassende Sanierung der Bilanzen aller Kreditinstitute, die dadurch instand gesetzt wurden, zugleich mit der Inkraftsetzung der DM normale Bankfunktionen und insbesondere das Kreditgeschäft zu erfüllen. Dazu war neben dem Bilanzausgleich erforderlich, durch entsprechende Zinsregulierungen auch dafür zu sorgen, daß genügend Erträge erwirtschaftet werden konnten. Tatsächlich setzte sogleich nach der Währungsreform auch ein lebhaftes Kreditgeschäft ein, das die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Währungsumstellung wesentlich verminderte.

b) Zur kontinuierlichen Steuerung von Geld und Kredit war für die neue Währung die Errichtung einer obersten Währungsautorität und deren Ausstattung mit entsprechenden Befugnissen und Lenkungsinstrumenten erforderlich. Zu diesem Zweck wurde ein formal zweistufiges Zentralbanksystem geschaffen, mit Landeszentralbanken auf der unteren Ebene und der Bank deutscher Länder als deren gemeinsamer Tochter auf der oberen Ebene. Landeszentralbanken waren bereits sukzessive von 1947 an errichtet worden und die Bank deutscher Länder wurde bereits mehrere Monate vor der Währungsreform gegründet. Deren personelle Besetzung zog sich allerdings längere Zeit hin, so daß das neue Zentralbanksystem erst mit der Währungsreform seine Tätigkeit aufnahm.

Trotz seiner Zweistufigkeit übte das neue Zentralbanksystem mit dem Zentralbankrat als oberstem Organ die ihm übertragenen Funktionen wie *eine einheitliche* Organisation aus. Es hatte das Monopol für die Banknotenausgabe und regelte im übrigen die Zentralbankgeldliquidität der Geschäftsbanken und damit deren Kreditgewährungspotential. Abgesehen von der Führung der Finanz- und Kassengeschäfte öffentlicher Stellen, waren dem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zentralbanksystem die in den Landeszentralbankgesetzen geregelten üblichen Geschäftsbeziehungen einschließlich der Diskontierung von Handelswechseln *nur* mit den Geschäftsbanken gestattet, die ihrerseits aufgrund der Währungsreformgesetze Mindestreserven bei der für sie zuständigen Landeszentralbank zu unterhalten hatten. Die Befugnis zur Bestimmung und Änderung der Mindestreservesätze und des Diskontsatzes wurde dem Zentralbankrat übertragen. Die Unabhängigkeit des Zentralbanksystems von deutschen Stellen wurde ausdrücklich festgeschrieben; allerdings stand es anfangs unter der Kontrolle einer Alliierten Bankenkommission.

c) Die Anbindung der Geschäftsbanken an das Zentralbanksystem wurde schon in den Währungsreformgesetzen vollzogen, die den Geschäftsbanken eine Anfangsausstattung als liquide Forderung an die zuständige Landeszentralbank zuwiesen und dieser eine entsprechende Verbindlichkeit auferlegten, wobei zugleich die Mindestreservesätze und auch der Diskontsatz erstmalig festgelegt wurden.

3. Die Beseitigung des Geldüberhangs im einzelnen

a) Das Hauptproblem der westdeutschen Währungsreform war die Beseitigung des Geldüberhangs, die — wenn man die dazu erforderliche Erhöhung des Preisniveaus nicht vornehmen bzw. zulassen wollte — auf eine entsprechende Vermögensabgabe in RM-Werten hinauslief. Bei dieser im Kern ordnungspolitischen Reformmaßnahme waren jedoch auch die bereits erwähnten konjunktur- und verteilungspolitischen Nebenziele sowie die allgemeine Akzeptabilität der aufzuerlegenden Abgabequote zu berücksichtigen.

Betrachtet man zur Skizzierung der bestehenden Alternativen beispielhaft nur die Gesamtheit aller Bankguthaben (einschl. der abzuliefernden Bargeldbestände), denen ungefähr gleichhohe Forderungen des Bankensystems an das de facto nicht mehr existierende Deutsche Reich und nachgeordnete Stellen gegenüberstanden, so wäre als *eine Extremlösung* die vollständige Streichung beider Positionen, also eine Abgabequote für die Inhaber der Bankguthaben von 100 %, womit auch eine Bankensanierung zustandegekommen wäre, zwar theoretisch denkbar gewesen; jedoch hätte dann der normale Bedarf an Transaktionskassen zunächst durch Kredite des Bankensystems und neuzubildende Ersparnisse gedeckt werden müssen, was mit Übergangsstörungen und unerwünschten deflatorischen Wirkungen verbunden gewesen wäre, vor allem aber, auch zu erheblichen Protesten der von einer solchen Abgabe Betroffenen geführt hätte.

Ein Vergleich mit der *anderen Extremlösung* ist lehrreich, obwohl diese kaum ernsthaft in Betracht gezogen wurde: d. h. Aufrechterhaltung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bankguthaben zu 100 % (also Umstellung im Verhältnis 1:1 in die neue Währung), Konstituierung einer entsprechenden Schuld der öffentlichen Hand gegenüber dem Bankensystem zwecks Ausgleich der Bankbilanzen und Hinnahme einer für die Herstellung eines Gleichgewichts im monetären Sektor ausreichenden Preisniveauerhöhung. Abgesehen von den damit verbundenen und kaum voraussehbaren Turbulenzen des längere Zeit beanspruchenden Übergangs in eine neue Ruhelage, könnte man sich im Endergebnis eine Erhöhung des Preisniveaus auf das 5- bis 10-fache vorstellen, was auf einen *realen Verlust* von 80 bis 90 % bei den Bankguthaben und der öffentlichen Schuld hinausgelaufen wäre.

Diese zweite Extremlösung ließe sich auf zwei Wegen ergänzen und dadurch entschärfen. Man kann die Bankguthaben teilweise für kürzere oder längere Zeit blockieren, so daß sie nicht marktwirksam werden, was die Anpassung des Preisniveaus nach oben verlangsamt. Statt einer Blockierung könnte man auch Teile der Bankguthaben verbriefen und den Inhabern Staatsanleihen oder Bankobligationen zuteilen. Soweit diese Wertpapiere handelbar wären, würde ihr Marktwert in der Regel unter den Ausgabekurs zu sinken tendieren, was auf den Anleihe-Märkten unerwünschte Effekte auslösen könnte. (Zu den Möglichkeiten der Geldüberhang-Beseitigung ausführlich Möller 1961, Einleitung.)

b) Die mit der Währungsreform tatsächlich getroffene Regelung stellt insgesamt eine mittlere Lösung dar, bei der mehrere der eben angesprochenen Methoden miteinander kombiniert wurden (Möller 1976, mit Lit.verz.). Nur die RM-Forderungen gegen das Deutsche Reich, die NSDAP und nachgeordnete Stellen wurden annulliert. Im Sinne der Aufrechterhaltung des gegebenen Preisniveaus wurden alle RM-Forderungen aus wiederkehrenden Leistungen wie Löhne, Renten, Zinsen usw. im Verhältnis 1 : 1 auf DM-Forderungen umgestellt. Für alle anderen RM-Forderungen galt dagegen ein Umstellungssatz von 10 : 1. Obwohl die Bankguthaben (immer einschließlich der Gutschriften für das abzuliefernde Bargeld), in denen sich der Geldüberhang manifestierte, mit dem Wegfall der ihnen gegenüberstehenden Aktiva ebenfalls zur vollständigen Annullierung anstanden, gewährte man deren Inhabern eine Anfangsausstattung mit neuem Geld. Dabei verzichtete man zur Vereinfachung des Verfahrens auf deren personelle Differenzierung (z. B. aus sozialen Gründen), sondern bemaß sie generell nach der Höhe der jeweils bei den Inhabern verfügbaren RM-Guthaben, die somit zu einem vorgegebenen Prozentsatz in DM-Guthaben umzuwandeln waren.

Der zunächst verkündete Umwandlungssatz belief sich auf 10,– DM für 100,– RM, von denen allerdings nur 5,– DM sofort verfügbaren waren und die restlichen 5,– DM vorerst auf einem „Festkonto" blockiert wurden, über dessen Verwendung später entschieden werden sollte. Um den alltäglichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Barzahlungsverkehr nicht zu unterbrechen, wurde am Wochenende vor dem Inkrafttreten der neuen Währung am 21.6.1948 den Einwohnern vorab ein Betrag von 40,– DM pro Kopf gegen Ablieferung von RM-Bargeld im Verhältnis 1 : 1 ausgehändigt. Eine zweite Rate dieses Kopfbetrages in Höhe von 20,- DM sollte spätestens innerhalb von zwei Monaten verfügbar werden. Diese Kopfbeträge waren auf die spätere Umwandlung der Bankguthaben anzurechnen. Reichten diese dafür nicht aus, konnte sich der Umwandlungssatz somit von 10 : 1 bis auf 1 : 1 verbessern, was als soziale Komponente bei der Umwandlung interpretiert werden muß.

Auch Firmen (juristische Personen, Einzelkaufleute, andere Gewerbetreibende und Angehörige freier Berufe), die ihre RM-Guthaben für geschäftliche Zwecke auf einem gesonderten Formblatt anzumelden hatten, erhielten auf Antrag eine Anfangsausstattung mit neuem Geld in Form eines Geschäftsbetrages. Dieser belief sich auf 60,– DM je beschäftigten Arbeitnehmer, durfte jedoch den Betrag der angemeldeten RM-Guthaben nicht überschreiten. Der Geschäftsbetrag war auf die zustehenden Ansprüche aus der Umwandlung ebenfalls — soweit möglich — anzurechnen. Anders als bei den Kopfbeträgen reichten die entsprechenden Reichsmarkguthaben dafür in der Regel aus.

Für den öffentlichen Sektor erfolgte dagegen die Bemessung der Anfangsausstattung nicht nach der häufig zufallsbedingten Höhe der RM-Guthaben, sondern z. B. bei den Gebietskörperschaften nach der Höhe der durchschnittlichen monatlichen Isteinnahmen in der Zeit vom 1.10.1947 bis 31.3.1948. Für die drei Militärregierungen wurde ebenfalls eine Anfangsausstattung, hier jedoch dem Betrage nach, festgelegt.

Die Gewährung dieser Anfangsausstattungen bedeutete eine gesetzliche Geldschöpfung in DM, die sich auf der Passivseite des Bankensystems niederschlug, wozu dann noch eine Anfgangsausstattung mit Eigenkapital kam; dafür mußte — wegen der erforderlichen Sanierung — auf der Aktivseite ein Gegenposten geschaffen werden, was durch eine Zuteilung unbefristeter „Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand" geschah. Diese waren zwar — wenn auch nur niedrig — verzinslich, jedoch nicht handelbar. Die im Bankensektor gesetzlich festgelegten Liquiditätsausstattungen waren als Aktiva bei den Geschäftsbanken und Passiva bei den Zentralbanken selbstverständlich zu berücksichtigen.

Betrachtet man den harten Kern der Währungsumstellung unter makroökonomischen Aspekten, so ergeben sich folgende Aussagen: Zwar mußte der Währungswechsel zu einem Stichtag erfolgen, aber die Versorgung mit dem neuen DM-Geld nahm mehrere Monate in Anspruch. Dies gilt sowohl für die gesetzliche Geldschöpfung in Form der Kopf- und Geschäftsbeträge und der Umwandlung von RM in DM auf den Bankkonten als auch für die bankgeschäftliche Geldschöpfung im Wege der Kreditgewährung. Mit der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Blockierung der Hälfte des Umwandlungsbetrages auf den Festkonten waren einerseits positive Hoffnungen und Erwartungen geweckt worden, andererseits hatte man damit den Umfang und die Form der Anfangsausstattung mit DM bzw. DM-Ansprüchen letztlich offen gehalten und mit der gleichzeitigen gänzlich unverbindlichen Ankündigung (in § 2 des Umstellungsgesetzes) einer nachträglichen Umwandlung von weiteren 10 % der RM-Guthaben (als „Schattenquote") signalisiert, daß man die endgültige Bemessung der Anfangsausstattung zum Gegenstand einer prozeß- und nicht mehr ordnungspolitischen Entscheidung machen wollte.

Diese Flexibilität erwies sich als zweckmäßig, weil sich bereits nach rd. 10 Wochen ein inflatorischer Anstieg der inzwischen weitgehend freigegebenen Preise abzeichnete und zu heftigen Protesten in der Bevölkerung führte, die den bisherigen Erfolg der Währungs- und Wirtschaftsreform zu gefährden drohten. Erschwerend kam hinzu, daß der allgemeine Lohnstop zunächst weiter galt und erst im November aufgehoben wurde. So erging rd. 15 Wochen nach dem Währungsstichtag das Festkontogesetz der Militärregierungen, mit dem von je 5,– DM auf dem Festkonto 3,50 DM ganz gestrichen wurden und nur 1,– DM auf das Freikonto und 0,5 DM auf ein gesondertes Anlagekonto für den späteren Erwerb von Wertpapieren zu übertragen waren. Dadurch wurde der Umwandlungssatz von ursprünglich 10 % auf 6,5 % reduziert und die Schattenquote entfiel ganz. Dies war eine schnell greifende und wiederum die Erwartungen, nunmehr negativ, beeinflussende Restriktionsmaßnahme, und zusammen mit den Restriktionen des Zentralbankrats für die bankgeschäftliche Kreditgewährung konnte der Preisauftrieb bis Ende des Jahres 1948 weitgehend gestoppt und z. T. auch Preisrückgänge ausgelöst werden.

d) Gerechtigkeitserwägungen und soziale Gesichtspunkte spielten — wie schon erwähnt — bei der Bemessung der Anfangsausstattungen mit neuem Geld keine Rolle, was sich indirekt als durchaus erwünschte Förderung der Investitionen und damit auch des Wachstums auswirkte. Allerdings hatten die Militärregierungen in § 29 des Umstellungsgesetztes ausdrücklich den Erlaß deutscher Gesetze über den Lastenausgleich gefordert. Diese Gesetze haben den zunächst sehr allgemein und diffus diskutierten Begriff des Lastenausgleichs eingeengt und zum Gegenstand einer eigenständigen, sehr umfangreichen und komplizierten Rechtsmaterie werden lassen. Wie bereits in § 29 UG vorgeschrieben, wurde ein Ausgleichsfonds als Sondervermögen des Bundes geschaffen, der gesetzlich fixierte Ausgleichsleistungen vor allem an Vertriebene und Kriegsgeschädigte zu gewähren hatte und dessen finanzielle Mittel aus gesonderten Vermögensabgaben gespeist werden sollten. Die jährlichen Ausgaben mußten durch Einnahmen (darunter auch begrenzte Übertragungen aus öffentlichen Haushalten) gedeckt sein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Ausgleichsfonds wurde aber erst 4 Jahre nach der Währungsreform gegründet und sah eine jährliche Abgabe auf das am Stichtag der Währungsreform festgestellte Vermögen vor, die so niedrig bemessen war, daß sie in der Regel aus den Vermögenserträgen geleistet werden konnte, so daß die Hauptentschädigung erst 1958 im Anlaufen war und sich dann auf einen Zeitraum von 20 Jahren erstreckte. Für die soziale Absicherung der Währungsreform unmittelbar von Bedeutung war die „Soforthilfe" (Gesetz vom 8.8.49), für die auch die Mittel aus den schon im Rahmen der Währungsreform auferlegten Währungs-(Schuldner-)Gewinnabgaben verfügbar waren. Solche Gewinne entstanden aus der Abwertung von Schulden auf 10%, während die laufenden Erträge (z. B. Mieten) aus den damit finanzierten Anlagen als wiederkehrende Leistungen im Verhältnis von 1 : 1 umgestellt wurden. Als eine späte nachträgliche Korrektur der Währungsumstellung können die Leistungen aus dem am 14.7.1953 erlassenen Altsparergesetz interpretiert werden, obwohl dieses auch im Zusammenhang mit den 2 Monate später anstehenden Bundestagswahlen zu sehen ist. Auf diese Weise bekamen allein die Altsparer nochmals 2,5 Mrd. DM, während alle Sparkonteninhaber bei der Währungsumstellung insgesamt nur 3,6 Mrd. DM erhalten hatten.

Insgesamt erwies sich der Lastenausgleich als ein vielseitig und flexibel eingesetztes wirtschaftspolitisches Instrument, mit dem teils Vermögensschäden „quotal" abgegolten wurden (z. B. Hauptentschädigung, Hausratsentschädigung, Altsparerleistungen) und teils soziale Notstände gemildert oder beseitigt werden sollten (Aufbaudarlehen, Unterhaltshilfe, Wohnraumhilfe, Ausbildungshife u. a. m.). Die Ausgleichsleistungen hatten z. T. fühlbaren Einfluß auf einzelne Branchen (z. B. Hausrat) und unmittelbar auf die Investitionstätigkeit (z. B. Wohnungsbau), wozu auch beigetragen haben mag, daß sie Ermessensentscheidungen der zuständigen Sonderbehörden (Ausgleichsämter) zuließen. Zu der (stiefmütterlichen) Behandlung des Lastenausgleichs im ökonomischen Schrifttum siehe den Art. Lastenausgleich im HdSW (1959); ein guter Überblick findet sich im Art. Lastenausgleich in der Brockhaus Enzyklopädie, 11. Bd. (1970).

4. Die Organisation des monetären Sektors in der DDR 1990

Daß in der DDR mit der Einführung der DM ein monetärer Sektor ähnlich wie in der Bundesrepublik vorhanden und funktionsfähig sein sollte, galt als selbstverständlich. In Westdeutschland existierte 1948 — wie bereits erwähnt — ein umfangreicher und ausdifferenzierter Bankenapparat auf der Grundlage des marktwirtschaftlichen Rechtssystems, wie es vor dem 2. Weltkrieg bzw. vor 1933 bestanden hatte. Nachdem die Militärregierungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesen Bankenapparat erhalten hatten und in Zukunft erhalten wollten, ergab sich — wiederum im Rahmen des bestehenden Rechtssystems — die Notwendigkeit zur Bankensanierung nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen.

In der DDR war dagegen der aus der Vorkriegszeit übernommene Bankenapparat ab 1945 zerschlagen und durch neue staatliche Institutionen im Rahmen einer zentralverwaltungswirtschaftlichen Ordnung ersetzt worden. Zwar wurde im System der planwirtschaftlichen Rechnungsführung auch weiterhin die doppelte Buchführung angewendet, aber die Positionen auf der Aktiv- und Passivseite der neuen Bankinstitute wurden durch die zentralen Planbehörden bestimmt, so daß man nicht davon ausgehen konnte, daß es sich hierbei um marktwirtschaftlich relevante Größen handelte. Das galt nicht nur für die neuen Bankinstitute, sondern ebenso für die vom SED-Regime geschaffenen bzw. umformierten Einrichtungen des Staates und der Parteien sowie für die Produktionsunternehmen (VEB und Kombinate), mit denen die Bankinstitute verwaltungswirtschaftlich gesteuerte finanzielle Beziehungen unterhielten.

Infolgedessen ist es nicht weiter verwunderlich, daß der Währungsreform in der DDR kein geschlossenes und in sich konsistentes Konzept zugrunde gelegt werden konnte. Da ein marktwirtschaftlich funktionierender monetärer Sektor zugleich mit der Einführung der DM arbeitsfähig sein sollte und nicht aus dem Boden gestampft werden konnte, wurde mit dem ersten Staatsvertrag das Tätigkeitsgebiet der westdeutschen Geschäftsbanken generell auf die DDR ausgedehnt und zugleich die für die Bundesrepublik geltenden Rechtsvorschriften für das Kreditwesen in der DDR eingeführt. Schon davor waren einzelne DDR-Banken formell in marktwirtschaftliche Institute umgewandelt worden und westdeutsche Banken hatten mit DDR-Banken Kooperationsverträge vorbereitet oder sogar abgeschlossen. Außerdem steht es jedermann in der DDR frei, die Finanzmärkte in der BRD zu benutzen.

Für die Geschäftsbeziehungen der Bundesbank mit den in der DDR domizilierenden Bankeinrichtungen sowie mit der DDR selbst und deren öffentlichen Verwaltungen wurde — als ein vorläufiger Ersatz für eine Landeszentralbank — eine „Vorläufige Verwaltungsstelle" mit 15 Filialen geschaffen, die dem Direktorium der Bundesbank unmittelbar untersteht. Inwieweit die so bereitgestellte personell-institutionelle Infrastruktur des monetären Sektors allerdings die Versorgung der DDR-Wirtschaft mit bankgeschäftlichen Krediten ausreichend gewährleisten kann, bleibt eine offene Frage; denn dies hängt auch davon ab, inwieweit die potentiellen Kreditnehmer durch die Währungsreform instand gesetzt wurden bzw. werden können, eine echte marktmäßige Kreditnachfrage auszuüben (Bundesbank Juni, Juli und Oktober 1990; ferner Rauschning).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

V. Ordnungspolitische Aspekte der Wirtschaftsreformen

1. Die Bedeutung der Währungsreformen für die Wirtschaftsreformen

a) Daß 1948 in Westdeutschland unmittelbar nach der Währungsreform der Übergang zur Marktwirtschaft vollzogen wurde und daß sich ein solcher Übergang in der DDR ebenfalls nach einer Währungsreform gegenwärtig vollzieht — auf diese Parallele wird in der derzeitigen öffentlichen Diskussion immer wieder hingewiesen. Bemerkenswerterweise hat schon Ludwig Erhard im September 1953 in einem offiziellen, im Bulletin der Bundesregierung abgedruckten, Artikel über wirtschaftliche Probleme der Wiedervereinigung die Meinung vertreten: „Als erste Maßnahme wird sich eine Währungsneuordnung in der Sowjetzone, d. h. eine Einbeziehung in unser Währungssystem, als unerläßlich erweisen." Und er hat in diesem Zusammenhang an die positiven Erfahrungen mit der Währungsreform von 1948 erinnert.

Bei dem Hinweis auf diese Parallele bleibt allerdings der Stellenwert der Währungsreform für die Wirtschaftsreformen im engeren Sinn meist offen. Zwar läßt sich sagen, daß es bei beiden Reformen letztlich darum ging, einen für marktwirtschaftliche Erfordernisse funktionsfähigen monetären Sektor zu schaffen; jedoch bestanden trotzdem erhebliche Unterschiede.

In Westdeutschland war die Währungsreform das Mittel zur Beseitigung des Geldüberhangs und zur Bankensanierung, und die sofortige Funktionsfähigkeit des Bankensystems war von großer Bedeutung, weil die mit der Deregulierung im Produktionssektor verbundenen Übergangschwierigkeiten durch flexible bankgeschäftliche Kreditgewährung erheblich gemildert werden konnten. Das setzte bei den potentiellen Kreditnehmern voraus, daß sie ihrerseits marktwirtschaftlich handelnde Akteure waren, was in der Regel zutraf.

Inwieweit in der DDR ein Geldüberhang bestand, ist dagegen strittig. Jedenfalls erreichte er bei weitem nicht das Ausmaß wie seinerzeit in Westdeutschland. Ob und in welcher Weise die Währungsreform zu einer Bankensanierung nach westdeutschem Vorbild beitragen konnte, war erst nach der Umwandlung der alten DDR-Banken in neue marktwirtschaftliche Institute zu entscheiden. Schließlich mußte auch der Fähigkeit des Bankensystems zur sofortigen Kreditgewährung nach Einführung der DM eine weit geringere Bedeutung als 1948 in Westdeutschland zukommen, weil die Nachfrage nach echten marktwirtschaftlichen Krediten zunächst beschränkt war.

Denn in der DDR fehlte ganz allgemein und nicht nur im monetären Sektor die personell-institutionelle Infrastruktur von Wirtschaftseinheiten,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die in der Lage gewesen wären, als marktwirtschaftlich handelnde Akteure zu disponieren, und es fehlte ein in sich konsistentes Rechtssystem als Rahmen, innerhalb dessen sich solche Dispositionen sinnvoll hätten treffen und abwickeln lassen. Es ist strittig und schwer zu entscheiden, ob es vorteilhaft gewesen wäre, die Schaffung der personell-institutionellen Infrastruktur und des erforderlichen Rechtssystems in geordneter Weise noch auf der Basis der alten Ostmarkrechnung zu vollziehen und erst danach die Währungsumstellung vorzunehmen. Jedoch erwies sich dieser Weg angesichts der angestauten Erwartungen und Hoffnungen in der DDR, aber auch in der BRD, sowohl wirtschaftlich als auch politisch als zu schwierig, langwierig und riskant. So war die schnelle Einführung der DM in der DDR gerade als Katalysator für die notwendigen Umstellungen auf marktwirtschaftliche Verhältnisse gedacht, der einerseits Anpassungen für einen zweckmäßigen Umgang mit der neuen Währung erzwingen und andererseits dafür erhebliche finanzielle Belohnungen aus der Währungsumstellung gewähren sollte.

2. Bedingungen für die westdeutschen Wirtschaftsreformen 1948

In Westdeutschland war 1948 die Ausgangslage ganz anders. Marktwirtschaftlich handlungsfähige Akteure im Produktionssektor, im öffentlichen Sektor und — nach der Bankensanierung — auch im monetären Sektor waren intakt. Es existierte — nicht nur auf dem Papier, sondern auch in den nur 10 Jahre zurückliegenden Erinnerungen — ein marktwirtschaftlich orientiertes Rechtssystem, das marktwirtschaftliche Dispositionen ermöglichte. Die staatliche Reglementierung war weitgehend von außen auferlegt, und nach ihrer Aufhebung konnten die Akteure die ihnen dadurch zuwachsenden Freiräume in eigener Verantwortung unter den von früher gewohnten Rahmenbedingungen nutzen. Die Wirtschaftsreformen liefen auf eine einfache Deregulierung durch Preisfreigabe und Verzicht auf Mengensteuerung hinaus. Deren Effekte ließen sich noch dazu leicht abschätzen, weil Westdeutschland noch viele Monate eine weitgehend geschlossene Wirtschaft blieb, mit der weiteren Folge, daß man die praktizierte Einfuhrkontingentierung zur Not als Instrument für eine Marktregulierung einsetzen konnte.

Im übrigen ist es eine Übertreibung, wenn von einer schlagartigen Rückkehr in die Marktwirtschaft gesprochen wird. Zwar ist es richtig, daß in der damaligen wissenschaftlichen Diskussion und vor allem in der wirtschaftspolitischen Programmatik Vorstellungen einer Schocktherapie eine Rolle spielten und sicherlich auch einen generell wirkenden Ankündigungseffekt hatten. Trotzdem wurde die Deregulierung im einzelnen schrittweise durchgeführt und erstreckte sich auch keineswegs auf alle Wirtschaftsbereiche. So

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

waren etwa die Agrarwirtschaft sowie die Energie- und Montanwirtschaft schon damals von der Deregulierung ausgenommen (vgl. die Beiträge von Willgerodt und Hamel in diesem Band). In der französischen Besatzungszone erfolgte die Deregulierung ohnehin erst mit einer gewissen Verspätung, weil Ludwig Erhard dort keine Zuständigkeiten besaß.

Von großer Bedeutung für das Gelingen der Wirtschaftsreformen in Westdeutschland war im übrigen der schon erwähnte Umstand, daß sich der öffentliche Sektor bereits vor der Reform im großen und ganzen in einem geordneten Zustand befand. Das galt sowohl für die ihm zugeordneten Aufgabenfelder als auch für die Finanzierung der öffentlichen Ausgaben durch regelmäßige Steuereinnahmen, die durch eine schlagkräftige Finanzverwaltung eingezogen wurden. Eine grundlegende Reform des öffentlichen Sektors war also nicht notwendig und die Akteure in den übrigen Sektoren hatten demzufolge von daher keine Änderungen in den für sie geltenden Rahmenbedingungen zu erwarten, die von einer solchen Reform zwangsläufig ausgegangen wären. Gerade diese Voraussetzung war und ist für die derzeit ablaufenden Wirtschaftsreformen in der DDR nicht gegeben, was den Übergang zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen immer wieder verzögern und temporäre Fehlentwicklungen in den anderen Sektoren auslösen muß.

3. Die Umverteilung von Eigentumsrechten und die Umstrukturierung des öffentlichen Sektors als Hauptaufgaben in der DDR

Die Schaffung einer neuen marktwirtschaftlich orientierten personell-institutionellen Infrastruktur erfordert in breitem Umfang eine Überleitung von Eigentums- und Nutzungsrechten aus dem öffentlichen Sektor an Akteure in den übrigen Sektoren, die überdies noch dadurch erschwert wird, daß man bei den vom SED-Regime in der Vergangenheit getroffenen Entscheidungen, z. B. über Enteignungen, die Rechtmäßigkeit bezweifelt und eine nachträgliche Korrektur durchzusetzen versucht. Da sich die Umverteilung von Eigentumsrechten nicht generell und deshalb auch nicht schlagartig vollziehen läßt, benötigt sie längere Zeit, wenn sie geordnet vorgenommen werden soll. Unter Zeitdruck besteht die Gefahr, daß unzweckmäßige Lösungen zustande kommen, zumal Interessenten aller Art — auch aus der Bundesrepublik — bemüht sind und sein werden, sich ungerechtfertigte Vorteile zu verschaffen.

Die bloße Übernahme des Rechtssystems der Bundesrepublik, die mit der Bildung der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion ja schon weitgehend erfolgt ist, aber mit dem Vollzug des Beitritts noch vervollständigt würde, hilft nicht viel weiter, weil für die sachgemäße Anwendung des Rechts in der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DDR eine komplette Reform des öffentlichen Sektors auf allen Ebenen erforderlich ist. Und selbst wenn die Entscheidungsträger im öffentlichen Sektor und in der Privatwirtschaft sachlich und personell bestimmt sind, muß man mit längeren Lernprozessen rechnen, bis sich effiziente Marktbeziehungen eingespielt haben (dazu auch der Beitrag von Krug in diesem Band).

Für die Umstrukturierung des öffentlichen Sektors in der DDR ergeben sich somit insgesamt drei sich teilweise überschneidende Unterziele, die gleichzeitig verwirklicht werden müssen: *Erstens* müssen Aufgabenfelder abgebaut werden, die ihm in der sozialistischen Planwirtschaft zugefallen waren, aber in einer Marktwirtschaft dem privaten Sektor überlassen werden sollten. *Zweitens* müssen neue Aufgabenfelder aufgebaut werden, die bisher verkümmert waren und künftig zur Gewährleistung der Rahmenbedingungen für eine Marktwirtschaft unerläßlich sind (wie z. B. die Finanzverwaltung und das Rechtswesen). *Drittens* müssen durch Sparmaßnahmen aller Art die Ineffizienzen reduziert werden, die zwar in allen Bürokratien unvermeidlich sind, aber in Parteidiktaturen ohne demokratische Kontrolle erfahrungsgemäß besonders gravierend sind.

Alle diese Maßnahmen müssen überdies so konzipiert werden, daß Haushaltsdefizite nicht auftreten oder zumindest in engen Grenzen bleiben und negative Rückwirkungen auf andere Sektoren vermieden werden. Die erste und dritte Aufgabe erfordert einen Abbau, die zweite Aufgabe dagegen die Neueinstellung von Personal, was nebeneinander nur schwer zu bewältigen ist.

VI. Abschließende Bemerkungen

Die Ausführungen über die ordnungspolitischen Aspekte der Wirtschaftsreformen 1948 und 1990 beleuchten die bestehenden fundamentalen Unterschiede. Sie ergeben sich daraus, daß in Westdeutschland die Zentralplanwirtschaft unter formaler Aufrechterhaltung der überkommenen marktwirtschaftlichen Privatrechtsgesellschaft mit Gewerbefreiheit in der Weise praktiziert wurde, daß bestimmte Entscheidungen der Akteure auf Zeit suspendiert und durch staatliche Anweisungen ersetzt worden waren, während in der DDR mit der Überführung des Privateigentums in Volkseigentum eine darauf abgestellte völlig neue Staats- und Gesellschaftsordnung geschaffen und mit diktatorischer Gewalt durchgesetzt wurde.

Auf die gravierenden Unterschiede zwischen diesen beiden Typen von Zentralplanwirtschaft „mit suspendierter Gewerbefreiheit" und „in einer Gesellschaft ohne Gewerbefreiheit" hatte Franz Böhm bereit 1973 (in Ordo XXIV) hingewiesen. Infolgedessen war 1948 nach einer Neuordnung des Geldwesens ein einfacher Rückzug des Staates aus der ausgeübten Wirt-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schaftslenkung ausreichend, um zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen zurückzukehren. Dagegen müssen in der DDR marktwirtschaftliche Bedingungen zunächst neu geschaffen werden. Die Freigabe der Preise und ein Verzicht auf die Fortsetzung der zentralplanwirtschaftlichen Tätigkeiten reicht nicht aus, weil eine marktwirtschaftlich orientierte personell-institutionelle Infrastruktur nicht existiert und erst in Verbindung mit einer Umstrukturierung des öffentlichen Sektors durch eine Dezentralisierung und Neuverteilung von Eigentums- und Nutzungsrechten errichtet werden muß (Watrin).

Die enormen Schwierigkeiten, die sich jeder Transformation von sozialistischen Zentralplanwirtschaften in Marktwirtschaften entgegenstellen, werden durch die zunächst negativen makroökonomischen Effekte auf Produktion und Beschäftigung zusätzlich erhöht (Schrettl). Um diese Effekte zu mildern, werden Subventionen gewährt und dadurch die notwendigen Anpassungen verzögert. So entsteht leicht ein Teufelskreis, der nur schwer zu durchbrechen ist und letztlich zu einer öffentlichen Defizitwirtschaft verführt, die ihrerseits die Währung ruiniert. Für die DDR ist als Teil einer erweiterten Bundesrepublik (oder wie das neue Staatswesen dann heißen mag) ein solcher Teufelskreis sicher nicht zu erwarten. Aber für die Bundesrepublik insgesamt können sich doch schwer zu meisternde Probleme ergeben.

Die Deregulierung und der Übergang zur Marktwirtschaft 1948 hat dagegen kaum ernsthafte negative makroökonomische Effekte mit sich gebracht. Dazu hat auch beigetragen, daß sich die Menschen weitgehend auf einem Tiefpunkt ihrer wirtschaftlichen Existenz befanden, von dem aus es im Grunde genommen nur aus eigener Kraft aufwärts gehen konnte. Hoffnungen auf Hilfe von außen kamen nicht auf, weil man einen selbstverschuldeten schrecklichen Krieg verloren hatte und der Lebensstandard in den übrigen europäischen Ländern wegen der Kriegsfolgen ebenfalls noch sehr niedrig war. So war man eher bereit, unvermeidliche Nachteile eines Neubeginns als vorübergehend zu betrachten und hinzunehmen. In der DDR liegen die Dinge dagegen ganz anders: Man ist mit Recht stolz auf die aus eigener Kraft herbeigeführte politische Wende; der Lebensstandard davor war so hoch, daß man einiges zu verlieren hatte und die gerade besonders guten Lebensverhältnisse im Westen müssen die Hoffnungen und Erwartungen der Menschen so beflügeln, daß ihre Opferbereitschaft dahinschwindet.

Aber auch die tatsächliche und unmittelbar fühlbare wirtschaftliche Entwicklung verlief 1948 in Westdeutschland viel günstiger als 1990 in der DDR. Die mit der gesetzlichen und bankgeschäftlichen Geldschöpfung entstandene Kaufkraft drängte auf die Binnenmärkte und regte dort eine Lagerräumung sowie die Produktion an. Konkurrierende ausländische Güter waren nicht verfügbar, weil die Einfuhrkontingentierung dies nicht zuließ und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ausländische Anbieter an Exporten nach Westdeutschland zunächst nicht interessiert waren. So kam es schon nach wenigen Wochen zu der erwähnten Übernachfrage mit inflatorischen Preissteigerungen. Die westdeutschen Einfuhren stiegen zwar im 2. Halbjahr 1948 leicht an und sie erhöhten sich dann von 1.588 Mio US $ im ganzen Jahr 1948 auf 2.237 Mio US $ im Jahr 1949. Aber dabei handelte es sich zu über 40 % um Auslandshilfe-Lieferungen von Ernährungsgütern und gewerblichen Rohstoffen und nur mit etwa 10 % um gewerbliche Fertigerzeugnisse. So nahm die industrielle Produktion nach der Währungsreform schnell und nachhaltig zu, konnte aber infolge der Produktivitätsgewinne im großen und ganzen mit der gleichen Zahl von Beschäftigten bewältigt werden — diese schwankte vom 3. Quartal 1948 bis zum 1. Quartal 1950 zwischen 13 und 14 Mio. Dagegen schnellte die Zahl der Arbeitslosen gleich nach der Währungsreform empor und stieg dann bis zum 1. Quartal 1950 weiter auf 2 Mio an. Erst danach, also 21 Monate nach der Währungsreform, begann auch die industrielle Beschäftigung sich zügig um 1 Mio zu erhöhen.

Literaturverzeichnis

1. Allgemein

Bernholz, Peter (1990): Notwendige und hinreichende Bedingungen zur Beendigung von Hyperinflationen, in: Theorie der Wirtschaftspolitik, Festschrift zum 75. Geburtstag von Hans Möller (hrsg. von Graf v. d. Schulenburg, J.-M. und Sinn, Hans-Werner), Tübingen.

Böhm, Franz (1973): Eine Kampfansage an Ordnungstheorie und Ordnungspolitik — Zu einem Aufsatz im Kyklos, in: Ordo Jahrbuch XXIV.

— (1966): Privatrechtsgesellschaft und Marktwirtschaft, in: Ordo Jahrbuch XVII.

Erhard, Ludwig (1953): Wirtschaftliche Probleme der Wiedervereinigung, Unbegründete Befürchtungen der Planwirtschaftler hinsichtlich ungünstiger Rückwirkungen, in: Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nr. 174 vom 12.9.1953.

Haffner, Friedrich (1985): Monetäre Zentralplanung und Volkswirtschaftsplanung, in: H. J. Thieme (Hrsg.): Geldheorie — Entwicklung, Stand und systemvergleichende Anwendung.

Kloten, Norbert (1989): Zur Transformation von Wirtschaftsordnungen, in: Ordo Jahrbuch 40.

Riese, Hajo (1990): Geld im Sozialismus — Zur theoretischen Fundierung von Konzeptionen des Sozialismus — Regensburg.

Schrettl, Wolfram (1990): Übergang zur Marktwirtschaft, Probleme eines „radikalen" Modells. Gutachten des Osteuropa-Instituts München. Working Paper Nr. 137, April 1990.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Watrin, Christian (1990): Der schwierige Weg von der sozialistischen Planwirtschaft zur marktwirtschaftlichen Ordnung, in: Theorie der Wirtschaftspolitik, Festschrift zum 75. Geburtstag von Hans Möller (hrsg.v on Graf v. d. Schulenburg, J.-M. und Sinn, Hans-Werner), Tübingen.

2. Westdeutschland 1948

Buchheim, Christoph (1989): Zur Kontroverse über den Stellenwert der Währungsreform für die Wachstumsdynamik in der Bundesrepublik Deutchland, in: Hampe, Peter (Hrsg.): Währungsreform und soziale Marktwirtschaft, München.

Dreissig, Wilhelmine (1984): Steuerpolitik im Zusammenhang mit der Währungsreform, in: Staat, Steuern und Finanzausgleich, Festschrift für Heinz Kolms zum 70. Geburtstag (hrsg. von Koch, W. S. und Petersen, H.-G.), Berlin.

Hockerts, H. G. (1988): Integration der Gesellschaft, Gründungskrise und Sozialpolitik in der frühen Bundesrepublik, in: Entscheidung für den Westen, hrsg. von Funke, Manfred, Bonn.

Jerchow, Friedrich (1982): Der Außenkurs der Mark 1944-1949, in: Vjh. f. Zeitgeschichte, 1982, H. 2.

Landeszentralbank für Bayern, für Hessen, für Württemberg-Baden sowie für Baden (frz. Zone): jeweils Geschäftsbericht für das Jahr 1947.

Lastenausgleich, Art. in: Handwörterbuch d. Sozialwissenschaften, Bd. 6 (1959) sowie in: Brockhaus Enzyklopädie, 11. Bd., 17. Aufl. (1970).

Möller, Hans (1989): Die Währungsreform von 1948 und die Wiederherstellung marktwirtschaftlicher Verhältnisse, in: Währungsreform und soziale Marktwirtschaft (hrsg. von Hampe, Peter), München.

— (1988): Die westdeutsche Währungsreform von 1948 in: WiSt, Heft 6, Juni 1988, S. 277-288.

— (1983): Zur Theorie und Politik der Wirtschaftsordnung, Kieler Vorträge, N. F. 99.

— (1981): The Reconstruction of the International Economic Order after the second World War and the Integration of the Federal Republic of German into the World Economy, in: Ztschr. f. d. ges. Staatswissenschaft, 137. Bd.

— (1976): Die westdeutsche Währungsreform von 1948, in: Währung und Wirtschaft in Deutschland 1876-1975, Frankfurt/M., S. 433-483 (mit ausführlicher Bibliographie).

— (1961): Zur Vorgeschichte der DM. Die Währungsreformpläne von 1945-1948; Eine Dokumentation unter Mitwirkung von Wolfram Kunze, herausgegeben und eingeleitet von Hans Möller, Tübingen.

Pfleiderer, Otto (1998): Die beiden großen Inflationen unseres Jahrhunderts und ihre Beendigung, in: Währungsreform und soziale Marktwirtschaft (hrsg. von Hampe, Peter), München.

Sauermann, Heinz (1955): Einführung zum Abdruck der Originalfassung des Colm-Dodge-Goldsmith-Plans unter dem Titel „Der amerikanische Plan für die deut-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sche Währungsreform", in: Ztschr. f. d. ges. Staatswissenschaft, 111. Bd. (der deutsche Text sowie der „Homburger Plan", in: Möller (1961).

3. DDR 1990

Deutsche Bundesbank (1990a): Modalitäten der Währungsumstellung in der Deutschen Demokratischen Republik zum 1. Juli 1990, in: Monatsberichte, Juni 1990.

— (1990 b): Die Währungsunion mit der Deutschen Demokratischen Republik, in: Monatsberichte, Juli 1990.

— (1990c): Technische und organisatorische Aspekte der Währungsunion mit der Deutschen Demokratischen Republik, in: Monatsberichte, Oktober 1990.

Kloten, Norbert (1990): Vereinigtes deutsch-deutsches Währungsgebiet: Chancen und Risiken, in: Stuttgarter Zeitung vom 27. Februar 1990 — Originalversion der gekürzt erschienenen Fassung in: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 18 vom 28.2.1990.

Rauschning, Dietrich (1990): Der deutsch-deutsche Staatsvertrag als Schritt zur Einheit Deutschlands, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage zur Wochenzeitung Das Parlament, B 33/90 vom 10.8.1990 (mit ausführlichem Dokumentennachweis).

4. Deutsches Reich 1923

Elster, Karl (1928): Von der Mark zur Reichsmark, Jena.

Holtfrerich, C.-L. (1980): Die deutsche Inflation 1914-1923, Berlin.

Pfleiderer, Otto (1989): siehe oben unter Ziff. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Probleme der marktwirtschaftlichen Transformation in der DDR

Von *Norbert Peche*, Berlin

Die planwirtschaftlichen Systeme Osteuropas haben sich als entwicklungsfeindlich erwiesen. Mit der Marxschen Vorstellung von der Identität individueller und gesamtgesellschaftlicher Interessen im Sozialismus sowie seiner Kritik am Marktgeschehen des vorigen Jahrhunderts im Hintergrund ist der Markt negiert und ein Wettbewerb der Interessen unterbunden worden.

Es zählt zu den teuer erkauften Erkenntnissen des „realsozialistischen" Experimentes, daß eine dynamische Gesellschaft, ohne die Möglichkeit aus einer Vielfalt unterschiedlicher und gleichberechtigt miteinander konkurrierender Angebote (sei es in der Politik oder der Wirtschaft, beim Produkt oder der wissenschaftlichen Idee) auswählen zu können, nicht denkbar ist.

Der Weg zu Wohlstand, sozialer Sicherheit und Verteilungsgerechtigkeit führt nicht am Markt vorbei — auch das zählt zu unserer praktischen Erfahrung.

I. Der Zielzustand

Zurück zum Markt! Diese Losung auszugeben, fällt nicht schwer, nachdem sich die Bevölkerung nun täglich von den Annehmlichkeiten des Marktes für den individuellen Konsumenten überzeugen kann. Wie aber soll der Schritt zur Marktwirtschaft gegangen werden? Lange Zeit ist dieses Problem in Theorie und Praxis als eine Reformfrage behandelt worden. „Schrittweise Deregulierung führt zu mehr Markt, und mehr Markt schließlich zur Marktwirtschaft". Die eher bescheidenen Resultate der 20jährigen Reformpraxis in Ungarn haben diesem evolutorischen Ansatz keinen Abbruch getan, da die Unentschlossenheit und mangelnde Effizienz der Reformbemühungen immer (und nicht einmal zu unrecht) durch die äußere Einflußnahme der Politik erklärt werden konnte. In der DDR (wohl aber auch in den anderen Ländern Osteuropas) sind wir nun seit einigen Monaten Zeugen eines beinahe umgekehrten Prozesses. Die alten politischen Strukturen sind zusammengebrochen und haben quasi über Nacht den Weg frei gemacht für einen Paradigmenwechsel in der Ökonomie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für die DDR beteht zudem die in dieser Weise wohl nirgends nachvollziehbare Besonderheit, daß durch den Prozeß der staatlichen Vereinigung der beiden Teile Deutschlands auch gleich der bundesrepublikanische Ordnungsrahmen übernommen wird. Mit der Einführung der DM als Zahlungsmittel in der DDR sind irreversible Weichen gestellt worden, die es jetzt erforderlich machen, auch alle anderen ordnungspolitischen Gegebenheiten der sozialen Marktwirtschaft möglichst schnell zu übernehmen.

Die einige Zeit alternativ diskutierte Frage: allmähliche Reform versus „crash-Variante", scheint durch die Praxis zugunsten letzterer beantwortet zu sein. Dann aber gäbe es kein besonderes Transformationsproblem, keine wie auch immer geartete Evolution, sondern revolutionären Abbruch und Neubeginn.

Angesichts des immer deutlicher werdenden Bildes von der in die Krise taumelnden Wirtschaft der DDR-Region sollte die Diskussion um den Weg in die Marktwirtschaft jedoch nicht vorschnell zu einer wirtschaftshistorischen Frage erklärt werden. Zumal der wirtschaftspolitische Ansatz für die Transformation zunächst in der Faustformel bestanden zu haben scheint: Einstellung der Planung und des zentralen Kommandos = Marktwirtschaft. Zum Erstaunen großer Teile der Bevölkerung entsteht nun aber hier und da eine Art Manchesterkapitalismus, der der Marxschen Schilderung nicht unähnlich ist.

Moderne Marktwirtschaften besitzen aber eine ganz andere Konstitution. Ein kompliziertes und hochsensibles Geflecht aus Marktmechanismen, oligopoler Steuerung, Steuerung durch den intervenierenden Staat, politisch-parlamentarischer Einflußnahme, tariflicher Auseinandersetzung und Beeinflussung durch Medien und einen vielgestaltigen Lobbyismus bildet heute das innere Gefüge von Marktwirtschaften.

Nur das Ergebnis des Zusammenspiels all dieser Faktoren, eine soziale Marktwirtschaft, kann heute — und das unabhängig von unserem Wollen — der angestrebte Zielzustand sein. Dieses Ziel ist wohl aber nicht mit der Formel „Zurück zum Markt" zu bedienen, sondern höchstens mit einem „Vorwärts zur sozialen Marktwirtschaft".

Nun beklagen die Gewerkschaften die Vermachtung der Märkte durch immer mehr wettbewerbsausschließende Konzentration, und für den Neoliberalen zählt die Regulierung des Arbeitsmarktes zu den Faktoren, die — den Sinn des Unterfangens in sein Gegenteil verkehrend — Arbeitslosigkeit mitverursachen (vgl. z. B. Besters 1990).

Wie es scheint, ist niemand mit der gegenwärtigen Konstitution des marktwirtschaftlichen Rahmens voll zufrieden. Das kann jedoch nicht verwundern, denn der Ordnungsrahmen ist Ergebnis eines Kompromisses zwischen dem sozialen Anspruch nach Sicherheit und Verteilungsgerechtig-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

keit und dem ökonomischen Effizienzziel konkurrierender Eigentümer. Wirtschaft und Gesellschaft funktionieren *wegen* und nicht *trotz* dieses Kompromisses.

Es gehört ja gerade zu den bemerkenswertesten Leistungen ordnungspolitischen Denkens und Handelns der Nachkriegsperiode, daß diesen unvermeidlich widerstreitenden Interessen (bzw. ihren Trägern) Raum gegeben wurde, diesen Widerspruch auszutragen und zu einem immer wieder neu zu erzielenden produktiven Konsens zu führen. In der Region der ehemaligen DDR formieren sich gerade erst die Träger dieser Interessen, und man ist in der Nutzung der Instrumentarien zur Artikulation und konsensfähigen Durchsetzung von Interessen noch sehr ungeübt.

Es hieße jedoch, sich von einem unter Umständen folgenschweren Mißverständnis leiten zu lassen, räumte man angesichts des offensichtlich größeren Gestaltungsspielraumes in den neuen Bundesländern den Effizienzzielen Priorität ein. Die „reinere" (und damit bessere) Marktwirtschaft auf dem scheinbar jungfräulichen Boden der ehemaligen DDR gestalten zu wollen, hieße, sozialen Sprengstoff mit Langzeitwirkung anzuhäufen.

Im high-tech-Zeitalter wäre mit beleidigten und gedemütigten Arbeitnehmern auch kein Effizienzziel überzeugend zu bedienen. Die reale Konstitution der sozialen Marktwirtschaft ist Ergebnis einer mehr als 40jährigen Entwicklung, maßgeschneidert im Widerstreit von unterschiedlichen Interessen und identifizierbar als „deutsche" Verhältnisse (vgl. Klinkmüller 1990).

Für die Region der ehemaligen DDR ist ein solcher historischer Prozeß der Selbstfindung des geeigneten marktwirtschaftlichen Rahmens nicht mehr möglich. Als ordnungspolitisches Ziel kann nur das Regulationssystem der sozialen Marktwirtschaft — vielleicht auch einer öko-sozialen Marktwirtschaft — gelten, keinesfalls jedoch eine abstrakte Vorstellung von Marktwirtschaft, die den Idealfällen der Lehrbücher entspricht, aber von der Bevölkerungsmehrheit in demokratischen Verhältnissen nicht angenommen wird. Marktwirtschaft muß gewollt sein. Ein Irrtum im Charakter des angestrebten Zielzustandes kann verhängnisvolle Fehler bewirken. Gleiches gilt aber auch, wenn die Planwirtschaft, als der Ausgangszustand, in ihrem Wesen fehlinterpretiert würde.

II. Die Logik planwirtschaftlicher Systeme

Oft wird der Planwirtschaft keine eigene Systemlogik zugeordnet, da sie, ohne eigenes Rationalitätskriterium, der äußeren Steuerung bedarf, um die vorgesehenen Handlungsabläufe zu garantieren. Der Wirtschaft selbst — denkt man sie sich ohne die Kommandos aus der Zentrale — wird aber die gleiche funktionale Logik unterstellt, wie man es in Marktwirtschaften

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewohnt ist. Sie kann eben nur ihr dynamisches Potential nicht entfalten, weil die zentralistische Befehlsstruktur dem Wirtschaftskörper übergestülpt ist. Fällt der äußere Befehl, entfalten sich die dynamischen Marktkräfte.

Dieses Urteil übersieht die durchaus eigenständige innere Logik planwirtschaftlich verfaßter Systeme. Der Weg zu dieser Erkenntnis ist mit solchen Namen wie Oskar Lange, Ota Šik oder János Kornai verbunden.

In gewisser Weise bildet die Grundlage für die planwirtschaftliche Logik die These, daß sich gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt am besten herstellen läßt, wenn man, ohne den Umweg über den „Geldschleier", eine Zentrale — als Sachwalter des Gemeinwohls — die güterwirtschaftliche Abstimmung der Bedürfnisse der Gesellschaft mit ihren Möglichkeiten überläßt. Am Anfang des Zielbaumes aller wirtschaftlichen Aktivitäten steht eine güterwirtschaftliche Entscheidung (*X* Tonnen eines Produktes *Y* werden gebraucht, um ...). Preise, Abgaben, Zinsen usw. werden als Kategorien der Abrechnung und Kontrolle (gelegentlich auch als Stimulanz für Sparsamkeit) so eingerichtet, daß sie die güterwirtschaftliche Entscheidung bedienen. Aus diesem Paradigma folgte zwangsläufig die generelle Unselbständigkeit der Wirtschaftssubjekte und der Ausschluß von Wettbewerb.

Die Wirtschaft besaß aber solcherart kein inneres Rationalitätskriterium mehr, das die Verausgabung von Arbeit auf den notwendigen Umfang begrenzt. Durch das Außenwirtschaftsmonopol, die Konstruktion der Währung als reine Binnenwährung und staatlich festgelegte Wechselkurse verlor die Wirtschaft auch ihr äußeres Rationalitätsmaß. Funktionell isoliert und ohne eigenes Rationalitätskriterium haben sich hausgemachte Strukturen entwickelt, deren Koordination nur funktioniert, wenn eine Zentrale überall dieses güterwirtschaftliche Herangehen sichert und, da sie Gesamtverantwortung übernimmt, auch das alleinige Risiko trägt. Diese Situation hat auch das wirtschaftliche Verhalten der Menschen maßgeblich geprägt.

Wohl spätestens Ende der 60er Jahre waren die dynamik- und effizienzfeindlichen Implikationen des planwirtschaftlichen Systems deutlich geworden. Folgende Reformversuche hatten immer im Auge, über regulierende Maßnahmen dem Markt zu mehr Spielraum zu verhelfen.

Die Logik planwirtschaftlicher Funktionsabläufe wehrt sich aber gegen Deregulierung durch ein eigenes „Immunsystem" (Schwarz 1990). Unabhängig von getroffenen politischen Entscheidungen, die Veränderungen bewirken sollen, bringt es die massive Tendenz hervor, die ursprüngliche Stabilität des Systems zu erhalten oder bei schon vollzogenen Veränderungen wieder herzustellen. Der schon mehrmals zu beobachtende Mechanismus der Stabilisierung läuft etwa folgendermaßen ab:

Am Anfang steht die Erkenntnis, daß das System der zentralen Verwaltung der Wirtschaft die Initiative der Wirtschaftssubjekte behindert und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

damit Effizienz verloren geht. Man reduziert also die zentral vorgegebenen Kennziffern, um den Produzenten mehr Spielraum zu schaffen. Das geschieht schrittweise und nie unter Aufgabe der letzten Entscheidungskompetenz der Zentrale. Auf diese Weise entsteht jedoch ein Hybridsystem, in dem die alte Administration nach einem ausreichend großen Verzicht auf zentrale, direkte Steuerung nicht mehr voll als Koordinationssystem ökonomischer Interessen funktionsfähig ist, eine Selbstkoordination über den Markt jedoch noch nicht funktioniert, da die Zentrale einen solchen waren- und geldwirtschaftlichen Handlungsrahmen für das rationale Verhalten aller Wirtschaftssubjekte nicht hergestellt hat. In der Praxis führt diese Situation zu bedeutenden Fehlsteuerungen, die sich in der Konsumgütersphäre durch wachsende Defizite, zunehmende außenwirtschaftliche Belastungen und anderes äußern. Der damit einhergehende wachsende Unmut der Bevölkerung bereitet die ideologische Basis für die Rückkehr zum alten System der administrativen Steuerung. Da der Kern der Systemlogik nicht aufgegeben wird (der darin besteht, die Kompetenz der Zentrale zur gesamtgesellschaftlichen Steuerung der Wirtschaft zu erhalten), wird dann auf die Zuspitzung der ökonomischen Lage nicht mit einer weiteren Entwicklung von Marktverhältnissen reagiert, sondern wieder mit der erneuten Ausweitung der zentralen Steuerung der Produzenten. Dieses Vorgehen findet dann auch oft Zustimmung in der Bevölkerung, ja selbst das Verständnis der Produzenten, da man nur lange genug das Hybridsystem „marktwirtschaftlich" zu nennen braucht, um alle waren- und geldwirtschaftlichen Verhältnisse im Grundsatz zu diskreditieren. Die letztlich mit der Logik güterwirtschaftlicher Entscheidungen arbeitende Planwirtschaft hat materielle Strukturen sowie Denk- und Verhaltensweisen entstehen lassen, die denn auch eine planwirtschaftliche Koordination verlangen. Aus dieser systemerhaltenden Logik kann mit schrittweisen Reformen nicht ausgebrochen werden.

III. Die Alternative: Agonie oder „crash"-Variante

Alle Reformversuche stehen in dem Dilemma, daß sie erst unternommen werden, wenn das System schon gravierend destabilisiert ist und die Wirtschaft spürbare Krisensymptome aufweist. Mut für die notwendige Veränderungsarbeit und das Mittun der Bevölkerung bei den Reformen, zumindest aber ihre Duldung, sind nur zu erreichen, wenn man glaubhaft machen kann, daß der angestrebte Neuzustand zu einer Wohlstandsverbesserung führt. Da aber das Ausgangsniveau in der DDR relativ hoch ist, auch wenn es einem Westeuropäer eher als bescheiden anmuten muß, und die Bevölkerung stabile Wirtschaftsverhältnisse gewohnt ist, muß die Reformleistung in der subjektiven Widerspiegelung der Menschen daran gemessen werden, daß bei gleichbleibender Stabilität eine Niveauverbesserung eintritt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vor dieser Meßlatte kann keine Reformvariante Bestand haben. Eine solche Systemtransformation wird erst durch eine Krise möglich und muß wohl zwangsläufig zunächst zu einer Verschärfung der Krise führen, da zwischen beiden Kooperationsverfahren (zentrale Planung und Markt) keine fließenden Übergänge, ohne eine Periode abnehmender Steuerbarkeit des Gesamtsystems, möglich sind. Der Markt kann nicht das bestehende planwirtschaftliche Koordinationsverfahren schrittweise ersetzen, weil seine Steuerungselemente von den planwirtschaftlich entstandenen Strukturen als systemfremd abgestoßen werden müssen. Die Strukturen selbst müssen sich verändern und einen neuen, marktwirtschaftlichen Zusammenhang finden. Hinzu kommen die Notwendigkeiten zur Beseitigung von Altlasten (von der Sanierung der Infrastruktur bis zur Ökologie). Die Möglichkeit für einen Neubeginn kann deshalb nur mit der Hinnahme von Niveau- und Stabilitätsverlusten erworben werden. Ist ein solches Herangehen jedoch politisch nicht durchsetzbar, bleibt nur eine Wirtschaftspolitik des „Herumwurstelns" (Lindblom 1973), die die Krise nicht vermeiden kann, jedoch ihre Auswirkungen zeitlich streckt. Gesellschaftspolitisch und wirtschaftlich kann eine lange Periode der Agonie Folge dieser Politik sein. Als Alternative zu diesem Szenarium ist m. E. nur eine „crash"-Variante denkbar. In einer möglichst kurzen Zeitspanne muß eine solche Anzahl von Elementen des Ordnungsrahmens geändert und rechtlich abgesichert werden, daß stichtagartig die ökonomische Gesamtlandschaft irreversibel verändert wird.

Aus den praktischen Reformbemühungen in Osteuropa läßt sich ein Minimalprogramm notwendiger Sofortmaßnahmen deduzieren. Vier Bereiche sind hier zu beschreiben:

a) *Geldpolitik*
Eine vom Staat und seinem Haushalt unabhängige Geldpolitik in einem zweistufigen Bankensystem muß knappes Geld herstellen und durch Formen von Währungskonvertierbarkeit eine äußere Bemessungsgrundlage sichern.

b) *Preise*
Sofortige Aufgabe der staatlichen Preisadministration, was nicht ausschließt, für eine Reihe von sozial sensiblen Preisen (vor allem für nicht handelbare Güter) andere Regelungen, meist mit Übergangscharakter, vorzusehen.

c) *Unternehmensverfassung*
Abschaffung aller Formen naturaler oder wertmäßiger Bilanzierung in einer Zentrale; dagegen rechtliche Sicherung der Autonomie aller Wirtschaftssubjekte, was Niederlassungs- und Vertragsfreiheit sowie Außenhandelsrechte einschließt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

d) *Außenwirtschaftliche Öffnung*
Beseitigung aller Hindernisse zur Teilnahme am Weltmarkt für die Unternehmen, zeitlich begrenzter Anpassungsschutz und Mobilisierung der internationalen Kapitalmärkte zur Anlage im Inland.

Wird in allen vier Bereichen mit der notwendigen Radikalität Veränderung bewirkt, sollten irreversible Keime für marktwirtschaftliche Verhältnisse gelegt sein. Allerdings läßt ein solcher Sprung in einen anderen Ordnungsrahmen kaum Raum für eine detaillierte ex ante-Bestimmung des angezielten Neuzustandes. Deshalb wird in der Regel auch mit einer crash-Variante ein mühevoller trial-and-error-Prozeß nicht auszuschließen sein.

Die deutsche Situation wird sich in signifikanter Weise von der im übrigen Osteuropa unterscheiden, weil hier der marktwirtschaftlich verfaßte Rahmen der BRD nicht nur als allgemeine Orientierung zur Verfügung steht, sondern die Herstellung der staatlichen Einheit einen unausweichlichen Zwang zur Übernahme dieses Rahmens auslöst — trotzdem ist sie nicht völlig aus diesem Zusammenhang auszunehmen. In jedem Fall ist ein Vorgehen im Sinne einer crash-Variante mit immensen Risiken verbunden. Wie wenig diese Risiken konkret festzumachen sind, wird auch dadurch deutlich, daß in den öffentlichen Debatten über die Transformation sowohl Aufschwungszenarien wie auch Katastrophenszenarien mit immer neuen Argumenten vertreten sind. Da die Theorie zur Beurteilung dieser Situation kein sicheres Fundament liefert, wird zwangsläufig in der Geschichte nach vergleichbaren Zusammenhängen gesucht.

IV. Keine historischen Parallelen

Natürlich gibt es in der jüngeren Geschichte durchaus Prozesse, die Vergleichbares zum heutigen Transformationsproblem aufweisen. Sei es das Verhalten der österreichischen Wirtschaft nach der Annexion 1938, seien es die Folgewirkungen des Saarland-Anschlusses oder sei es der Sprung der Bundesrepublik selbst von der kriegsbedingten zentralen Verteilung des Mangels in die Marktwirtschaft. Eine detaillierte Betrachtung dieser „Beispiele" macht aber deutlich, daß bei aller Ähnlichkeit an der Oberfläche die konkreten Bedingungen doch so unterschiedlich sind, daß es sicher zu falschen Vorstellungen führen müßte, ließe man sich von Analogieschlüssen leiten. Die marktwirtschaftliche Transformation der Bundesrepublik unterscheidet sich beispielsweise von der heutigen Situation der DDR in folgenden maßgeblichen Details:

a) Krieg und Kriegsfolgen hatten das Lebensniveau in Deutschland auf ein Minimalniveau sinken lassen. Es war niedriger, als es die installierte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kapazität der Wirtschaft zugelassen hätte. In der DDR ist das Lebensniveau relativ hoch und hat in den letzten Jahren die aktuelle Leistungskraft der Wirtschaft überfordert. Keine Reorganisation oder Revitalisierung von Wirtschaftskreisläufen kann hier — in einer der Nachkriegssituation vergleichbaren Weise — ungenutzte Kapazitäten einbeziehen.

b) Die Erwartungshaltung der deutschen Nachkriegsgeneration an die Verbesserung ihres Lebensniveaus war ausgesprochen bescheiden. Jeder kleine Fortschritt, der ja durch Revitalisierung der Wirtschaftskreisläufe relativ schnell möglich war, wurde als neue Arbeitsmotivation aufgegriffen. Die Erwartungshaltung der DDR-Bevölkerung ist demgegenüber sehr hoch. Die Folgekosten der Systemtransformation und der Zwang zur Beseitigung der ökonomischen und ökologischen Altlasten lassen einen sofortigen Aufschwung sehr unwahrscheinlich werden. Die Diskrepanz zwischen subjektiver Erwartung und Realität dürfte sich eher demotivierend auswirken.

c) Die anlaufende Nachkriegsproduktion stieß national und international auf freie Märkte und eine schier unerschöpflich scheinende Nachfrage. Heute treffen DDR-Produzenten überall auf besetzte Märkte, die ihre Produkte, zudem als die oft technisch schlechteren, nicht nachfragen.

d) Der Nachkriegsaufschwung in der BRD war von einer schrittweisen Öffnung gegenüber den Außenmärkten begleitet. Mit der Herstellung der Währungs- und Wirtschaftsunion zur BRD erfolgt für die DDR-Wirtschaft die außenwirtschaftliche Öffnung in einer Stichtaglösung. Die DDR-Anbieter treffen damit unvorbereitet auf ökonomisch und technologisch überlegene Konkurrenten.

Es ließen sich sicher noch mehr unterscheidbare Details anführen. Summarisch läßt sich aber festhalten, daß die deutsche Nachkriegswirtschaft in der Region der heutigen Bundesrepublik so etwas wie eine Marktwirtschaft in Ruhestellung darstellte, deren materielle Strukturen zum sozialen Niveau paßten und die auf adäquate internationale Bedingungen traf.

Die Wirtschaft der DDR-Region ist demgegenüber mit ihrem planwirtschaftlichen Ordnungsrahmen in eine Sackgasse der Evolution geraten. Die Eigentumsverhältnisse sowie die 40jährige Funktionsweise der Planwirtschaft haben materielle Strukturen bewirkt, die sich ökonomischer Rationalität verweigern[1], und die nicht an internationale Bedingungen adaptiert sind.

[1] Der sowjetische Ökonom J. A. Pewsner hat zum Anfang der Perestroika-Debatte ein sehr schönes Bild zur Kennzeichnung der sowjetischen Planwirtschaft gebraucht. Er meinte, daß man mit ihr schon ganz gut gelernt habe, auf den Händen zu stehen, ja selbst einige Bewegungen auszuführen und schließt die Frage an, ob es nicht Zeit wäre, sich wieder ganz normal auf die Füße zu stellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

V. Spezifische Bedingungen erfordern Feinabstimmung der Prozeßpolitik

Die Transformation zu marktwirtschaftlichen Verhältnisse ist nicht als Deregulierungsproblem zu begreifen, und sie ist nicht über schrittweise Reformen zu erreichen. Eine wirtschaftspolitische „crash-Variante" ist letztlich unausweichlich. Zumindest für die DDR-Wirtschaft ist der bundesrepublikanische Ordnungsrahmen als Zielzustand zwangsläufig, seine Einführung erfolgt in einer Stichtaglösung.

Heißt das nun aber, daß es keine Transformationsperiode geben wird? Eine zustimmende Antwort hätte m. E. katastrophale Folgen. Daß jetzt, Anfang August 1990, die Landwirtschaft der DDR-Region vor dem Exitus steht, daß noch in diesem Monat mit einer Million Arbeitslosen (und Kurzarbeitern) — an Stelle der für die Anschubfinanzierung der Arbeitslosenversicherung vorausgesehenen 400 000 — gerechnet werden muß, daß große Teile des existierenden Mittelstandes, anstatt die erwarteten 500 000 neuen Arbeitsplätze zu schaffen, mit Liquiditätsproblemen vor dem Bankrott stehen — diese und andere Probleme weisen auf nicht gelöste Adaptionsfragen hin (vgl. Wirtschaftsstandort DDR 1990).

Hinter der gegenwärtigen laissez-faire-Strategie der Wirtschaftspolitik könnte das Fehlurteil stehen, daß eine Wirtschaft, die man in den Ordnungsrahmen der BRD stellt, sich auch so verhält, wie die BRD-Wirtschaft. Genau dies ist aber aufgrund der anderen materiellen Strukturen und anderen Denk- und Verhaltensweisen der Bevölkerung nicht der Fall.

Keinen Moment sollte außer acht bleiben, daß sich das ökonomische Entwicklungsniveau der DDR-Region u. a. dadurch „auszeichnet", daß es einen mindestens 50 %igen Produktivitätsrückstand zur BRD besitzt und die Löhne und Gehälter etwa nur ein Drittel des bundesrepublikanischen Durchschnitts erreichen. Bei so gravierenden Produktivitäts- und Einkommensunterschieden müssen z. B. Steuern, Preise, Tarife, die sich für die BRD-Region herausgebildet haben, in der DDR-Region eine ganz andere Wirkung besitzen. Eine undifferenzierte Gleichbehandlung von so Ungleichen müßte katastrophale Folgen haben.

Ähnliches gilt für die Rekombination der bestehenden Wirtschaftsstrukturen. Es reicht beispielsweise keinesfalls, die Kombinate aufzulösen und ihre Teile sowie die außerhalb der Kombinate bestehende Klein- und Mittelindustrie zu privatisieren, um durch die Initiative des freien Unternehmers marktwirtschaftliche Verhältnisse quasi von unten, als sich selbst perpetuierenden Prozeß, hervorzurufen. Infolge der hierarchischen Befehlsstruktur ist das bestehende Sachkapital relativ unabhängig von der Eigentumskonstruktion auf ganz bestimmte arbeitsteilige Beziehungen eingerichtet. Jeder Produzent hat sich nach der politischen Wende gern von dem übergeordne-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ten Produktionsfeld befreit, aber selbst private Produzenten können sich nur schwer an die Situation gewöhnen, daß die nachgeordneten Hierarchieglieder nun auch keine Abnahmegarantie gegenüber der eigenen Produktion mehr bieten.

Durch massive Absatzeinbrüche und Ausfall des befehlswirtschaftlichen Koordinationssystems fällt die historisch entstandene Kombination der Produktion auseinander. Neue arbeitsteilige Netze entstehen aber nur sehr langsam. Mangelnde Information und hohe Risiken bei Absatz und Beschaffung lassen überhöhte Transaktionskosten entstehen. Oft ohne nennenswerte Eigenkapitalausstattung und ohne eigene marktwirtschaftliche Erfahrungen resignieren in dieser Situation viele Unternehmer, bevor sie noch an den Start gehen. Hier spielen auch sozialpsychologische Momente eine erhebliche Rolle.

40 Jahre zentralistische Verwaltung der gesamten Gesellschaft haben bei großen Teilen der Bevölkerung eine Art „Sicherheitssyndrom" ausgeprägt. Der Staat hat sich weitgehend ein Obhuts*recht* gegenüber seinen Bürgern angemaßt. Wer sich dadurch nicht allzusehr bedrängt fühlte, klagte nur seinerseits — vor allem in risikoreichen, persönlichen Entscheidungssituationen — die Obhuts*pflicht* des Staates ein. In weiten Bereichen der wirtschaftlichen Tätigkeit konnte so das Risiko für eigenes Handeln an die jeweils höhere Instanz verwiesen werden. Wenn nun dieser eingeübte Mechanismus nicht mehr einklagbar ist, werden das wohl viele Menschen als Verlust an persönlicher Sicherheit beklagen.

Wenn das auch ein eher allgemein-menschliches Verhaltensmerkmal ist, das in allen Ländern anzutreffen sein wird, so kann das Ausmaß des Syndroms durch seine demotivierenden Folgen doch erheblich das Entstehen der notwendigen Aufschwungsmentalität verzögern. Ähnliche Wirkungen zeitigt eine sozialpsychologische Beobachtung, die man Gleichheitssyndrom nennen könnte. Gleichheit war ideologischer Ausgangspunkt und Ziel von wirtschaftspolitischen Entscheidungen.

Aus diesem Postulat entwickelt sich im Laufe der Zeit eine bequeme — und deshalb nicht selten von einer eher inaktiven Mehrheit getragene — Gleichmacherei. Besser zu sein als der Durchschnitt, lohnte sich in der Regel nicht; viel schlechter zu sein, ging nicht, weil die vielen sozialen und kollektiven Hilfen immer wieder zumindest den Schein des erreichten Durchschnitts herstellen mußten. Wer durch besondere Aktivität dem Durchschnitt entweichen wollte, mußte mit Sanktionen der Mehrheit rechnen. Daraus ergeben sich bis heute psychologische Vorbehalte gegen marktwirtschaftliche Aufsteiger, latenter Widerstand gegen die gleiche Behandlung von Ungleichen sowie Widerstand gegen den Versuch einer selbstbestimmten Reorganisation aus den eigenen Reihen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

H. Willgerodt beschreibt in seinem Beitrag zu dem vorliegenden Band, wie in der bundesrepublikanischen Reform von 1948 Ansichten über Tatsachen wieder neue, für die Reform günstige Tatsachen hervorbrachten. Ein solcher Prozeß ist wiederum in Gang zu setzen. Es wird jedoch Zeit brauchen und einige deutliche Anfangserfolge mit demonstrativer, massenpolitischer Wirkung, bevor sozialpsychologische Barrieren überwunden sind.

Demzufolge wird es nach der Durchsetzung von Mindestveränderungen, die in einer crash-Variante die marktwirtschaftliche Transformation irreversibel machen, erforderlich sein, in eine Periode der Feinabstimmung des ordnungspolitischen Rahmens (oder der Prozeßpolitik[2]) auf die historisch tradierten strukturellen und sozialpsychologischen Gegebenheiten einzutreten.

VI. Transformation: Angebots- oder Nachfrageorientierung

Der marktwirtschaftliche Ordnungsrahmen fällt nicht als Segnung auf jungfräuliches Land, sondern er muß quasi als neues Ver- und Entsorgungsnetz in ein bestehendes Haus eingebaut werden. Der Umbau kostet Geld, und für die Bauzeit sind Übergangsregelungen zu schaffen, damit die Fortexistenz der Bewohner gesichert ist. Gegenwärtig gewinnt man den Eindruck, daß man, um im Bild zu bleiben, die alten verschlissenen Leitungen herausreißt, aber niemand da ist, der neue einbaut, weil ungeklärt ist, wer das bezahlen wird. Die Bewohner selbst können es wohl technisch nicht, und sie haben auch nicht das Geld dazu.

Eine angebotsorientierte Wirtschaftspolitik, die auf die ausgeprägten marktwirtschaftlichen Strukturen der BRD paßt und die dort eine ohnehin gute Konjunktur flankiert, muß angesichts der Wirtschaftsrealitäten scheitern[3]. In der bisher funktional isolierten, auf Autarkie ausgerichteten Wirtschaft der DDR-Region gab es ein hausgemachtes (wenn auch äußerst sensibles) Gleichgewicht zwischen den Faktoren Produktivität, Beschäftigung, Einkommen und Preise. Mit dem 1. Juli ist die Isolation dieses, in seiner konkreten Ausgestaltung kontraproduktiven, Gleichgewichts gegenüber den weltmarktüblichen Bedingungen aufgehoben.

Damit fällt die bisher gesicherte Nachfrage nach Gütern und Leistungen inländischer Produktion schlagartig und in massivem Umfang aus. Zum Teil deswegen, weil mit der DM nun im Inland oder in der BRD andere Güter nachgefragt werden können, zum anderen, weil die Reduzierung der Spar-

[2] *Hartwig* (1990) macht zu recht darauf aufmerksam, daß Ordnungspolitik und Prozeßpolitik in der Praxis nur schwer zu trennen sind.

[3] In einer viel weniger bedrohlichen Wirtschaftslage sah sich die Bundesregierung 1967 veranlaßt, das umstrittene „Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums" zu verabschieden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einlagen durch den 1:2 Umtauschsatz Geld knapp gemacht hat und das allgemeine Bewußtsein von der kommenden Arbeitsplatzunsicherheit darüber hinaus zu Konsumzurückhaltung führt. Die zusammenbrechende Nachfrage nach inländischen Gütern und eine überaus restriktive Geldpolitik auf der einen Seite sowie das Ausbleiben investiver Inputs auf der anderen machen den von vielen erwarteten Ablauf eines von wachsender Nachfrage und folgenden Investitionen getragenen Konjunkturaufschwungs höchst unwahrscheinlich. Ja, der umgekehrte Verlauf deutet sich an. Der Nachfrageausfall und die Investitionszurückhaltung führen zu Absatzausfällen und folgenden Bankrotten in allen Branchen und Unternehmenskonstruktionen. Die damit einhergehende Arbeitslosigkeit bewirkt weiteren Nachfrageausfall und damit einen weiteren Schritt in das Krisenkarussell. Einige Randbedingungen verstärken diesen Ablauf. Das ist z. B. der Fall, weil die monopolartige Struktur des Groß- und Einzelhandels in der DDR gegenwärtig Preise ermöglicht, die in echter Raubrittermanier auf kurzfristiges Abräumen der Zahlungsfähigkeit ausgerichtet zu sein scheinen.

Für eine am Ziel der Währungsstabilität orientierte Wirtschaftspolitik muß die Bewertung dieser Situation durchaus nicht negativ ausfallen. Allein, wenn damit eine längerfristige Zweiteilung der Wirtschaftskreisläufe im zukünftigen Deutschland bewirkt wird — konjunkturelle Aufheizung im Westteil und Krise im Ostteil —, so müssen wohl Wachstums- und gesellschaftspolitische Stabilitätsziele gefährdet werden. Eine Rückwirkung auf die Währungsstabilität wäre evident.

Die Vorstellung, alle sozialen Friktionen und Krisenerscheinungen auf den Ostteil Deutschlands begrenzen zu können, muß ohnehin als illusorisch verworfen werden. Schon heute führt die schlechter werdende Einkommens- und Beschäftigungssituation in der DDR-Region zu massivem Abwanderungsdruck. Verstärkt sich diese Tendenz, muß mit Abwehrreaktionen der Arbeitnehmer gerechnet werden — im Westen wegen der unliebsamen Arbeitsplatzkonkurrenz (die zudem in der Regel als „Billigangebot" wirksam wird) und im Osten als Protest gegen eine Situation, die vom verbleibenden Teil der Bevölkerung als sozial ungerecht empfunden werden muß. Erfolgreiche Arbeitskämpfe im Osten müßten aber die Arbeitskosten im Vergleich zur Produktivität anwachsen lassen und damit die Qualität der Region als Anlagestandort zusätzlich gefährden.

Aus diesem Dilemma ist m. E. nur mit einer nachfrageorientierten Wirtschaftspolitik auszubrechen. Die Implantation des marktwirtschaftlichen Rahmens in die durch die Planwirtschaft geschaffenen Strukturen induziert — zumindest kurzfristig — eher rezessive Tendenzen. So organisiert sich Aufschwung nicht selbständig, er muß gestaltet werden[4].

[4] *Besters* (1990) meint sogar, angesichts der großen Unterschiede, eine unterschiedliche Ordnungspolitik anraten zu können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Da die DDR-Region als Wirtschaftsraum nur erhalten werden kann (und das muß sie, sonst ist sie auch als Absatzraum nicht zu halten), wenn eine immense Veränderung der Produktionsstrukturen wieder den Absatz der produzierten Güter und Leistungen ermöglicht, kann nur ein massiver Input an öffentlichen und privaten Investitionen die Initialzündung für Aufschwungprozesse liefern. Im Gegensatz zu der in relativ stabilen Verhältnissen ruhenden Wettbewersordnung der BRD ist es dazu erforderlich, in der DDR-Region mit „konstituierenden und regulierenden Prinzipien" (Walter Eucken) zunächst eine solche Wettbewerbsordnung zu schaffen. Zweifellos stehen hier Maßnahmen zur Investitionsförderung im Vordergrund. Wie in einer Stellungnahme des Kronberger Kreises vom Januar 1990 vermutet wird, kann die DDR-Region die bestehende Kapitallücke "... nicht ohne starke Mittelzufuhr von außen ..." (Engels et al. 1990) schließen. Ein „freiwilliger Konsumverzicht" könnte dies in vertretbarer Zeit nicht leisten. Er wäre zudem mit den zu erwartenden Folgekosten einer wachsenden Abwanderungsneigung verbunden.

Der Zustrom privater und öffentlicher Mittel von außen muß deshalb als unbedingt notwendig für die Bewältigung der wirtschaftlichen Vereinigungsprobleme gelten. Die bis Ende August 1990 für die DDR-Region vorliegenden Förderinstrumente können durch potentielle Anleger jedoch keineswegs als Ausdruck ernsthafter staatlicher Förderwilligkeit interpretiert werden. Sie bleiben deutlich hinter den jahrelang praktizierten Regelungen der Berlin-Förderung sowie der Zonenrandförderung zurück und erreichen auch nicht das Ausmaß von Förderprogrammen in wirtschaftlich schwächeren EG-Ländern. Dabei wird keinesfalls übersehen, daß eine spezielle DDR-Förderung, die sich des ganzen Instrumentariums der vergleichbaren BRD-Förderung bedient, natürlich ungleich mehr Mittel erfordern würde, als das bisher in der BRD nötig war.

Deshalb wäre es sinnvoll, die Förderung weniger mit direkten Zuwendungen zu verbinden, als vielmehr die dynamische Eigenbewegung der Produzenten und Anleger durch staatlichen Abgabeverzicht zu begünstigen. So sollten Investitionen über Sonderabschreibungen und Sonderabsetzungsmöglichkeiten auf die Einkommens- oder Körperschaftssteuer, zeitlich begrenzte Steuerstundungen, Grunderwerbssteuerbefreiung bei Neugründungen u. a. gefördert werden. Die laufende Tätigkeit kann durch Umsatzsteuerermäßigungen und begünstigte Kreditvergabe sowie durch Präferenzen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge gestützt werden.

Inzwischen droht jedoch ein „time lag" zwischen den mit wachsenden Arbeitskämpfen steigenden Arbeitskosten und den Investitionen zu entstehen. Da die erforderlichen Investitionen bislang ausblieben, entsteht eine Situation, in der bei nahezu unveränderter Produktivität die Einkommen steigen. Diese Tendenz wird nicht zu verhindern sein. Die meisten Familien

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

müssen mit den gegenwärtigen Steuer- und Abzugsregelungen auf die Bruttoeinkommen sowie mit der Preisentwicklung im Einzelhandel eine Verminderung der Realeinkommen hinnehmen. In für die Funktion des Gemeinwesens sensiblen Bereichen (Gesundheitswesen, Verkehrswesen, Energiewirtschaft usw.) können Ausgleichszahlungen nicht durchgesetzt werden. Das wird beispielgebende Wirkung haben, und durch die mögliche Abwanderung solcher Beschäftigungsgruppen werden diese Bereiche zusätzlich unter Druck geraten. Für Unternehmen, die bereit sind, sich in der DDR zu engagieren und deren Investitionen zur Produktivitätssteigerung dringend gebracht werden, wird eine zusätzliche Barriere aufgebaut, wenn sie vor Arbeitskosten gestellt werden, die nicht durch das Produktivitätsniveau getragen werden. Ein circulus vitiosus, denn das, was als sozial gerecht erwartet wird, ist gegenwärtig aus eigener Kraft ökonomisch nicht machbar. Damit aber der Aufschwung ökonomisch machbar wird, braucht es eine Aufschwungsmentalität, die wohl nur aus einer Situation zu wachsen vermag, die von der Mehrheit als sozial gerecht empfunden wird.

Diesem entwicklungsfeindlichen Dilemma ist zweckmäßigerweise zu begegnen, indem Arbeit und ihre Entlohnung in der Region zeitweilig besonders gefördert werden. Um Abwanderung wenigstens einzuschränken und den sozialen Frieden zu behaupten, sollten die Unternehmen in der DDR-Region — im Falle produktivitätsfördernder Investitionen, je nach Höhe und Laufzeit der Investition — eine (befristete und degressive) negative Lohn- und Einkommensteuer nutzen können. Diese Zulage pro Arbeitsplatz sollte, an den Arbeitnehmer weitergegeben, dessen Einkommen in eine sozial akzeptable Größenordnung bringen, ohne daß Unternehmen mit der so kurzfristig entstehenden Diskrepanz zwischen Arbeitskosten und Produktivität belastet werden.

Ludwig Erhard[5], der sich 1953 zum wirtschaftspolitischen Vorgehen bei der Wiedervereinigung äußerte, behält bis heute recht (obwohl die gegenwärtigen Probleme nicht mit denen der Währungsreform von 1948 vergleichbar sind), wenn er davor warnte, die Probleme der wirtschaftlichen Angleichung der beiden Teile Deutschlands mit Schutzmaßnahmen und Subventionen lösen zu wollen. Auch die Arbeits- und Arbeitsplatzförderung heute darf nicht zu einer undifferenzierten Dauersubvention mißbraucht werden. Sie muß zeitlich begrenzt werden und darf nicht selbst als Instrument zur Einkommensangleichung verstanden werden. Ganz im Sinne Erhards ist heute nicht „leistungshemmender Schutz" nötig, sondern ein leistungsfördernder Anschub, der am besten mit steuerlichen Erleichterungen zu bewerkstelligen ist. Da diese Entlastung der Unternehmen an Investitionen zu

[5] Vgl. einen Aufsatz von *L. Erhard* vom 12.9.1953 im Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Auszugsweise Nachdruck, in: Handelsblatt, 13.2.1990, S. 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

binden wäre, handelte es sich um eine Art staatliche Zwischenfinanzierung zur Sanierung von Regionen, die durch ein erhöhtes Steueraufkommen in der Zukunft abgedeckt werden kann.

Ohne eine anlagefreundliche Regelung dieser Arbeitskosten-Produktivitäts-Dichotomie jedenfalls ist weder das wirtschaftliche und soziale Zusammenwachsen der beiden deutschen Staaten ohne krisenhafte Erschütterungen des Gesamtstaates denkbar, noch wird es dann möglich sein, die DDR-Region als Industriestandort zu erhalten. Aber dieser Prozeß steht unter Erfolgszwang, der von risikobereiten Anlegern eher als Standortvorteil begriffen werden sollte. Eine umfassende und wirksame Investitions- und Arbeitsplatzförderung ist unumgänglich. Je eher sie praktische Politik wird, desto weniger Mittel wird der Aufschwung erfordern.

VII. Kein Ende der Transformationsdebatte

Die Vorstellungen von der Transformation der Wirtschaftssysteme werden sich in den nächsten Monaten unter dem Druck der praktischen Ereignisse wandeln.

Schon bis zum heutigen Tag mußten wesentliche Postulate vom schrittweisen Wandel aufgegeben werden. Aber das Transformationsproblem wird bleiben. Es verlagert sich lediglich von der Frage, wie eine marktwirtschaftliche Transformation überhaupt zustande zu bringen ist, zu der Frage, wie sie zu einem glücklichen Ende zu führen ist. An die Stelle der Suche nach den vermittelnden Gliedern zwischen Planwirtschaft und Marktwirtschaft tritt der Sprung in den neuen Ordnungsrahmen. Nicht das Ordnungssystem wird transformiert. Es wird abgeschafft, eingestellt und neu formiert. Aber es bedarf der Transformation der bestehenden Strukturen. Und dazu sind Programme der ordnungspolitischen Adaption unerläßlich.

Literatur

Besters, H. (1990): Offene Fragen sozialer Marktwirtschaft, in: Ordnungspolitik (1990), S. 47-56.

Engels, W., et al. (1990): Soziale Marktwirtschaft in der DDR, Frankfurter Institut, Schriftenreihe: Band 20, S. 39.

Gutmann, G. (1990): Euckens konstituierende Prinzipien der Wirtschaftspolitik und der ordnungspolitische Wandel in den Ländern Osteuropas, in: Arbeitsberichte zum Systemvergleich Nr. 13, zur Transformation von Wirtschaftssystemen: Von der sozialistischen Planwirtschaft zur sozialen Marktwirtschaft, Forschungsstelle zum Systemvergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme, Philipps-Universität Marburg, S. 61-70.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hartwig, K. (1990): Bedeutung und Koordination ordnungspolitischer Maßnahmen bei der Transformation von Wirtschaftssystemen, in: Ordnungspolitik (1990), S. 24-31.

Klinkmüller E. (1990): Fragen zur Reform der DDR-Wirtschaft, in: Beihefte der Konjunkturpolitik, Heft 37, S. 105.

Lindblom, Ch. (1973): Inkrementalismus, die Lehre vom „Sich-Durchwursteln", in: W.-D. Narr, C. Offe (Hrsg.): Wohlfahrtsstaat und Massenloyalität, Köln, S. 161-169.

Ordnungspolitik (1990): Ordnungspolitik beim Übergang der DDR-Wirtschaft zur Marktwirtschaft, Tagungsband, trends & facts special Nr. 2, Institut für Wirtschaftswissenschaften, Berlin.

Schüller, A. (1990): Probleme des Übergangs von der Staatswirtschaft zur Marktwirtschaft, in: Arbeitsberichte zum Systemvergleich Nr. 13, Zur Transformation von Wirtschaftssystemen: Von der sozialistischen Planwirtschaft zur sozialen Marktwirtschaft, Forschungsstelle zum Vergleich wirtschaftlicher Lenkungssysteme, Philipps-Universität Marburg, S. 1-24.

Schwarz, K. (1990): Vom Kommando zum Markt — ein evolutorisches Problem, in: Ordnungspolitik (1990), S. 57-87.

Wirtschaftsstandort DDR (1990): Wirtschaftsreport Nr. 1, Institut für Wirtschaftswissenschaften, Berlin.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vierter Teil

Anpassung und Wandel: Andere Fallstudien

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Verwandlung einer sozialistischen Wirtschaft in eine Marktwirtschaft: Triebkräfte und Hemmnisse

Erfahrungen aus Jugoslawien und ein Versuch ihrer theoretischen Aufarbeitung

Von *Bruno Schönfelder*, München

Einleitung

Die Bemühungen Jugoslawiens um die Einführung einer Marktwirtschaft haben nur wenig wissenschaftliche Aufmerksamkeit auf sich gezogen. Da es an gesicherten Erkenntnissen über eine derartige Transformtion des Wirtschaftssystems mangelt, erscheint es besonders wünschenswert, die vorliegenden Erfahrungen auszuwerten.

Der erste Hauptteil enthält eine Analyse der bis zum Herbst 1990 erfolgten Schritte zu einer Transformation des jugoslawischen Wirtschaftssystems. Der zweite Teil befaßt sich mit der Privatisierung, insbesondere mit der Wahl zwischen den Alternativen Verkaufen und Verschenken.

B. Jugoslawien auf dem Weg zur Marktwirtschaft

I. Die Vorgeschichte und die politischen Voraussetzungen

Die Vorgeschichte des Wandels war eine schwere wirtschaftliche Krise, die mit einer Zahlungsbilanzkrise 1979 einsetzte. Die Austeritätsmaßnahmen, die daraufhin ergriffen wurden, führten innerhalb einiger Jahre zu einem Absinken der Monatslöhne der Beschäftigten des sozialistischen Sektors von ursprünglich ca. 700 DM auf unter 500 DM[1] sowie zu einer Beseitigung des Leistungsbilanzdefizits. Von 1980 bis heute ist ein schwer meßbares, aber unbestreitbares und deutliches Schrumpfen des Prokopfsozialprodukts und des -kapitalstocks und ein wachsender technologischer Rückstand der jugoslawischen Industrie zu konstatieren. Die Regierung unternahm bis 1988 zahlreiche Versuche, durch Teilreformen, die sich im Rahmen der durch die

[1] Das Einkommen von 700 DM versteht sich bei einer Umrechnung der Löhne von 1979 in DM des Jahres 1990.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verfassung fixierten Wirtschaftsordnung hielten, die Wirtschaft zurück auf einen Wachstumspfad zu führen. Die völlige Erfolglosigkeit dieser Bemühungen bedingte eine wachsende Verunsicherung und Ratlosigkeit bei der Führung des Bundes der Kommunisten (SKJ), einen anhaltenden Vertrauensschwund bei der Bevölkerung und Mitgliederverluste des SKJ.

Die weitere Entwicklung ist nur vor dem Hintergrund bestimmter Eigentümlichkeiten des von Tito hinterlassenen semikonstitutionellen politischen Systems verständlich. Die Verfassung von 1974 schrieb die Wirtschaftsordnung im Detail fest, so daß trotz ihrer föderalistischen Ausrichtung ein Wettbewerb der Systeme auf jugoslawischen Boden weitgehend unterbunden war. Die Wirtschaftsordnung in Slowenien unterschied sich de jure fast nicht und de facto nur recht begrenzt von der der südlichen Republiken. Beherrscht wurde das Land durch eine kollektive Führung, die sich aus den Parteiführungen der einzelnen Republiken und Provinzen zusammensetzte. Für wichtige Entscheidungen galt ein Einstimmigkeitsprinzip, d. h. es war die Zustimmung der Parteiführungen sämtlicher Republiken erforderlich. Veränderungen blieben so blockiert, bis die bestehende Ordnung völlig diskreditiert war.

Ein ideologischer Dammbruch erfolgte 1988 in der sog. Mikulić-Kommission, deren Auftrag es war, eine Wirtschaftsreform vorzubereiten[2]. Die weitere Entwicklung schritt ziemlich schnell voran, ohne daß es hierzu des Entstehens einer demokratischen Massenbewegung bedurft hätte. Bemerkenswert ist, daß das ordnungspolitische Leitbild einer „echten" (integralna) statt einer „sozialistischen" Marktwirtschaft — und ebenso das einer parlamentarischen Demokratie und einer pluralistischen Gesellschaft — inzwischen zumindest „im Prinzip" von den Regierungen aller Landesteile akzeptiert wird, d. h. auch von denen, die noch von Nachfolgeorganisationen des SKJ regiert werden. Allerdings besteht — insbesondere zwischen Serbien und den anderen Republiken — ein Dissens über das Ausmaß der Privatisierung.

II. Die wichtigsten Reformgesetze

Ende 1988 wurden zwei bedeutende Reformgesetze verabschiedet, nämlich ein Unternehmensgesetz und ein Gesetz über Auslandsinvestitionen. Das Unternehmensgesetz verschaffte jugoslawischen Unternehmen Zugang zu allen im Westen üblichen Unternehmensformen. Entsprechend dem damals neuen Prinzip einer „Gleichberechtigung" privater und sozialistischer Eigentumsformen und Unternehmen wurden die vorher bestehenden Beschränkungen für die Gründung und das Wachstum von Privatunternehmen weitgehend aufgehoben. Auch die gesellschaftlichen Unternehmen

[2] Sie wurde von dem damaligen Ministerpräsidenten Mikulić eingesetzt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wurden von einer Vielzahl von Regulierungen ihrer Finanzen, Organisationsstrukturen usw. befreit. Die Beschränkungen für ausländische Investitionen wurden weitgehend abgeschafft. Diese Gesetze ließen allerdings offen, wie gesellschaftliche Unternehmen in private überführt werden können. Eine solche Überführung war nur als Teilprivatisierung durch Kapitalerhöhung (Verwandlung in ein „gemischtes Unternehmen") oder im Rahmen eines Konkursverfahrens möglich. Das Konkursrecht wurde ebenfalls neu geordnet und westlichen Vorbildern zumindest angenähert.

Ende 1989 folgte ein erstes Gesetz, das die Privatisierung gesellschaftlicher Unternehmen regelte (Zakon o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom, künftig als ZDK I abgekürzt)[3]. Durch dieses Gesetz wurde für gesellschaftliche Unternehmen die Möglichkeit eines Eigentümerwechsels geschaffen. Tatsächlich wurde allerdings nur eine geringe Zahl von Unternehmen nach dem Muster des ZDK I privatisiert bzw. teilprivatisiert; mit den Gründen werden wir uns weiter unten befassen.

Im Unterschied zu der 1988 postulierten — sehr problematischen — Vorstellung einer „Gleichberechtigung" verschiedener Eigentumsformen ist seit 1989 eine immer ausgeprägtere Verschiebung hin zu einer Bevorzugung des privaten Eigentums zu erkennen. Die im April bzw. Mai 1990 neu gewählten Regierungen in Slowenien und Kroatien betonten ihren Willen, den Prozeß der Privatisierung erheblich zu beschleunigen.

Auf Vorschlag der Regierung Marković verabschiedete das Bundesparlament im August 1990 einen neuen Privatisierungsplan. Hierzu wurden die Verfassung geändert, das ZDK und das Unternehmensgesetz novelliert. Das neue ZDK soll künftig als ZDK II bezeichnet werden[4]. Hiernach sollen die gesellschaftlichen Unternehmen insbesondere an ihre Belegschaft, aber auch an ehemalige Mitarbeiter und andere Aktien verkaufen. Der Nennwert der Aktie richtet sich nach dem in der Bilanz ausgewiesenen Reinvermögen des Unternehmens. Die Aktien sind unter pari abzugeben. Bei Käufern, die nicht Belegschaftsangehörige sind, beträgt das Disagio 30 Prozent des Nennwerts. Bei Belegschaftsangehörigen erhöht es sich je nach Länge der Werkszugehörigkeit auf bis zu 70 Prozent. Ein jeder Arbeitnhemer des Unternehmens kann zu diesem Preis Aktien mit einem Nennwert bis zum Zweifachen seines Jahresgehalts erwerben. Der Käufer von Aktien muß zunächst nur eine Anzahlung leisten. Die Restschuld ist innerhalb von 10 Jahren zu begleichen. Der Verkaufserlös fließt dem Unternehmen selbst zu — es kommt also zu einer Kapitalerhöhung. Das Unternehmen soll alsbald förmlich in eine Kapitalgesellschaft überführt werden. Sobald diese Überführung vollzogen ist, können die Arbeitnehmer ihre Aktien nach Belieben an Außenstehende

[3] Službeni List 1989:84, S. 2043/2044.

[4] Službeni List 1990:46, S. 1345-1347.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verkaufen. Die Vornahme einer Privatisierung bzw. Teilprivatisierung nach diesem Muster obliegt dem Unternehmen selbst.

Ebenfalls bedeutsam ist die 1988 in Gang gekommene fortschreitende Demontage der Rechtsstellung der Organe der Arbeiterselbstverwaltung. Für Privatunternehmen war von vornherein nicht daran gedacht, eine Arbeiterselbstverwaltung vorzuschreiben. Aber auch in den gesellschaftlichen Unternehmen ist der Arbeiterrat inzwischen teilweise entmachtet und die Stellung des Managements bzw. Direktors erheblich gestärkt worden. Nach einer Teilprivatisierung im Wege einer Überführung in ein „gemischtes Unternehmen" ist eine Beteiligung von Vertretern des Arbeiterrats an der Geschäftsleitung nicht mehr vorgeschrieben. Das novellierte Arbeitsrecht erklärt auch in gesellschaftlichen Unternehmen beispielsweise die Einstellung und Entlassung von Arbeitnehmern zur Zuständigkeit des Direktors (bislang war hier der Arbeiterrat stark involviert), ebenso die Einstufung in bestimmte Tarifklassen und die Gewährung von Prämien für besondere Leistungen u. ä. m. Die Absetzung eines geschäftlich erfolgreichen Direktors durch den Arbeiterrat wurde erschwert.

Nicht nur prozeß-, sondern auch ordnungspolitische Bedeutung hatten schließlich Neuerungen im Bereich der Währungsordnung. Gleichzeitig mit seiner (zeitweiligen) Stabilisierung wurde der Dinar (im wesentlichen) konvertibel mit einem festen Kurs von 6,8 : 1 gegenüber der DM. Noch bestehende Importkontingente wurden fast vollständig abgeschafft, die Zölle gesenkt und jeder, auch jeder Private, der über ein bestimmtes Mindestkapital verfügte, darf nunmehr Außenhandel betreiben.

III. Die praktischen Folgen dieser Gesetzgebung

1. Stabilisierungspolitik

Von Februar bis Mai 1990 gelang es der Bundesregierung, die Geldmengenexpansion zu stoppen. Die Hyperinflation, die im Dezember 1989 2000 Prozent überschritten hatte, konnte beendet werden. Die Stabilisierung erfolgte im wesentlichen mittels geldpolitischer flankiert durch einige einkommenspolitische Instrumente, deren Wirksamkeit sich aber sehr in Grenzen hielt. Mit Ausnahme der sog. Preise der Infrastruktur ist die Preisbildung fast vollständig liberalisiert.

Die Stabilisierung der Preise währte allerdings nur drei Monate. Dann konnte dem Druck, die Geldmengenausweitung erneut stark auszuweiten, nicht mehr widerstanden werden. In Jugoslawien werden die Geldschöpfungsgewinne über die Banken direkt an die Unternehmen, und zwar insbesondere an solche im Süden des Landes, geleitet. Die südlichen Repu-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bliken waren nur relativ kurze Zeit bereit, auf diese Finanzierungsquelle für ihre Unternehmen zu verzichten. Sie aber besitzen die Mehrheit im Zentralbankrat.

Der Anteil der Unternehmen, die in einer Marktwirtschaft keine „Überlebenschance" hat, an der Gesamtheit der Industrie wird auf 30 bis 40 Prozent geschätzt[5]. Die Stabilisierungspolitik führte im Frühjahr des Jahres 1990 zu einer Zahlungsunfähigkeit eines großen Teils der Industrie. Bei der Interpretation der Angaben über Zahlungsunfähigkeit ist zu beachten, daß das jugoslawische Konkursrecht die Eröffnung von Konkursverfahren nur dann vorsieht, wenn die Zahlungsunfähigkeit nachhaltigen Charakter besitzt. Selbst ein bereits eröffnetes Konkursverfahren kann noch niederschlagen werden, wenn es dem betroffenen Unternehmen gelingt, die Zahlungsfähigkeit wiederherzustellen. Dies ist der Grund, weshalb bislang nur eine geringe Zahl von Unternehmen in Konkurs ging. Zumeist gelingt es einem gefährdeten Unternehmen unter Nutzung seiner Beziehungen zu den Gebietskörperschaften, ein finanzielles Arrangement zu finden, das zumindest vorübergehend eine Wiederherstellung der Zahlungsfähigkeit ermöglicht[6].

Parallel zu den Stabilisierungsbemühungen kam es zu einem deutlichen Rückgang der Industrieproduktion, der auf über 10 Prozent beziffert wird, sowie zu einer Verminderung der Reallöhne.

2. Wachstum des privaten Sektors

Den 6,6 Mio. Beschäftigten des sozialistischen Sektors standen Ende 1989 ca. 300 000 private Kleinunternehmen (radnja) außerhalb der Landwirtschaft und mehr als 2,5 Mio. kleine private landwirtschaftliche Betriebe gegenüber. Erstere beschäftigten außer dem Inhaber und Familienangehörigen noch ca. 185 000 Arbeitnehmer. Die Zahl der privaten landwirtschaftlichen Betriebe hat sich seit Jahrzehnten nur wenig verändert; mehr als 50 Prozent sind Nebenerwerbsbetriebe, ein Großteil der Produktion wird vom Inhaber und seinen Familienangehörigen verbraucht. Die Zahl der Privatbetriebe außerhalb der Landwirtschaft hingegen steigt schon seit Beginn der achtziger Jahre an[7]. Seit 1989 hat sich dieser Prozeß stark beschleunigt. Es

[5] *Zmirajević* (1990, S. 11).

[6] *Zlatić* (1990, S. 21/2).

[7] Wegen einer Analyse des Privatsektors vor dem Einsetzen der Reformen siehe *Grbić* (1984). Bei den kleinen Privatbetrieben handelte es sich vor allem um Handwerksbetriebe, ferner um kleine Gastwirtschaften und Pensionen und um Spediteure. Aber selbst in der Spedition waren ihre Betätigungsmöglichkeiten stark eingeschränkt. In allen anderen Branchen waren private Unternehmensgründungen bis 1988 entweder gänzlich verboten oder sehr stark beschränkt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird damit gerechnet, daß im privaten Sektor im Laufe des Jahres 1990 ca. 150 000 Arbeitsplätze neu entstehen.

Dies ist vor dem Hintergrund zu sehen, daß — sieht man einmal von der kurzen Periode von 1949-1952 ab — die Bedeutung des Privatsektors in der jugoslawischen Wirtschaft stets größer war als in den anderen sozialistischen Ländern in Europa. Berücksichtigt man zusätzlich die Schattenwirtschaft[8], so zeigt sich, daß der offizielle und inoffizielle Privatsektor fast stets einen erheblichen Beitrag zum Sozialprodukt leistete. Vorsichtige Schlüsse auf die Bedeutung privatwirtschaftlicher Aktivität läßt auch die Tatsache zu, daß ca. 70 Prozent aller Haushalte des Landes ein Eigenheim besitzen. Oft war der Eigenheimbesitzer auch der Bauherr.

Der private Sektor bestand bis vor wenigen Jahren nahezu ausschließlich aus Kleinstbetrieben. Aufgrund der veränderten Rechtsordnung zeichnet sich hier seit 1988 ein Wandel ab. Inzwischen sind eine Reihe von Unternehmen mittlerer Größe entstanden. Nur in Ausnahmefällen aber sind Privatunternehmen bereits im Begriff, in die Gruppe der Großunternehmen hineinzuwachsen. Eine besonders starke Expansion erlebten die Privatunternehmen in letzter Zeit im Einzel- und im Außenhandel. Aber auch in anderen Wirtschaftszweigen spielen sie eine zunehmende Rolle. So gibt es eine Anzahl erfolgreicher größerer Privatunternehmen im Bereich der Schuh- und Textilindustrie. Seit Beginn dieses Jahres (1990) wurden mehrere private bzw. halbprivate Banken eröffnet.

Das Eindringen privater Unternehmen in den Bereich des Handels einschließlich des internationalen Handels ist für die Veränderung des Wirtschaftssystems höchst bedeutungsvoll. Bis 1988 war dieser Bereich für Privatunternehmen weitgehend verschlossen. Der sozialistische Handel wurde von Gebietsmonopolen und engen Oligopolen dominiert, die gehalten waren, vornehmlich die Produkte der örtlichen Industrie zu vertreiben. Dies verminderte den Wettbewerb zwischen den verschiedenen gesellschaftlichen Industrieunternehmen sehr. Der sozialistische Großhandel sorgte auch dafür, daß die Konkurrenz durch Importe sehr beschränkt blieb. Die Eröffnung zehntausender privater Handelsunternehmen hat bereits zu einer spürbaren Verstärkung des Wettbewerbs geführt.

Obwohl die rechtlichen Schranken für das Wachstum der privaten Unternehmen weitgehend entfallen sind, bestehen in der Realität doch noch erhebliche Hindernisse. Insbesondere besitzen Privatunternehmen bislang kaum Zugang zu Bankkredit. Auch die größeren finanzieren sich fast ausschließlich mit Eigenkapital. Die Gründe dafür werden weiter unten ausgeführt werden.

[8] Die Produktion in der Schattenwirtschaft wird auf mindestens 30 Prozent des BSP geschätzt. Vgl. *Nikić* (1990, S. 7). Der Anteil des offiziellen Privatsektors am gemessenen gesellschaftlichen Bruttoprodukt (!) betrug an seinem Tiefpunkt, d. h. in der ersten Hälfte der achtziger Jahre, 13,5 Prozent. vgl. *Grbić* (1990, S. 8).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein weiteres, in manchen Landesteilen nach wie vor bedeutsames Hindernis ist, daß die Behörden privatwirtschaftliche Tätigkeit in vielfacher Weise behindern, obwohl die Rechtsgrundlagen für den Aufbau derartiger Hindernisse inzwischen beseitigt wurden.

Nicht zu vergessen ist schließlich, daß sich auch der Mangel an qualifizierter Beratung, an Organisationen, die Buchhaltungsdienste etc. anbieten, ungünstig auf die Chancen von Existenzgründungen auswirken.

3. Privatisierung gesellschaftlicher Unternehmen

In Jugoslawien wurde seit langem erheblicher Wert darauf gelegt, daß „gesellschaftliches Eigentum" etwas anderes als Staatseigentum ist, und daß Staatsorgane nicht befugt sind, über „gesellschaftliches Eigentum" zu verfügen. Dies galt als die Grundlage für die im Vergleich zu anderen sozialistischen Staaten relativ ausgeprägte Autonomie der Unternehmen. „Gesellschaftliches Eigentum" sollte aber auch kein Gruppeneigentum der Arbeitnehmer der einzelnen sozialistischen Unternehmen sein — diese haben nur ein Fruchtziehungsrecht. Damit war die Frage offen, wer befugt sein sollte, „gesellschaftliches Eigentum" an Private zu veräußern.

Nach längerem Streit fand man eine Lösung, die im ZDK I kodifiziert wurde. Über die Privatisierung eines gesellschaftlichen Unternehmens, das sich nicht in einem Sanierungs- oder Konkursverfahren befindet, hat sein Arbeiterrat zu entscheiden. Die Privatisierung erfolgt normalerweise im Wege einer öffentlichen Versteigerung. Der Verkaufserlös fließt zum größten Teil nicht der Belegschaft zu, sondern der Republik, in der das Unternehmen angesiedelt ist, und zwar einem zu diesem Zweck zu schaffenden Entwicklungsfond der Republik. Ein Teil der Verkaufserlöse — bis zur Höhe der Lohnsumme eines halben Jahres — kann im Unternehmen verbleiben und die Belegschaft erhält dann Wertpapiere, also etwa Aktien, in Höhe dieses Betrages. Ist der Verkaufspreis des Unternehmens niedriger als sein „Eigenkapital" gemäß Bilanz, kann der Kaufvertrag nichtig sein.

Da die Bilanzwerte der Maschinen, Ausrüstungen und Läger nicht selten stark überhöht sind, erschwert dies eine Privatisierung erheblich. De facto verbleibt der Investor in erheblicher Unsicherheit darüber, ob er das Unternehmen tatsächlich erworben hat[9]. Dies ist aber keineswegs der einzige Mangel dieses Gesetzes. Da ein privater Erwerber häufig einen Teil der Belegschaft entlassen dürfte, diese bei einer Privatisierung aber nur einen relativ bescheidenen Teil des Privatisierungserlöses erhält und ihrer Selbstverwaltungsrechte verlustig geht, ist die Bereitschaft des Arbeiterrats, eine solche Privatisierung zu initiieren, begreiflicherweise gering. Dazu kommt,

[9] Vgl. *Klarić* (1990, S. 224).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß sich die Verpflichtung, Privatisierungserlöse an den Republikentwicklungsfond abzuführen, durch eine geschickte Vertragsgestaltung relativ leicht umgehen läßt[10].

Diese Mängel erklären die geringe praktische Bedeutung dieses Privatisierungsmodells[11]. Schwerer zu erklären ist, warum ein so wichtiges Gesetz nicht gründlicher durchdacht war. Anscheinend ist dies nicht nur auf seinen Kompromißcharakter zurückzuführen, sondern auch darauf, daß es unter großer Hast zustandekam, und der Regierung keine ausreichend qualifizierte Beratung zur Verfügung stand[12].

Ein zweites Privatisierungsmodell, das ebenfalls durch ZDK I ermöglicht wurde, basiert auf einem Debt-Equity-Swap. Hierbei werden Forderungen gegen ein zahlungsunfähiges Unternehmen in Beteiligungskapital verwandelt. Der vormalige Kreditgeber — zumeist eine Bank — nutzt die dadurch gewonnenen Einflußmöglichkeiten, um das Unternehmen zu sanieren und veräußert es im Anschluß. Um zu erklären, warum auch dieses Modell nur wenig angewandt wurde, bedarf es einer Analyse des Bankwesens[13].

Die Privatisierung durch Konkurs erlangte zumindest bislang keine nennenswerte Bedeutung, da nur wenige Unternehmen in Konkurs gingen.

Größere Bedeutung hat die Verwandlung gesellschaftlicher Unternehmen in „gemischte" im Wege einer Kapitalerhöhung. Hier beteiligen sich Privatpersonen oder -unternehmen — nicht zuletzt auch ausländische — an einem bestehenden gesellschaftlichen Unternehmen, indem sie junge Aktien erwerben, oder aber bestehende gesellschaftliche Unternehmen und Private gründen gemeinsam ein neues. Einige der bedeutendsten Unternehmen Jugoslawiens, so die Versicherer Croatia und Dunav, boten junge Aktien an.

Schließlich kam es auch zu einer nennenswerten Zahl von wilden Privatisierungen. Hierbei handelt es sich erstens um eine Privatisierung durch die Ausgabe von Anteilsscheinen an die Belegschaft, zweitens um Fälle einer „Nomenklatura"privatisierung. Ersteres Privatisierungsverfahren entspricht in etwa dem Muster des ZDK II. Es spricht für die politische Durchsetzbarkeit eines solchen Privatisierungsplans, daß in einer beträchtli-

[10] Eine Analyse möglicher Gestaltungen von Privatisierungsverträgen enthält *Barbicß* (1990). Es rächte sich, daß das ZDK I — ganz im Gegensatz zum Wortreichtum, der jugoslawische Gesetze sonst auszeichnet — extrem kurz ist. Es paßt auf eine Druckseite.

[11] Die einzige bedeutende Anwendung, die mir bekannt ist, ist die Privatisierung eines größeren Unternehmens im Kosovo. In Slowenien sind anscheinend einige kleine Unternehmen nach dem Muster des ZDK I privatisiert worden.

[12] Letzteres betont *Čićin-Šain* (1990).

[13] Ein Beispiel für seine Anwendung ist der Fall eines lebensmittelverarbeitenden Unternehmens in Serbien. Dieser verfügte über eine moderne Ausrüstung, wurde aber wegen des ungünstigen Einflusses der Gemeindebürokratie auf das Management zum Sanierungsfall. Seine Übernahme durch die Gläubigerbank ermöglichte, da dieser negative Einfluß entfiel, eine rasche Sanierung. Vgl. *Deoničarstvo* (1990, S. 34).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

chen Zahl von Unternehmen bereits Schritte in diese Richtung unternommen wurden, obwohl die Rechtsgrundlage dafür erst im Entstehen war[14].

Die „Nomenklaturaprivatisierung" hat in Jugoslawien keine so große Bedeutung erlangt wie in Ungarn oder Polen. Ein typisches „Modell" einer „Nomenklaturaprivatisierung" ist, daß der Direktor eines gesellschaftlichen Unternehmens entweder selbst oder durch Anverwandte ein Privatunternehmen gründet, das in Konkurrenz zu dem gesellschaftlichen Unternehmen tritt[15]. Der Direktor sorgt dafür, daß letzteres dieser Konkurrenz in die Hände arbeitet. Hier kommt ihm die Verringerung der Kompetenzen des Arbeiterrats sehr zustatten. Auf diese Weise lassen sich beträchtliche Vermögenswerte aus dem gesellschaftlichen Sektor in das neue Privatunternehmen überführen.

Die Rechtsordnung Jugoslawiens kennt zwar einige Regelungen, die einer solchen Privatisierung durch Untreue des Handlungsgehilfen im Wege stehen, aber diese reichten häufig nicht aus, zumal wenn ihre Durchsetzung Personen oblag, mit denen der Direktor aufgrund der gemeinsamen politischen Vergangenheit enge Beziehungen unterhielt. Es versteht sich von selbst, daß die „Nomenklaturaprivatisierung" volkswirtschaftlich nachteilig ist. Man mag vorschlagen, daß man solchen Personen manchmal „Abfindungen" zahlen sollte, um die gesellschaftlichen Widerstände gegen die Veränderung des Wirtschaftssystem zu mindern. Indes ist eine Freigabe gesellschaftlicher Unternehmen zur Plünderung keine effiziente Form einer solchen Abfindung.

4. Umstrukturierung und Sanierung des Bankensystems

Die jugoslawischen Geschäftsbanken sind seit den siebziger Jahren derart organisiert, daß als ihre „Gründer" sozialistische Unternehmen auftreten, und zwar insbesondere die großen. In Jugoslawien bezeichnet man letztere als die „sozialistischen Giganten", eine Sprachregelung, an die auch wir uns halten werden[16]. Ende 1989 mußten sich die Geschäftsbanken aufgrund des neuen Bankenrechts in Aktiengesellschaften umgründen. De facto geschah dies derart, daß die „Gründer" nun zu Eignern wurden und als solche nach

[14] Das bekannteste Unternehmen, in dem die Realisierung des ZDK II bereits begann, bevor es geschrieben war, ist Gorenje. Ein in der Öffentlichkeit stark beachteter Privatisierungsversuch in Osiek sieht ebenfalls eine Verteilung von Anteilsscheinen an die Belegschaft vor und ist deswegen gegenwärtig noch im Vorbereitungsstadium.

[15] Typischerweise handelt es sich um ein geschäftlich wenig erfolgreiches Unternehmen. Unfähige und gescheiterte Direktoren haben besonders starke Anreize, eine „Nomenklaturaprivatisierung" zu versuchen. In Kroatien wurde in über 1000 Fällen gezeigt, daß dies die Aufgabe neugegründeter Privatunternehmen war.

[16] Wegen einer Analyse des Bankensystems, das durch die Reformen der siebziger Jahre ins Leben gerufen wurde, siehe *Lydall* (1984).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wie vor über die Besetzung des Vorstandes zu entscheiden haben. In den Statuten sämtlicher umgegründeter Geschäftsbanken findet sich der Passus, daß im Fall einer Kapitalerhöhung alle anderen natürlichen und juristischen Personen nur stimmrechtslose Vorzugsaktien erwerben können. Die eingesessenen Banken sind damit sämtlich nach wie vor in der Hand der gesellschaftlichen Unternehmen und insbesondere der „Giganten"[17]. Die einzigen Ausnahmen sind 13 neugegründete (halb)private Banken, deren Anteil am gesamten Bankgeschäft aber noch gering ist.

Bei der großen Mehrzahl der „Giganten" handelt es sich um Sanierungsfälle. Sie nutzen ihren Einfluß auf die Banken dazu, um das Gros der Bankkredite an sich zu ziehen. Diese Schuldner sind häufig außerstande, die Zinsen auf diese Kredite zu zahlen, und zwar selbst, wenn der Realzinssatz stark negativ ist — sie finanzieren sich à la Ponzi. Die Bank schlägt dann die fälligen Zinsen normalerweise dem Kapital zu. Für das Jahr 1989 wird geschätzt, daß Zinsen in Höhe von ca. 5 Mrd. US $ nicht gezahlt und dem Kapital zugeschlagen, zum Teil aber auch einfach erlassen wurden. Es wird vermutet, daß in den Bilanzen der Geschäftsbanken uneinbringliche Forderungen in Höhe von 10 bis 12 Mrd. US $ aktiviert sind[18]. Dies ist ein Mehrfaches des ausgewiesenen Eigenkapitals.

Hauptsächlich diesem Status als „Eigner" der Banken — dazu kommen noch Steuernachlässe — verdanken es die „Giganten", daß sie bislang einer weichen Budgetrestriktion unterliegen. Die kleineren und mittleren sozialistischen Betriebe, die keinen so starken Einfluß auf die Banken ausüben können, unterlagen auch in der Vergangenheit schon einer vergleichsweise harten Budgetrestriktion.

Offenbar wäre es naheliegend, wenn der Anteil der „Giganten" am Kapital der Banken um ihre unbezahlten Verbindlichkeiten gekürzt würde, oder sie doch wenigstens ihre Rechte als Aktionäre verlören. Dies wäre nichts anderes als eine Härtung der Budgetrestriktion. Das Management der „Giganten" — und zusätzlich die Regierungen der meisten Republiken — haben jedoch allen Grund, hier erbitterten Widerstand zu leisten. Dieser Widerstand war bislang erfolgreich. Ein Verlust der Möglichkeit, die Ponzi-

[17] Die Gründe, warum die oben angeführten debt-equity-Swaps eher selten erfolgten, hängen eng mit diesem Umstand zusammen. Immer dann, wenn das sanierungsbedürftige Unternehmen zu den Eignern der Bank zählt, ist ein solcher Swap kaum zu arrangieren. Er würde zu einer Verringerung des Eigenkapitals der Bank um den Anteil dieses Unternehmens führen. Da das jugoslawische Bankenrecht die Summe der zulässigen Ausleihungen als ein bestimmtes Vielfaches des Eigenkapitals der Bank bestimmt, und neues Eigenkapital nicht ohne weiteres beschaffbar ist, müßten dann die Ausleihungen zurückgeführt werden. Die anderen Eigner würden in dem Vorgang außerdem einen höchst unerfreulichen Präzedenzfall erblicken. Warum dies der Fall ist, wird im Verlauf der Darlegungen deutlich werden.

[18] Vgl. *Grličkov* (1990, S. 18).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanzierung fortzusetzen, müßte rasch zur Eröffnung von Sanierungs- und Konkursverfahren für viele dieser „Giganten" führen. Eine ernsthafte Sanierung wäre mit Umbesetzungen im Management verbunden. Gerade die Manager der „Giganten" sind häufig sog. Politmanager, die ihre Stellung ihren Beziehungen innerhalb des SKJ verdanken, traditionell einen großen Teil ihrer Arbeitszeit mit der Teilnahme an Beratungen und Veranstaltungen des SKJ verbracht und im Verlauf ihrer Karriere nicht selten auch Ämter innerhalb der Republiksregierungen bekleidet haben. Darüber hinaus knüpft sich an den „Giganten" ein gewisser Nationalstolz des Volkes, auf dessen Siedlungsgebiet er seinen Sitz hat. Die Giganten gelten als Flaggschiff der jeweiligen „nationalen" Wirtschaft. Schließlich sind sie in bestimmten Regionen auch die bei weitem bedeutendsten Arbeitgeber. Dies erleichtert es den Direktoren, ihr persönliches Anliegen als „nationales" darzustellen.

Die Bemühungen der „Giganten", ihren Einfluß auf die Banken zu behalten, ist mithin vor allem der Versuch bedeutender Teile der jugoslawischen „neuen Klasse", ihre gesellschaftliche Stellung zu verteidigen. Entsprechend hartnäckig ist der Widerstand gegen jeden Plan, das Bankwesen grundlegend umzustrukturieren.

In jedem Fall wird sich diese Umstrukturierung wohl noch einige Zeit hinziehen. Dies ist höchst mißlich, bedeutet es doch, daß ein beträchtlicher Teil der Ersparnisse des Landes keiner nutzbringenden Verwendung zugeführt wird, während gleichzeitig die Entwicklung des privaten Sektors und anderer erfolgreicher sozialistischer Unternehmen sehr behindert wird. Soweit die eingesessenen Banken diesen Unternehmen überhaupt Kredit gewähren, tun sie dies derzeit nur zu extrem hohen Realzinsen von häufig über 50 Prozent. Die bestehenden Eigentumsverhältnisse bei den Banken führen also zu einer bedeutenden Umverteilung von den erfolgreichen zu den erfolglosen Unternehmen.

5. Verhaltensänderungen bei den gesellschaftlichen Unternehmen

Zu den Absichten der Reformer gehörte es, die gesellschaftlichen Unternehmen einem stärkeren Wettbewerb auszusetzen, sie zu einer Steigerung ihrer Effizienz zu nötigen und eine Verschiebung der Unternehmensziele in Richtung auf Gewinnerzielung zu erreichen.

In der Tat sind die strukturellen Voraussetzungen für eine Entfaltung des Wettbewerbs — verglichen mit anderen sozialistischen Ländern — nicht ungünstig. Die Zahl der selbständigen Unternehmen ist erheblich, in den meisten Branchen kann von einem Übermaß an Konzentration keinesfalls die Rede sein und zusätzlich kam es seit 1989 auch noch zu spontanen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entflechungsprozessen[19]. Diese Prozesse wurden dadurch ermöglicht, daß die Unternehmen formal als freiwilliger Zusammenschluß relativ kleiner Einheiten konstruiert waren. In dem Maße, wie der Einfluß des SKJ dahinschwand, wurde aus der Formalität eine reale Möglichkeit, die nicht selten genutzt wurde. Bei einigen der „Giganten" stellten sich Zerfallserscheinungen ein[20].

In der Vergangenheit waren den Wettbewerb beschränkende Absprachen zwischen den Unternehmen ein zentraler Bestandteil der Bemühungen um eine Wirtschaftsplanung. Diese Planung wurde inzwischen abgeschafft und mit ihr verschwand ein großer Teil der vormaligen sog. Absprachenwirtschaft.

Bis 1989 war die Unternehmensautonomie aufgrund der tatsächlich sehr weitgehenden Bevormundung des Management durch den SKJ stets stark eingeschränkt[21]. Seitdem ist der Einfluß des SKJ im ganzen Land stark geschrumpft und in Slowenien und Kroatien vollständig dahin. Da zugleich auch der Arbeiterrat an formalen Befugnissen verlor und das neue Unternehmensrecht den gesellschaftlichen Unternehmen die Entscheidungen über ihre Organisation und Finanzen weitgehend selbst übertrug, wurde die Stellung des Managements gestärkt. Erstmals können die Direktoren einigermaßen autonom entscheiden.

In der Vergangenheit kam es für den Erfolg des Unternehmens vor allem darauf an, sich Zugang zu Krediten mit negativer Realverzinsung zu verschaffen und dafür spielten politische Kanäle eine entscheidende Rolle. Heute hängt mehr von der Fähigkeit zur Selbstfinanzierung ab. In der Tat wird vielfach zumindest eine gewisse Verschiebung der Unternehmensziele in Richtung auf Gewinnerwirtschaftung und Aufrechterhaltung der Liquidität konstatiert.

Die Änderungen der Stellung der gesellschaftlichen Unternehmen erscheinen nicht unerheblich. Dennoch wird berichtet, daß die tatsächlichen Verhaltensänderungen in der großen Mehrzahl der Fälle eher bescheiden sind. Bemühungen um Effizienzsteigerung sind zumeist kaum erkennbar. Es scheint, als ob zahlreiche Direktoren mit ihrer neu gewonnenen Freiheit wenig anzufangen wissen. Ähnlich wie in Ostdeutschland und Polen über-

[19] Im Januar 1990 gab es 8446 Unternehmen der Industrie und des Bergbaus (überwiegend als OUR ohne OOUR organisiert) mit insgesamt 2,7 Mio. Arbeitnehmern. Vgl. EP 1986, S. 32. Die Durchschnittsgröße eines solchen Unternehmens ist — nach Mitarbeitern gerechnet — damit 450. In anderen sozialistischen Ländern wurde nicht selten der zehnfache Wert erreicht.

[20] „Die großen wirtschaftlichen Systeme, die nach politischen Gesichtspunkten gebildet wurden, befinden sich in einer Phase des Auseinanderfallens in eine Reihe von kleineren Unternehmen", schreibt *Vukičević* (1989, S. 530).

[21] Vgl. dazu beispielsweise *Lydall* (1984). Der SKJ war hinter der Fassade der Arbeiterselbstverwaltung tätig und achtete sehr darauf, die Fäden in der Hand zu behalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trifft die Reaktionsträgheit des Management seine Unfähigkeit und mangelnde Bereitschaft, sich an neue Verhältnisse anzupassen, anscheinend selbst die Erwartungen der Pessimisten. Eine typische Charakterisierung des Verhaltens „einer großen Gruppe unfähiger Direktoren" ist: „Sie jammern heute nur, unternehmen aber nichts und warten noch immer, daß ihnen der Staat ihre Probleme löst"[22]. Oder lassen wir einen anderen Autor zu Wort kommen: „... bislang hat sich praktisch fast nichts geändert — weder in den Beziehungen zwischen dem Direktor und den anderen Beschäftigten, noch in der Nutzung der erweiterten Rechte des Direktors, noch ist ein nennenswert vermehrtes Engagement des Direktors für eine Effizienzerhöhung und geschäftliche Erfolge des Unternehmens zu verzeichnen"[23].

Ein möglicher Erklärungsfaktor dafür, daß die sozialistischen Unternehmen auf den Wegfall der Subventionen und einen verschärften Wettbewerbsdruck nur sehr begrenzt mit Verhaltensänderungen reagierten, ist darin zu sehen, daß auch eine geschwächte Arbeiterselbstverwaltung zumindest dann noch ein wesentliches Hindernis für Umstrukturierungen darstellen dürfte, wenn sie mit größeren Entlassungen verbunden sind. Diese Schwierigkeiten lassen sich bislang nur über ein Konkursverfahren ausräumen, werden doch mit seiner Eröffnung die Rechte des Arbeiterrats suspendiert.

Der Anreiz, größere Veränderungen vorzunehmen, wird darüber hinaus auch durch die Einkommenspolitik gemindert. 1989 hatte die Regierung Marković deswegen die Regulierungen aufgehoben, die fast stets die Ausschüttung des „Einkommens" (dohod) des Unternehmens an die Arbeitnehmer begrenzt hatten. In der Tat führte dies sofort zu einer explosionsartigen Erhöhung der Löhne, und dies wird heute gemeinhin als einer der Hauptgründe für die wesentliche Beschleunigung der Inflation angeführt, zu der es 1989 kam. Ende des Jahres wurden im Rahmen des Stabilisierungsprogramms infolgedessen wieder Obergrenzen für die Ausschüttungen eingeführt. Es ist nahezu allgemein anerkannt, daß eine Einkommensregulierung zu jenen Eingriffen gehört, die bei sozialistischer Arbeiterselbstverwaltung unbedingt erforderlich sind, um dem System ein Mindestmaß an Funktionsfähigkeit zu verleihen. Nachteilige Folgen sind, daß sie die Möglichkeiten, Mehrleistung und die Bereitschaft, sich umzustellen, durch Lohnerhöhungen zu stimulieren, einschränken. Besonders tüchtige Arbeitnehmer können auch kaum mit finanziellen Anreizen davon abgehalten werden, in den Privatsektor überzuwechseln. Letzteres geschieht tatsächlich und beschwört die Gefahr herauf, daß die gesellschaftlichen Unternehmen zu einem Sammelbecken weniger leistungsfähiger Arbeitskräfte werden.

---

[22] Vgl. *Dukanać* (1990, S. 30).

[23] Vgl. *Karakašević* (1990a, S. 27). Ähnliche Äußerungen finden sich zuhauf in der jugoslawischen Presse. Vgl. ferner auch *Karakašević* (1990 b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zumindest für die Unternehmen, die einen Gewinn erwirtschaften, wurde inzwischen eine gewisse Lösung des Problems gefunden. Unternehmen, deren „Einkommen" den Betrag übertrifft, den sie aufgrund der Einkommensregulierung an ihre Beschäftigten ausschütten dürfen, können die Differenz ihren Arbeitnehmern in Gestalt von Belegschaftsaktien zukommen lassen. Diese Regelung wird vielfach bereits in die Praxis umgesetzt[24].

IV. Schlußfolgerungen

Einige allgemeinere Aussagen über Triebkräfte, Hemmnisse und Schwierigkeiten scheinen möglich. Unter den Triebkräften ist der wichtigste ein neuer politischer Konsens; er läßt sich dahingehend zusammenfassen, daß eine große Mehrheit der Bevölkerung den Sozialismus auch in der Variante des Selbstverwaltungssozialismus als vollkommen gescheitert ansieht, und die Zukunft in einer möglichst raschen Übernahme westeuropäischer ordnungspolitischer Vorbilder sieht. Wie dies geschehen soll, ist hingegen weitestgehend unklar.

Bestätigt wird die wohlbekannte These, daß der Widerstand gegen Veränderungen in den post-kommunistischen Ländern Mitgliedern der „mittleren Bürokratie" ausgeht[25]. In Jugoslawien ist dies ein beträchtlicher Teil der Direktoren der gesellschaftlichen Unternehmen, nämlich vor allem die, die befürchten müssen, daß sie ihre Posten verlieren, und Bürokraten in den Behörden der Republiken und Gemeinden. Einen bedeutenden und anhaltenden Widerstand gegen die Transformation des Wirtschaftssystems können diese „Nomenklaturisten" wohl insbesondere dann ausüben, wenn es ihnen gelingt, eine Koalition mit Arbeitnehmern einzugehen, die um ihre Arbeitsplätze fürchten. Solche Koalitionen lassen sich tatsächlich beobachten.

Bemerkenswert scheint, daß verhältnismäßig weitgehende Veränderungen des ordnungspolitischen Rahmens bei einem großen Teil der bestehenden „gesellschaftlichen" Unternehmen nur geringe Verhaltensänderungen ausgelöst haben. Die überfälligen Strukturveränderungen in Gang zu setzen ist bislang kaum gelungen. Ich sehe insbesondere zwei mögliche Ansatzpunkte, um dies zu erklären.

Ein erster Ansatzpunkt knüpft an eine Sicht der Wirtschaftssysteme an, die in der neueren volkswirtschaftlichen Literatur zuerst von Alchian wiederaufgegriffen wurde. Diese begreift ein Wirtschaftssystem als einen Selek-

[24] *Damjanović* (1990, S. 14) berichtet, im Juli 1990 hätten 12 Prozent aller in der gesellschaftlichen Wirtschaft Jugoslawiens geleisteten Arbeitsentgelte die Gestalt derartiger Belegschaftsaktien angenommen.

[25] Diese Auffassung vertritt beispielsweise *Madžar* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionsmechanismus. „The suggested approach embodies the principle of biological evolution and natural selection by interpreting the economic system as an adaptive mechanism which chooses from exploratory actions generated by the adaptive pursuit of ‚success' oder ‚profit'"[26]. Eine sozialistische Wirtschaftsordnung selektiert andere Verhaltensweisen und Eliten als eine kapitalistische Marktwirtschaft. Erhebliche Verhaltensänderungen stellen sich nach einiger Zeit ein, wenn der Selektionsmechanismus „ausreichend stark" geändert worden ist. Eine Änderung des Selektionsmechanismus setzt einen Wandel durch eine Anpassung des Verhaltens der Wirtschaftssubjekte an die neuen „Spielregeln" in Gang. Individuen, die einen besonders hohen Anpassungsgrad vorweisen können, bilden die neue wirtschaftliche Elite.

Es fragt sich, ob die bislang erfolgten Veränderungen der „Spielregeln" im gesellschaftlichen Sektor ausreichen, um die Selektion neuer wirtschaftlicher Eliten einzuleiten, und zwar möglichst rasch. Es lassen sich Indizien dafür finden, daß dies wohl nicht der Fall ist. Im gesellschaftlichen Sektor besteht — ähnlich wie in einem Teil der Unternehmen einer kapitalistischen Marktwirtschaft — eine Trennung zwischen der Eigentümerfunktion und der Management-Funktion. Der gesellschaftliche Sektor besitzt aber nicht die Mechanismen, die in einer kapitalistischen Marktwirtschaft dafür sorgen, daß die Agency-Probleme, die aus dieser Funktionstrennung resultieren, im Durchschnitt einigermaßen befriedigend gelöst werden — und solange sich diese Unternehmen in gesellschaftlichem oder staatlichem Eigentum befinden, kann er sie wohl auch nicht besitzen.

Eine erste Vorausetzung für eine solche Lösung der Agency-Probleme, die bei gesellschaftlichem Eigentum notwendigerweise fehlt, ist eine wohldefinierte und stabile Zielfunktion des Prinzipals. Ferner fehlen zwei Märkte, die für die Selektion der wirtschaftlichen Eliten einer kapitalistischen Marktwirtschaft von besonderer Bedeutung sind, nämlich ein Markt für die Eigentums- und Kontrollrechte über diese Unternehmen sowie ein Managermarkt, auf dem die Preise, die für Manager gezahlt werden, sich tendenziell nach ihren Fähigkeiten richten, das Vermögen der Eigentümer zu maximieren.

Damit der letztgenannte Markt entsteht, bedarf es wohl des ersteren. Die Vermögensänderungen, zu denen die Tätigkeit der Agenten des Eigentümers führt, müssen sichtbar werden, und das primäre Interesse des Eigentümers muß sich auf diese Vermögensänderungen richten. Wenn es zwischen Privaten zu einem Handel mit Eigentumsrechten über Unternehmen kommt, werden sie sichtbar und ist gewährleistet, daß sich die Beteiligten auch stark für sie interessieren. Andere Verfahren einer solchen Sichtbarmachung sind für Manipulationen vergleichsweise stärker anfällig. Nicht anders läßt es sich

[26] Alchian (1950).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verstehen, daß — wie für kapitalistische Volkswirtschaften gezeigt werden konnte — bereits relativ niedrige gesetzliche oder tatsächliche Hindernisse für die Übertragung von Eigentumsrechten an Unternehmen die Effizienz des Managermarktes deutlich mindern und den Managern Spielräume eröffnen, auf Kosten der Eigentümer eigene Ziele zu verfolgen[27]. Um so mehr dürfte dies der Fall sein, wenn — wie im Fall von staatlichen Unternehmen — eine Eigentumsübertragung einen komplexen politischen Entscheidungsprozeß voraussetzt, für dessen erfolgreichen Abschluß die Möglichkeit einer Steigerung des Unternehmenswerts durch Privatisierung typischerweise nur eine untergeordnete Rolle spielt. Handelbare Eigentums- und Kontrollrechte führen darüber hinaus immer dann, wenn die Agency-Probleme einer Trennung von Management- und Eigentümerfunktion ein gewisses Maß überschreiten, dazu, daß diese Trennung aufgehoben wird. Dies ist wesentlich, ist für einen beträchtlichen Teil der Unternehmen des gegenwärtigen sozialistischen Sektors, nämlich insbesondere die kleineren, doch anzunehmen, daß die Trennung von Management- und Eigentümerfunktion keine optimale Lösung darstellt.

Die wirtschaftliche Elite des heutigen Jugoslawien besteht vorwiegend aus den sog. Politdirektoren. Sie entstand im Ergebnis von Selektionsprozessen, die die Entwicklung von Eigenschaften und Verhaltensweisen förderten, die für den Erfolg von Managern in einer anderen, marktwirtschaftlichen Umgebung unerheblich oder gar abträglich sind. Ein zentrales Selektionskriterium war die Loyalität gegenüber der SKJ[28]. Die Beobachtung, daß diese Direktoren mit der neuen Situation häufig nicht sonderlich gut zurechtkommen, ist ein Indiz, daß das Alchian-Paradigma einigen Erklärungswert besitzt.

Der Einfluß des SKJ ist im Begriff dahinzuschwinden. Damit ist aber noch nicht geklärt, wie Umbesetzungen im Management vollzogen werden sollen. Solange das gesellschaftliche Eigentum erhalten bleibt, sind drei Möglichkeiten denkbar. Die erste liegt auf der Linie einer verstärkten Autonomie des Managements infolge der Demontage der Arbeiterselbstverwaltung und des Zerfalls des SKJ. Dies führt tendenziell dazu, daß über die Einsetzung der Manager in erster Linie von den Managern selbst entschieden ist. Dann aber besteht nur in extremen Fällen eine Möglichkeit einer Ablösung der gegenwärtigen Amtsinhaber, und diese werden sogar noch einen erheblichen Einfluß darauf ausüben können, wer — nach ihrer Pensionierung — die Nachfolger werden. Eine zweite Variante ist, daß die Auswahl der Manager im wesentlichen doch Sache des Arbeiterrats sein soll — pro forma ist dies

[27] Wegen neuerer empirischer Untersuchungen hierzu siehe beispielsweise *James* (1984) und *Schumann* (1988).

[28] Eine lesenswerte Analyse der Art und Weise, wie das Führungspersonal ausgewählt wurde und welchen Zwängen es unterlag, enthält *Lydall* (1984). Es ist fast überflüssig zu betonen, daß das nicht heißt, daß alle jugoslawischen Manager unfähig sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bereits seit 25 Jahren so. Hier stellt sich die Frage, ob der Arbeiterrat in der Lage ist, eine solche Rolle auszufüllen und dafür zu sorgen, daß das Management die Ziele des Arbeiterrats verfolgt und nicht die eigenen. Nachdem es den Arbeiterräten 25 Jahre lang nicht gelungen ist, die ihnen aufgetragene bedeutsame Rolle auszufüllen, ist nicht völlig klar, weshalb sie dazu heute in der Lage sein sollten. Aber selbst angenommen, sie wäres es, wären die Kriterien, nach denen die Manager dann ausgewählt würden, andere als das der Maximierung des Reinvermögens des Unternehmens. Eine dritte Variante ist, daß die neugewählten demokratischen Regierungen auf die Besetzung der Managementposten auf ähnliche Weise Einfluß nehmen wie in der Vergangenheit der SKJ und dafür sorgen, daß hier ihre Parteigänger zum Zuge kommen. Tatsächlich geschieht dies in erheblichem Maße.

Festzuhalten ist: keines dieser drei möglichen Verfahren kann in bezug auf seine Fähigkeiten, eine neue Managerelite zu selektieren, einen Vergleich mit den Marktmechanismen aushalten, die nach einer Privatisierung wirksam würden. In dem Maße, wie sich die Privatisierung hinauszögert, werden auch die Selektionsprozesse hinausgeschoben, deren Resultat das Entstehen einer neuen Managementelite sein wird.

Einen zweiten Ansatzpunkt für die Beantwortung der Frage, warum die Verhaltensänderungen so gering ausfallen, liefert die Überlegung, daß eine Marktwirtschaft über einen Mechanismus zur „automatischen" Korrektur von Fehlern verfügt, eine sozialistische Wirtschaft aber nicht. Stellt es sich in einer kapitalistischen Marktwirtschaft von einer Investition heraus, daß sie eine Fehlinvestition war, so hat der Eigner starke Anreize, das verunglückte Vorhaben fallen zu lassen. In diesem Sinne wird die Fehlentscheidung korrigiert. Ist der Entscheidungsträger hingegen nicht der Eigner, sondern beispielsweise ein Politiker, so hat dieser Anreize, den Fehler zu vertuschen. Verschiedene Gruppen, die an der Fortsetzung des Vorhabens interessiert sind, beispielsweise die Arbeitnehmer des Betriebs, der als Ergebnis des Fehlers entstand, werden ihm dabei behilflich sein. So unterbleibt möglicherweise die Korrektur des Fehlers.

Dies ist wohl einer der hauptsächlichen Gründe, warum es in den sozialistischen Volkswirtschaften über die Jahrzehnte hinweg zu einer Akkumulation von Fehlentscheidungen kam und der Anteil der Betriebe, deren Fortführung volkswirtschaftlich nicht vertretbar ist, anscheinend immer mehr anwuchs. Am Ende der sozialistischen Ära tritt in allen sozialistischen Ländern — auch in Jugoslawien[29] — ein gewaltiger Umstrukturierungsbe-

[29] Dies ist um so bemerkenswerter, als man a priori hätte annehmen können, daß die strukturellen Verzerrungen in der jugoslawischen Wirtschaft weit geringer sein sollten als in den zentralen Planwirtschaften. Gründe für diese Erwartung sind, daß das Preissystem schon seit Jahrzehnten weit weniger verzerrt ist als in den zentralen Planwirtschaften, die Volkswirtschaft wegen der frühzeitigen Abschaffung des Außenhandelsmonopols vergleichsweise offen war und ist und die effektive Protektion einheimischer Produzenten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

darf hervor und erscheint die Schaffung eines Mechanismus, der seine Ingangsetzung gewährleistet, besonders dringend. Gegenwärtig verfügt allenfalls der Konkursverwalter über die nötigen Machtmittel, um eventuell erforderliche Unternehmensschließungen oder Massenentlassungen zu erzwingen. Als Argument zugunsten einer raschen Privatisierung läßt sich anführen, daß private Eigner besonders starke Anreize haben, eine solche Umstrukturierung in Gang zu setzen, bevor die Verluste ein solches Ausmaß erreicht haben, daß es zu einem Konkurs kommt.

C. Alternative Privatisierungsmodelle

I. Verkaufen oder Verschenken

Bei der Analyse soll zunächst unterstellt werden, daß „gesellschaftliches" Eigentum dasselbe ist wie staatliches. Im nächsten Abschnitt werden die Schwierigkeiten erörtert, die sich daraus ergeben, daß dies keineswegs der Fall ist.

Grundsätzlich gibt es offenbar die Möglichkeit, das gesellschaftliche Eigentum zu verschenken oder es zu veräußern oder sich für eine bestimmte Kombination dieser zwei Formen von Eigentümerwechsel zu entscheiden. Dies kann beispielsweise derart geschehen, daß der Verkaufspreis systematisch unter dem Wert der übertragenen Vermögensgegenstände liegt. Die reine Schenkung und der Verkauf zu einem Preis, der möglichst genau dem tatsächlichen Wert des verkauften Objekts entspricht, sind die zwei polaren Fälle, die wir zuerst erörtern wollen. Letzteres soll hier als der reine Verkauf bezeichnet werden.

Das grundlegende Dilemma der Privatisierung ist, daß in den meisten post-kommunistischen Ländern das Geldvermögen der Haushalte im Vergleich zum Kapitalstock in sozialistischem Eigentum gering ist. Der tatsächliche Wert des Kapitalstocks der sozialistischen Industrie und Landwirtschaft in Jugoslawien wird auf mindestens 90 Mrd. US $ geschätzt[30], dazu kommt noch der Wert der „gesellschaftlichen Wohnungen", der auf 45 Mrd. US $ geschätzt wird. Diesen Werten steht ein statistisch erfaßtes Geldvermö-

---

wesentlich geringer ist als in den Planwirtschaften. Wegen Daten über die effektive Protektion vgl. Efektivna (1989). Inzwischen hat sich herausgestellt, daß zumindest in der jugoslawischen Industrie die Zahl der hoffnungslosen Fälle anscheinend nicht sehr viel geringer ist als in den anderen sozialistischen Ländern. Dies ist ein Indiz dafür, daß es darauf ankommt, daß eine Volkswirtschaft über einen „automatischen" Mechanismus zur Korrektur von Fehlern verfügt.

[30] Die Bilanzwerte betragen ca. 130 Mrd. Dollar, sind also deutlich höher. Die Bilanzwerte der Maschinen, Ausrüstungen und Läger sind zum Teil stark überhöht, die Grundstücke sind hingegen regelmäßig viel zu niedrig bewertet. Vgl. hierzu *Savić* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen der Haushalte in Höhe von 13 Mrd. US $ gegenüber. Die jährliche Sparleistung der jugoslawischen Bürger ist derzeit kaum meßbar und beträgt in jedem Fall nur wenige Milliarden Dollar. Möglicherweise verfügen die Haushalte über ein nicht unerhebliches unerfaßtes Geldvermögen in Gestalt von Guthaben bei ausländischen Banken und gehorteten Devisen[31]. Schließlich könnte es gelingen, einen ausländischen Kapitalzustrom in Höhe von wenigen Milliarden Dollar anzuziehen. Diese Möglichkeit sollte aber nicht überschätzt werden. Es wird unweigerlich Jahre in Anspruch nehmen, bis die Rechtsordnung des Landes sich soweit konsolidiert hat, daß die Verfügungsrechte ausländischer Investoren als weitgehend geklärt und gesichert gelten können und politische Unsicherheit nicht mehr als Investitionshemmnis wirken würde.

Aufgrund der Größenordnungen ist einsichtig, daß eine Privatisierung durch einen reinen Verkauf Jahrzehnte in Anspruch nehmen muß. Soll ein bedeutender Teil des gesellschaftlichen Eigentums innerhalb weniger Jahre in private Hand übergehen, kommt dafür nur eine Transaktion in Frage, die nahe am Pol der reinen Schenkung angesiedelt ist.

Was sind die Kosten und Nutzen einer Schenkung?

1. Eine Schenkung bedeutet wegen des Verzichts auf Privatisierungserlöse eine Verminderung künftiger Staatseinnahmen. Nehmen wir die öffentlichen Ausgaben als gegeben, dann müssen in der Zukunft infolgedessen höhere Steuern erhoben werden. Die Kosten einer Schenkung bestehen in der abdiskontierten Zusatzlast (excess burden) dieser künftigen Steuern. Da die „Staatsquote" in den sozialistischen Ländern sehr erheblich ist und ihre Senkung angesichts der Notwendigkeit, erhebliche Sozialprogramme und Infrastrukturinvestitionen zu finanzieren, vor allem in den ersten Jahren einer Transformation des Wirtschaftssystems schwierig sein wird, ferner auch die Erhebung und Beitreibung von Steuern zunächst aus vielfältigen Gründen außerordentliche Schwierigkeiten bereitet und auf stark verzerrende Steuern zurückgegriffen werden muß, ist zu erwarten, daß in den nächsten Jahren die Excess Burden zusätzlicher Steuern sehr hoch ist. Hieraus wäre zu schließen, daß auf jeden Fall nicht das gesamte sozialistische Eigentum verschenkt werden sollte.

2. Ein zweites Problem ist, daß eine Schenkung an die Haushalte dazu führen könnte, daß deren Sparquote sich verringert. Gäbe es einen friktionslosen Kapitalmarkt, wäre dies kein Grund zur Sorge, da das aufgezehrte inländische Kapital sofort durch ausländisches ersetzt würde. Die Realität gerade der postkommunistischen Länder wird von diesem Idealbild auf geraume Zeit weit entfernt sein. Glücklicherweise erscheint es als ziemlich

[31] Dieses ist allerdings schwerlich so bedeutend, daß es an den Schlußfolgerungen etwas ändern würde. Jugoslawische Bürger können seit langem bei den jugoslawischen Banken Devisenkonten einrichten und über diese Devisen verfügen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sicher, daß die befürchtete Verringerung der Sparquote entweder gar nicht eintreten oder zumindest keine substantiellen Ausmaße erreichen wird. Um dies zu begründen, muß man nicht einmal auf traditionelle Konsumtheorien zurückgreifen. Sieht man von der Kapitalbildung in Gestalt von Hausbesitz ab, war die Sparneigung der jugoslawischen Haushalte bislang gering. Nicht zuletzt angesichts der großen Unsicherheiten, die die Systemveränderung für jeden einzelnen mit sich bringt, ist eher mit einem starken Anstieg der Sparneigung zu rechnen.

Diesen Kosten einer Schenkung stehen insbesondere die folgenden Vorteile gegenüber:

1. Die Schenkung kann so ausgestaltet werden, daß sie der Verfolgung verteilungspolitischer Ziele dient[32]. Damit kann jenes beträchtliche Maß an Excess Burden vermieden werden, das mit der Verfolgung verteilungspolitischer Ziele mit anderen, beispielsweise steuerpolitischen, Mitteln verbunden ist, der klassische Konflikt zwischen Effizienz und Gerechtigkeit wird teilweise vermieden. Die sozialen Härten des Systemwechsels können durch Geschenke an besonders stark betroffene Gruppen gemindert werden.

2. Bei einer Privatisierung durch Verkauf entstehen Kosten für die Organisierung eines Marktes und die Gewinnung der erforderlichen politischen Unterstützung für jede einzelne Transaktion. Gerade letztere Kosten sind erheblich. Anstrengungen zur Gewinnung der erforderlichen politischen Unterstützung nehmen, auch wenn sie von Erfolg gekrönt sind, typischerweise geraume Zeit in Anspruch, so daß sich eine Privatisierung durch Verkauf mit Sicherheit noch viel länger hinzieht, als dies schon allein wegen der beschränkten Aufnahmefähigkeit des Marktes der Fall sein muß. Der erforderliche politische Konsens wird häufig nur dann zustandekommen, wenn ein Teil der Privatisierungserlöse in private Hände fließt. Damit wird der oben genannte Vorteil des Verkaufs, die Vermeidung einer künftigen Excess Burden, zum Teil hinfällig. Erhebliche und im Fall der exsozalistischen Länder besonders knappe Ressourcen müssen für die Bewertung der zum Verkauf stehenden Unternehmen aufgewandt werden. Angesichts der großen Unsicherheiten einer solchen Bewertung läßt es sich schlechterdings nicht vermeiden, daß es sich nach dem Verkauf häufig herausstellt, daß der Preis des Unternehmens erheblich von dem unterstellten Wert abweicht. Dies wiederum weckt bei der Öffentlichkeit den Verdacht, daß „Volksvermögen" verschleudert wird, und kann die politische Grundlage für weitere Privatisierungsvorhaben gefährden.

[32] Welche Formen diese Schenkung annehmen sollte, damit derartige verteilungspolitische Ziele am besten erreicht werden, sollte die Ökonomen stark interessieren. Für die weiteren Darlegungen mag man sich vorstellen, daß ähnlich den Vorstellungen von Vaclav Klaus verfahren wird und Vouchers an die Bevölkerung oder bestimmte Gruppen verteilt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine solche Gefährdung der politischen Grundlage für weitere Privatisierungsvorhaben kann vielleicht am ehesten dann vermieden werden, wenn das Volksvermögen zu Preisen verkauft wird, die systematisch unter den tatsächlichen Werten liegen, zugleich aber dafür gesorgt wird, daß die zu erwartenden Gewinne einer möglichst großen Zahl von Inländern zufließen. Ein solches Verfahren ist indes erstens wegen seiner ungünstigen Verteilungswirkungen sehr problematisch; zweitens ist auch mit nachteiligen Auswirkungen auf die Effizienz der Wirtschaft zu rechnen. Diese rühren daher, daß, solange der Erwerb staatlicher Unternehmen durch Private diesen regelmäßig erhebliche Gewinne verspricht, ein Handel mit Eigentumsrechten an bereits privatisierten Unternehmen nur in relativ extremen Fällen einer ineffzienten Unternehmensführung zustandekommen dürfte. Die Fähigkeit des „Marktes für Unternehmenskontrolle", das Management zu disziplinieren, wird geschwächt.

Eine großangelegte Schenkung vermindert auch insofern die Kosten der Transformation des Wirtschaftssystems, als es sich um einen Schritt in Richtung auf eine kapitalistische Marktwirtschaft handelt, der kaum mehr rückgängig zu machen ist. Es handelt sich um einen Akt der Selbstbindung der Politiker. Während der Transformation des Wirtschaftssystems ist zunächst die politische Unsicherheit darüber, inwieweit sie tatsächlich duchgeführt wird, außerordentlich groß. Die Gefahr, daß diese Transformation auf halber Strecke zum Stillstand kommt, ist erheblich. Die Schenkung ist geeignet, diese Unsicherheit radikal zu reduzieren.

3. Der Umstand, daß sich bei einem „reinen Verkauf" die Privatisierung Jahrzehnte hinziehen muß, bedeutet, daß die Wirtschaft zunächst einmal auf geraume Zeit überwiegend den Charakter einer „sozialistischen Marktwirtschaft" aufweist. In der Tat wird vielfach die Ansicht vertreten, daß diese ein schlechterdings unvermeidliches längeres Durchgangsstadium bei der Verwandlung einer sozialistischen in eine Marktwirtschaft sei. Hierbei wird die Möglichkeit übersehen, dieses Durchgangsstadium durch eine Schenkung dramatisch zu verkürzen. Insoweit jede beliebige „sozialistische Marktwirtschaft" weniger effizient ist als eine kapitalistische, hat die zeitliche Verzögerung der Privatisierung, mit der der Verkauf verbunden ist, erhebliche Kosten in Gestalt dieser Effizienzverluste zur Folge.

Ausgehend von diesen Erwägungen soll eine kleine Rechnung die Vorteilhaftigkeit einer Verschenkaktion illustrieren. Hierbei werden nur die quantitativ bedeutsamsten der eben angeführten Kosten und Nutzen berücksichtigt. Stellen wir uns vor, eine Privatisierung ausschließlich durch Verkauf habe zur Folge, daß ein Unternehmen erst in fünfzig Jahren privatisiert wird. Wir unterstellen, daß die wirtschaftliche Lage sich in fünfzig Jahren so weit normalisiert hat, daß die Excess Burden der marginalen Steuer „normale" Werte angenommen haben wird, also beispielsweise 40 Prozent des Steuer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aufkommens betragen wird. Innerhalb der fünfzig Jahre wächst das gesellschaftliche Unternehmen. Aber wir wollen annehmen, daß es nicht schneller wächst als die Volkswirtschaft und daß diese sich weder auf einem Golden Rule-Pfad befindet noch unter Kapitalüberakkumulation leidet. Dies sind für die post-kommunistischen Länder sicherlich realistische Annahmen. Dann gibt es eine positive Differenz i zwischen dem Zinssatz und der Wachstumsrate des Unternehmensertes. Offenbar muß nun die Größe 0,4 mal Privatisierungserlös mit dem Faktor $[1/1\,(1\,\mathrm{US}+i)]^{50}$ abdiskontiert werden. Der Gegenwartswert der künftigen Excess Burden gerät damit in die Größenordnung von allenfalls 20 Prozent des gegenwärtigen Unternehmenswertes. Damit haben wir die Kosten einer Schenkung „quantifiziert" und wir können zu den Nutzen übergehen. Stellen wir uns vor, daß wenigstens 10 Prozent der Schenkung sozialpolitisch motivierte Transfers ersetzen, daß die Schenkungspolitik also wenigstens in einem gewissen Maß verteilungspoliiitsche Aspekte berücksichtigt. Da die Transfers entfallen, brauchen die Steuern nicht erhoben zu werden, mit denen sie finanziert worden wären. Wir hatten oben argumentiert, daß die Excess Burden marginaler Steuern in der Gegenwart sehr hoch ist, sagen wir 100 Prozent. Der hieraus resultierende Nutzen der Schenkung beläuft sich also auf 10 Prozent des Unternehmenswerts. Stellen wir uns nun vor, daß die Privatisierung zu einer Erhöhung der Effizienz des Kapitaleinsatzes um bescheidene 1 Prozent führt. Der Gegenwartswert eines solchen überaus bescheidenen Effizienzgewinns über 50 Jahre hinweg reicht bereits bei weitem aus, um die Schenkung gesellschaftlich vorteilhaft zu machen, ist er doch eindeutig größer als 10 Prozent der gegenwärtigen Unternehmenwerts.

Wird auf eine Schenkung verzichtet und das Unternehmen stattdessen in fünfzig Jahren verkauft, kommt es also zu deutlichen Wohlfahrtsverlusten für die Gesellschaft. Eine Gegenüberstellung der wichtigsten Vor- und Nachteile einer Schenkung begründet mithin die Empfehlung, daß ein großer Teil des staatlichen Eigentums verschenkt werden sollte[33].

Es zeigt sich eine bemerkenswerte Analogie zu der Art und Weise, wie die sozialistischen Volkswirtschaften geschaffen wurden. Hätten die Kommunisten versucht, den Kapitalisten ihr Eigentum abzukaufen statt sie zu enteignen, wäre es wohl schwerlich zur Errichtung des Sozialismus gekommen. Es scheint, als wären für derart grundlegende Systemänderungen außergewöhnliche Formen von Eigentumsübertragung erforderlich ist. Die Symmetrie ist bemerkenswert: Am Anfang des Sozialismus steht eine Enteignung, am Ende eine Schenkung.

[33] Eine solche Analyse der Privatisierungsalternativen mit Hilfe eines der Theorie optimaler Besteuerung entlehnten Instrumentariums erscheint überaus naheliegend und es ist um so erstaunlicher, daß sie bislang anscheinend noch niemals unternommen wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

II. Probleme einer Anwendung dieser Überlegungen auf Jugoslawien

Bislang war vernachlässigt worden, daß „gesellschaftliches" Eigentum im Sinne des jugoslawischen Rechts keineswegs mit staatlichem identisch ist. Der Großteil der Verfügungsrechte über gesellschaftliches Eigentum ist im Prinzip schon vor Jahrzehnten dem Arbeiterrat übertragen worden. Wenn der Staat entscheiden soll, wann und wie ein Unternehmen privatisiert wird, und wenn ihm die gesamten Privatisierungserlöse zufließen, bedeutet dies nichts anderes, als daß die Belegschaft „enteignet" wird. Eine solche „Enteignung" ist politisch keinesfalls durchsetzbar. In der Tat hat die Bundesregierung im Frühjahr 1990 Vorstöße unternommen, um eine so verstandene Verstaatlichung des gesellschaftlichen Eigentums vorzunehmen, ließ die Absicht aber angesichts des starken Widerstandes rasch wieder fallen.

Aus dem gesellschaftlichen Eigentum ergibt sich mithin, daß sowohl die Möglichkeiten, durch die Privatisierung Staatseinnahmen zu erzielen, als auch die, mit Schenkungen Verteilungspolitik zu betreiben, vergleichsweise begrenzt sind. Die Verfügungsrechte über gesellschaftliches Eigentum waren in der Vergangenheit de facto auf zwei Gruppen, nämlich den Arbeiterrat und den SKJ bzw. die Gebietskörperschaften aufgeteilt. Als Lösung bietet es sich an, die Verfügungsrechte der Arbeitnehmerschaft in Eigentum zu verwandeln, d. h. ihr einen Teil des Unternehmens in Gestalt von Belegschaftsaktien zu übereignen. Im Gegenzug sollte die Belegschaft ihre Selbstverwaltungsrechte einbüßen, der Arbeiterrat aufgelöst werden. Arbeitnehmer sollten nur noch Mitspracherecht besitzen, insoweit sie Kapitaleigner sind. Der Teil des Unternehmens, der nicht Eigentum der Belegschaft wird, sollte staatliches Eigentum werden. Das gesellschaftliche Eigentum würde damit aufhören zu existieren. Was die Privatisierung des Staatseigentums anbetrifft, so hätten darüber Staatsorgane zu entscheiden.

Auf jeden Fall sollte vermieden werden, daß das Reinvermögen des Unternehmens als ganzes in das Eigentum der Belegschaft übergeht. Dies hätte extrem ungünstige Verteilungswirkung. Im Durchschnitt sind die Beschäftigten des sozialistischen Sektors deutlich besser gestellt als der Rest der Bevölkerung[34]. Ihnen Vermögen zu übertragen, läuft also darauf hinaus, bereits privilegierte noch weiter zu begünstigen. Darüber hinaus wäre auch noch die Einkommensverteilung innerhalb der Arbeitnehmerschaft sehr ungleichmäßig, da der Kapitalstock unterschiedlicher Unternehmen sehr unterschiedlich groß ist. Ein Plan, der eine Ausgabe von Belegschaftsaktien an die Arbeitnehmer vorsieht, sollte so konstruiert werden, daß die negativen Verteilungswirkungen einigermaßen begrenzt werden. Ein Versuch, die

[34] Vgl. dazu *Milanović* (1990).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

negativen Verteilungswirkungen nachträglich ausschließlich mit steuerlichen Mitteln zu korrigieren, wäre mit einer hohen Excess Burden verbunden.

Ein jeder Arbeitnehmer sollte seine Belegschaftsaktien nach Belieben an Außenstehende verkaufen können. Sowohl theoretische Erwägungen[35] als auch die Ergebnisse empirischer Untersuchungen[36] lassen darauf schließen, daß Unternehmen, in denen ein großer Teil des Kapitals Eigentum der Belegschaft ist, typischerweise weniger effizient sind als solche, in denen Belegschaftsaktien nur eine untergeordnete Rolle spielen. Nur ein ausgeprägt risikofreudiger Arbeitnehmer wird freiwillig bereit sein, sein Vermögen überwiegend in Aktien des Unternehmens zu halten, in dem er beschäftigt ist, ist dies doch eine extrem risikobehaftete Anlagestruktur, da auch der Wert seines Humankapitals wesentlich von dem Erfolg dieses Unternehmens abhängt. Infolgedessen werden die meisten Inhaber von Belegschaftsaktien diese verkaufen.

Als der bedeutendste Mangel des im August vom jugoslawischen Parlament verabschiedeten Privatisierungsplans erscheint es mithin, daß es bei einer Ausgabe von Belegschaftsaktien zu keinem definitiven Verlust des Selbstverwaltungsrechts in bezug auf den nicht privatisierten Teil des Reinvermögens des Unternehmens kommt. Wer im Vorstand des Unternehmens als Eigentümervertreter für dieses gesellschaftliche Eigentum auftreten und wer über seine eventuelle Privatisierung entscheiden soll, wird nur recht vage geregelt. Das Gesetz läßt auf jeden Fall zu, daß dies weiterhin der Arbeiterrat ist. Dies war das Ergebnis der Suche nach einem parlamentarischen Kompromiß, da Serbien Widerstand gegen die Abschaffung des Arbeiterrats leistete und drohte, das ganze Privatisierungsvorhaben zu blockieren. Wird ein Teil des gesellschaftlichen Eigentums an die Belegschaft verschenkt — aufgrund der vom ZDK II vorgesehenen Begrenzung des Aktienerwerbs mit Disagio, können ca. 50 Prozent des Reinvermögens des gesellschaftlichen Eigentums in der Industrie zu Billigpreisen an die Belegschaft abgegeben werden — und würde die Belegschaft dennoch die Selbstverwaltungsrechte über den Rest behalten, stünde man in wenigen Jahren vor einer mißlichen Situation: Die Einkommensverteilung hätte sich erheblich verschlechtert, mindestens die Hälfte des gesellschaftlichen Eigentums wäre aller Wahrscheinlichkeit nach noch nicht privatisiert und die Regierung hätte wegen fortbestehender Selbstverwaltungsrechte weiterhin keinen Zugriff auf diese Hälfte.

---

[35] Für eine effiziente Lösung eines Principal-Agent Problems ist es erforderlich, daß der Principal annähernd risikoneutral ist. Dies ist er, wenn er ein diversifiziertes Portfolio besitzt.

[36] *Estrin, Geroski, Stewart* (1988, S. 5) kommen zu dem Schluß: „A small amount of employee ownership is found to increase productivity, but the impact becomes negative as the employees' share increases".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bibliographie

Alchian, A. (1950): Uncertainty, Evolution and Economic Theory. In: Journal of Political Economy 55, S. 211-221.

Barbić, J. (1990): O ulaganju kapitala na korporativnoj osnovi nakon donošenja Zakona o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom. In: Računovodstvo i Financije 3, S. 11-31.

Čićin-Šain, A. (1990): Wirtschaftsreformen in Jugoslawien. Wirtschaftspolitische Bläter 1990 (im Druck).

Damjanović, A. (1990): Na svojoj strani. In: Ekonomska Politika 2008, 24.9.1990, S. 14.

Deoničarstvo (1990): Deoničarstvo kao izlaz. In: Ekonomska Politika 1982, 26.3.1990, S. 34/35.

Dukanać, V. (1990): Filozofija zarade. In: Ekonomska Politika 1990, 21.5.1990, S. 310-331.

Efektivna (1989): Efektivna zaštita privrednih grana Slovenije u god. 1988. IER Ljubljana.

Estrin, S., *Geroski*, P. and *Stewart*, G. (1988, S. 5): Employee Share Ownership, Profit-Sharing and Participation. In: International Journal of Industrial Organization 6, S. 3-7.

Grbić, C. (1984): Socijalizam i rad privatnim sredstvima. Zagreb.

— (1990): Pouzetništvo i privatno vlasništvo. In: Poslovna Politika 4-5, S. 6-10.

Grlićkov, V. (1990): Neidentifikovani gubici. In: Ekonomska Politika 1994, 18.6.1990, S. 18-20.

James, C. (1984): An Analysis of the Effect of State Acquisition Laws on Managerial Efficiency: The Case of the Bank Holding Company Acquisitions. In: Journal of Law and Economics 9, S. 211-226.

Karakašević, V. (1990a): Organ ili menadžer. In: Ekonomska Politika 2008, 24.9.1990, S. 27-29.

— (1990 b): Višak koci reformu. In: Ekonomska Politika 2003, 20.8.1990, S. 25-27.

Klarić, P. (1990): Laesio Enormis u slučaju prodaje društvenog kapitala. In: Naša zakonnitost 2, S. 222-230.

Lydall, H. (1984): Yugoslav Socialism. Theory and Practice. Oxford.

Madžar, L. (1990): Nužnost i ograničenja privredne reforme u Jugoslavija. In: Industrija 1990:1, S. 2-15.

Milanović, B. (1990): Ekonomska nejednakost u Jugoslaviji. Beograd.

Nikić, G. (1990): Vlasnik stvara i nadzire dobit. In: Vjesnik 16.7.1990, S. 7.

Savić, N. (1990): Procena vrednosti preduzeca i privatizacija. In: Ekonomska Politika 2003, 20.8.1990, S. 9.

Schumann, L. (1988): State Regulation of takeovers and shareholder wealth: the case of New Yorks takeover statutes. In: RAND Journal of Economics 4, S. 557-567.

Vukičević, M. (1989): Ekonomsko-financijski odnosi u velikim privrednim sistemima. In: Financijska praksa 13, S. 520-535.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zlatić, M. (1990): Svemoč države. In: Ekonomska Politika 2000, 30.7.1990, S. 21/22.
Zmirajević, D. (1990): Da capo. In: Ekonomska Politika 2000, 30.7.1990, S. 10-12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zehn Jahre Preissystemreform in der Volksrepublik China

Ein Beitrag zur Problematik der Transformation von Wirtschaftsordnungen

Von *Armin Bohnet,* Gießen*

A. Einführung

Seit Ende der 70er Jahre ist Bewegung in die zuvor weitgehend erstarrte Wirtschaftsordnung der meisten sozialistischen Länder gekommen. Dies gilt auch und gerade für die Volksrepublik China (VR China), wo u. a. die negativen Folgen der Kulturrevolution die Notwendigkeit von Wirtschaftsreformen deutlich gemacht und den Willen hierzu gestärkt hatten.

Wirtschaftsreformen in sozialistischen Planwirtschaften sind i. d. R. darauf ausgerichtet, wirtschaftliche Entscheidungskompetenzen tendenziell zu dezentralisieren und die hierarchische Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten mehr oder minder stark durch horizontale (Markt-)Koordinationen zu ersetzen. Dabei erlangen Preise eine große Bedeutung als Informations- und als Anreizmedium. Da aber die Preise im alten zentral-direktiven System diese Funktionen nur sehr begrenzt wahrnehmen sollen und können, sind sie eher durch politisch-soziale Kriterien als durch ökonomische Faktoren bestimmt. Sie eignen sich somit auch nicht als Orientierungsgröße für Produktions- und Distributionsentscheidungen. Viele Reformökonomen der betreffenden Länder sehen deshalb eine zentrale Aufgabe von Wirtschaftsreformen darin, eine rationale Preisstruktur zu schaffen und so überhaupt erst effiziente dezentrale Entscheidungen zu ermöglichen.

Keine Einigkeit besteht allerdings — und das gilt ganz besonders für die VR China — über die Merkmale des anzustrebenden Preissystems und damit das *Endziel der Preisreform.* Soll das alte System politisch bestimmter Preise vollständig abgelöst oder für bestimmte Bereiche, wie z. B. für Verkehrs- oder Energieleistungen, zukünftig beibehalten werden? Des weiteren: Sollen Preise auch nach Abschluß der Reform (noch) eine soziale Komponente

* Ich danke Herrn Zhong Hong, M. A., für seine wertvolle Hilfe bei der Auswertung der chinesch-sprachigen Literatur und eine Reihe von konstruktiven Kommentaren zu einer früheren Fassung dieses Artikels.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

enthalten? Und schließlich: Welche Rolle soll der Staat nach Vollendung des neuen Systems überhaupt noch im Bereich Preisgestaltung spielen?

Unterschiedliche Ansichten haben auch immer darüber bestanden, *welche Preisreformmaßnahmen in welcher Reihenfolge* durchgeführt werden sollten. Sollten zunächst die Preissetzungskompetenzen *innerhalb* des Staatssektors neu verteilt oder stattdessen neuen Regulierungsvorschriften der Vorzug gegeben werden? Und falls die Preissetzung den Betrieben überlassen wird, mit welchen Bereichen sollte man dann anfangen?

Heftig umstritten ist sodann bis heute die Frage, *welche ordnungspolitischen und sonstigen* (technisch-natürlichen) *Rahmenbedingungen* gegeben sein müssen, damit Preise die ihnen zugedachten Aufgaben wahrnehmen können. Soll z. B. eine Reform des Preissystems erst vorgenommen werden, nachdem eine allgemeine Unternehmensreform stattgefunden hat und andere wichtige Verfügungsrechte, wie die Bestimmung des Investitionsvolumens, der Produktionsstruktur und der Geschäftspartner, auf die Betriebe übertragen worden sind? Welche Bedeutung kommt sodann der Struktur von Anbietern und Nachfragern, der Mentalität der Wirtschaftsakteure oder dem technischen Entwicklungsstand eines Landes bei der Durchsetzung von Preisreformen zu?

Schließlich bestehen unterschiedliche Ansichten über die *Geschwindigkeit von Preissystemreformen*. Hier reichen die Vorschläge von einer vorsichtigen Schritt-für-Schritt-Reformpolitik bis hin zu der Politik eines totalen Preissystemsprungs von zentral bzw. bürokratisch gesetzten Preisen zu einem System, in dem die Preise durch Marktangebot und Marktnachfrage bestimmt werden.

Das Fehlen einer klaren Konzeption zeigt sich auch in der *praktischen Preisreformpolitik Chinas*, die fast durchweg eine pragmatische Vorgehensweise war. Es wurden immer nur Teilreformen dort durchgeführt, wo der Bedarf am größten und die Konsequenzen für Wirtschaft und Politik überschaubar schienen. Je nach den Resultaten und der theoretischen Auseinandersetzung mit denselben wurden neue Reformen eingeleitet oder Reformkorrekturen vorgenommen. Eine grundsätzliche theoretische Diskussion um eine effiziente Preisreformstrategie setzte erst relativ spät in der zweiten Hälfte der 80er Jahre ein.

Die erkennbare zeitliche Aufeinanderfolge von praktischen Reformen und theoretischen Analysen rechtfertigt das nachfolgende Vorgehen, zunächst die Praxis der Preissystemreformen darzustellen (Teil B) und erst danach die in der Literatur und oft erst im Anschluß an konkrete Reformmaßnahmen geführte theoretische Diskussion um die Zielsetzung und Strategien der Preissystemreformen abzuhandeln (Teil C). In einem letzten Abschnitt wird schließlich auf die aktuelle Situation eingegangen, die einmal

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Ergebnis zurückliegender Reformmaßnahmen ist, zum anderen aber auch die Ausgangsbedingungen für Reformmaßnahmen oder einen Reformstillstand in der Zukunft determiniert (Teil D).

B. Das Muster der bisherigen Preissystemreformen in der VR China und deren Bedeutung für die Erfolgschancen der Wirtschaftsreformen

I. Preissystemreformen in der Landwirtschaft

Chinas Wirtschaftsreformen starteten in der Landwirtschaft. Sie bestanden in einer Kombination von Preissystemreformen und weiteren begleitenden Reformen der Organisationsformen und Verfügungsrechte auf dem Lande. Es kann zwischen drei Phasen der Reformen unterschieden werden.[1] Die erste umfaßt die Jahre 1979 bis Anfang 1984, die zweite die Zeit von Mitte 1984 bis 1988. Die dritte Phase beginnt 1989 und ist bis heute nicht abgeschlossen.

1. Reformmaßnahmen in den Jahren von 1979 bis Anfang 1984

Reformen des Preissystems

Der erste Reformschritt auf dem Lande bestand in einer Anhebung der von den staatlichen Ankaufstellen gezahlten Preise für Reis und sonstiges Getreide um 20 %. Es galt also

$$P_P = 1{,}2 * P_{P,78},$$

wobei P_P für den aktuellen Planpreis und $P_{P,78}$ für den Planpreis des Jahres 1978 stehen. Zugleich wurden die nach Plan an den Staat zu liefernden Mengen an Agrarprodukten gesenkt und den Bauern zugesichert, daß der Staat die über die Planmenge hinausgehende Produktion zu einem um 50 % über den aktuellen Planpreis liegenden Betrag aufkaufen würde. Es galt also

$$P_{\ddot{u}} = 1{,}5 * P_P,$$

wobei $P_{\ddot{u}}$ für den vom Staat garantierten Preis für Überplanmengen steht. Ein Verkauf auf freien Märkten bzw. an private Aufkäufer war grundsätzlich nicht gestattet.[2]

[1] Vgl. die ähnliche Stufenbildung bei *Zhang* (1990), S. 17-22, hier S. 17.

[2] Wir begegnen hier zum ersten Mal dem sogenannten Doppelgleis-Preissystem mit zwei Preisen und zwei unterschiedlichen Verfahren der Allokation. Vgl. dazu Abschnitt B. II.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Für Fleisch, Fisch und Gemüse wurden ebenfalls Planauflagen über die Mengen vorgegeben, die die Bauern den staatlichen Stellen zu einem bestimmten Preis abzuliefern hatten. Allerdings durften die Bauern die über den Plan hinaus produzierten Mengen im Gegensatz zu Getreide auf privaten Märkten verkaufen. (Chen, M., 1989, S. 71)

Im Bereich der Produktionsgüter, die in der Landwirtschaft als Inputs Verwendung fanden, gab es nur geringe Veränderungen. Sie bestanden insbesondere in geringen Preissenkungen und hatten somit einen realeinkommenssteigernden Effekt für die Bauern.

Weitere begleitende Reformen des ordnungspolitischen Rahmens

Die wichtigste Maßnahme war zweifellos die Auflösung der bis Anfang der 80er Jahre dominierenden Kommunen[3] und die Einführung des sog. familienbezogenen Verantwortungssystems. Dieses war durch die Zuweisung von Land an die einzelnen Familien und deren Eigenverantwortung für die Nutzung des Bodens charakterisiert.

Den Familienwirtschaften wurden allerdings weiterhin Planauflagen für die Produktion von Getreide vorgegeben. Sie waren an den durchschnittlichen Planmengen der Jahre 1971-1975 ausgerichtet und sollten die Bereitstellung von ca. 250 Mrd. kg Getreide pro Jahr sicherstellen.

Resultate der Reformen

Die Reformen auf dem Lande erwiesen sich zunächst als außerordentlich erfolgreich:[4]

— Bei den Bauern führten die preis- und ordnungspolitischen Maßnahmen zu einem starken Motivationsschub, der seinen Niederschlag in einer raschen Ausweitung der produzierten Menge fand.

— Da insbesondere die Mehrproduktion von Getreide zu einem Preis verkauft werden konnte, der 50 % über dem Preis für die Planmenge lag, kam es zu einem beträchtlichen Anstieg der Einkommen auf dem Lande. (Bohnet, Hong, Zhang, 1989, S. 25 ff.)

— Ganz wesentlich war sodann die rasche Verbesserung der Versorgung der städtischen Bevölkerung mit Nahrungsgütern. Dadurch konnte die Rationierung der meisten Grundnahrungsgüter — Reis und sonstiges Getreide allerdings ausgenommen — aufgegeben werden. Die Preise stabili-

[3] Ende der 70er Jahre betrug ihre Zahl ca. 53.000. Sie waren 1958 an die Stelle der zuvor existierenden und von der Sowjetunion übernommenen landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften getreten. Vgl. dazu *Pfennig, Franz, Barthel*, (1983), S. 62.

[4] Kloten spricht in diesem Zusammenhang sogar von einem genialen Schachzug Chinas, die Landwirtschaft als Einstieg in das Reformprogramm zu wählen. Vgl. *Kloten*, (1989), S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sierten sich auf einem angemessenen Niveau. Gelegentlich kam es sogar zu typischen Anzeichen von Käufermärkten.

— Probleme ergaben sich aus dem schnellen Anstieg der landwirtschaftlichen Güterproduktion für das Staatsbudget. Machte der Anteil der vom Staat zum niedrigeren Planpreis P_P aufzukaufenden Planmengen 1981 noch 73,5 % aus, so war er für das Jahr 1983 auf gerade 30 % gesunken. (Zhou, 1987, S. 209 f.) Die Folge war ein explosionsartiger Anstieg der Subventionszahlungen, die notwendig waren, um die Lücke zwischen höherem Ankaufpreis und niedrigerem Verkaufspreis zu schließen. Tabelle 1 verdeutlicht diese Entwicklung.

Tabelle 1
Die Entwicklung der Preissubventionen für Getreide und Baumwolle (in Mrd. Yuan)

Jahr	Getreide	Baumwolle
1978	3,87	0,15
1979	8,45	0,63
1980	11,85	2,18
1981	13,70	3,82
1982	15,36	4,26
1983	18,91	3,67
1984	23,43	4,18
Wachstumsrate der Subventionen von 1978 bis 1984 in v. H.	505	2687

Quelle: Qiao, Rongzhang: Preissubventionen, Peking 1990, S. 28

Eine erste Erklärung der Reformresultate

Die hohen Produktionszuwächse lassen sich ganz eindeutig dadurch erklären, daß an die Stelle des leistungsfeindlichen Punktesystems der Entlohnung in der Kommune das streng leistungsorientierte Entgeltsystem der Plan- und Überplanpreise zur Anwendung gelangte und daß die Preise für Getreide stark erhöht wurden. Zugleich konnten die Bauern damit rechnen, mit ihren Mehreinkommen auch zusätzliche industrielle Konsumgüter erwerben zu können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Reformmaßnahmen in den Jahren von 1984 bis 1988 (Wan, Zhu, 1987, S. 110 ff.)

Reformen des Preissystems

Die wichtigste Neuregelung bestand in der schon 1984 beschlossenen, aber erst zum 1.1.1985 umgesetzten Maßnahme, das Doppel-Preissystem für Reis und sonstiges Getreide durch ein Einheitspreissystem zu ersetzen. Für vom Staat aufgekaufte Gütermengen gab es nun nur noch einen, nach folgender Formel berechneten Preis P_{st}:

$$P_{st} = 0{,}3 * P_P + 0{,}7 * P_{\ddot{u}}.$$

Es ist klar, daß die Anwendung des neuen Preises im Vergleich zu der vorher geltenden Regelung nur dann zu einer Besserstellung der Bauern führen konnte, wenn zuvor mehr als 30 % der Mengen an Getreide zu den niedrigen Planpreisen verkauft wurde. Tatsächlich bedeutete dieser neue Preis eine leichte Verschlechterung der bäuerlichen Einkommen aus der Getreideproduktion.

Sodann wurden Fleisch, Fisch und Gemüse aus den Fesseln des Staatsplans herausgenommen und ihre Distribution sowie die Preisbildung dem Markt überlassen.

Weitere begleitende Reformen des ordnungspolitischen Rahmens

Von besonders großer Bedeutung war der ab 1985 wirksame Verzicht des Staates auf eine verbindliche Vorgabe von Produktionsplänen für Getreide und Baumwolle. An deren Stelle traten Kaufverträge, in denen die an den Staat zu liefernden Mengen individuell vereinbart wurden. Über die Vertragsmenge hinausgehende Produktionsmengen konnten im Gegensatz zu früher sowohl an den Staat als auch an Privatpersonen auf freien Märkten verkauft werden. Insoweit stellt der vom Staat bezahlte Preis zugleich auch einen Garantie- bzw. Mindestpreis dar.

Weitere Reformen auf dem Lande bestanden vor allem darin, daß die Bauern eine immer größere Freiheit bekamen, außerhalb der Agrargüterproduktion in Handel, Gewerbe oder Industrie tätig zu werden. Dadurch eröffneten sich für die Bauern ganz neue Möglichkeiten der Einkommenserzielung, die ihnen zuvor weitgehend verschlossen gewesen waren. Dieser Wandel wurde noch durch die Reformen in der städtischen Wirtschaft verstärkt, indem sich für die Bauern bisher fehlende Möglichkeiten wirtschaftlicher Aktivitäten in den Städten auftaten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einige Reformergebnisse

Die zweite Reformperiode brachte nicht mehr dieselben wirtschaftlichen Erfolge wie die erste Reformphase.

Zum ersten schränkten die Bauern die Produktion der Grundnahrungsmittel Reis und sonstiges Getreide ein, weil sie aus der Erzeugung anderer agrarischer Güter, wie z. B. Gemüse und Obst, höhere Einkommen erwirtschaften konnten. Oder sie betrieben Handel, transportierten Güter, errichteten Handwerks- und ländliche Industriebetriebe. Die Folge waren erneut aufkommende Versorgungsengpässe bei den Grundnahrungsmitteln.

Wie Tabelle 2 verdeutlicht, hat die Bedeutung des Einkommens der Bauern aus der Produktion von Agrargütern zwischen 1978 und 1988 von 85,0 auf 63,4 % tatsächlich stark abgenommen. Zugleich sind die Einkommen aus anderen Aktivitäten absolut und relativ beträchtlich angestiegen. 1988 machten sie bereits mehr als ein Viertel aller Einkommen aus.

Tabelle 2
Höhe und Struktur der Pro-Kopf-Jahreseinkommen der Bauern

	1978		1984		1988	
	in Yuan	in %	in Yuan	in %	in Yuan	in %
Durchschnittseinkommen insg.	133,6	(100,0)	355,3	(100,0)	544,9	(100,0)
davon:						
— aus der Produktion von Agrargütern	113,5	(85,0)	250,4	(70,5)	345,7	(63,4)
— aus der Produktion anderer Güter	9,4	(7,0)	64,7	(18,2)	148,4	(27,3)
— aus sonstigen Quellen	10,7	(8,0)	40,2	(11,3)	50,8	(9,3)

Quelle: Statistisches Jahrbuch Chinas 1989, S. 743.

Zum zweiten kam es zu einer starken Vernachlässigung von Investitionen in die agrarische Infrastruktur sowie im Bereich der landwirtschaftlichen Produktionsmittel. So läßt sich aus Tabelle 3 ersehen, daß sich der Anteil der in der Landwirtschaft getätigten Investitionen von 6,6 % auf 3,0 % mehr als halbiert hat, während die Schwerindustrie, von einem hohen Anteil ausgehend, noch einmal deutlich zulegen konnte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3
Struktur der Anlageinvestitionen (in %)

	Agrarwirtschaft	Leichtindustrie	Schwerindustrie	Sonstige Bereiche
1981	6,6	9,8	39,0	44,6
1982	6.1	8,4	38,5	47,0
1983	6,0	6,5	41,0	46,5
1984	5,0	5,7	40,3	49,0
1985	3,3	5,9	35,7	55,1
1986	3,0	7,0	38,2	59,8
1987	3,1	7,4	43,5	46,0
1988	3,0	7,4	44,8	44,8

Quelle: Statistisches Jahrbuch Chinas 1989, S. 487.

Ein Beispiel für das niedrige Investitionsvolumen ist das Bewässerungssystem: Während es vor den Reformen von den Volkskommunen oder staatlichen Behörden in einem einigermaßen funktionsfähigen Zustand erhalten worden war, blieben Erhaltungsinvestitionen nach den Reformen weitgehend aus.[5] Erwähnenswert sind sodann die Bereiche Neubau und Erhaltung von Schulen und Krankenhäusern oder die soziale Sicherung der Alten, deren Entwicklung bei weitem nicht mit den einzelbetrieblichen Erfolgen Schritt halten konnte. Als längerfristig eher problematisch erwies sich sodann die Verhaltensweise der Bauern, statt neuer, evtl. arbeitssparender Technologien vermehrt Familienmitglieder im Produktionsprozeß einzusetzen und so ihre Existenz auf diese eher traditionelle Weise zu sichern.

Eine erste Erklärung der Reformergebnisse

Die beiden genannten Verhaltensweisen waren, vom einzelwirtschaftlichen Standpunkt der Bauern aus betrachtet, durchaus rational.

Die Verlagerung der wirtschaftlichen Betätigung der ländlichen Bevölkerung weg von der Produktion von Grundnahrungsmitteln ist darauf zurückzuführen, daß die relativen Preise für Getreide im Vergleich zu anderen Gütern und Leistungen gesunken waren und daß den Bauern das Recht eingeräumt worden war, auch in anderen Bereichen als in der landwirtschaftlichen Produktion tätig zu sein. Eine Ursache für die Schlechterstellung der getreideproduzierenden Bauern stellt die Einführung eines einheitlichen vom Staat festgesetzten Preises für Getreide dar (verglichen mit der Situation des zuvor geltenden Doppelgleis-Preissystems). Dies läßt sich damit erklä-

[5] Nach Angaben des derzeitigen stellvertretenden Finanzministers Xiang sind von den etwa 80.000 Wasser-Speichern in der VR China 40 % defekt und damit in ihrer Funktionsfähigkeit gefährdet (*Xiang*, (1987), S. 7).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ren, daß zum Zeitpunkt der Preisreform die Bauern bereits deutlich mehr als 70 % ihrer Gesamtproduktion zu den höheren Preisen $P_{ü}$ verkauft hatten. Sodann war es aufgrund der Preissystem- und übrigen Wirtschaftsordnungsreformen in der städtischen Wirtschaft zu einem Preisanstieg der Industrie- und Konsumgüter gekommen, der deutlich über dem der Agrarprodukte lag. Damit war die Motivation zu Produktionssteigerungen im agrarischen Bereich zumindest gedämpft. Es kam noch hinzu, daß die Preise für Düngemittel, Herbizide und Maschinen als den wichtigsten landwirtschaftlichen Produktionsmitteln sehr rasch angestiegen waren und bei den Bauern zu einem deutlichen Rückgang der Gewinnspanne aus der Produktion von Getreide geführt hatten. Es waren also vor allem die relativ zu niedrigen Preise für Getreide und damit eine falsche Preisstruktur, die für die zunehmende Unterversorgung der chinesischen Wirtschaft mit Grundnahrungsmitteln verantwortlich waren und auch heute noch sind. (Wen, 1989, S. 24 f.)

Auf einer anderen Ebene liegen die Erklärungen für die Vernachlässigung der Investitionen in die landwirtschaftliche Infrastruktur. Ein wesentlicher Grund für die geringe Investitionstätigkeit besteht sicherlich in den stagnierenden Finanzmitteln, die aus den öffentlichen Haushalten in die Landwirtschaft geflossen sind.[6] Offensichtlich hat der Staat mit der Einführung des Familienselbstverantwortungssystems auf dem Lande zugleich einen erheblichen Teil seiner vorherigen Verantwortung für Investitionen, Unterstützungszahlungen und Verwaltung aufgegeben.

Daß sodann die Bauern ihre Produktionstechnik durch die Anschaffung von Maschinen kaum verbesserten, lag wiederum zu einem großen Teil daran, daß der Staat ihnen zunächst lediglich die Garantie für ein 15jähriges Bewirtschaftungsrecht von Grund und Boden gab. Angesichts der daraus resultierenden politisch bedingten Unsicherheit über die weitere Zukunft ihrer Betriebe verfolgten die Bauern eine Art kurzfristige Gewinnmaximierungspolitik, in der langfristig wirksame Investitionen stark vernachlässigt wurden. Bei den Investitionen zur Erhaltung der Bewässerungssysteme kam hinzu, daß im Zuge der Reformen nicht klar geregelt worden war, wer bzw. welche Institutionen für die Instandhaltung dieser Infrastruktur verantwortlich sein sollte und wie notwendige Erhaltungsmaßnahmen zu finanzieren seien. (He, 1989, S. V-3.)

Es sind also vor allem eine unklare bzw. falsche Zuordnung von Handlungsrechten sowie falsche Preisstrukturen gewesen, die zu den oben genannten Problemen der Landwirtschaft geführt haben. Die Probleme hätten allerdings — wie noch zu zeigen ist — durch die völlig Liberalisierung der Preispolitik nicht behoben werden können. Mit anderen Worten: An sich

[6] Machte der Anteil der Ausgaben für die Landwirtschaft 1978 noch 13,6 % der Gesamtausgaben aller Gebietskörperschaften aus, so war dieser Anteil bis 1985 bereits auf 8,3 % gesunken. (Statistisches Jahrbuch Chinas, 1989, S. 66 f.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sinnvolle preispolitische Entscheidungen allein reichen nicht aus, um dauerhaft gewünschte Resultate zu erzielen. Es müssen zusätzlich eine Reihe von ordnungspolitischen Rahmenbedingungen erfüllt sein und dabei insbesondere die einer klaren und funktionsgerechten Zuordnung von Handlungsrechten.

II. Preissystemreformen im Produktionsgüterbereich

Die wichtigsten Maßnahmen

Im Bereich der Produktionsgüter und Industrieprodukte, d. h. der Güter, die im Unternehmenssektor als Inputgüter eingesetzt werden, sind Preisreformen zunächst kaum in Angriff genommen worden. Die Wirtschaftspolitiker begnügten sich stattdessen mit einer tendenziellen Verlagerung von Verfügungs- und Aneignungsrechten auf nachgeordnete Behörden, dem Verzicht auf vollständige Gewinnabführung durch die Betriebe und der Gewährung eines höheren betrieblichen Freiheitsgrades bei der Verwendung der Gewinne. Nach einigen Anfangserfolgen kam es allerdings, vor allem über rasch zunehmende Investitionsaktivitäten, zu einem gesamtwirtschaftlichen Nachfrageüberhang und damit zu einem Druck auf die Preise.

In den Reformprozeß einbezogen wurden Produktionsgüter erst mit der *Einführung des sogenannten Doppelgleis-Preissystems im Jahr 1984*. Dessen wesentliche Merkmale sind (Bohnet/Hong, 1989, S. 9 ff. und die dort angebene Literatur):

1. Die Staatsbetriebe erhielten das Recht, ihre die Planziffern überschreitende Produktion bzw. nicht benötigte Lagermengen zu selbstbestimmten Preisen an die Abnehmer ihrer eigenen Wahl zu verkaufen.[7]

2. Der Anteil der vom Staat bestimmten Planmengen an der Gesamtproduktion sollte im Zeitablauf allmählich verringert werden, was gleichbedeutend mit einer Ausweitung des betrieblichen Handlungsspielraumes bei Produktions- und Preissetzungsentscheidungen war. Dieser Prozeß ging mit der Errichtung und der Vergrößerung von lokalen und überregionalen Märkten einher, auf denen die wichtigsten Produktionsmittel gehandelt wurden. (Bohnet, Hong, 1989, S. 9 f.)

3. Die staatlich bestimmten Preise für die Planmengen wichtiger Produktionsmittel wurden schrittweise angehoben, um den Unterschied zu den Preisen auf den „freien" Produktionsmärkten allmählich abzubauen. (Bohnet, Hong, 1989, S. 10 f.)

[7] Zunächst war allerdings der Preissetzungsspielraum noch durch obere Limits begrenzt. Vgl. Bohnet, Hong, (1989), S. 9

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Resultate der Reformmaßnahmen

Als *positive Auswirkungen* des Doppelgleis-Preissystems wurden erwartet:

1. Ein steigendes Interesse der Herstellerbetriebe an der Ausweitung sowie der strukturellen und qualitativen Verbesserung der Produktion und ein Abbau der Mangelsituation bei den wichtigsten Produktionsmitteln.

2. Das Entstehen einer zunehmenden Zahl von Produktionsmittelmärkten, auf denen Hersteller und Abnehmer die dort gehandelten Produktionsmittel zu einem markträumenden Preis verkaufen bzw. kaufen.

In der Tat ist es in China in den Jahren nach 1984 zu einer merklichen Ausdehnung von Produktionsmittelmärkten und zu wachsenden Umsätzen auf denselben gekommen. Eine wichtige Konsequenz des gestiegenen Angebots auf diesen Märkten war sodann, daß zumindest bei einigen Produkten die Preise nach einem anfänglichen Preissprung während der ersten Jahre sanken und es zu einer Annäherung von niedrigen Planpreisen und höheren Marktpreisen kam. Mit anderen Worten: Das Doppelgleis-Preissystem bewirkte zunächst einen Abbau der Irrationalitäten bzw. Verzerrungen in der Preisstruktur für Produktionsmittel.

Schon bald überwogen allerdings *negative Erscheinungen:*

1. Weil der Verkauf über den Markt höhere Erlöse und damit Gewinne brachte, reduzierten oder verzögerten die Betriebe ihre planmäßigen Lieferungen an die staatlichen Materialaufkaufstellen. Dies führte zu Störungen im Produktionsablauf der nach Plan zu beliefernden nachgelagerten Betriebe und zu einer Beeinträchtigung bei der Erfüllung des staatlichen Produktionsplanes.

2. Es kam zu Wettbewerbsverzerrungen zwischen Betrieben und zwischen Produkten. Gewinner waren diejenigen Betriebe, die einen relativ hohen Anteil ihres Inputs zu niedrigen Planpreisen zugeteilt erhielten und einen nur geringen Teil ihrer Produkte zu relativ niedrigen Planpreisen abführen mußten.

3. Es kam zu einer übersteigerten Vorratsbildung von staatlich verteilten und relativ billigen Produktionsmitteln bei den Lieferanten und Abnehmern. Dadurch vergrößerte sich der Warenmangel, Hortungskäufe setzten ein, das Preisniveau kletterte weiter etc.

4. Die Hoffnung auf eine allmähliche Annäherung von Plan- und Marktpreisen hat sich zumindest mittelfristig nicht erfüllt. Aufgrund der Dominanz von Verkäufermärkten und der guten Finanzausstattung der Betriebe und Konsumenten konnten die gestiegenen Inputpreise ohne großen Widerstand an die nachgelagerten Industrien und Endverbraucher weitergegeben werden. Letztlich setzte sich eine Art Preis-Einkommens-Spirale durch.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. Staatsbeamte der Materialversorgungs- und Planämter schöpften während des Güterverteilungsprozesses einen mehr oder minder großen Teil der oft erheblichen Preisunterschiede zwischen Plan- und Marktpreisen zu ihren eigenen Gunsten ab. In der Literatur wird dieses Verhalten zumeist unter den Schlagwörtern „Korruption" und „Beamtenschiebertum" behandelt.

Erklärung des Mißerfolges

Als wesentliche Ursachen für die Mißerfolge des *Doppelgleis-Preissystems* können genannt werden:

1. Das Doppelgleis-Preissystem kann zwar während einer Übergangszeit zunächst eine stimulierende Wirkung auf die Produktion ausüben und damit zu einer Verringerung der Angebotslücke beitragen. *Auflängere Sicht sind direktive Koordination durch Staatsorgane und marktliche Koordination für ein und dasselbe Produkt jedoch nicht miteinander vereinbar.* Dies liegt vor allem daran, daß die Erfüllung eines staatlich gesetzten Produktionsplanes durch das Interesse der Betriebe, an den überdurchschnittlich guten Gewinnmöglichkeiten aus Verkäufen über den Markt zu profitieren, erschwert oder gar verhindert wird. Umgekehrt begrenzen staatliche Planvorhaben und Materialzuweisungen die Chancen und damit auch das Interesse, Marktoperationen effizient durchzuführen und sich den dort herrschenden Wettbewerbsbedingungen zu stellen.

2. Das Nebeneinander von (Staats-)Plan und Markt ist gleichbedeutend mit latenten Renten in Gestalt von unterschiedlichen Preisen für ein und dasselbe Gut, die sich Vertreter der Staatsbehörden und Betriebe durch Verhandlung, aber auch durch Spekulation, Korruption und Bestechung aneignen können. Das traditionell hochentwickelte Beziehungsgeflecht in China begünstigt die individuelle Ausnützung dieses Rentenpotentials beträchtlich und hat dazu beigetragen, daß *Korruption und Spekulation in China* in den letzten Jahren den bekannt großen Umfang angenommen haben. Sie gingen mit Fehlallokationen von Ressourcen und hohen Transaktionskosten bei der Ressourcenverteilung einher.

3. Die Geld- und Finanzpolitik der zuständigen Staatsorgane hat *inflatorische Prozesse in der Wirtschaft* nicht verhindern können und z. T. sogar selbst verursacht. Diese Tendenz wurde noch durch das Verhalten vieler Anbieter verstärkt, ihre oft monopolartige Marktposition zur Durchsetzung von Preiserhöhungen zu nutzen und diese zur Finanzierung höherer Löhne und Prämien an die eigenen Mitarbeiter zu verwenden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Preissystemreformen im Konsumgüterbereich

Darstellung der wichtigsten Maßnahmen

Im Bereich der industriell erzeugten Endverbrauchsgüter haben große, umfassende Preisreformen nicht stattgefunden. Wie allerdings aus der nachfolgenden Übersicht erkennbar ist, wurden dennoch in einer Art Piecemeal-Sozialtechnik erhebliche preispolitische Veränderungen durchgeführt.

Übersicht 1

Preispolitische Maßnahmen im Bereich der industriell erzeugten Endverbrauchsgüter

Zeitpunkt bzw. Periode	Art der Konsumgüter	Preiserhöhung, -senkung oder -freigabe
Jan. 1979	Vinylon- und Baumwollstoffe	Senkung um 20 %
Aug. 1980	13 Modelle importierter Fernsehgeräte	Senkung
Sept. 1980	importierte Quarzarmbanduhren	Senkung
Dez. 1980	268 Gruppen von Medikamenten	Senkung um 10 %
April 1981	importierte Kühlschränke	Erhöhung
Nov. 1981	Kunstfaserstoffe	Senkung
Nov. 1981	Tabakwaren und Alkohol	Erhöhung
Jan. 1982	Armbanduhren, SW-Fernsehgeräte, Radioapparate, Polyesterfasern	Senkung
*Nov. 1983	Baumwollstoffe	Erhöhung
*Nov. 1983	Kunstfaserstoffe	Senkung
Nov. 1983	Farbfernsehgeräte, Armbanduhren, Uhren, Schuhe, Filme und Ventilatoren	Senkung
Mai 1984	Textilwaren	Erhöhung oder Senkung um 10-20 %
Juli 1984	103 Gruppen von Medikamenten	Regulierungen
1982-1984	„kleine" Konsumgüter (wie Haushaltswaren, Galanterien etc.)	Freigabe in 3 Stufen
April 1985	Nähmaschinen, Armbanduhren, Radioapparate, Ventilatoren	Freigabe
Jan. 1986	Stoffe von guter Qualität	Erhöhung um 5-15 %
Sept. 1986	Fahrräder, SW-Fernsehgeräte, Kühlschränke, Waschmaschinen, Kunstfaserstoffe, Baumwollstoffe und die daraus angefertigten Produkte, Kassettenrecorder	Freigabe
April 1987	Papierprodukte	Erhöhung
Mai 1987	13 Gruppen von Medikamenten	Erhöhung
	6 Gruppen von Medikamenten	Senkung
Juli 1988	13 Zigarettenmarken, 13 Alkoholgetränkesorten	Freigabe

* Vom 20. Jan. 1983 ab wurden die Preise für Kunstfaserstoffe um 28 % gesenkt und die Preise für Baumwollstoffe um 20 % erhöht. Insgesamt wurden für ungefähr 10.000 Arten von Textilwaren mit einem Wert von 40 Mrd. Yuan die Preise verändert. Im Nov. 1983 wurde die Rationierung von Textilwaren aufgegeben, die 20 Jahre angedauert hatte (Quelle: Almanac of China's Economy 1984, Peking 1984, S. 50 f.).

Quelle: Cai, L.: Grundlagen und Überlegungen zur Preisreform der industriellen Konsumgüter, in: Informationen über Preisforschung, Beijing 1987, Heft 5, S. 27-31; China Daily vom 26., 29. und 30. Juli 1988.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bis 1985 blieb das Konzept staatlicher Preisfixierung weitgehend erhalten. Preispolitische Maßnahmen bestanden im wesentlichen in staatlich vorgegebenen Preissenkungen. Sofern auch einmal Preise angehoben wurden, suchte die Regierung zugleich die Preise für andere Produkte zu senken. Eine Ausnahme bildeten lediglich die sogenannten kleinen industriellen Verbrauchsgüter, wie Haushaltswaren, Galanteriewaren und ähnliche Produkte, deren Preise zwischen 1982 und 1984 in drei Etappen freigegeben wurden. (Vgl. ähnlich Zhang, 1990, S. 17)

Die erste Liberalisierungswelle setzte *im April 1985* mit der Freigabe der Preise solcher Gebrauchsgüter ein, für die wegen einer hohen Marktsättigung kein Nachfrageüberhang mehr bestand. Sehr viel bedeutsamer war *die zweite Welle der Preisfreigabe* für Gebrauchsgüter *im September 1986*; umfaßte sie doch auch Textilien, deren Kauf bis heute einen großen Anteil an den gesamten Konsumausgaben in Chinas Bevölkerung ausmacht. Eine bisher *letzte Preisfreigabe* fand *im Juli 1988* für spezielle Marken von Tabakwaren und Alkohol statt. Sie führte in der Mehrzahl der Fälle zu Preiserhöhungen um mehrere hundert Prozent.

Seit *1987* ist allerdings die chinesische Regierung aufgrund der steigenden Inflationsraten in zunehmendem Ausmaß zu einer *Rationierung verschiedener Konsumgüter* bei gleichzeitiger Anwendung von Festpreisen zurückgekehrt. Begründet werden diese Maßnahmen vor allem damit, daß eine Mindestversorgung der städtischen Bevölkerung zu „sozial verträglichen" Preisen gesichert werden soll. Sodann wurde für Güter, die von lokalen Regierungen verwaltet werden, ebenso wie für Gebühren und staatliche Verwaltungsleistungen ein allgemeiner Preisstopp eingeführt. Zur Durchsetzung der Festpreispolitik wurden die Strafbestimmungen für Verstöße gegen Preisvorschriften erheblich verschärft (Pillath, 1989, S. 64 f.)

Im Bereich der Nahrungsgüter galt in den Städten bis 1985 das traditionelle System der Rationierung zu staatlich fixierten Preisen. Allerdings entwickelten sich bereits ab 1978 parallel zu den staatlichen Einzelhandelsgeschäften die privaten Bauern- und Händlermärkte, auf denen ein ständig wachsender Anteil der Nahrungsgüterkäufe getätigt wurde.

Zwischen April und Juli 1985 wurden die Preise sämtlicher Nahrungsgüter, Reis und sonstiges Getreide ausgenommen, *freigegeben.* Dies führte zu einem erheblichen Rückgang der Subvensionszahlungen,[8] die zuvor an die staatlichen Aufkaufstellen zu entrichten waren, um bei diesen die Differenz zwischen den an die Bauern gezahlten Aufkaufpreisen und den niedrigeren Abgabepreisen abzudecken, zu denen die Nahrungsgüter an die staatlichen Einzelhandelsgeschäfte geliefert wurden.

[8] So sind die Subventionszahlungen für Agrarprodukte im Jahr 1985 gegenüber dem Vorjahr um 13,9 % gesunken. Vgl. *Qiao,* (1990), S. 28.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Reis und Weizen wurden zwar über die gesamte Zeit hinweg rationiert. Doch waren die zugeteilten Mengen gerade Mitte der 80er Jahre so hoch, daß die Stadtbevölkerung sogar einen Teil ihrer Kaufberechtigungsscheine an Bauern weitergeben konnte, die sie ihrerseits zum Kauf von Getreide nutzten, das sie dann (teilweise mit Gewinn) anstelle der eigenen Produktion an die staatlichen Aufkaufstellen weiterverkauften. Dadurch wurde den Bauern die Möglichkeiten gegeben, der oft rentableren Produktion von Gemüse, Obst und Fleisch nachzugehen oder sich als Händler, Transporteur, Handwerker etc. zu betätigen und so weit höhere Einkommen zu erzielen, als es durch die Produktion von Reis bzw. Weizen möglich gewesen wäre.

Gesamtwirtschaftlich führte dieses Verhalten allerdings schon nach kurzer Zeit zu Fehlmengen an Reis und Weizen, die nunmehr importiert werden mußten. Zugleich kam es zu erheblichen Preisanstiegen für die übrigen Nahrungsgüter und hier insbesondere für Fleisch, Geflügel, Eier, Fisch und Gemüse. Um die aufkommende Unzufriedenheit der Bevölkerung zu dämpfen, erhielt insbesondere die Bevölkerung in den Großstädten Inflationsausgleichszahlungen zwischen 5 und 15 Yuan pro Monat und Person. Sodann wurde 1987 der Preis für Schweinefleisch erstmals wieder staatlich gestützt und 1988 eine Rationierung für Eier und Schweinefleisch eingeführt.

Einige wichtige Reformergebnisse

Die Liberalisierung des industriellen und agrarischen Konsumgüterbereichs war zunächst mit einer zunehmenden Vielfalt der Produkte, einer raschen Zunahme privater Handels- und Handwerksbetriebe sowie einer tendenziellen Entbürokratisierung des Endverbrauchssektors verbunden. Positiv zu bewerten ist auch der mit der Liberalisierung des Nahrungsgütermarktes verbundene Rückgang staatlicher Subventionszahlungen. Insoweit kann durchaus von anfänglichen Erfolgen gesprochen werden.

Mit der Rückkehr zu einer Politik vermehrter staatlicher Festpreise oder doch wenigstens einer strengeren staatlichen Kontrolle betrieblicher Preissetzung für wichtige Bereiche der Konsumgüter wurde allerdings ab 1987 der Reformprozeß hin zu mehr Markt beendet und eine Gegenbewegung eingeleitet. Dies hatte einige gewichtige *negative Konsequenzen*:

1. Da der Inflationsdruck von der Beschaffungsseite her fortbestand, konnte die Politik gestoppter und damit stabiler Endverbrauchspreise nur *auf Kosten steigender Subventionszahlungen* aus dem Staatsbudget durchgehalten werden. Weil die Einnahmen nicht gleich schnell wie die Ausgaben wuchsen, mußte entweder auf andere Staatsausgaben verzichtet werden oder, was der Realität näher kommt, der Staat sich die benötigten Mittel durch Verschuldung bei der Volksbank Chinas beschaffen. Dies wiederum erhöhte die umlaufende Geldmenge und begünstigte Inflationstendenzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Die vom Staat für die zugeteilten Konsumgütermengen gesetzten Preise hatten die Tendenz, immer mehr von den Preisen abzuweichen, die sich auf den unkontrollierten Privatmärkten in den Städten und Dörfern herausbildeten. Dies verstärkte die *Anreize zur Abschöpfung der potentiellen Renten* aus Kauf und Verkauf der staatlich regulierten Güter durch Schwarzmarktoperationen, Korruption und Bestechung.

3. Schwankungen der Nachfrage oder des Angebots blieben — sofern Staatsorgane nicht reagierten — ohne direkten Einfluß auf die Festpreise. Infolgedessen konnten diese auch *keine Anreizsignale* für eine Produktionsausweitung bei den Herstellern bzw. eine Anpassung der Nachfrage bei den Käufern auslösen.

Damit wird deutlich, daß ab 1987 auch im Bereich der Endverbrauchsgüter der Reformweg zumindest teilweise verlassen wurde und man zu einer Politik zunehmend dirigistischer Eingriffe zurückgekehrt ist. Da sich andererseits wegen der zunehmenden Unklarheiten in der Kompetenzverteilung auf die verschiedenen Staatsebenen und -organe die institutionellen Rahmenbedingungen für die Durchsetzung dirigistischer Eingriffe verschlechtert haben, muß mit wachsenden Problemen einer effizienten Wirtschaftssteuerung gerechnet werden.

IV. Erste Resultate der Preissystemreformen

Die 10jährige Reformphase hat das Preissystem ebenso wie die Preisstruktur in der VR-China wesentlich verändert. Dies soll kurz mit einigen Daten belegt werden. Darüber hinaus lassen sich einige generalisierbare Aussagen über die Folgen von Preisreformmaßnahmen machen, vorausgesetzt, es sind bestimmte ordnungspolitische und strukturelle Rahmenbedingungen gegeben.

1. Veränderungen in den Preisbildungsformen

Der wohl bedeutsamste Wandel in der Preispolitik Chinas besteht in dem Übergang von der bis 1978 geltenden (fast) ausschließlich staatlichen Preisfixierung[9] zu einer Vielfalt unterschiedlicher Preisbildungsformen. Die Folge ist, daß staatlich gesetzte Festpreise an Bedeutung verloren haben und an ihre Stelle Richtpreise, Limitpreise, Verhandlungspreise und Marktpreise getreten sind. Dies zeigt sich ganz allgemein darin, daß der Wert der Güter, die zu Festpreisen geliefert bzw. verrechnet werden, 1988 nur noch 50 % des Bruttosozialprodukts ausmachten. (Zhang, 1990, S. 18)

[9] 1978 machten staatliche fixierte Preise bei den Agrarprodukten 92,4 %, bei den Gütern der Leicht- und der Schwerindustsrie sogar 100 % des Wertes aller Güter dieser Sektoren aus. Vgl. Forschungsinstitut des Preisamtes (1989), S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Vielfalt der Preisformen spiegelt sich auch in den einzelnen Wirtschaftssektoren wider. Wie Tabelle 4 zeigt, dominieren Marktpreise inzwischen sowohl im Bereich der von den Bauern verkauften Agrarprodukte als auch beim Einzelhandel. Lediglich bei der Schwerindustrie überwiegen Festpreise gegenüber den sog. Verhandlungspreisen.

Tabelle 4
Das Gewicht der verschiedenen Preisformen in der VR China im Jahr 1988 (in %)

	Festpreise	Richtpreise	Verhand-lungspreis	Marktpreis
— Agraraufkaufpreise	24	19		57
— Einzelhandelspreis	29	22		49
— Produktpreise der Schwerindustrie	60		40	

Quelle: Zhang (1990), S. 18.

2. Veränderungen in den relativen Preisen

Die Reformperiode war des weiteren mit bemerkenswerten Veränderungen in den Preisstrukturen verbunden. Für die konkreten Wirtschaftsergebnisse von besonderer Bedeutung ist die Verringerung der Preisschere zwischen Agrar- und Industrieprodukten. Konkret ist das Austauschverhältnis von Agrarprodukten (bewertet mit dem Aufkaufpreis) zu Industrieprodukten, die auf dem Lande verkauft und zu Einzelhandelspreisen bewertet wurden, von 50,5 in 1978 auf 28,6 in 1988 gesunken (1950 = 100). (Stat. Jahrbuch China, 1989, S. 688). Damit konnten die Bauern für eine gegebene Menge von Agrarprodukten fast doppelt soviel Industrieprodukte wie im Jahr 1978 kaufen.

Auch innerhalb der verarbeitenden Industrie haben sich erhebliche Preisstrukturverschiebungen ergeben. Dies zeigt sich u. a. in einem Anstieg des Preisindex für Bergbauprodukte von 1978 bis 1988 um ca. 100 %, für Rohstoffe um 72 % und für Güter der verarbeitenden Industrie um 33 %. (Zhang, 1990, S. 18) Im Verlauf der zehn Jahre ist es also zumindest teilweise gelungen, die sehr niedrigen Preise der Bergbau- und übrigen Rohstoffindustrien den Kosten anzunähern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Einige allgemeine Schlußfolgerungen

Das Studium der Wirtschaftsreformen und hier vor allem die Preissystemreformen in China läßt erste Schlußfolgerungen zu, die für die Entwicklung einer allgemeinen Theorie der Transformation von Wirtschaftsordnungen hilfreich sind:

1. Durch eine (teilweise) Freigabe der Preise kann bei gleichzeitiger Zulassung von Individual- und Privatbetrieben bei vielen Gütern *ein erheblicher Angebotsschub* in Bezug auf Mengen und Qualität ausgelöst werden. Dies hat sich auch am Beispiel Chinas deutlich bestätigt.

2. Schon die teilweise Entlassung von Produktion, Preisbildung und Distribution von Gütern aus der staatlichen Planung führt i.d.R. zu *erheblichen Veränderungen in der Preisstruktur und der Einkommensverteilung*. Beide müssen akzeptiert werden, wenn Anreize für eine weitere Ausdehnung des Angebots und dessen Anpassung an die Nachfrage aufrechterhalten bleiben sollen.

3. Der in den meisten Planwirtschaften bestehende latente *Inflationsdruck* als Folge staatlich fixierter und i.d.R. zu niedriger Preise *löst bei einer Freigabe* derselben *Preissprünge aus*, die zu einer offenen Inflation führen können. Diese kann nur durch eine konsequente Kontrolle der Geldmengenentwicklung und eine preisniveauneutrale Budgetpolitik verhindert werden.

4. *Marktmacht* als Folge monopolistischer Angebotsstrukturen *führt* in Verbindung mit einer zu schnellen Geldmengenvermehrung *dazu, daß sich inflationsauslösende Marktungleichgewichte fortsetzen* und inflationsbedingte Einkommensumverteilungen stattfinden.

5. Das Nebeneinander von (niedrigen) Planpreisen und höheren Marktpreisen für ein und dasselbe Gut löst bei den Wirtschaftsakteuren *Anreize zur Abschöpfung der* dadurch entstehenden *latenten Renten*, z. B. über Schwarzmärkte, aus und führt i.d.R. zu unbeabsichtigten und unerwünschten Einkommensdifferenzierungen. Weil diese Renteneinkommen sodann zum großen Teil als Nachfrage in die Konsumgütermärkte hineinfließen, induzieren sie Inflationsprozesse, die bei breiten Bevölkerungsschichten zumeist zu einer realen Einkommensverschlechterung und damit zu sozialer Unzufriedenheit führen.

6. Aus dem in Punkt 5 beschriebenen Verhalten der Wirtschaftsakteure folgt auch, daß *Mischsysteme*, in denen zentrale Planung und marktliche Koordination nebeneinander und für dasselbe Produkt Allokationsaufgaben übernehmen, *zumindest auf Dauer instabil* sind. Sie können allenfalls als kurzfristige Übergangslösungen empfohlen werden und müssen dann deutliche Transformationstendenzen hin zu dem angestrebten neuen Koordinationsverfahren aufzeigen. Dies gilt nicht nur für die laufenden Produktions- und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Distributionsentscheidungen, sondern auch für die kapazitätswirksamen Investitionsentscheidungen.

7. *Inkonsistenzen in den ordnungspolitischen Regelungen führen* sehr schnell *zu* schwer kontrollierbaren *Fehlentwicklungen* und dadurch auch zu dem Ruf nach weiterreichenden bzw. zusätzlichen staatlichen Eingriffen.

C. Die praxisbegleitende Diskussion um Zielsetzung und Strategie der Preissystemreform

Die Vorstellungen chinesischer Wirtschaftstheoretiker und -politiker über Konzepte der Wirtschaftsreform in China haben sich in der hier beobachteten 10jährigen Periode mehrfach gewandelt. Dies hat insbesondere auch die Preissystemreform beeinflußt. Es erscheint deshalb als notwendig, Aspekte des gesamten Reformkonzeptes aufzugreifen und bei der Diskussion um die Reform des Preissystems mitzuberücksichtigen.

I. Zielsetzungen der Wirtschaftsordnungs- und insbesondere der Preissystemreformen

Weitgehend Einigkeit bestand und besteht bis heute bei den Wirtschaftsreformern darüber, die Wirtschaft aus ihrem niedrigen technologischen Entwicklungsstand durch hohe Wachstumsraten der Wirtschaft und gleichzeitige Anhebung der durchschnittlichen Produktionstechnologie bis zum Ende dieses Jahrtausends auf ein Entwicklungsniveau anzuheben, das Chinas Status aus dem einer sehr niedrig entwickelten Volkswirtschaft herausführt (Vgl. z. B. Beijing Rundschau, Heft 2, 1983, S. 17). Sehr viel weniger waren sich die Reformer allerdings über die Maßnahmen einig, die im einzelnen zu ergreifen waren. Letztlich wurden zwei Wege zugleich beschritten:

— Es wurde ein neues Konzept für den Entwicklungspfad der Wirtschaft beschlossen, das gegenüber der Mao-Ära geänderte Schwerpunkte der Wirtschaftsentwicklung setzte (sogenannte Readjustierungspolitik).

— Es wurde eine Reform der bis dahin geltenden Wirtschaftsordnung mit Staatseigentum an Produktionsmitteln und staatlich gesteuerter Allokation der Ressourcen in Angriff genommen.

Während der erste Weg strategisch solange wenig bedeutsam ist, wie er unter Geltung des traditionellen ordnungspolitischen Rahmens begangen wird, kommt es für mittel- und längerfristige Erfolge der Wirtschaft entscheidend auf *Reformen der Wirtschaftsordnung* an. Wir halten es deshalb für gerechtfertigt, als *oberstes Ziel der Wirtschaftsreformen* im Unterschied zu der obigen Zieldefinition *die Schaffung eines ordnungspolitischen Rahmens* zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

definieren, *der effizientes Wirtschaften erwarten läßt* (Vgl. Chen, 1989, S. 6 f.). Damit werden die üblicherweise in der Wirtschaftspolitik genannten Ziele, wie Wachstum, Stabilität und gerechte Einkommensverteilung, zu Bewertungskriterien umdefiniert, an denen die Tauglichkeit ordnungspolitischer Rahmenbedingungen festgestellt wird.

Nun ist allerdings festzustellen, daß über Ausmaß und Inhalt der Wirtschaftsordnungsreformen und damit den Endzustand, der diesbezüglich anzustreben ist, in den offiziellen Verlautbarungen ebenso wie in der wissenschaftlichen Literatur wenig Klarheit besteht. Dies ist kurz zu belegen.

Relativ frühzeitig wurde als anzustrebende Wirtschaftsordnung der *„Sozialismus chinesischer Prägung"* genannt. Mit diesem Schlagwort wurden insbesondere folgende Inhalte verbunden: Verlassen des in den 50er Jahren von der Sowjetunion kopierten Systems der bürokratischen direktiven Wirtschaftssteuerung; ideologiefreier Pragmatismus bei den Entscheidungen über durchzuführende Reformen; Studium und Berücksichtigung ausländischer Erfahrungen einschließlich derjenigen in „kapitalistischen" Ländern über geeignete institutionelle Regelungen. (Bohnet, Jaehne, 1986, S. 68) Zugleich wurde die Preisregulierung als ein wichtiges wirtschaftspolitisches Instrument bei der Steuerung und Plandurchführung in der Wirtschaft bezeichnet.

Daß bei den Reformschritten trotz der pragmatischen Grundhaltung Grenzen zu beachten waren, ergab sich aus der 1983 erstmals genannten Formel *„Marktsteuerung im Rahmen des Plans"*. Gemeint war damit letztendlich, daß nur dort, wo der Plan Handlungsspielräume offen läßt, marktliche Koordinationsprozesse zur Anwendung gelangen können. In der Sache rüttelte diese Regelung damit zunächst nicht an der Dominanz des Plans über den Markt[10].

Während der 1987/88 stattgefundenen heftigen Debatten um den weiteren Fortgang der Reformen führte Zhao Ziyang zunächst seine neue Vorstellungen über die Rollen von Staat und Markt mit der Formulierung ein: *„Der Staat reguliert den Markt und der Markt leitet die Betriebe"*. (China Aktuell, Dez. 1988, S. 894) Gemeint war damit, daß der Staat die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen für Märkte setzt und über prozeßpolitische, insbesondere makroökonomische Maßnahmen die Voraussetzungen für ein gutes Funktionieren der Märkte schafft, auf denen die Unternehmen und privaten Haushalte ihre Aktivitäten als selbständige Wirtschaftsakteure abwickeln und koordinieren. Dies implizierte vor allem deshalb eine sehr viel weiter reichende Reformkonzeption als die der Marktsteuerung im Rahmen

[10] Der chinesische Ökonom Chen Jun verglich diese Art des Nebeneinanders von Plan und Markt mit einem Käfig (Plan), in dem sich der Vogel (Markt) frei bewegen könne. Ein Ausbrechen sei allerdings nicht möglich. Vgl. Beijing Rundschau, Nr. 2, 1983, S. 20.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Plans, weil der Staat nun weitgehend auf punktuelle dirigistische Eingriffe in den Markt verzichten sollte[11].

Entsprechend sollten auch die meisten Güterpreise auf den Märkten gebildet werden. Der Staat sollte lediglich die Preise derjenigen Produkte regulieren, die in der Wirtschaftsentwicklung eine sehr große Rolle spielen. Zusätzlich wurde betont, daß die Preisreform mit den Reformen in anderen Wirtschaftsbereichen, wie denen des Lohn-, des Unternehmens- und des Finanzsystems sowie den politischen Reformen koordiniert werden müssen. (Beijing Rundschau, Nr. 35, 1988, S. 6)

Zhaos Reformkonzeption konnte sich letztlich allerdings trotz anfänglicher verbaler Unterstützung durch Deng Xiaoping[12] nicht durchsetzen. *Heftige Opposition durch die konservativen Kräfte* um Ministerpräsident Li Peng sowie massive Panikkäufe durch die Bevölkerung im Herbst 1988 führten dazu, daß das Reformkonzept „zurückgestellt" und der Bevölkerung die Zusicherung gemacht wurde, daß weitere Preissteigerungen durch die Freigabe staatlich kontrollierter Preise nicht stattfinden würden. Zugleich wurde eine Reihe von *„Maßnahmen zur Verbesserung des wirtschaftlichen Umfeldes und zur Bewältigung der Unordnung der Wirtschaft"* ergriffen, die im wesentlichen dem Instrumentarium dirigistischer Eingriffe des Staates zuzuordnen sind: Verbot des Beginns bzw. der Fortführung einer Vielzahl von Investitionsprojekten; Einschränkung der Konsumausgaben sogenannter gesellschaftlicher Institutionen wie Behörden und Staatsbetriebe durch restriktive Verhaltensvorschriften; Rückkehr zu einer verschärften Kontrolle der Preisgestaltung und Warendistribution für wichtige Rohstoffe und Konsumgüter; Kontingentierung der Kreditgewährung an die Unternehmen unter Anwendung vorwiegend bürokratischer Kriterien. (Beijing Rundschau Nr. 44, 1988, S. 7 f. sowie Bohnet, Hong, 1990, S. 152 ff.)

Die zunächst noch vorgesehene Fortführung der Wirtschaftsreformen auf den Gebieten der Unternehmensverfassung, des Pachtbewirtschaftungs- und vertragsgebunden Verantwortungssystems sowie der Gründung von Aktiengesellschaften und der Fusionierung von Staatsbetrieben nach ökonomischen Effizienzgesichtspunkten (vgl. Zhao, 1988) *fand ebenfalls nicht statt. Sie ist spätestens in den Wirren der Frühjahresereignisse 1989 in Peking steckengeblieben* und hat mit der militärischen Niederschlagung der Studenten- und Arbeiterproteste am 4. Juni 1989 ein vorläufiges Ende gefunden.

---

[11] Das Neue der Konzeption wird gut durch den Titel eines Artikels in Beijing Rundschau (Nr. 32, 1988, S. 5) verdeutlicht. Dieser lautet: „China nennt seine neue Wirtschaftsordnung eine sozialistische Warenwirtschaft: Ersatz von Planung durch marktwirtschaftliche Mechanismen."

[12] Dieser hatte noch im Juni 1988 mit seinem Satz „In the reform of the price system, it is better to have a severe, sharp, but short term pain than to have a chronic ache" Hoffnungen auf durchgreifende und rasche Reformen gestützt. Vgl. *Chen*, (1989), S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit den ergriffenen bzw. unterlassenen Maßnahmen ging *ein erneuter Zielwandel in der offiziellen Politik einher.* Unter Wirtschaftsreform wurde nunmehr das Festhalten an der Verbindung von Planwirtschaft mit Regulierung durch den Markt verstanden. Angestrebt wurde konkret eine sozialistische Wirtschaft, „die eine geplante Warenwirtschaft auf der Basis des Gemeineigentums ist". (Jiang Zemin in Beijing Rundschau Nr. 41, 1989, S. 21) Den geänderten Vorstellungen entspricht auch, daß anstelle von Preisreformen verstärkt über Kontrolle von Preissteigerungen gesprochen und geschrieben wurde. (Li Peng in Beijing Rundschau Nr. 42, 1989, S. 15)

Der Zielwandel wurde für den außenstehenden Beobachter spätestens durch die *Wiederbetonung der erstmalig 1979 formulierten vier Grundprinzipien* klar erkennbar, die ein Festhalten am sozialistischen Weg, an der Diktatur des Proletariats, an der Führung durch die kommunistische Partei und am Marxismus-Leninismus sowie an den Mao-Zedong-Ideen verlangen (Beijing Rundschau Nr. 29, 1989, S. 15 ff.) und somit letztendlich reformfeindlich sind[13]. Begründet wurde dieser Zielwandel damit, daß bei der gegebenen Inflation und Unordnung in der Wirtschaft weitere Reformschritte zum wirtschaftlichen Chaos und zu scharfen sozialen Spannungen führen würden. Es sei deshalb erforderlich, zunächst diese Fehlentwicklungen unter Kontrolle zu bringen. Erst dann könnten erneute Reformschritte gemacht und daraus resultierende Effekte erwartet werden. (Beijing Rundschau Nr. 37, 1988, S. 5 f.)

Damit steht *Chinas Wirtschaftspolitik am Scheideweg:* Werden die Beobachter der chinesischen Szenerie doch noch mit einer neuen Reformkonzeption überrascht oder werden Chinas Wirtschaftspolitiker zu zentral-direktiven Eingriffen in das wirtschaftliche Geschehen zurückkehren? Sicher ist, daß die drastische Verschlechterung der Wirtschaftssituation auf fast allen Gebieten (Bohnet, Hong, 1990, S. 169 ff.), die scharfe Kritik des Auslandes an der Politik der chinesischen Regierung sowie der Vertrauensbruch zwischen den Machthabern und großen Teilen der Bevölkerung wesentliche Erschwernisse für eine Fortsetzung von Reformen darstellen. (Bohnet, Jaehne, 1990)

II. Die Strategiediskussion zu Preissystemreformen in der VR China

Die in den 10 Jahren nach 1979 in China abgelaufene Diskussion um das richtige Vorgehen bei der Reformierung des Preissystems war außerordentlich kontrovers. Dabei wurden u. a. folgende Fragen diskutiert:

[13] Obwohl Ministerpräsident Li Peng immer wieder betont, daß er nach wie vor an der Reformpolitik festhalten wolle (Beijing Rundschau Nr. 42, 1989, S. 144), findet man in seinem Konzept über Wirtschaftsreformen kaum sachliche Inhalte, die auf eine Reform hinwirken können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Wie tiefgreifend sollen die Preissystemreformen sein? Hier kaun unterschieden werden zwischen einer Reform des Preisverwaltungssystems durch Umverteilung der Preissetzungskompetenzen innerhalb der Staatsbehörden, einer Reform der Preisstruktur durch staatliche Preisregulierungsmaßnahmen und einer Übertragung der Preissetzungskompetenzen auf die Betriebe bzw. Märkte.

2. In welcher zeitlichen Sequenz und in welchem Tempo sollen Reformen des Preissystems durchgeführt werden? U. a. wird gefragt, ob vor einer Preisfreigabe zunächst die falsche Preisstruktur durch eine staatlich auferlegte simultane Preisstrukturanpassung entzerrt werden soll, damit für die Betriebe „gleichartige Startbedingungen" gegeben sind. Oder es wird diskutiert, welche Preise zuerst liberalisiert und in welcher Zeitspanne Preissystemreformen abgeschlossen werden sollten. Die jeweiligen Vorschläge variieren erheblich. Sie reichen von sehr kurzen Übergangsphasen bis hin zu einer Vielzahl von Jahren, in denen allmähliche Anpassungsprozesse behutsam ausgelöst und durchgeführt werden sollten.

3. Welche Beziehungen bestehen zwischen einem bestehenden bzw. zu wählenden Preissystem und anderen ordnungspolitischen Komponenten der Wirtschaft, wie z. B. der Zuweisung von Produktions- oder Gewinnverfügungsrechten. Muß insbesondere eine Unternehmensreform vorausgehen oder kann die Preissystemreform am Anfang stehen?

4. Wie beeinflussen die Struktur von Angebot und Nachfrage, der Grad der regionalen und sektoralen Wirtschaftsverflechtung sowie die aktuelle Wirtschaftssituation die Erfolgschancen einer Preisreform?

Im folgenden sollen einige der Konzepte von Preissystemreformen dargestellt werden, die in der Diskussion in China besondere Aufmerksamkeit erlangt haben.[14] Dabei werden die oben genannten Fragen soweit wie möglich in die Anlayse einbezogen.

1. Konzept

Nach Ansicht der Verfechter dieser These sollte zunächst *in einem ersten Schritt* durch *eine umfassende simultane Preisreform* eine „rationale" Preisstruktur in dem Sinne geschaffen werden, daß alle Betriebe bei den Ausgangspreisen in etwa gleiche Startbedingungen bzw. Gewinnerwirtschaftungsmöglichkeiten haben. Dies würde durch kostenorientierte Preise in ihren verschiedenen Varianten gewährleistet. *Danach könnten in einem zweiten Schritt die Preise freigegeben werden.* Da allerdings in China vollkommene oder doch wenigstens funktionsfähige Märkte oft fehlen, wird von den

[14] Die nachfolgenden Ausführungen basieren vor allem auf *Liu*, (1989), S. 30 ff. sowie Forschungsabteilung für die Preispolitik, (1989), S. 9 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vertretern dieser Konzeption eine Freigabe der Preise in einem Schritt nicht empfohlen.

Um hohe Inflationsraten oder gar Chaos in der Wirtschaft zu verhindern, wird statt dessen eine Schritt-für-Schritt-Preisfreigabe in dem Sinne vorgeschlagen, daß entweder die Betriebe zunächst begrenzte Preissetzungsspielräume durch die staatliche Vorgabe von Limitpreisen und erst zu einem späteren Zeitpunkt vollständige Preissetzungskompetenzen erhalten oder daß das Recht der Preissetzung in Abhängigkeit von der Wichtigkeit und „Marktsituation" der betreffenden Güter sukzessive von den Staatsorganen auf die Betriebe verlagert wird.

Beurteilung: Die hier empfohlene Strategie einer Preissystemreform ist aus mindestens zwei Gründen problematisch. Zum einen haben Erfahrungen in anderen Ländern, so z. B. 1967 in der Tschechoslowakei (Kin, Sekerka, Heyl, 1967) gezeigt, daß es den zuständigen Staatsorganen nicht gelingt, Kostenpreise durch eine auf mathematischen Berechnungen beruhende umfassende simultane Preisstrukturanpassung zu erreichen. Die Ursachen dafür sind neben unzureichenden Informationen bewußte Informationsverzerrungen durch die Betriebe als den Trägern der einzelwirtschaftlichen Informationen.

Es kommt hinzu, daß kostenorientierte Preise i.d.R. keine Marktausgleichspreise sind. Für begehrte Güter wird es von Anfang an Nachfrageüberschüsse geben, die nur durch mehr oder minder starke Preiserhöhungen abgebaut werden können. Dies dürfte aber durch die Politik der vorsichtigen Preisfreigaben zumindest erschwert werden. Wahrscheinlicher ist sogar, daß sich durch Produktions- und Nachfragestrukturveränderungen neue Ungleichgewichte herausbilden und sich so die Notwendigkeit zu staatlichen Eingriffen perpetuiert.

2. Konzept

Die staatliche Regulierung der Preise sollte ohne vorherige Simultanreform — wie im 1. Konzept vorgeschlagen — *Schritt für Schritt aufgegeben* und „unter Beachtung der konkreten Umstände" durch Marktpreisbildung ersetzt *werden.* Die Verfechter dieser These gehen zum einen davon aus, daß eine allumfassende Liberalisierung der Preisbildung zu hohe Risiken für die Wirtschaft und die soziale Situation bringen würde und deshalb nicht empfohlen werden kann. Sie sind zum anderen aber auch der Ansicht, daß die Staatsorgane nicht in der Lage sind, Preise so zu setzen, daß die Interessen aller betroffenen Wirtschaftssubjekte berücksichtigt werden. Insbesondere könnten sie kein alternatives Koordinationsverfahren für den Preismechanismus anbieten, das Angebot und Nachfrage zum Ausgleich bringt. Eine Beibehaltung staatlicher Preisregulierung würde immer wieder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu „irrationalen" Preisen und zu Marktungleichgewichten führen und sei deshalb aufzugeben.

Beurteilung: Zunächst kann man den Annahmen zustimmen, daß staatliche Preisregulierung zu wenig effizient ist, um beibehalten zu werden, ein Systemsprung mit vollständiger Freigabe der Preise andererseits aber zu riskant ist, um als Reformkonzept empfohlen zu werden. Die vorgeschlagene Vorgehensweise einer Schritt-für-Schritt-Freigabe der Preise aus der staatlichen Regulierung läßt allerdings zu viele Fragen offen. Es fehlen konkrete Handlungsanweisungen darüber, welche Güter unter welchen Rahmenbedingungen dem Marktmechanismus überlassen werden sollen und inwieweit Preissystemveränderungen mit anderen ordnungspolitischen Reformmaßnahmen gekoppelt werden sollten.

3. Konzept

Nach den Vertretern dieser These sollte *am Anfang eine Reform des Preisverwaltungssystems* stehen. Darunter wird zum einen die (zielorientierte) Umverteilung der Preissetzungskompetenzen auf (andere) Behörden bzw. Betriebe und zum anderen die Neufestsetzung von Regeln verstanden, nach denen die Höhe der Preise bestimmt wird. Auf der Basis dieser Reform könnten *in einem zweiten Schritt sowohl Preisregulierungsmaßnahmen* durch Behörden ergriffen werden *als auch die Freigabe von Preisen* erfolgen.

Als Vorteile dieser Vorgehensweise werden genannt, daß die Entwicklung des Preisniveaus unter Kontrolle bleiben und dennoch ein stufenweiser Übergang von regulierten, aber zumeist verzerrten Preisen zu einem Mischsystem von regulierten und freien Preisen geschaffen werden könne.

Beurteilung: Der richtige Grundgedanke dieser These liegt darin, daß von einer Reform letztlich nur dann gesprochen werden sollte, wenn diese eine Veränderung der ordnungspolitischen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens mit sich bringt. Die Neuverteilung der Preissetzungskompetenz stellt im Grundsatz eine solche Veränderung des ordnungspolitischen Rahmens dar. Allerdings ist der Wandel solange ordnungspolitisch unbedeutend, wie eine Kompetenzverlagerung lediglich von einer zur anderen Behörde, beispielsweise von zentralen zu lokalen Ämtern, erfolgt. Diese Behauptung läßt sich leicht damit begründen, daß trotz der Auswechslung einer Behörde durch eine andere das Grundmuster „politik- bzw. bürokratieorientierter Entscheidungen" erhalten bleibt. Zwar können die konkreten Ziele lokaler Behörden anders aussehen als die einer Zentralinstanz; es bleibt jedoch die Gemeinsamkeit, daß beide Institutionen ihre Zielvorstellungen bei der Preissetzungspolitik nicht direkt aus den Bedürfnissen der Nachfrager ableiten. Erst wenn die Entscheidungskompetenz für die Preisbildung den Betrieben bzw. den Produzenten und Konsumenten überlassen wird und diese gewinn- bzw.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nutzenorientiert entscheiden können, kann von einer tiefergreifenden Reform des Ordnungsrahmens gesprochen werden. Eine solche Reform wird allerdings im Rahmen der soeben dargestellten Position nur begrenzt angestrebt.

4. Konzept

Vertreter dieser Konzeption gehen davon aus, daß die Formulierung einer Preisreformstrategie und deren Durchsetzung sinnlos sei. Statt dessen sollten *Preisreformmaßnahmen in Abhängigkeit von jeweils bestehenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Situationen* ergriffen werden (Forschungsabteilung für die Preispolitik, 1988, S. 12). Für diese Position führen deren Verfechter zum einen an, daß der Entwurf eines umfassenden Preisreformplanes Zeit koste, während der eventuell günstige Gelegenheiten für Preisreformen nicht wahrgenommen werden könnten. Es käme hinzu, daß sich im Zeitablauf die Rahmenbedingungen i.d.R. ändern würden, so daß sich der Preisreformplan bei seiner späteren Realisierung als überholt herausstellen könne. Schließlich gebe es bisher noch keine generell akzeptierte Theorie und keine hinreichenden Erfahrungen zu umfassenden Preisreformen, so daß diese mit großen Risiken bezüglich ihrer Wirkungen behaftet wären.

Beurteilung: Es trifft zwar zu, daß eine allgemeine Theorie für Preissystemreformen sozialistischer Planwirtschaften nicht vorliegt (ähnlich bei Hewett, 1989, S. 18). Deshalb aber ganz auf eine Strategie für Preissystemreformen zu verzichten, würde dem Verhalten gleichkommen, „das Kind mit dem Bade auszuschütten". Immerhin gibt es inzwischen eine Vielzahl von Hypothesen zu den Vor- und Nachteilen verschiedener Preissysteme sowie Erfahrungen aus der Praxis der Preispolitik, die zumindest erste Handlungshilfen geben. Diese weisen aber eher darauf hin, daß situationsbezogene ad hoc-Maßnahmen oft nicht genügend mit anderen Regelungen abgestimmt und vor allem mittel- und langfristig Ursache für neue Probleme sind.[15]

5. Konzept

Große Aufmerksamkeit hat in China das vom Forschungszentrum des Staatsrates für wirtschaftliche, technische und soziale Entwicklung vorgelegte *Modell des sogenannten „Entscheidungspreissystems"* (EPS) erlangt (Li, Fei, Lan 1987, S. 11 ff.). *Die Grundidee* dieses Modells ist, für laufende Transaktionen die derzeit geltenden Preise im wesentlichen beizubehalten und dadurch untragbare Preisniveauanstiege und Einkommensumverteilungseffekte zu verhindern. Bei langfristig wirksamen, strukturbestimmenden Entscheidungen sollen allerdings an die Stelle der verzerrten aktuellen Preise sog. Schattenpreise treten, die sich an Weltmarktpreisen bzw. den tatsächlichen Kosten im Lande orientieren.

[15] Vgl. beispielsweise die Wirkungen des oben dargestellten Doppelgleis-Preissystems.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schattenpreise sollen zum einen der Beurteilung der volkswirtschaftlichen Effizienz von Staatsbetrieben sowie der Bewertung von Investitionsalternativen zugrundegelegt werden. Damit soll erreicht werden, daß Produktionskapazitäten vor allem dort aufgebaut werden, wo Angebotsengpässe bestehen und sich eine an den Schattenpreisen gemessene hohe Rentabilität der Investition errechnet. Zum zweiten sollen Schattenpreise zur Ermittlung eines „von Preisverzerrungen bereinigten Betriebsgewinns" verwendet werden, der dann als Basis für die Entrichtung von Steuern bzw. die Gewährung von Subventionen zugrunde gelegt werden sollte.

Das wesentliche Merkmal des EPS liegt also darin, daß bei seiner Anwendung die kapazitätswirksamen Allokationsentscheidungen nach einem anderen Maßstab als die Entscheidung über die laufende Produktion getroffen werden. Während Investitionen auf der Basis von Schattenpreisen bewertet und bestimmt werden, orientiert sich die laufende Produktion an den aktuellen Preisen und/oder an staatlichen Produktionsauflagen. Sobald sich Entscheidungs-, Plan- und Marktpreise einander ausreichend genähert haben würden — die Verfechter des Konzepts rechneten hierfür mit ca. 10 Jahren — sollte allerdings die Preisbildung ausschließlich dem Markt überlassen werden.

Beurteilung: Die Probleme des EPS liegen sowohl in der praktischen Anwendung als auch in seiner theoretischen Konzeption. Was das erste Problem anbelangt, so sind selbst für relativ homogene Produktbereiche (z. B. Raffinerieprodukte) die Schattenpreise und damit Investitionsrentabilitäten wegen mängelbehafteter statistischer Informationen nur mit einem erheblichen Maß an Willkür zu berechnen. Für einen großen Teil von Investitionsprojekten ist das Verfahren schlichtweg nicht mehr anwendbar.

Eher noch gravierender sind die theoretischen Bedenken, die gegen die Anwendung des Modells vorgebracht werden können. Zum einen sind Weltmarktpreise nicht unbedingt gute Indikatoren für den Wert, der einem Gut in einem Lande von der Größe und geringen Außenhandelsintensität wie China beizumessen ist. Zum zweiten können sich Investitionen, die nach dem EPS erstellt werden, in einer Welt verzerrter Preise als verfehlt herausstellen, weil sie die aktuellen Angebots-Nachfrage-Verhältnisse nicht berücksichtigen. Nicht zuletzt ist davon auszugehen, daß Investitionsentscheidungen ja auch Entscheidungen über die einzusetzende Technik unter Berücksichtigung der dafür gegebenen Rahmenbedingungen beinhalten sollten. Aber auch hierfür liefert das Modell den Entscheidungsträgern keine Hilfestellung.

6. Konzept

Eine zunehmende Bedeutung hat seit 1987 in der Diskussion um Reformen des Preissystems die Inflation und die zunehmende „Unordnung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wirtschaft" erlangt. In diesem Zusammenhang vertritt eine Reihe von Ökonomen die Ansicht, daß *Preissystemreformen erst dann* durch- bzw. fortgeführt werden können, *wenn die Inflation wieder unter Kontrolle gebracht worden ist* und Korruption sowie andere Unregelmäßigkeiten in der Wirtschaft an Bedeutung verloren haben. Eine Fortsetzung der Preisreform unter den Ende der 80er Jahre gegebenen Umständen würde hingegen die Inflationstendenzen verstärken und/oder bei deren Bekämpfung zu Krisenerscheinungen führen.[16]

Beurteilung: Es trifft zwar zu, daß inflatorische Prozesse marktwirtschaftliche Koordinationsverfahren erheblich stören und deshalb verhindert werden sollten. Inflationsbekämpfung sollte aber nicht zugleich als Rechtfertigung für einen zumindest vorläufigen Verzicht auf eine Fortsetzung von Preissystemreformen dienen. Ein solches Vorgehen hat sich in der Praxis sozialistischer Planwirtschaften nämlich immer als Rückschlag für Reformen erwiesen und dürfte für China gleiche Resultate bringen. Die Erklärung ist einfach: Zum einen führt Reformstillstand zu einem Wiedererstarken konservativer Kräfte vor allem in der Bürokratie. Diese haben in der Tat vielfache Möglichkeiten, in solchen Phasen „verlorengegangene Positionen" zurückzugewinnen. Es kommt hinzu, daß während dieser Zeit die staatlich gesetzten bzw. kontrollierten Preise nicht ausreichend an veränderte Angebots- und Nachfrageverhältnisse angepaßt werden, so daß neue Marktungleichgewichte entstehen und die Verzerrung in der Preisstruktur zunimmt. Damit werden zukünftige Preisreformen weiter erschwert.

7. Konzept

Die Verfechter dieser These gehen zunächst davon aus, daß die „Unordnung in der Wirtschaft" durch dirigistische Inflationsbekämpfungsmaßnahmen nicht zu beseitigen ist. Statt dessen fordern sie *unmittelbare Preissystemreformen in enger Abstimmung mit weiteren ordnungspolitischen Reformmaßnahmen* in den Bereichen der Unternehmensformen, des Steuer- und Finanzausgleichssystems, des Banken- und Finanzsystems, des Wettbewerbssystems etc. (Forschungsabteilung für die Preispolitik, 1988, S. 9 f.).

Unterschiedliche Ansichten bestehen bezüglich der zeitlichen Prioritäten, mit denen Reformen auf den verschiedenen Gebieten durchgeführt werden sollten. *Eine erste Gruppe* fordert, die Reformen des Unternehmenssystems und der Eigentumsordnung an den Anfang zu stellen (so z. B. Tian, 1989, S. 89 ff.). Preisreformen sollten in kleinen Schritten vorgenommen werden

[16] In der praktischen Wirtschaftspolitik Chinas hat sich die Regierung diese Meinung spätestens seit Herbst 1988 zu eigen gemacht. Sie ist allerdings insoweit noch einen Schritt weitergegangen, als sie zwischenzeitlich Reformschritte rückgängig gemacht und staatliche Preiskontrollen verstärkt hat. Vgl. *Bohnet, Hong, Zhang* (1989), S. 32 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und zeitlich im wesentlichen der Unternehmensreform folgen. *Eine zweite Denkschule* von Wissenschaftlern sieht als wichtigste und primäre Aufgabe der Reform eine möglichst schnelle und umfassende Preisreform mit weitgehender Freigabe der Preise an. Erst in einem zweiten Schritt sollte das Vertragssystem allmählich ausgebaut, popularisiert und verbessert werden (Beijing Rundschau, Nr. 39, 1988, S. 4). *Eine dritte Gruppe* fordert schließlich „koordinierte simultane Reformen" in den verschiedenen Bereichen des ordnungspolitischen Rahmens.[17] Dabei sollten den Reformen der Besteuerung, des Banken- und Finanzwesens sowie des Binnen- und Außenhandels gleichermaßen Beachtung geschenkt werden.

Beurteilung: Die Vertreter der ersten Gruppe unterschätzen unseres Erachtens die Probleme, die sich ergeben, wenn zwei unterschiedliche Koordinationsmechanismen, nämlich der Plan und der Markt, zu lange nebeneinander wirken. Wir haben dies am Beispiel des Doppelgleis-Systems sehr deutlich aufzeigen können. Die zweite Denkschule wiederum beachtet zu wenig, daß eine weitreichende Freigabe der Preise ohne hinreichende Marktorientierung und Selbstverantwortung der Betriebe zu großen Preiserhöhungsspielräumen und zu einem effizienzmindernden Beziehungsgeflecht zwischen Betrieben und Behörden und der damit verbundenen Suche nach Renten führen kann. Ohne „harte Budgetrestriktionen" im Sinne von Kornai besteht für die Betriebe kein hinreichender Druck, ihr Verhalten primär an Marktsignalen auszurichten. Für sie ist es deshalb zumeist einfacher, sich unter den schützenden Fittichen des Staates vor Marktkonkurrenz zu schützen und im Bedarfsfall auf Verlustausgleichszahlungen bzw. Subventionen des Staates zurückgreifen zu können.

Plausibel und den übrigen Thesen überlegen erscheint hingegen der von der dritten Denkschule entwickelte gedankliche Ansatz einer Preissystemreform als Bestandteil einer koordinierten simultanen Wirtschaftsreform. Ihm wird in weiterführenden Studien und Reformvorschlägen sicherlich besondere Beachtung zu schenken sein.

D. Das Experiment der chinesischen Preissystemreformen auf dem Prüfstand

I. Die aktuelle Lage an der Preisfront

Chinas Preisreform erschien über eine Reihe von Jahren hinweg als außergewöhnlich erfolgreich: Das Angebot vieler Güter stieg kräftig an,

[17] Zu den Verfechtern dieser Position kann u. a. die Forschungsgruppe für mittelfristige Planung der Wirtschaftsreform unter dem Forschungszentrum des Staatsrats für wirtschaftliche, technische und soziale Entwicklung gerechnet werden. Vgl. dazu China Aktuell, Dez. 1988, S. 894 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

insbesondere im Konsumgüterbereich nahm die Gütervielfalt merklich zu, die Allokationen der Güter im Raum verbesserte sich.

Spätestens ab 1985 überlagerten alte und neue Probleme zusehends die Erfolge der Anfangsjahre. Die wichtigsten *preispolitischen Schwierigkeiten*, vor denen die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger heute stehen, sind:

— weiterhin *verzerrte Preisstrukturen*. Es ist trotz anfänglicher Erfolge nicht gelungen, die Preise so zu gestalten, daß sie die Funktion von Knappheitsindikatoren übernehmen können. Besonders eklatant tritt dies im Bereich der Produktionsgüter zutage, wo für ein und dasselbe Gut je nach Region und Koordinationsverfahren völlig unterschiedliche Preise zur Anwendung gelangen[18].

  Aber auch im Bereich der Einzelhandelspreise weisen staatliche Zuteilungen zu Festpreisen und von diesen mehr oder minder stark abweichende Preise auf dem freien Markt sowie wieder wachsende staatliche Subventionen und Unterstützungszahlungen auf verzerrte Preisstrukturen hin. In Tabelle 5 wird dies anhand einiger ausgewählter Gütergruppen verdeutlicht.

Tabelle 5
Preise ausgewählter Konsumgüter und Dienstleistungen Ende 1988 (in Yuan)

Güter	Einheit	staatlicher Festpreis	staatlicher Richtpreis*	Marktpreis	Durchschnittspreis**
Mehl	kg	0,40	0,97	1,14	0,45
Reis	kg	0,37	1,40	1,59	0,76
Pflanzenöl	kg	1,66	4,25	4,94	3,37
Schweinefleisch	kg	4,60	4,82	6,81	5,60
Eier	kg	4,99	4,66	5,74	5,26
Zucker	kg	2,32	2,08	3,50	2,44
ungefärbter Stoff	m	2,09	1,97	2,44	2,02
Lederschuhe (Herren)	Paar	35,50	31,07	34,09	33,40
Watte als Kleidungsfutter	kg	4,60	6,40	6,16	5,67
Waschmittel	Paket	1,58	1,54	2,04	1,65
Fahrrad	Stck	236,75	256,77	262,48	259,79
Waschmaschine	Stck	507,50	504,65	476,87	488,73
Farbfernseher	Stck	2162,73	2259,00	3098,33	2168,68
Lochbrikett	dt.	3,79	—	15,83	3,85
Haarschnitt (Herren)		1,07	1,05	1,58	1,11

* Von diesem Preis können die Unternehmen unterschiedlich stark nach oben und nach unten abweichen.

** Der Durchschnittspreis ist der mit den Umsätzen der zuvor genannten Preistypen gewichtete Mittelpreis. Er sagt somit etwas über die relative Bedeutung der drei Preistypen aus.

Quelle: Hu, Bangding (Hrsg.): Jahrbuch für Chinas Preise 1989, Peking 1989, S. 422 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— *Chaos bei der Zuweisung des Preissetzungsrechts und dessen Praktizierung.* Während vor der Reform des Preissystems zumindest klar geregelt war, bei welcher Institution die Preissetzungskompetenzen lagen, trifft dies heute nicht mehr zu. Es gibt eine breite Grauzone, in der von den verschiedensten Institutionen und Personen Preise gesetzt und Renten abgeschöpft werden.

— *Starke Inflation.* Lag der Anstieg der Lebenshaltungskosten nach der offiziellen Statistik vor 1985 deutlich unter 10 %, so hat er im Jahr 1988 bereits die 20 %-Marke überschritten (Bohnet/Hong, 1990, S. 146). Auch 1989 lag der Anstieg der Einzelhandelspreise nach offiziellen Angaben noch bei 17,8 %. Erst 1990 ist es zu einem merklichen Rückgang der Inflationsrate gekommen, ausgelöst durch Preisverordnungen und eine äußerst restriktive Geld- und Kreditpolitik des Staates.

II. Einige Konsequenzen für die allgemeine Wirtschaftssituation

Das Nebeneinander von Plan und Markt, das halbherzige Voranschreiten bei der Preissystemreform und die einander widersprechenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen in den übrigen Reformfeldern haben zu einer *Reihe negativer Auswirkungen auf die Wirtschaft* geführt. Zu diesen können gerechnet werden:

— *Die zunehmende „Unordnung" in Wirtschaft und Gesellschaft.* Beispiele dafür sind die Korruption in Partei- und Regierungsorganen, die willkürliche Erhebung von Gebühren und Beiträgen durch kommunale Behörden sowie die an sich nicht mehr vorgesehene Bevormundung der Betriebe durch die verschiedensten staatlichen Organe.

— *Die gegenseitige Behinderung von Preisreformen und Unternehmensreformen* durch einander widersprechende Regelungen. So setzt beispielsweise das ab 1986 eingeführte „vertragsgebundene Verantwortungssystem"[19] zu seinem Funktionieren möglichst stabile Preise voraus, während eine bedarfs- und kostenorientierte Steuerung von Angebot und Nachfrage eher Preisflexibilität erfordert.

---

[18] Dies sei wegen des Fehlens allgemein statistischer Daten an einigen Beispielen verdeutlicht. Relativ klein ist der Unterschied zwischen Plan- und Marktpreis bei Zement. Letzterer lag in der ersten Jahreshälfte 1989 „nur" 37 % über dem Planpreis. (*Wang, Zhang,* (1990), S. 24). Bei Kohle betrug die Preisdifferenz in der Provinz Henan im Jahresdurchschnitt 1989 schon 97 %. (Studiengruppe für die Kohlenpreise, (1990), S. 27). Um nicht weniger als 191 % lag schließlich in der Provinz Jiangxi im März 1989 der Marktpreis für Kupfer höher als der Planpreis. (Studiengruppe für die Kupferpreise, (1990), S. 35).

[19] Eine Erläuterung dieses Systems findet sich bei *Bohnet, Hong, Zhang* (1989), S. 11 f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— *Eine deutliche Verschlechterung der Staatsfinanzen.* Sie resultiert zum einen aus dem Rückgang der Staatseinnahmen als Folge sinkender Betriebsgewinne und zum anderen aus dem starken Anstieg der Staatsausgaben durch die Erhöhung der Löhne für die Staatsangestellten und durch zunehmende Zahlungen von Subventionen und Verlustzuweisungen an die Betriebe.

— *Soziale Unruhen in der Bevölkerung* wegen der ungerechten Einkommenswirkungen, die vor allem seit 1988 von der inflationären Preisentwicklung ausgingen. Sie gipfelten im Herbst 1988 in Panikkäufen der Bevölkerung und 1989 in den so folgenreichen Demonstrationen in Peking und anderen Großstädten.

III. Gründe für die zunehmenden Schwierigkeiten und den derzeitigen Stillstand der Preissystemreformen

Die bisherige Analyse der Preisreformen für Agrarprodukte, Produktionsgüter und Endverbrauchsgüter hat deutlich gemacht, warum die Wirtschaftsreformen und mit ihnen die Preissystemreform in China nach anfänglichen Erfolgen steckengeblieben, wenn nicht sogar gescheitert sind.

Zum *einen waren die ergriffenen ordnungspolitischen Maßnahmen in mehrfacher Hinsicht inkonsistent.* Dies gilt u. a. bezüglich des zeitlichen Ablaufmusters der Reformmaßnahmen, in dem Maßnahmen zunächst durchgesetzt und später wieder zurückgenommen wurden (beispw. bei der Freigabe von Produkten aus der staatlichen Preis- und Produktionskontrolle und deren späteren Wiedereingliederung in die staatliche Kontrollsphäre). Die Inkonsistenz zeigt sich aber auch in dem gleichzeitigen Einsatz von Instrumenten, die sich gegenseitig ihrer Wirkung berauben. Ein Beispiel dafür ist die formelle Zuordnung wichtiger Entscheidungskompetenzen auf die Betriebe bei gleichzeitiger Beibehaltung der bürokratischen Kontroll-, Materialverteilungs- und Genehmigungspraktiken für strukturbestimmende wirtschaftliche Aktivitätsfelder. Solange Betriebe in wichtigen Aktivitätsfeldern von staatlichen Instanzen gesteuert werden, können auch Preise, die sich „am Markt" bilden, die in sie gesetzten Hoffnungen eines tauglichen Informations- und Motivationsträger nicht oder nur unvollständig erfüllen.

Sodann spielte eine große Rolle, *daß politische Machterhaltungsbestrebungen insbesondere der Bürokratie ökonomisch sinnvolle Reformmaßnahmen* entweder schon auf der Durchführungsebene *blockierten* oder, wie für die Jahre 1988 und 1989 deutlich erkennbar, zu korrigierenden Staatseingriffen führte, die den Reformprozeß verwässerten oder sogar zum Stillstand brachten. Dies steht in Widerspruch zu dem Wissen, daß erfolgreiche Reformen sowohl den Willen der obersten politischen Entscheidungsinstanzen zu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

solchen Reformen als auch deren Fähigkeit voraussetzen, Reformprogramme gegen den Widerstand derjenigen durchzusetzen, die durch die Reform verlieren.

Last but not least fehlte eine klare Zieldefinition der Reformen. Zwar bestand Einigkeit darüber, daß die Steigerung der ökonomischen Effizienz sowie die Erreichung bestimmter Entwicklungsniveaus wichtige Ziele darstellen. Wie jedoch der letztlich anzustrebende ordnungspolitische Rahmen aussehen sollte, wurde zu keinem Zeitpunkt klar gesagt. Damit konnte es auch keine zielorientierte Reformstrategie geben.

IV. Wie wird es weitergehen?

Der Stillstand in der Preissystemreformpolitik seit Ende 1988 bedeutete für China nicht zugleich Beibehaltung des Status quo. Es ist inzwischen vielmehr zu einer Reihe von Preisregulierungsmaßnahmen gekommen, von denen die wichtigsten kurz zu nennen sind (Zhang, 1990, S. 17 f.; Xiu, Ye, 1990, S. 3):

— Ab Sommer 1988 wurden die staatlichen Ankaufpreise für Getreide um 18 % und für Baumwolle um 34 % erhöht.

— 1989 wurden die Preise für Baumwolltextilien, Strick- und Wirkwaren erhöht.

— Im September 1989 wurden die Preise für die Personenbeförderung angehoben, bei der Eisenbahn um 120 %, bei Schiffahrt und Luftverkehr um 70 bis 80 %.

— Im März 1990 erhöhte der Staat die Preise für den Gütertransport zu Wasser und auf der Schiene um 0,05 Y pro km.

— Ebenfalls im Jahr 1990 wurden der Erdölpreis sowie die Postgebühren (ab Juli um 150 %) erhöht.

Angekündigt, aber noch nicht verwirklicht wurde sodann eine Anhebung der politisch besonders brisanten staatlich kontrollierten Getreidepreise.

Veröffentlichte Verlautbarungen politischer Entscheidungsträger und Vorschläge von wissenschaftlichen Beratungsgremien des Staatsrates lassen erkennen, daß zumindest in der nächsten Zeit mit einer grundsätzlichen Änderung in der Einstellung zur Preissystemreform nicht zu rechnen ist. Zwar wird eine „Rationalisierung" des Preissystems nach wie vor als Kern der Wirtschaftsreformen angesehen (Studiengruppe des Entwicklungszentrums 1990, S. 20 ff.; Zhang, 1990, S. 21 f.), die vorgeschlagenen Maßnahmen gehen jedoch für die nächsten Jahre über eine Inflationsbekämpfungspolitik und weitere Preisregulierungsmaßnahmen, d. h. staatliche Korrekturen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vorgeschriebene Festpreise, nicht hinaus. Auf längere Sicht wird allerdings eine allmähliche, d. h. Schritt für Schritt vorangetriebene Verlagerung der Preispolitik von Preisregulierungsmaßnahmen hin zu einer Liberalisierung, d. h. einer Entlassung der Preisbildung auf Anbieter und Nachfrager, nicht ausgeschlossen, sondern vereinzelt sogar als Langfristziel gefordert. (Studiengruppe des Entwicklungszentrums, 1990, S. 20 ff.) Dabei wird zu Recht die Notwendigkeit gesehen, zugleich auch die übrigen Bereiche der Wirtschaftsordnung, wie das Unternehmenssystem, das Lohnsystem oder das staatliche Finanz- und Kreditsystem zu reformieren.

Vereinzelt findet man in der Literatur aber auch radikalere Vorschläge. Sie sind auf eine sofortige Lockerung der derzeitigen Restriktionspolitik zur Inflationsbekämpfung und eine rasche Freilassung von Güterpreisen aus der staatlichen Preisfixierung ausgerichtet. So fordert Zhou u. a. die Schaffung eines perfekten und entwickelten Marktsystems. „Ohne ein einheitliches Marktsystem, in dem der Warenmarkt, der Arbeitskräftemarkt, der Kapitalmarkt und der technische Markt verschmolzen sind, werden die Informationen von Löhnen, Preisen, Zinssätzen, Wechselkursen u. a. verzerrt und verdreht. Eine Marktsteuerung auf der Basis der verzerrten und verdrehten Informationen wird nicht nur nicht funktionieren, sondern auch die wirtschaftlichen Zyklen verstärken." (Zhou, 1990, S. 8) Zugleich verlangt der Autor, daß die restriktive Geld- und Finanzpolitik entschlossen und allseitig gestoppt wird. Nur so bestünde die Chance, die in China zwangsweise auf Lager gehaltenen Waren auf dem Markt zu verkaufen und so die generelle Produktions- und Marktschwäche zu verringern. (Ebenda)

Insgesamt ergibt sich für den außenstehenden Beobachter der Eindruck, daß die gegenwärtige Politik einer weitreichenden Kontrolle und Regulierung der Preise zumindest solange beibehalten wird, wie sich die politischen Machtverhältnisse nicht verändern. Die Vergangenheit Chinas lehrt uns allerdings, daß politische Umbrüche in China relativ häufig eintreten und mit ihnen zumeist auch die Wirtschaftspolitik neu definiert und ausgestaltet wird. Damit sind in der nahen Zukunft auch größere Veränderungen in der Preissystempolitik nicht auszuschließen.

Literatur

Almanac of China's Economy 1984, Beijing 1984 (in chin.).

Bauer, T.: Economic Reforms within and beyond the State Sector, in: American Economic Review, Vol. 78, 1988, S. 452-456.

Beijing Rundschau: verschiedene Ausgaben.

Bohnet, A. und *Hong, Z.:* Chinas Wirtschaft am Scheideweg, in: Osteuropa Wirtschaft, Heft 2; 1990, S. 143-176.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— Reform des Zirkulations- und Preissystems der Produktionsmittel in der Volksrepublik Chinas, in: Berichte zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Chinas, Bericht Nr. 3, Gießen 1989.

Bohnet, A., Hong, Z. und *Zhang, R.:* Chinas Wirtschaftspolitik am Scheideweg, in: Berichte zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Chinas, Bericht Nr. 1, Gießen 1989.

Bohnet, A., und *Jaehne, G.:* Chinas Weg am Anfang der 90er Jahre: Veränderungen von Politik und Wirtschaft seit den Juni-Ereignissen 1989, in: Berichte zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik Chinas, Bericht Nr. 6, Gießen 1990.

— Reformen des Planungs- und Leitungssytems in der Industrie der VR China, Grundprinzipien, aktueller Stand und Perspektiven, in: Schüller A. (Hrsg.): China im Konflikt zwischen verschiedenen Ordnungskonzeptionen, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 150, Berlin 1986, S. 63-104.

Cai, L.: Eine Studie über die Preisverhältnisse zwischen verschiedenen Agrarprodukten, in: Hu, B. (Hrsg.): Jahrbuch für Preise Chinas, Peking 1989, S. 70-80 (in chin.).

Chen, M. u. a.: Eine Studie über die Preisverhältnisse zwischen verschiedenen Agrarprodukten, in: Hu, B. (Hrsg.): Jahrbuch für Preise Chinas, Peking 1989, S. 70-80 (in chin.).

Chen, S. (ed.): Price Reform in China, in: Chinese Economic Studies, Vol. 22, No. 3, 1989.

China Aktuell, verschiedene Ausgaben.

China Daily, verschiedene Ausgaben.

Forschungsinstitut des Preisamtes: Die 10-jährigen Preisreformen, in: China Price, Heft 2, 1989, S. 8-16 (in chin.).

He, X.: Ein Überblick über die Entwicklung der Landwirtschaft, in: Xue Muqiao, Ma Hong (Hrsg.): Almanac of China's Economy, Peking 1989, S. VI-V3 (in chin.).

Hewett, E. A.: Economic Reform in the USSR, Eastern Europe and China: The Politics of Economics, in: American Economic Review, Vol. 79, 1989, S. 16-20.

Kloten, N.: Monetäre Steuerung in den transitorischen Stadien eines Wirtschaftssystems: Der Fall China, in: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikels, Nr. 18 vom 1. März 1989.

Kyn, O., Sekerka, B. and Heyl, L.: A Model for the Planning of Prices, in: Socialism, Capitalism, and Economic Growth, ed. by C. H. Feinstein, Cambridge 1967.

Li, B., Fei, Z. and Lan, T.: A Strategic Price System Based on an Optimized Distribution of Resources, in: Finance and Trade Economics, No. 12, Beijing 1987, S. 11-15 (in chin.).

Liu, L.: Ein Überblick über einige Gedanken zur Preisreform, in: Hubei Preisinformationen, Heft 2, 1989, S. 30-31 (in chin.).

Perkins, D. H.: Reforming China's Economic System, in: Journal of Economic Literature, Vol. 26, 1988, S. 601-645.

Pfenning W., Franz, H. und Barthel, E.: Volksrepublik China, Berlin 1983.

Pillath, C. H.: Die chinesische Wirtschaftspolitik in der Phase der beschleunigten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inflation — Neue theoretische und empirische Analysen, in: Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Heft 2, 1989.

Quao, R.: Preissubventionen, Peking 1990 (in chin.).

Studiengruppe des Entwicklungszentrums Chinas: Principle, Chanel and Policy of Economic Development in the eight Five-Year Plan, in: Economic Research, No. 7, July 1990, S. 20-37 (in chin.).

Studiengruppe für Kohlenpreise: Das Dilemma — Reflexionen über einen Ausweg — Forschungsbericht über die Kohlenpreise in Henan, in: China Price, Heft 2, 1990, S. 25-31 (in chin.).

Studiengruppe für Kupferpreise: Forschungsbericht über die Kupferpreise in Jiangxi, in: China Price, Heft 1, 1990, S. 34-39 (in chin.).

Sung, Y. and *Chan, Th. M. H.:* China's Economic Reforms I: the Debates in China, in: Asian-Pacific-Economic Literature, Vol. 1, 1987, S. 1-25.

Tian, Y.: Price Reform and the Transfer of the Property Rights Systems, in: Chinese Economic Studies, 1989, Vol. 22, No. 3, S. 83-102.

Wan, J., Zhu, Y. (Hrsg.): Handbuch über die Reform der Wirtschaftsordnung, Beijing 1987 (in chin.).

Wang, D. und *Zhang*, X.: Gedanken über die Reform des Doppelgleis-Preissystems der Produktionsmittel, in: China Price, Heft 2, 1990, S. 21-24 (in chin.).

Wen, G. u. a.: Der Schlüssel zur Lösung des Problems der Getreideproduktion ist die rationale Gestaltung des Preissystems — Überlegungen zu den Getreidepreisen in der Provinz Guangdong, in: China Price, Heft 3, 1989, S. 23-29 (in chin.).

Wu, J., Reynolds, B. L.: Choosing a Strategy for China's Economic Reform, in: American Economic Review, Vol. 78, 1988, S. 461-466.

Xiang, H.: Eine Verstärkung der Forschungsarbeiten über die ländlichen Finanzen ist sehr wichtig, in: Finanzen, Heft 7, 1987, S.6-8 (in chin.).

Zhang, Zh.: The Arduous Experiences and Bright Prospects of China's Price Reform, in: Finance and Trade Economics, No. 7, 1990, S. 17-22 (in chin.).

Zhao, Z.: Bericht auf der 3. Plenartagung des XIII. ZK der KPCh am 26. Sept. 1988, in: Beijing Rundschau, Heft 46, 1988.

Zhou, D.: Die Reform des Wirtschaftssystems und die Makrowirtschaftspolitik in China, Manuskript, Xian 1990.

Zhou J.: Entwicklung und Reformen der Agrargüterpreise in China, in: Wang, Z., Qiao, R. (Hrsg.): Preisreform und Preisverwaltung, Beijing 1987, S. 209 f. (in chin.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Beteiligung von Arbeitnehmern an Unternehmensentscheidungen

Ein Vergleich von Strukturelementen: BRD — USA

Von *Jürgen G. Backhaus*, Maastricht

Einleitung

Lange Zeit hat die Vorstellung geherrscht, und einflußreiche Beiträge von Vertretern der Theorie der Eigentumsrechte haben dazu nicht unwesentlich beigetragen (s. vor allem Pejovich 1978), daß das deutsche Mitbestimmungssystem international eine Sonderstellung einnehme. Vor allem in angloamerikanischen Lehrbüchern wird, wenn die interne Organisation der Unternehmen überhaupt zur Sprache kommt, der Normalfall einer hierarchischen, kapitalkontrollierten Unternehmungen vorgeführt, in der sich die Mitsprache der Arbeitnehmer auf die im Wege der gewerkschaftlichen Organisation durchgesetzten Tarifverträge beschränkt. Das deutsche Mitbestimmungssystem wird dann üblicherweise als Abweichung aus historischen Quellen begründet und entzieht sich somit weitgehend der theoretischen Analyse.

Der hier schematisch wiedergegebenen Vorstellung möchte ich in der folgenden Abhandlung zweifach entgegentreten. Zum einen entspricht sie nicht nur der deutschen industriellen Wirklichkeit nicht, sondern sie entspricht auch der amerikanischen Wirtschaftsrealität sicherlich nicht mehr. Zweitens können wir sowohl in der deutschen Mitbestimmungsvielfalt als auch in neueren amerikanischen Entwicklungen bestimmte Strukturmerkmale erkennen, die sich theoretisch interpretieren lassen. Aus dem Vergleich zwischen bestimmten institutionellen Aspekten der Unternehmungsverfassung in der Bundesrepublik Deutschland und in den Vereinigten Staaten entwickele ich die These, daß partizipative Strukturmerkmale in der modernen Unternehmensverfassung als eine effizienzsteigernde Antwort auf systematisches Organisationsversagen in der traditionellen Unternehmungen aufzufassen sind. Diese These möchte ich im folgenden begründen.

Teil I bestimmt zunächst den Ausgangspunkt der „klassischen" Unternehmenstheorie und kontrastiert diesen mit einigen neueren Entwicklungen in der amerikanischen Wirtschaftswirklichkeit. Dieser Kontrast gibt dazu

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anlaß, die Theorie entsprechend so zu erweitern, daß sie wesentliche Strukturmerkmale der partizipativen Unternehmungen zu erklären vermag. Teil II geht auf drei besondere Erscheinungsformen der deutschen Mitbestimmung ein und versucht im Rahmen einer vergleichenden Darstellung zu zeigen, wie amerikanische Unternehmungen, die über das Mitbestimmungsinstitut nicht verfügen, vergleichbare Institutionen entwickeln, die dieselben Funktionen wie das Mitbestimmungssystem zu erfüllen vermögen. Der dritte Teil ist dem Problem des institutionellen Wandels gewidmet.

A.

I. Unternehmenstheorie und Partizipation der Mitarbeiter

Die gebräuchlichste Fassung der Unternehmenstheorie, die für die Analyse der Partizipation von Mitarbeitern an Unternehmensentscheidungen Raum bietet, baut auf dem Principal-Agent Modell auf, das vor allem von Alchian und Demsetz in die neuere Literatur eingeführt wurde.[1] Die effizient organisierte Unternehmung wird in der Regel dadurch gekennzeichnet sein, daß fünf Verfügungsrechte in einer Hand gebündelt werden. Die Verfügungsrechte beziehen sich auf erstens die Kontrolle der Inputs und Outputs, zweitens die Zusammensetzung der Mitarbeiterschaft oder des „Teams" der Produktion, drittens die Entscheidung über alle Verträge, die mit der Unternehmung geschlossen werden, viertens das Recht auf das Residuum und fünftens das Recht, die Unternehmung zu verändern oder zu veräußern. Dieser Ansatz entspricht recht genau einer bestimmten normativen Auffassung davon, wie eine Unternehmung zu organisieren sei; das Paradigma ist eindeutig einem bestimmten Wirtschaftsstil (Spiethoff, 1933) eigen, der sich aber nicht über alle Kulturen hinweg verallgemeinern läßt. (Hofstede, 1980) Wie unten an Hand einzelner Beispiele ausgeführt wird, ist diese Sicht noch nicht einmal mehr kennzeichnend für die moderne amerikanische Großunternehmung. Der teamtheoretische Ansatz ist ausschließlich auf die Lösung des Problems der möglichst effektiven Überwachung der Mitarbeiter ausgerichtet, um deren „shirking" genannten, lustlosem Tun entgegenzuwirken; aber die gleichermaßen wichtigen Probleme, wie man innovatives und produktives Verhalten stimulieren könne, wie man Lehren und Lernen am Arbeitsplatz fördern könne, bleiben völlig außer Betracht.

Obwohl aus der Logik der Teamtheorie eine besondere Rolle des Kapitals gar nicht folgt — für den Ansatz von Alchian und Demsetz ist es gleichgültig, ob Arbeit oder Kapital das Residual beanspruchen und die unternehmerischen Verfügungsrechte ausüben kann —, wird doch in der Literatur ganz

[1] Siehe *Alchian*, und *Demsetz*, (1972). Aber auch kritisch dazu die Beiträge in: *Backhaus*, und *Nutzinger*, (1982).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

durchgehend das Kapital als der legitime Eigentümer angegeben. Auch hierin zeigt sich, wie stark das Modell einem bestimmten Wirtschaftsstil verhaftet ist, statt eine allgemeine Theorie zu bilden. Dieser Wirtschaftsstil selbst ist aber Veränderungen unterworfen, so daß neue Strukturen entstehen, die ihrerseits wiederum theoretisch zu erklären sind. Das Ausmaß, in dem Unternehmenswirklichkeit und Theoriepostulat voneinander abweichen, ist zum Teil auch für die amerikanische Wirtschaftswirklichkeit erheblich. Wir können dies an Hand der fünf Verfügungsrechte illustrieren.

Die Kontrolle der Inputs in den Produktionsprozeß und seiner Outputs findet selbstverständlich innerhalb der Unternehmung statt, während die Gesamtbeurteilung der Unternehmen über die Kapitalmärkte von spezialisierten Anlegern übernommen wird. Große Anleger verfügen über Abteilungen, in denen ökonomisch geschulte Analytiker jeweils eine überschaubare Anzahl von Unternehmen, deren Anteile die investierende Unternehmung besitzt, fortlaufend an Hand eines größeren Katalogs von Kriterien überwachen. Interessanterweise sind in den Vereinigten Staaten die meisten dieser Anleger Versicherungsunternehmungen oder Pensionsfonds, so daß die amerikanischen Arbeitnehmer über ihre Pensionsfonds mehr als die Hälfte des gesamten Kapitalbesitzes kontrollieren. (Drucker, 1976) Die interne Struktur der Unternehmen wird bei dieser Überwachung gar nicht relevant, es sei denn, einer der Indikatoren deute auf besondere Probleme in der Organisation hin. So können etwa hohe Arbeitsausfälle wegen Krankheit oder Streik auf Mängel in der Organisation hindeuten. Freilich erfolgen organisatorische Veränderungen keineswegs immer nach dem von Alchian und Demsetz vorgezeichneten Muster. Ein Beispiel mag dies verdeutlichen. Nachdem sie fünfzig Jahre lang von den United Steel Workers vertreten worden waren, stimmten kürzlich die Arbeiter der Cyprus Minerals Corporation in Miami, Arizona, mit Zweidrittelmehrheit gegen eine weitere Vertretung durch die Gewerkschaft und für ein System, das so beschrieben wird: „The best ideas come from the workers on the line, if they are encouraged to pass them on ... At the rod plant, workers got management to toss out the operations manual and let them reconfigure the rollers and guides that pull the molton copper into a continuous copper rod. Production and quality rose significantly." (Charlier, 1989)

Tatsächlich können wir innerhalb derselben Industrie oft eine Vielzahl sehr unterschiedlicher interner Strukturen beobachten, deren Leistungsfähigkeit von den Anlageanalytikern mit demselben Kriterium beurteilt wird. In der amerikanischen Luftfahrtindustrie etwa gibt es Unternehmen, die nach den klassischen Kontrollprinzipien geführt werden.[2] Daneben gibt es eine besonders erfolgreiche Unternehmung, deren strikt patriarchalischem Management sich die Mitarbeiter so verbunden fühlen, daß sie der Unter-

[2] Dies sind etwa die Unternehmen der Texas Air Gruppe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmung am fünfzehnten Dezember 1982 aus freien Stücken für dreißig Millionen Dollar einen neuen Jet schenkten aus Dankbarkeit dafür, daß in der Krise kein Mitarbeiter entlassen wurde, die Unternehmung vielmehr stattdessen, obwohl mit Verlusten arbeitend, sogar eine allgemeine Gehaltsverbesserung vorgenommen hatte. (vgl. Backhaus 1987a; siehe auch Backhaus 1987b) Daneben gab es eine Unternehmung, die etwa zur gleichen Zeit aufgrund von Lohnzugeständnissen der Gewerkschaften und erhöhter Produktivität ihren Verlust halbieren konnte, und deren Hauptversammlung vier Gewerkschaftsvertreter in den Vorstand wählte. (vgl. Cohn, 1984) Weitere Unternehmen derselben Industrie sind Eigentum etwa der Pilotenvereinigung oder eines Konsortiums verschiedener Arbeitnehmervertretungen. Ähnliche Beispiele lassen sich für andere wichtige Industrien, etwa die Computerindustrie oder die Stahlindustrie, ohne weiteres angeben.

Zweitens würde das Alchian-Demsetz-Modell die Vermutung nahelegen, daß die Unternehmensleitungen ungeschmälert von ihren Befugnissen zur Einstellung und Entlassung Gebrauch machen. Tatsächlich verfolgt eine große Anzahl namhafter Großunternehmen eine Politik der *Arbeitsplatzgarantie*, die teils einseitig und verbindlich erklärt, teils in Tarifverträgen festgelegt wird. (Schlesinger, 1987) Während Arbeitsplatzgarantien relativ neueren Datums sind, ist das Closed Shop System, das den Arbeitgeber dazu verpflichtet, nur aus dem Pool der Gewerkschaftsmitglieder einzustellen, eine lange übliche Praxis, die unter bestimmten Umständen zu Produktivitätserhöhungen führen kann. (s. Freeman und Medoff, 1987) Dieselbe Praxis zeigt, daß die Bündelung aller Verträge in einer Hand nicht unbedingt in Großunternehmen gebräuchlich ist. Nachlässigkeit bei der Arbeit („shirking") kann man oft besser entgegenwirken, indem die Arbeitsumgebung so strukturiert wird, daß Nachlässigkeit dem Nachlässigen Nachteile bringt, statt diesen Kontrollen von oben herab zu unterwerfen. Die Arbeitsumgebung selbst vermag oft, Kontrollmechanismen zu entwickeln und aufrechtzuhalten.

Das Recht auf den Residualertrag liegt zwar im Prinzip beim Kapitaleigentümer, aber die Praxis, Lohnbestandteile in Kapitalanteilen zu entgelten, ist weitverbreitet und reicht bis tief in die Lagen des unteren Managements hinab. Im übrigen sind die Kapitaleigentümer zu einem nicht geringen Anteil oft wiederum Arbeitnehmer, die an einem Employee Stock Ownership Plan (ESOP) teilnehmen. 1989 betrug das Volumen dieser Pläne über acht Milliarden Dollar, mehr als das Vierfache des Umfanges im Jahre 1986. (Winkler, 1989) Damit liegt auch das Recht der Veräußerung und Umwandlung nicht mehr ungeschmälert beim Kapitalisten, da Employee Stock Ownership Pläne inzwischen zu den Standardinstrumenten gehören, um Konkursen vorzubeugen und Arbeitsplätze zu sichern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Den Grund für die starken Divergenzen zwischen dem teamtheoretischen Unternehmensbild und der Unternehmenswirklichkeit sowohl unter der deutschen Mitbestimmung, als auch in der amerikanischen Industrie müssen wir in der einseitigen Betonung des Kontrollproblems unter Ausschluß anderer Probleme suchen, und darüberhinaus in der einseitigen Betonung hierarchischer Kontrollmethoden unter Hintansetzung zum Beispiel wettbewerblicher Kontrollmethoden. Das Paradigma bedarf der Erweiterung um andere Aspekte. Dieser Erweiterung sind die folgenden Abschnitte dieses Teils gewidmet.

II. Neuere Entwicklungen in der Unternehmenstheorie

Seit einigen Jahren ist es in der Mikro-Ökonomie üblich geworden, den Arbeitsvertrag als Zusammenspiel eines expliziten und eines impliziten Vertrages zu deuten. (Azariadis, 1975) Neben dem expliziten Austausch von Lohn und Leistung postuliert die Theorie der impliziten Arbeitsverträge noch einen weiteren Austausch, nämlich die Zusage einer (relativen) Arbeitsplatzgarantie gegen Lohnkonzession gegenüber dem maximal am Arbeitsmarkt erreichbaren Lohnniveau. Versicherungstheoretisch läßt sich ein solcher Versicherungsvertrag ohne weiteres begründen. Die Haushalte sind risikoavers, da für ihr Einkommen vor allem eine einzige Quelle von Bedeutung ist, nämlich die verwertbare Arbeitsfähigkeit. Diversifikation scheidet als Versicherungsstrategie ebenso aus wie eine direkte Versicherung, die am Problem des moralischen Risikos scheitern muß. Der Arbeitgeber ist andererseits dazu in der Lage, das Beschäftigungsrisiko zumindest teilweise zu begrenzen, nämlich insofern, als es auf der Organisation der Produktion beruht, die er selbst bewerkstelligt. Die Theorie der impliziten Arbeitsverträge besagt nun, daß auch die Arbeitsplatzgarantie nur in diesem Ausmaß gilt, nicht aber für jene Beschäftigungsrisiken, die außerhalb des Entscheidungsbereichs der Unternehmung liegen: Beschäftigungsrisiken aufgrund der allgemeinen Wirtschaftsbedingungen in der entsprechenden Branche, der Konjunkturzyklus und der Strukturwandel sind allesamt Risiken, die der implizite Versicherungsvertrag zwischen den Arbeitnehmern und der Unternehmung ausschließt. Das Ergebnis ist eine Schönwetterversicherung, die wohl gegen wechselhaftes Wetter ausreicht, nicht aber gegen klimatische Veränderungen. Diese versicherungstheoretische Lösung läuft auf ein Versicherungsverhältnis hinaus, das nur den Selbstbehalt versichert, den darüberhinaus entstehenden Schaden aber nicht. Derartige Versicherungen sind am Markt allgemein nicht bekannt, und wir sollten auch für das Arbeitsplatzrisiko das Entstehen von Versicherungsverhältnissen erwarten können, die den marktüblichen Versicherungen entsprechen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die übliche Begründung, die für diese eigenartige versicherungstheoretische Lösung des impliziten Arbeitsvertrages gegeben wird, beruht wieder auf dem kontrolltheoretischen Ansatz der Teamtheorie. Es sei nicht möglich, einen Arbeitsvertrag so präzise und spezifisch zu formulieren, daß Schlechterfüllung („shirking") verhindert werden könne; hinzu komme noch das Problem des moralischen Risikos. Das moralische Risiko ist jenes Versicherungsrisiko, das sich als Folge der Geltung des Versicherungsvertrages erhöht. Im Anwendungsfall bedeutet das moralische Risiko des Arbeitsvertrages, daß eine Unternehmung, die Arbeitsplatzgarantien ausspricht, sich als Folge dieser Arbeitsplatzgarantien häufiger der Notwendigkeit gegenübersieht, Entlassungen vorzunehmen, als dies ohne Arbeitsplatzgarantien nötig gewesen wäre; Entlassungen überdies, die als Folge der Arbeitsplatzgarantie auch nicht mehr vorgenommen werden können. In der Praxis können wir eine Dokumentation dieses Problems nicht finden. Eine große Anzahl gerade der erfolgreichsten US-amerikanischen Großunternehmen gibt heutzutage explizite Arbeitsplatzgarantien ab, (Gutchess, 1985) die dem extensiven gesetzlichen Kündigungsschutz, wie er in der Bundesrepublik Deutschland verankert ist, funktional entsprechen. Die Arbeitsplatzgarantie wird in keinem einzigen dokumentierten Fall als absoluter Kündigungsschutz schlecht leistender Arbeitnehmer verstanden. Typischerweise werden Arbeitsplatzgarantien gerade nicht dadurch bewirkt, daß spezifische und sehr genau durchgearbeitete Arbeitsverträge geschlossen werden. Das Gegenteil beschreibt die industrielle Praxis besser. Unternehmungen mit Arbeitsplatzgarantien verlangen in der Regel eine Gegenleistung ihrer Arbeitnehmer, und diese Gegenleistung besteht oft in größerer Flexibilität bei der Gestaltung des Arbeitsplatzes und der Arbeitsverfahren. Diese Aussage bezieht sich natürlich vor allem auf die oft sehr detaillierten Regelungen des Arbeitsablaufes bei gewerkschaftlich organisierten, amerikanischen Unternehmen (work rules). Bezeichnenderweise kommen aber Arbeitsplatzgarantien sowohl bei gewerkschaftlich organisierten als auch bei nicht-organisaierten Unternehmungen vor. (Gutchess, 1985, Teil I) Oft führt freilich die Flexibilisierung des Arbeitsablaufes, die mit der Arbeitsplatzgarantie entgolten wird, zum Wegfall der Existenzberechtigung der Gewerkschaft mit ihren Regulierungen und Beschwerdeprozeduren (grievance procedures). (Charlier, 1989) Unternehmungen, die Arbeitsplatzgarantien aussprechen, tun dies zweifellos aufgrund einer sorgfältigen Abwägung ihrer Geschäftsinteressen; diese Interessen allerdings können unterschiedlich sein. In einigen Branchen sind die Kosten von Kündigungen sehr hoch, vor allem wenn man in die Kündigungskosten die Einstellungs- und Ausbildungskosten zukünftiger Arbeitnehmer hineinrechnet und bedenkt, wie lange es dauert, bis ein Arbeitnehmer seinen Produktivitätshöchststand erreicht. Ein Fall wie jener der Unternehmung „Advanced Micro-Services" kann dies illustrieren. Die Unternehmung, die im kalifornischen Silicon Valley besteht, sieht sich wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

andere Unternehmen der Halbleiterindustrie einem intensiven Wettbewerb ausgesetzt und ist abhängig vom Wissen und Können ihrer erfahrenen Ingenieure. Ein Ingenieur, der die Unternehmung verläßt, nimmt einen Teil des (Human-)kapitals der Unternehmung mit. Die Arbeitsplatzgarantie erwies sich vor allem *während* des letzten Konjunktureinbruchs als außerordentlich sinnvoll. Die meisten Konkurrenzunternehmen sahen sich gezwungen, Kündigungen auszusprechen. „Wir nahmen weniger Einstellungen vor, hielten aber an der Arbeitsplatzgarantie fest und standen plötzlich dramatischen Produktivitätsverbesserungen gegenüber. Wir konnten die Einsicht nicht mehr von der Hand weisen, daß die Effizienzverbesserungen direkt mit einer positiven Würdigung unserer Arbeitsplatzgarantie durch die Arbeitnehmer zusammenhingen. Gerade die verbesserte Produktivität hat uns geholfen, die Rezession durchzustehen, ohne einen einzigen Quartalsverlust ausweisen zu müssen. Gleichzeitig blieb unser Produktionsteam intakt, und wir konnten sofort die sich wieder belebende Nachfrage bedienen." (Gutchess, 1985, S. 26) In derselben Unternehmung hat man beobachtet, daß die am besten ausgebildeten Mitarbeiter ihren Produktivitätshöhepunkt nicht vor Ablauf von zwei Jahren erreichen, und daß selbst die angelernten Arbeiter zum Beispiel in der Fertigung zumindest sechs bis acht Wochen dazu nötig haben. Durch die Automatisierung sind die ungelernten Arbeiter praktisch entfallen und das Ausbildungsniveau der gesamten Belegschaft ist deutlich gestiegen. (Ebenda)

Diese der Praxis direkt entnommenen Illustrationen zeigen, daß für die Theoriebildung andere Aspekte wichtig sind als lediglich das Kontrollproblem in der Teamproduktion. Die optimale Verwertung des Humankapitals setzt voraus, daß genügend Sicherheit über seine Verwertung besteht, so daß Investition in das Humankapital am Arbeitsplatz (durch Lernen) stimuliert wird und dem Arbeitsprozeß insgesamt zugute kommt; sowie einer Zerstörung von Humankapital durch unnötige Wanderungen entgegengewirkt wird. Drittens erfordert der optimale Einsatz von Humankapital im Interesse der Innovation im Unternehmen und der Steigerung der Produktivität, daß ein Teil der unternehmerischen Entscheidungsrechte anders verteilt wird als im klassischen Alchian-Demsetz-Fall. Implizite Arbeitsverträge vom Azariadis-Typ vermögen die tatsächlich auftretenden Arbeitsplatzgarantien nicht zu erklären.

III. Die Produktivität der Konsensentscheidungen

In der deutschen Mitbestimmungsdiskussion war eines der am heftigsten umstrittenen Probleme jenes der Parität der Entscheidungen im Aufsichtsrat. Auch in den Diskussionen um die europäische Unternehmensrechtsreform, soweit sie sich mit Mitbestimmungsfragen befaßt, spielt die Parität von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Arbeitnehmervertretern und Anteilseignern immer wieder eine wichtige Rolle, wird politisch bekämpft oder gefordert. Dort, wo die Parität verwirklicht ist, treten die gefürchteten Pattentscheidungen beinahe nicht auf. In der deutschen Stahlindustrie haben zum Beispiel die Arbeitnehmervertreter und Anteilseignervertreter eine gleiche Anzahl von Sitzen und Stimmen im Aufsichtsrat (und natürlich *nicht* im Vorstand). Ein „unabhängiges" allgemeine gesellschaftliche Interessen vergegenwärtigendes Mitglied gibt (theoretisch) den Ausschlag. Entsprechend sah der Bullock-Bericht (Lord Bullock, 1977) eine Zusammensetzung des Vorstands nach der berühmten $2x + y$-Formel vor, wodurch eine Parität von Arbeitnehmervertretern und Anteilseignervertretern eingetreten wäre. In der Literatur wird ganz einhellig ohne Ausnahme die Ansicht vertreten, daß paritätische Zusammensetzungen von Aufsichtsorganen unter allen Umständen zu vermeiden sind. Deshalb unterbleiben derartige Strukturen auch in der Regel. Oft behilft man sich damit, daß ein unabhängiges Mitglied hinzugefügt wird, um die Pattauflösung zu erleichtern. Dies ist zum Beispiel bei der Lösung der Fall, die das deutsche Mitbestimmungsgesetz von 1976 vorsieht, die dem Aufsichtsratsvorsitzenden eine pattauflösende Doppelstimme im zweiten Abstimmungsgang zuweist. Selbst engagierte Befürworter der paritätischen Mitbestimmung haben in der Frage der vollen Parität im Aufsichtsrat defensiv argumentiert.[3] Dieser allgemeinen Ansicht möchte ich die These entgegenstellen, daß paritätische Zusammensetzungen in Aufsichtsorganen nicht nur nicht schädlich, sondern produktiv sind.

Die Standardkritik an der paritätischen Entscheidungsregel behauptet, daß diese Regel es einer Partei erlaube, einer anderen eine Entscheidung zu oktroyieren. Um den Betriebsfrieden zu wahren, so wird argumentiert, müssen die Kapitaleigner den Arbeitnehmern Zugeständnisse machen, die dem langfristigen Unternehmensinteresse (das heißt der Maximierung des Nettogegenwartswertes der Unternehmung) entgegenlaufen. Obwohl, wie erwähnt, die Paritätsregel selten in Mitbestimmungsorganen verwirklicht ist, möchte ich insoweit kontrafaktisch ihre Gültigkeit für das folgende unterstellen, um zu demonstrieren, welchen Einfluß die Paritätsregel auf den Unternehmensentscheidungsprozeß entfaltet.

[3] Siehe *Kübler*, F., *Schmidt*, W. und *Simitis*, S.: Mitbestimung als gesetzgebungspolitische Aufgabe: Zur Verfassungsmäßigkeit des Mitbestimmungsgesetzes, 1976, Baden-Baden 1978. In der deutschen Mitbestimmungsdiskussion spielte die Parallele zur paritätischen Besetzung des alten Reichskammergerichtes eine prägende Rolle (vgl. *Backhaus*, Jürgen: Mitbestimung im Unternehmen, Göttingen 1987, S. 122). Das Gericht hat wegen seiner Entscheidungsunfähigkeit traurige Berühmtheit erlangt. Nicht beachtet wurde in der Mitbestimmungsdiskussion der entscheidende Unterschied zwischen einem Organ, das eine Entscheidung herbeiführen *muß*, und einem Organ, das eine Entscheidung herbeiführen *kann*. Ein Aufsichtsorgan *kann* eine Entscheidung herbeiführen, muß aber nicht unbedingt handeln. Das Management muß handeln. Ein Gericht muß handeln, um seine Schlichtungsfunktion erfüllen zu können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es gehört zu den geläufigen Einsichten der modernen Entscheidungstheorie (Pareto, Wicksell), daß einstimige Entscheidungen dadurch gekennzeichnet sind, daß sie notwendig die Wohlfahrt der Entscheidungsträger steigern. (s. Buchanan und Tullock, 1965) Der Grund für diese Behauptung ist beinahe eine Tautologie. Eine einstimmige Entscheidung ist definitionsgemäß (bei vollständiger Kenntnis des Entscheidungsinhalts) dadurch gekennzeichnet, daß sie die Wohlfahrt eines jeden Entscheidungsträgers steigert im Vergleich mit dem Fall, daß eine Entscheidung nicht zustandegekommen wäre. Paritätische Entscheidungsregeln sind eine Sonderform der einstimmigen Entscheidungsregel, die freilich auf der kontrafaktischen Unterstellung beruht, daß Arbeitnehmervertreter und Kapitaleignervertreter jeweils eine in sich geschlossene homogene Gruppe bilden, ob sie einstimmig beschließen wollen oder nicht. Wenn keine Entscheidung zustandekommt, bleibt es beim status quo. Dieser Tatbestand wird in der Literatur normalerweise gegen die einstimmige Entscheidungsregel eingewandt. (vgl. Samuels, 1981, und meine Kritik Backhaus, 1981) Aus diesem Grunde muß nicht unbedingt eine Entscheidung getroffen werden, denn die Entscheidungssituation findet nicht im leeren Raum statt. Ein Aufsichtsorgan kann sich immer damit begnügen, es beim alten zu lassen, wenn eine Einigung über die Beurteilung einer Initiative nicht erzielt werden kann. Einigungen werden nur dann stattfinden, wenn sie für eine Partei deutliche Vorteile bieten, ohne der anderen Nachteile zuzufügen, wie es das Pareto-Prinzip aussagt. Eine Nichteinigung kommt einer expliziten Einigung auf dem status quo gleich. Diejenige Partei, die einen Wandel herbeiführen muß, kann dies nur erreichen, wenn sie einen Vorschlag macht, der die Interessen der anderen Partei fördert. Daraus folgt, daß jedweder Vorteil, der auf der Einigung beruht, unter den Parteien aufgeteilt werden muß. In einem Organ, das mit der paritätischen Entscheidungsregel arbeitet, kann nur die Partei erfolgreich sein, die sich gründlich auf die Interessen der anderen eingestellt hat und sich diese wenigstens insoweit zu eigen gemacht hat, daß sie sie im Hinblick auf ihre eigenen Interessen stets mitbedenkt. Daraus folgt, daß die paritätische Entscheidungsregel Anreize gibt, intensiv nach Lösungen zu suchen, die allen beteiligten Interessen entgegenkommen. Daraus folgt ferner, daß das Suchverhalten beim Vorbereiten einer Entscheidung in einem paritätisch zusammengesetzten Organ sich drastisch von jenem unterscheiden wird, in dem eine Partei einer anderen im Wege des Mehrheitsbeschlusses eine Entscheidung oktroyieren kann. Für jenen Fall kommt die Analyse Tullocks zum Tragen, (vgl. McKenzie und Tullock, 1984, Kap. 21) die darauf hinausläuft, daß Entscheidungsorgane mit Mehrheitsentscheidungen rational unterinformiert bleiben und die Entscheidungsvorbereitung suboptimal durchführen. Das paritätisch entscheidende Kommitee investiert in die Sorgfalt der Entscheidungsfindung Ressourcen bis an die Grenze des Nettogrenzvorteils, den sie aus der Entscheidung ziehen kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Illustration können wir zwei Fälle unterscheiden. Der erste Fall kann als eine Situation beschrieben werden, in der eine bestimmte Initiative, an der der initiativen Partei viel gelegen ist, die andere in ihren Interessen nicht berührt. In einem solchen Fall wird die Initiative voraussichtlich auf sich beruhen bleiben. Wenn zum Beispiel die Kapitaleignervertreter an einer Initiative der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat kein Interesse haben, dann müssen sie sie auch nicht mittragen. Im Extremfall können sie selbst die Arbeitnehmervertreter dadurch zur Untätigkeit verurteilen, daß sie die Kooperation im Aufsichtsrat einstellen und die Funktionen des Aufsichtsrates stillschweigend auf ein anderes Organ, zum Beispiel einen Aufsichtsratsausschuß, übergehen lassen. Selbst in einem strikt paritätisch zusammengesetzten Aufsichtsrat kann deshalb die Arbeitnehmerseite nichts bewirken, wenn sie sich nicht der Kooperation der Anteilseignerseite versichert. Wenn der Aufsichtsrat funktionslos wird, dann bedeutet dies für das Management, daß es sich an den maßgeblichen Interessen in der Hauptversammlung orientieren muß. Daraus folgt, daß, wenn die Arbeitnehmerseite im Aufsichtsrat keine innovativen konsensfähigen Vorschläge macht, dieser verkümmert, so daß im wesentlichen das unitarische anglo-amerikanische Vorstandssystem überbleibt. Dasselbe gilt übrigens, wenn die Arbeitnehmerseite das Interesse an der Mitarbeit im Aufsichtsrat verliert, zum Beispiel, weil die Arena der Tarifverhandlungen als aussichtsreicher angesehen wird. Wieder verkümmert dann die Bedeutung des Aufsichtsrates, mit der notwendigen Folge der Stärkung der Rolle der Hauptversammlung sowie der Ausschüsse, in denen die Arbeitnehmer nicht notwendig vertreten sind. Nur wenn sowohl Arbeitnehmervertreter als auch Kapitalvertreter an einer aktiven Zusammenarbeit im Aufsichtsrat interessiert sind, wird dieses Organ eine aktive Rolle bei der Entscheidungsfindung im Unternehmen spielen können. Der Einfluß des Aufsichtsrates steht und fällt in diesem Fall mit der Qualität seiner Initiativen und Vorschläge. Daraus folgt, daß ein paritätisch zusammengesetztes Aufsichtsorgan entweder eine aktive Rolle in der Entscheidungsfindung im Unternehmen spielen kann, wenn die Parität kooperativ genutzt wird, oder die Paritätsregel das Organ zur Bedeutungslosigkeit verurteilen kann, so daß seine Funktionen von anderen Organen übernommen werden.

Zusammenfassend können wir sagen, daß die Paritätsregel die Arbeitswirklichkeit im Unternehmen genau reflektiert, die darin besteht, daß eine Unternehmung nur dann produktiv sein kann, wenn Arbeit und Kapital zusammenarbeiten, das heißt, wenn das materielle Kapital mit dem Humankapital zu einem optimalen Verhältnis gefügt wird. In diesen Fällen, in denen dem Humankapital große Bedeutung zukommt, erscheint die Paritätsregel als eine effiziente Form der Entscheidungsfindung, die dazu geeignet ist, Innovation und Produktivitätssteigerung zu fördern. Im übrigen steht die Entscheidungsregel auch im Einklang mit der Wirtschaftspraxis im nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mitbestimmten Bereich. Immer dann, wenn besondere Anforderungen an die Sorgfalt einer Entscheidung gestellt werden, und dieses Sorgfaltserfordernis über den normalen Erfahrungsbereich eines einzelnen hinausgeht, finden wir das Institut der paritätischen Entscheidung. Die Gegenzeichnungspflicht bei Kreditgeschäften ist dafür das augenfälligste Beispiel. Aber auch die vielfältigen Joint Venture Agreements und Partnerships, die allenthalben in der Industrie eingegangen werden und stets wieder genau die paritätische Entscheidungsregel vereinbaren, zeugen davon.

B. Organisationsversagen und Partizipation

I. Informationsströme

Selbst wenn Humankapital in ausreichender Menge und Qualität in der Unternehmung vorhanden ist, ist noch nicht gewährleistet, daß es auch optimal genutzt werden kann. Je größer die Unternehmung, desto wahrscheinlicher ist es, daß bürokratische Verfahrensweisen Platz greifen. In Famas (1980) Modell wird dieser Aspekt so abgebildet, daß alle Eigentümer von Produktionsfaktoren Aufsichtsrechte wahrnehmen, um den optimalen Gebrauch „ihres" Produktionsfaktors zu gewährleisten. Famas Modell arbeitet insofern einen wesentlichen Aspekt der Struktur der modernen Großunternehmung heraus, der in dem einfachen teamtheoretischen Ansatz nicht vorkommen kann. Das Aufsichtsorgan muß sich freilich auf Informationen stützen, die in der einen oder anderen Form an die Unternehmensspitze gelangt sind. Insoweit trägt Fama einem anderen Aspekt nicht Rechnung, der größere Organisationen mit bürokratischen Erscheinungen kennzeichnet. Die Besitzer der Produktionsfaktoren, und insbesondere die Besitzer des Produktionsfaktors Humankapital, ziehen oft einen Nutzen aus opportunistischem Verhalten. Wir können insoweit auf Tullocks bürokratietheoretische Untersuchungen verweisen, um das Problem zu kennzeichnen. (s. Tullock, 1965) Obwohl Tullock politische Bürokratien im Auge hatte, trifft die Analyse doch genau so auf bürokratisches Verhalten im Unternehmen zu. In einer hierarchischen Organisation, in der die Entlohnung von bestimmten Leistungsindikatoren abhängt, werden die Informationsflüsse die Struktur des Entlohnungssystems widerspiegeln. Die Verzerrung der Informationsflüsse tritt vor allem in drei Formen auf. Die Übertreibung der Erfolge muß entweder durch geeignete Wettbewerbsprozesse in der Unternehmung ans Licht gebracht werden, (s. Breton und Wintrobe, 1982) oder durch darauf abzielende Methoden der Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung. Das setzt voraus, daß auch die Theorie der Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung systematisch auf der Theorie des Organisationsversagens aufbaut — augenblicklich ein Desiderat. Zweitens ist die Vertuschung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Mißerfolge vor allem deshalb möglich, weil der Verursacher des Mißerfolgs den besten Informationsstand besitzt. Wenn der Mißerfolg auch nicht ganz verschwiegen werden kann, so kann doch zumindest der Zeitpunkt des Bekanntwerdens einzelner Details maßgeblich beeinflußt werden. Je schneller der Personalwechsel ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, daß Vorgänger, Nachfolger oder anderweit nicht mehr erreichbare Beteiligte für das Scheitern eines Projekts verantwortlich gemacht werden können, ohne daß die Information entkräftet werden könnte. Die dritte Form beruht auf der Möglichkeit, die Verantwortlichkeit zu teilen. Bürokratische Organisationen zeichnen sich dadurch aus, daß die Verantwortlichkeit für Entscheidungen geteilt und wo möglich anonymisiert wird. Auf diese Weise wird die Kontrolle und vor allem die Aufdeckung von Fehlverhalten unmöglich gemacht. Die Zuweisung der Verantwortlichkeit für Mißerfolge läßt sich dann von den Entscheidungsprozessen, die zu dem Mißerfolg geführt haben, vollständig trennen und kann den Regeln des bürokratischen Machtkampfes folgen.

Alle drei Formen des Informationsversagens sind auf Koordinationsfehler zurückzuführen. Wie Ronald Coase (1937) vor langen Jahren zeigte, sind Unternehmungen als Ersatzinstitutionen aufzufassen, in denen Transaktionen stattfinden, deren Abwicklung über den Markt teurer wäre als innerhalb der Unternehmung. Marktkoordination ist aber nur möglich, wenn drei grundlegende Institute in ihrer Funktionsfähigkeit gewahrt bleiben. Diese drei Institute sind das Institut des Eigentums, das Institut der Vertragsfreiheit und das Institut der Haftung. Innerhalb einer Unternehmung, in der Transaktionen stattfinden sollen, müssen natürlich im Wege eines unternehmensinternen Normensystems dieselben Institute bestehen. Das Institut des Eigentums bedeutet unternehmensintern die präzise Umschreibung der Aufgabenbereiche mit Befugnissen; das Institut des Vertrages begegnet uns in der Unternehmung in der Form bindender Absprachen; und das Institut der Haftung in der unternehmensinternen Verantwortlichkeit. Die Verteilung und Anonymisierung der Verantwortlichkeit für eine Entscheidung innerhalb einer Organisation unterminiert alle drei Institute. Die Kompetenzbereiche für einzelne Abteilungen werden dadurch verwischt und sachfremden Erwägungen nachgeordnet. Die Zusammenarbeit von Abteilungen in Arbeitsgruppen erlaubt sowohl, Erfolge für die eigene Abteilung in Anspruch zu nehmen, zu denen man nicht beigetragen hat, als auch die Verantwortung für Mißerfolge auf andere Schultern zu verteilen. Das Institut der unternehmensinternen Vertragstreue wird derogiert, wenn unbeteiligte Dritte die Absprachen ändern oder ihre Ausführung unmöglich machen können.

Die systematischen Informationsverzerrungen, die durch diese bürokratischen Verhaltensweisen zustande kommen, sind nur dadurch zu beheben,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß alternative Überwachungsorgane entstehen, die von den hierarchischen Interessen abgekoppelt sind. Es wäre zu weit gegriffen, zu behaupten, daß die Betriebs- und Personalräte, die in Deutschland, den skandinavischen Ländern und in den Niederlanden neben der Unternehmenshierachie entstanden sind, diese Aufgabe ganz und gar erfüllen können. Doch sind sie als Korrektiv der hierarchischen Informationsmanipulation für die effiziente Führung von Unternehmen unentbehrlich geworden. Der Einfluß der Betriebsratsmitglieder auf Unternehmensentscheidungen wächst in dem Maße, in dem der Betriebsrat über Informationen verfügt, die von denen des Managements systematisch und verläßlich abweichen. Dieser eigenständig erhobene Informationsbestand erlaubt es den Mitgliedern des Betriebsrates, neue Lösungen für unternehmerische Entscheidungsprobleme vorzubereiten, die den Interessen der anderen Seite entgegenkommen; Lösungen überdies, die das Management deshalb nicht hätte vorbereiten können, weil es über die einschlägige Information nicht verfügen kann.

II. Kontrollversagen

In dem Maße, in dem Humankapital für den Produktionsprozeß wichtig ist, in dem Kenntnisse und Erfahrungen für den Produktionsablauf unverzichtbar werden, entzieht sich das Verhalten der Arbeitnehmer den rigiden Methoden traditioneller hierarchischer Kontrolle. Daraus folgt aber, daß die Entwicklung alternativer Kontrollmethoden in der Unternehmung begünstigt werden muß. Die alternativen Methoden nehmen die Form komplexer zwischenmenschlicher und professioneller Beziehungen an.

Für die optimale Verwertung des im Betrieb gegenwärtigen Humankapitals kommt es darauf an, daß derartige zwischenmenschliche Strukturen entstehen können. Dies ist nicht gewährleistet, wenn die Zusammensetzung des Teams, wie im Alchian-Demsetz-Modell gefordert, fernab vom Team selbst durch die Unternehmensleitung bestimmt wird. Tatsächlich ist dieses Merkmal des Alchian-Demsetz-Modells in der modernen Unternehmung auch nicht wiederzufinden. Den stärksten Ausdruck der Mitsprache bei Personalentscheidungen finden wir in der deutschen Gesetzgebung über Betriebs- und Personalräte. Das Anhörungs- und in bestimmten Fällen Mitspracherecht der Betriebs- und Personalräte bei Einstellungen und Kündigungen gehört zu den wichtigsten und am wirksamsten genutzten Mitbestimmungsrechten. Dieses Mitwirkungsrecht ist funktional im Interesse der optimalen Zusammensetzung des Humankapitals einer Unternehmung auch geboten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

III. Kostenexternalisierungen

Die Externalisierung von Kosten außerhalb der Unternehmung bildet den Gegenstand vielfältiger Erörterungen in der Literatur. Aber auch innerhalb der Unternehmung ist es möglich, Kosten zu externalisieren. Der wichtigste Fall ist dann gegeben, wenn der optimale Einsatz eines Produktionsfaktors verhindert wird, um den Interessen einer anderen Gruppe, zum Beispiel jenen der Besitzer eines konkurrierenden Produktionsfaktors, entgegenzukommen. Die von Baumol (1958, 1959) modellierte Unternehmung des umsatzmaximierenden Managements ist dafür ein gutes Beispiel. Im Interesse der eigenen am Umsatz orientierten Entlohnung wird das investierte Kapital nicht optimal genutzt. Der den Kapitaleignern entgangene Gewinn bezeichnet den Umfang der externalisierten Kosten.

In der humankapitalintensiven Unternehmung ist darüber hinaus der Fall wichtig, daß Humankapital nicht optimal benutzt wird. Der optimalen Nutzung des Humankapitals können widrige Arbeitsbedingungen ebenso entgegenstehen, wie eine suboptimale Kombination von Produktionsfaktoren, zum Beispiel Unter- oder Überkapitalisierung. Der gravierendste Fall besteht in der Unterbrechung des Arbeitsverhältnisses, da damit die Nutzung des Produktionsfaktors Humankapital für die Dauer der Unterbrechung selbst stillgelegt wird. Es muß uns deshalb nicht überraschen, daß das Mitwirkungsrecht bei Kündigungen, das den meisten westeuropäischen Arbeitnehmervertretungen zusteht, durch das oben beschriebene Institut der Arbeitsplatzgarantien, das in den amerikanischen humankapitalistischen Unternehmungen entstanden ist, ergänzt wird.

Die Nutzung des Humankapitals wird zweitens, wie erwähnt, maßgeblich durch die Kombination der Produktionsfaktoren, also die Ausstattung mit Geräten, Maschinen und Arbeitsmitteln beeinflußt. Dadurch wird die optimale Nutzung des Humankapitals direkt abhängig vom Stand der Technologie. Der Stand der Technologie bestimmt damit aber auch den Wert des Humankapitals, der ja im Nettogegenwartswert der erwarteten Einkommensströme besteht, die von der Arbeitsmittelausstattung abhängen. Hierin liegt der Schlüssel für das Verständnis des Mitspracherechts, das wir sowohl in den west-europäischen Staaten (so zum Beispiel im deutschen Betriebsverfassungsgesetz in der Fassung von 1972 verstärkt) finden, als auch in der US-amerikanischen Wirtschaftspraxis. Dort ist es indirekt so verankert, daß genaue Vorschriften über den Arbeitsablauf (work rules) den Stand der angewendeten Technologie festschreiben. Es wurde oben schon erwähnt, daß zwischen der Arbeitsplatzgarantie und der Einführung neuer Technologien in der US-amerikanischen Praxis ein enger Verband besteht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

IV. Mitbestimmung und Tarifvertrag

In der Literatur begegnet man oft der Vorstellung, Mitbestimmungsinstitutionen und tarifvertragliche Verhandlungsformen seien in irgendeine Form gegeneinander austauschbar, verschiedene Wege, um dasselbe Ziel zu erreichen. Tatsächlich hat die US-amerikanische Erfahrung, vor allem die Experimente bei Chrysler und Eastern Air, handgreiflich deutlich gemacht, wie unterschiedlich beide Formen der Auseinandersetzung sind. Die tarifvertragliche Auseinandersetzung muß sich notwendig auf wenige Variablen konzentrieren, im Regelfall den Lohn. Sie ist als reines Nullsummenspiel aufgebaut: was der eine gewinnt, muß der andere zugestehen. Die Mitbestimmung dagegen ist ein kooperatives Spiel mit positiver Auszahlungsmatrix. Nur dann ist ein Zug möglich, wenn beide Parteien daraus einen Vorteil ziehen können. Daraus folgt natürlich, daß für die beiden Verfahren unterschiedliche Strategien gewählt werden müssen. Die amerikanische Erfahrung bei Chrysler und Eastern Air hat gezeigt, daß entweder die Gewerkschaft daran zerbricht, auch Mitbestimmungsaufgaben übernehmen zu müssen, oder der Vorstand funktionsunfähig wird, wenn der Stil der tarifvertraglichen Auseinandersetzung in die Vorstandsetage verlagert wird. Ein ähnliches Ergebnis ergibt sich, wenn im Wege der tarifvertraglichen Auseinandersetzung versucht wird, Arbeitsbedingungen im Detail vorzuschreiben. Diese Regulierung führt notwendig zur suboptimalen Ausnutzung der Produktionsfaktoren, da sie dem (paretobesseren) Wandel entgegensteht. Wir können deshalb erwarten, daß auch in der Zukunft, und vor allem in der humankapitalintensiven Unternehmung, beide Institutionen nebeneinander bestehen und sich fortentwickeln werden. Die Mitspracherechte erlauben eine bessere Ausnutzung des Humankapitals, und damit Produktivitätsfortschritte. Diese sind die Voraussetzung für neue Verbesserungen, die über Tarifverhandlungen erreicht werden können. Die Entkoppelung beider Fragen erlaubt es, Konfliktstoff aus den Unternehmensentscheidungen auszulagern und auszugrenzen, und damit die unternehmensinternen Entscheidungsprozesse zu erleichtern.

V. Der Arbeitsdirektor

Manchmal, vor allem in Krisenzeiten, begegnen wir einer weiteren Institution der Mitbestimmung, die den bisherigen Ausführungen direkt zu widersprechen scheint. Während funktionsgerechte Mitbestimmung in Aufsichts- und nicht in Managementorganen stattfinden muß, begegnet uns doch der Arbeitsdirektor im deutschen Montanmitbestimmungsgesetz als Arbeitnehmerrepräsentant im Vorstand (im Mitbestimmungsgesetz von 1976 ist der Arbeitsdirektor nicht mehr Arbeitnehmerrepräsentant). Während der ame-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rikanischen Automobilindustriekrise erfüllte der Vorsitzende der Automobilarbeitergewerkschaft in der Chrysler Corporation dieselbe Funktion. Die Erklärung erschließt man, wenn man die Befugnisse und Möglichkeiten des Arbeitsdirektors genauer betrachtet. Stets ist der Arbeitsdirektor im Vorstand in der Minderheitsposition. Selbst das deutsche Montanmitbestimmungsrecht erlaubt es, sein Entscheidungsgewicht beinahe beliebig durch Kooptation weiterer Vorstandsmitglieder zu senken. Wiederum beruht sein Einfluß ausschließlich auf seiner Fähigkeit, Lösungsvorschläge zu erarbeiten, die dem traditionellen Vorstand nicht zur Verfügung gestanden hätten; sowie Entscheidungen bei der Arbeitnehmerschaft zu implementieren, deren Implementation dem traditionellen Vorstand schwerfällt. Beide Aufgaben tragen deutlich die Kennzeichen des Krisenmanagements. Die dritte Aufgabe, die wir identifizieren können, trägt dieses Merkmal ebenfalls. Die humankapitalintensive Großunternehmung ist in demokratischen Industriegesellschaften notwendig politisiert. Die Unternehmung in der Krise tut gut daran, die politischen Kontakte nach allen Seiten hin zu pflegen, da diese auch finanziell und damit für das Betriebsergebnis von großer Bedeutung sein können. Oft erfüllt der Arbeitsdirektor gerade diese Funktion, und wir können dies sowohl bei den Saarbergwerken (vgl. Thimm, 1989) wie bei der Chrysler Corporation nachweisen.

C. Institutioneller Wandel

In diesem Essay habe ich versucht, einige Strukturmerkmale der humankapitalintensiven Großunternehmung herauszuarbeiten, die wir in westlichen Industriedemokratien mit unterschiedlicher Rechtskultur gleichermaßen antreffen können. Diese Strukturmerkmale stehen im Widerspruch zur gebräuchlichsten volkswirtschaftlichen Theorie der Unternehmung, dem Modell von Alchian und Demsetz. Diesem Modell zufolge müßten die beschriebenen Strukturmerkmale Kennzeichen ineffizienter Unternehmensstrukturen sein. Ich habe versucht zu zeigen, daß sie im Gegenteil dazu geeignet sind, die unternehmerischen Entscheidungs- und Transaktionsprozesse effizienter zu gestalten. Somit besteht diese Arbeit in dem Versuch, das Bestehende auch als das Effiziente zu begreifen. Gegen diese Art, Theorie zu betreiben, bestehen weitverbreitete Bedenken.

Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß die beschriebenen Strukturelemente in unterschiedlicher Ausprägung vorkommen. Manchmal fehlen sie ganz. Dennoch möchte ich an meiner Interpretation festhalten, weil sie es erlaubt, einen Prozeß des institutionellen Wandels zu interpretieren und in theoretisch abgesicherter Form zu erforschen. Diese Interpretation, die empirisch abgesichert werden muß, ist die Voraussetzung für Schlußfolge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungen im Sinne der Theorie der Wirtschaftspolitik. Die Unternehmensformen gehören zum Infrastrukturkapital einer Volkswirtschaft. Je besser sie den Markt- und Produktionsbedingungen entsprechen, desto produktiver kann die Volkswirtschaft arbeiten. Das bedeutet aber, daß der systematische Systemvergleich eine wichtige wirtschaftspolitische Funktion erfüllt, die zum Beispiel bei den großen Reformvorhaben, die augenblicklich in den europäischen Gemeinschaften und in vielen osteuropäischen Ländern anstehen, zum Tragen kommen kann. Selbst über die Bedingungen des Wandels lassen sich Aussagen machen.

I. Oktroyierter Wandel

Eines der eindrucksvollsten Experimente oktroyierten Wandels aus der jüngsten Vergangenheit bildet der Versuch, im britischen Postwesen die Mitbestimmung einzuführen. (s. Batstone, Ferner und Terry, 1983) An anderer Stelle (vgl. Backhaus, 1987a) bin ich auf dieses Experiment ausführlich eingegangen. Ich möchte hier nur zusammenfassend festhalten, daß es alle Bedingungen, die für sein vollständiges Scheitern nötig waren, in sich vereinigte. Dieses Experiment ist in vielerlei Hinsicht bedeutsam für die osteuropäischen Versuche der stilgerechten Transformation von Wirtschaftssystemen.

Das deutsche Mitbestimmungsgesetz von 1976 dagegen, das von vielen Kritikern mit dem Argument bekämpft wurde, es werde verfügt, statt den Unternehmern die Entscheidungsfreiheit zu belassen, bildete keinen derartigen Oktroi. Das Gesetz bietet ausreichend Ausweichmöglichkeiten, von denen übrigens auch Gebrauch gemacht wurde, so daß die Mitbestimmung nur dort tatsächlich eingeführt wurde, wo dies den Unternehmensleitungen möglich und sinnvoll erschien; und sie wurde auch nur in solchen Formen eingeführt, in denen dies der Fall war.

II. Wandel und Erfahrung

Thorstein Veblen(1934) verdanken wir den Hinweis, daß die Institutionen von heute die Erfahrungen von gestern widerspiegeln.

> „Institutions are products of the past process, are adapted to past circumstances, and are therefore never in full accord with the requirements of the present. In the nature of the case, this process of selective adaption can never catch up with the progressively changing situations in which the community finds itself at any given time ... it is to be noted then, although it may be a tedious truism, that the institutions of today — the present accepted schemes of life — do not entirely fit the situation of today." (S. 190-191).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Darin liegt die Begründung für den Versuch, aus dem neueren institutionellen Wandel zu lernen und allgemeingültige Schlußfolgerungen abzuleiten, die mit der modernen Theorie der Unternehmung übereinstimmen.

Ausblick

In diesem Essay habe ich den Versuch unternommen, einige moderne Strukturelemente der *humankapitalintensiven Großunternehmung* herauszuarbeiten. Der Essay ist explorativer Natur und dient dazu zu zeigen, wie der Wirtschaftssystemvergleich drängenden Problemen der Gesetzgebung, in diesem Fall auf dem Gebiet der Unternehmensrechtsreform, dienstbar gemacht werden kann. Die wesentliche Schlußfolgerung besteht darin, daß partizipative Entscheidungsformen der effizienten Ausnutzung des Humankapitals dienen und insofern für die humankapitalintensive Großunternehmung von entscheidender Bedeutung sind.

Literatur

Alchian, Armen A. und *Demsetz*, Harold (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization, in: American Economic Review 62, S. 777-795.

Azariadis, Costas (1975): Implicit Contracts and Underemployment Equilibria, in: Journal of Political Economy, Bd. 83, S. 1183-1202.

Backhaus, Jürgen (1981): The Pareto Principle and Policy Analysis: A Response to Warren Samuels, in: Analyse und Kritik 3, S. 237-246.

— (1987a): Gift Exchanges and Efficient Labor Contracts: A Case Study, University of Limburg.

— (1987b): The Emergence of Worker Participation: Evolution and Legislation Compared, in: Journal of Economic Issues, 21.2., S. 895-910.

— (1987c): Mitbestimmung im Unternehmen, Göttingen.

Backhaus, Jürgen und *Nutzinger*, Hans G. (Hrsg.) (1982): Eigentumsrechte und Partizipation, Frankfurt.

Batstone, E., *Ferner*, A. und *Terry*, M. (1983): Unions on the Board, Oxford.

Baumol, W. J. (1958): On the Theory of Oligopoly, in: Economica 25, S. 187-198.

— (1959): Business Behavior, Value and Growth, New York.

Breton, A. und *Wintrobe*, R. (1982): The Logic of Bureaucratic Conduct: An Economic Analysis of Competition, Exchange, and Efficiency in Private and Public Organizations, New York.

Buchanan, James M. und *Tullock*, G. (1965): The Calculus of Consent, Ann Arbor.

Lord Bullock (Vors.) (1977): Report of the Committee of Inquiry on Industrial Democracy, London HMSO (Cmnd. 6706).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Charlier, Marj (1989): At an Arizona Mine, Workers Were Wooed Away from the Union, in: The Wall Street Journal Europe, Wednesday, 5. August.

Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm, in: Economica 4, S. 387-405.

Cohn, Gary (1984): Eastern Air's 1st Period Loss Narrowed: Directors Named by Employees Elected, in: The Wall Street Journal, 25. April.

Drucker, Peter (1976): Pension Fund ‚Socialism', in: The Public Interest 42, S. 3-47.

Fama, Eugene F. (1980): Agency Problems and the Theory of the Firm, in: Journal of Political Economy 88.2, April, S. 288-307.

Freeman, R. und *Medoff*, J. (1979): The Two Faces of Unionism, in: The Public Interest 57, S. 69-93.

Gutchess, J. F. (1985): Employment Security in Action: Strategies That Work, New York.

Hofstede, G. (1980): Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values, Beverly Hills, CA.

Kübler, F., *Schmidt*, W. und *Simitis*, S. (1976): Mitbestimmung als gesetzgebungspolitische Aufgabe: Zur Verfassungsmäßigkeit des Mitbestimmungsgesetzes, Baden-Baden 1978.

McKenzie, Richard B. und *Tullock*, Gordon (1984): Homo Oeconomicus. Ökonomische Dimensionen des Alltags, Frankfurt, Kap. 21.

Pejovich, S. (Hrsg.) (1978): The Codetermination Movement in the West: Labor Participation and the Management of Business Firms, Lexington.

Samuels, Warren (1981): The Pareto Principle. Another View, in: Analyse und Kritik, 3.1.

Schlesinger, Jacob M. (1987): Job-Guarantee Contracts Are Becoming More Common, in: The Wall Street Journal, 29. Juni.

Spiethoff, Arthur (1933): Die Allgemeine Volkswirtschaftslehre als geschichtliche Theorie: Die Wirtschaftsstile, in: Spiethoff, Arthur (Hrsg.): Festgabe für Werner Sombart zur siebzigsten Wiederkehr seines Geburtstages. Neunzehnter Jänner 1933, München, S. 51-84.

Thimm, Alfred L. (1989): The Impact of Industrial Policy and Structural Changes on Codetermination in the German Steel Industry, in: Nutzinger, Hans G. und Backhaus, Jürgen (Hrsg.): Codetermination, Heidelberg, S. 135-156.

Tullock, G. (1965): The Politics of Bureaucracy, Washington.

Veblen, T. (1934): The Theory of the Leisure Class, New York.

Winkler, Matthew (1989): IRS Approves Public ESOP Bond Sales, in: The Wall Street Journal, 2. Juni, S. C1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-47150-8 | Generated on 2025-11-08 22:08:37
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/