

Information, Motivation und Entscheidung

Studien zum Vergleich von Wirtschaftssystemen

Von

Hansjörg Buck, Werner W. Engelhardt,
Erich Klinkmüller, Werner Meißner, Johannes F. Tismer

Herausgegeben von Christian Watrin



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Schriften des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 70

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 70

Information,
Motivation und Entscheidung



DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

Information, Motivation und Entscheidung

Studien zum Vergleich von Wirtschaftssystemen

Von

Hansjörg Buck, Werner W. Engelhardt,
Erich Klinkmüller, Werner Meißner, Johannes F. Tismer

Herausgegeben von Christian Watrin



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Alle Rechte vorbehalten
© 1973 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1973 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin 61
Printed in Germany
ISBN 3 428 02872 4

Vorwort

Mit der vorliegenden Schrift legt der Ausschuß zum Vergleich von Wirtschaftssystemen die Ergebnisse seiner in Bad Münstereifel am 25. und 26. September 1971 abgehaltenen Tagung vor. Entsprechend den Usancen des Ausschusses wurden die Beiträge im Anschluß an die Diskussionen von den Referenten in eigener Verantwortung überarbeitet.

Thematisch knüpft die Tagung an frühere Arbeiten des Ausschusses an, die von Erik Boettcher unter dem Titel „Beiträge zum Vergleich der Wirtschaftssysteme“ (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Neue Folge Bd. 57) herausgegeben wurden. Zur Ergänzung der in früheren Schriften versuchten Ansätze, die sich vor allem mit Problemen der Allokation und Prozeßpolitik befaßten, versucht die vorliegende Schrift den von Egon Neuberger (Libermanism, Computopia and Visible Hand: The Question of Informational Efficiency. AER, Vol. LVI (1966) S. 132.) vorgeschlagenen Begriffsapparat fruchtbar zu machen. Neuberger betont an Stelle der Steuerungs- und Koordinationsproblematik, die vor allem der Zentralisierungs- und Dezentralisierungsdebatte zugrundeliegt, folgende Aspekte:

- das *Informations*problem, das die Effizienz und Rationalität der Markt- bzw. Plansignale betrifft,
- das *Motivations*problem, das die Anreizmechanismen zur Beachtung der ökonomischen Signale behandelt, und
- das *Entscheidungs*problem, das die formellen und informellen Entscheidungsabläufe und Dispositionen umfaßt.

Die Ausschußmitglieder hatten sich bei ihren Erörterungen das Ziel gesetzt, durch die Behandlung von Informations-, Motivations- und Entscheidungsproblemen nicht nur die bisher bestehenden Begriffsschemata zum Vergleich alternativer Wirtschaftssysteme um weitere Kategorien zu ergänzen; ihre Absicht war es, den Rahmen der Erörterungen weiter zu stecken und gleichzeitig Analysen der ordnungspolitischen Wirklichkeit vorzulegen. Diesem Bemühen sind angesichts der knappen Ressourcen, die dem Ausschuß zur Verfügung stehen, sehr enge Grenzen gezogen, so daß die vorliegende Schrift nur einen Aus-

schnitt der Problematik abhandeln kann. Die nicht mit der Anfertigung von schriftlichen Berichten befaßten Mitglieder sind deshalb den Mitarbeitern der vorliegenden Schrift dankbar, daß sie an verantwortlicher Stelle die Last getragen haben, diese Überlegungen auszuarbeiten.

Christian Watrin, Köln

Inhaltsverzeichnis

I. Die Informationsleistungen alternativer Wirtschaftslenkungsmechanismen

Informationsleistungen der Preise in der Zentralplanwirtschaft sowie- tischen Typs unter Bezug auf die Verhältnisse in Marktwirtschaften Von Dr. <i>Hanns Jörg Buck</i> , Bonn	11
Der Einsatz neuer informationsdezentralisierter Verfahren in Zentralver- waltungswirtschaften Von Prof. Dr. <i>Werner Meißner</i> , Frankfurt a. Main	79
Wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung unter marktwirtschaftlichen und planwirtschaftlichen Bedingungen Von Prof. Dr. <i>Johannes F. Tismer</i> , Berlin	99

II. Entscheidungssysteme und Motivationsbeeinflussung in verschiedenen Wirtschaftssystemen

Ein Modell der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsvereinigung Von Prof. Dr. <i>Erich Klinkmüller</i> , Berlin	143
Motivationsaktivierung und -steuerung bei Managern unter dem Einfluß alternativer Eigentumsformen in marktwirtschaftlichen und marktsoziali- stischen Ordnungen Von Prof. Dr. <i>Werner W. Engelhardt</i> , Köln	165

I. Die Informationsleistungen alternativer Wirtschaftslenkungsmechanismen

Informationsleistungen der Preise in der Zentralplanwirtschaft sowjetischen Typs unter Bezug auf die Verhältnisse in Marktwirtschaften

Von *Hanns Jörg Buck*, Bonn

I. Einführung in die Gegebenheiten der Preisbildung in sowjet-sozialistischen Wirtschaftssystemen

Die vorliegende Untersuchung befaßt sich mit der *Qualität der Preise als Informationsträger* in den Zentralplanwirtschaften sowjetischen Typs, um wirtschaftliche Entscheidungen im Sinne der ökonomischen Zweckmäßigkeit zu beeinflussen. Zur Verdeutlichung empirisch belegter Unterschiede in der Methodik der Informationsausstattung von Preisen in den betrachteten Zentralplanwirtschaften werden an vielen Stellen Vergleiche zu den Verhältnissen in westlichen Marktwirtschaften angestellt und abschließend eine Bewertung der Informationseffizienz der Preise in diesen unterschiedlichen Lenkungssystemen vorgenommen.

Die Analyse erfolgt am Beispiel der Preispolitik in den beiden Zentralplanwirtschaften in der *Sowjetunion* und der *DDR*¹. Die Untersuchung konzentriert sich dabei auf die gegenwärtig parteiamtlich als „sozialistisch“ sanktionierte *Preistheorie* und auf die *Praxis der Preisbildung* in der *Industrie*. Genau besehen ist die sowjet-sozialistische Preistheorie nur eine Kalkulationstheorie für Industrieprodukte.

Wie schon zu Beginn der 50iger Jahre lassen sich auch heute in beiden Volkswirtschaften nach der Art der Entstehung der Preise *zwei Preisbereiche* unterscheiden:

1. Den nahezu das gesamte volkswirtschaftliche Güter- und Leistungsvolumen umfassenden Bereich der staatlichen Preisfestsetzung;
und
2. Den Bereich der Preisbildung nach Angebot und Nachfrage auf den Kolchos- und Bauernmärkten für die über den privaten Bedarf der Genossenschaftsbauern hinaus erzeugten Überschüsse aus den privaten Nebenwirtschaften. Aber selbst bei diesem kleinen Bereich „freier Preisbildung“ üben z. B. in der DDR die Aufkaufpreise der staatlichen

¹ Die Probleme und Maßnahmen der Preispolitik in diesen beiden Zentralplanwirtschaften gleichen denen in *Polen*, der *Tschechoslowakei*, in *Rumänien* und *Bulgarien*.

Handelsorgane und Betriebe für die Erfassung und Verarbeitung der landwirtschaftlichen Produkte eine Leitwirkung aus². Daneben gibt es in der DDR nur noch im Handwerk für bestimmte Dienstleistungen eine begrenzt-freie Preisbildung.

Aufhebung der Preisinterdependenz

Der „Bereich der staatlichen Preisfestsetzung“ ist *kein nach einheitlichen Preisbildungsprinzipien geordnetes System von Preisen*. Das Kennzeichen der staatlichen Preisbildung in den sowjet-sozialistischen Zentralplanwirtschaften besteht im Gegenteil darin, daß in den verschiedensten Anwendungsbereichen unterschiedlichste Preisbestimmungskriterien zur Geltung kommen, die untereinander kaum in einen Beziehungszusammenhang zu bringen sind. Dagegen dominiert in den Marktwirtschaften der westlichen Industrieländer unabhängig vom betrachteten Wirtschaftsbereich *ein Preisbildungsprinzip*, und zwar das Konzept der *Knappheitspreise*³.

Im Gegensatz zur preispolitischen Situation in den Zentralplanwirtschaften besteht in den Marktwirtschaften je nach den auf den Teilmärkten gegebenen Marktformen und den bestehenden Angebots- und Nachfrageverhältnissen eine mehr oder minder schnell wirksame *Preisinterdependenz*, und zwar sowohl hinsichtlich der Preise für Güter gleicher Ordnung (horizontaler Preiszusammenhang) als auch für Güter höherer und niederer Ordnung (vertikaler Preiszusammenhang).

Diese mittelbaren Preiswirkungen auf die Änderung von Einzelpreisen einer bestimmten Produktionsstufe führen dann zu Umstellungs- und Anpassungsvorgängen in allen betroffenen Produktionsstufen. Auf Grund der bei ihnen eintreffenden Preisinformationen nehmen die nach dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip handelnden und in ihren wirtschaftlichen Entscheidungen autonomen Produzenten Umgruppierung

² Der *Aufkauf der landwirtschaftlichen Marktproduktion* obliegt in der DDR den Betrieben der volkseigenen Kombinate für Getreidewirtschaft, den Handels- und Verarbeitungsbetrieben für tierische Produkte und sonstige Nahrungsgüter (z. B. Zucker) und den „Volkseigenen Erfassungs- und Aufkaufbetrieben“ (VEAB) für tierische Rohstoffe (Felle, Häute).

Diese Einrichtungen unterstehen dem „Staatlichen Komitee für Aufkauf und Verarbeitung landwirtschaftlicher Erzeugnisse“.

³ Dabei wird nicht übersehen, daß die Preisbildung bei der gegenwärtigen Organisation der westlichen Marktwirtschaften *externe Effekte* in Produktion und Konsumtion (Social Costs und Social Benefits) in den Marktpreisen wenig informationswirksam werden läßt. Den gleichen Mangel weisen aber in noch viel größerem Maße die Planpreise in den östlichen Zentralplanwirtschaften auf.

Vgl. bezüglich dieser Problematik K. Heinemann, „Externe Effekte, parietarisches Optimum und Wirtschaftspolitik“, in „Zeitschrift für Nationalökonomie“, Bd. 30, (1970), S. 483—490.

gen beim Produktionsmitteleinsatz vor und ändern ferner die Abnehmer ihre Nachfrage.

Das Preissystem einer Marktwirtschaft kann demnach bei funktionierendem Wettbewerb als ein flexibel operierendes *Übermittlungssystem von Preisinformationen* betrachtet werden. In den östlichen Zentralplanwirtschaften fehlt infolge der Aufsplitterung der Preisbildung in einzelne Preisbildungsbereiche und auf Grund der Festpreispolitik ein solches die Volkswirtschaft umspannendes „Telegraphennetz“ für die Preisinformationsverbreitung.

Selbst wenn durch staatliche Preisänderungen auf direktem Wege Nachrichten über geänderte Rahmenbedingungen für die wirtschaftliche Aktivität den Produzenten weitergereicht werden sollen, garantiert diese Informationsausgabe keineswegs, daß nun die Leitungskader der Produktionseinheiten unverzüglich neue ertragreiche kombinatorische Beziehungen von Produktionsfaktoren anstreben. Infolge des in den Zentralplanwirtschaften begrenzten Entscheidungsspielraumes der staatlichen Produktionseinheiten besteht in diesen Systemen *auch im Produktionsbereich* eine vergleichsweise größere Starrheit hinsichtlich der Umstellung von Fertigungsprozessen als in einer Marktwirtschaft.

Der „Bereich der staatlichen Preisfestsetzung“ für *Güter und Dienste* in der UdSSR und DDR zerfällt in 5 Teilbereiche, von denen der letzte lediglich die Summe der übriggebliebenen Dienstleistungssektoren ist. Es handelt sich um folgende Bereiche der Preisbildung.

- | | |
|-------------------|-------------------------------------|
| 1. Industrie | 5. Mischbereich staatlicher Dienst- |
| 2. Landwirtschaft | leistungssektoren (Verkehr, |
| 3. Einzelhandel | Wohnungswesen, Banken, Ver- |
| 4. Außenhandel | sicherungen u. a.). |

Da die Preisfestsetzung, -bestätigung und -kontrolle in diesen fünf Planungsbereichen von *institutionell getrennten Instanzen* des Wirtschaftsverwaltungsapparates und den Leitungsinstanzen der großen überbetrieblichen Wirtschaftsvereinigungen (Konzerne, Kombinate) durchgeführt wird, finden wegen dieser Kompetenzaufteilung nach Produktions- und Zirkulationsbereichen Preisfestsetzungen und -änderungen vielfach ohne Berücksichtigung der dadurch in anderen Bereichen ausgelösten Substitutions- und Komplementäreffekte statt.

Diese Abstimmungsmängel sind auch durch die Errichtung des *zentralen „Amtes für Preise“* in der DDR⁴ nicht durchgreifend beseitigt

⁴ Vgl. den „Beschuß über die Aufgaben und Verantwortlichkeit der Staats- und Wirtschaftsorgane auf dem Gebiet der Preise“ vom 7. Juli 1966, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 82, S. 535 ff.

Zur Arbeits- und Kompetenzverteilung bei der Bildung und Verkündung

worden, welches seiner Funktionsbestimmung nach das „Organ des Ministerrates für die Ausarbeitung der Grundfragen und Grundsätze der Preispolitik sowie für die Sicherung der einheitlichen Leitung und Organisation der Preisarbeit in allen Bereichen und Ebenen der Volkswirtschaft“ ist. Die gleiche Feststellung läßt sich auch über die Arbeit der Parallelinstanz in der Sowjetunion treffen, wo oberste Preisbehörde das „Staatliche Preiskomitee beim Ministerrat der UdSSR“⁵ ist.

Allerdings dürfte den Planungsinstanzen auch bei koordinierter Preisplanung nur schwer eine ökonomisch zweckmäßige Verarbeitung dieser Effekte für die Bestimmung von Preisrelationen möglich sein, da über die Reaktionen der Produktionseinheiten (Betriebe und überbetriebliche Zusammenschlüsse) auf Preisänderungen im voraus kaum ausreichende Informationen erhältlich sein dürften.

Auch die *Wirtschaftsreformen* in der DDR (1963—1970) und in der Sowjetunion (ab 1965) haben nicht dazu geführt, einen besser auf die Erfüllung der Wirtschaftsziele ausgerichteten Preiszusammenhang zwischen den einzelnen Preisbildungsbereichen herzustellen. Die *Industriepreisreform* in der DDR z. B. hat im Gegenteil noch zusätzlich im Bereich der Industriepreise zu einer teilweisen Suspendierung des „*Prinzips der Einheitlichkeit* der Preise für gleiche Waren innerhalb des Wirtschaftsgebietes“ geführt⁶. Durch Abblockung der Preissteigerungen

der Planpreise in der DDR bis 1971 vgl. H. Buck „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, 2 Bände, Druck- und Verlagsanstalt Neue Presse, Coburg 1969, Bd. II, S. 769—776.

Zur Zuständigkeitsverteilung bei der Bestätigung der Industriepreise nach den Rezentralisierungsmaßnahmen 1971 vgl. den „Beschluß über Maßnahmen auf dem Gebiet der Leitung, Planung und Entwicklung der Industriepreise“ vom 17. November 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 77, S. 669 ff.

⁵ 1965 wurde in der UdSSR zur Unterstützung des GOSPLAN bei der Preisplanung, Preisüberwachung und zur Durchführung der Reform der Großhandelspreise (Industrieabgabepreise) ein besonderes „Staatliches Preiskomitee“ als Spezialinstanz bei der Plankommission errichtet. Ebensolche „Preiskomitees“ wurden auch bei den GOSPLAN-Ämtern der einzelnen Republiken geschaffen.

Um die Einheitlichkeit der angewandten Prinzipien der Preispolitik zu sichern und eine straffere methodische und organisatorische Anleitung der Hierarchie der Preisplanungsorgane zu erzwingen, ist 1971 das Unions-Preiskomitee mit den Republiken Komitees in eine selbstständige Wirtschaftsbehörde unter direkter Führung des Ministerrates bzw. der Ministerräte der Republiken umgebildet worden.

Zu den Aufgaben der Preisbehörden vgl. „Ob obrazovanii gosudarstvennogo komiteta cen pri gosplane SSSR“, (Über die Bildung des staatlichen Preiskomitees beim GOSPLAN der UdSSR), in „Finansy SSSR“, Nr. 11/1965, „Komitety cen sojuzných respublik“, (Preiskomitee der Unionsrepubliken), in „Ekonomičeskaja gazeta“, Nr. 2/1967, S. 8; und V. Sitnin, „Aktuelle Fragen der Preispolitik in der Sowjetunion“, in „Sozialistische Finanzwirtschaft“ Nr. 3/1971, S. 24—26.

⁶ Dieses Prinzip bezieht sich jedoch nur auf Preise jeweils einer bestimmten Kalkulationsstufe, also entweder auf die Preisform der „Betriebspreise“ oder die der „Industrieabgabepreise“ für sämtliche Industrieprodukte. Vgl. hierzu die Ausführungen an späterer Stelle.

auf Grund der Industriepreisreform (1964—1967) ist gegenüber der Landwirtschaft, dem privaten Verbrauch und teilweise auch dem Handwerk eine *Spaltung der Industriepreise* für gleiche Waren nach Absatzbereichen eingetreten.

Außerdem hat die staatliche Industrie der DDR während der *Industriepreisreform* (1. April 1964—1967) und dann auf Grund der ab 1968 folgenden Umrechnung der gerade revidierten Industriepreise vom Typ „Kostenpreis“ auf den neuen Preistyp „fondsbezogene Preise“ ständig in ihren Wirtschaftsrechnungen verschiedene Preise für die gleichen Einsatzfaktoren und Absatzprodukte berücksichtigen müssen⁷. Dieses *umfassende* Preisrisiko hat langfristige unternehmerische Dispositionen der staatlichen Produktionseinheiten erheblich beeinträchtigt. Seit 1966 ist bisher kein Planjahr vergangen, in dem die mitteldeutschen Industriebetriebe nicht ihre Planvorschläge auf der Basis unterschiedlicher Preise für dieselben Waren vorlegen mußten (Betriebsplanung auf doppelter und dreifacher Preisbasis).

In den Marktwirtschaften vermitteln die beweglichen Preise unter dem Einfluß eines dynamischen Wettbewerbs Produzenten und Nachfragern stets *gleichzeitig* Informationen über wesentliche Veränderungen der Angebotsbedingungen oder der Nachfrageintensität, soweit diese Preisänderungen auslösen. Sofern also diese Einflüsse auf einen gegebenen Marktpreis stark genug und die so bewirkten Preisänderungen für die Marktparteien fühlbar sind, erhalten Anbieter wie Nachfrager zugleich Kenntnis von dem Wechsel der Wettbewerbssituation.

Eine der Besonderheiten des Industriepreissystems in der Zentralplanwirtschaft sowjetischen Typs ist dagegen die *doppelte Preisebene* für *gleiche* Erzeugnisse. Diese Preisspaltung entsteht dadurch, daß die Wirtschaftsführung für die allermeisten Industrieprodukte einen für die Hersteller gültigen „Anbieterpreis“ und einen für die Käufer der Waren maßgeblichen „Nachfragerpreis“ festlegt. Die „Anbieterpreise“ werden in der DDR „Betriebspreise“ genannt, während die „Nachfragerpreise“ den Namen „Industrieabgabepreise“ (IAP)⁸ oder einfach „Industriepreise“ tragen. Soweit es sich um den Verkauf von Konsumgütern an Letztverbraucher handelt, werden den Umsätzen die verbindlichen „Einzelhandelsverkaufspreise“ zugrundegelegt, die noch die Großhandels- und die Einzelhandelsspanne enthalten.

Der quantitative Unterschied zwischen den Betriebs- und den Industrieabgabepreisen besteht darin, daß in den einzelnen „Industrie-

⁷ Vgl. H. Nick, „Warum fondsbezogener Preistyp?“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1968, S. 9/10.

⁸ Die „Industrieabgabepreise“ (IAP) in der DDR entsprechen annähernd den „Großhandelspreisen“ in der Sowjetunion (*optovye ceny*), welche allerdings noch die Großhandelsspanne als Preisbestandteil enthalten.

abgabepreisen“ differenzierte „Produktions- und Dienstleistungsabgaben“ (PDA)⁹ als Preisbestandteil enthalten sind. Entsprechend den von der Wirtschaftsführung den Preisen zudiktierten Funktionen dienen die „Betriebspreise“ der preispolitischen Beeinflussung der Produzenten (Angebotspreise), während über die „Industrieabgabepreise“ die Verwendungsentscheidungen der Abnehmer gelenkt werden sollen (Nachfragepreise). Vom Informationsaspekt her betrachtet hat diese Preisspaltung die Aufgabe, spezielle Informationen entweder für die Produzenten oder für die Abnehmer weiter zu vermitteln. Dem liegt die Überzeugung zugrunde, daß in einer Zentralplanwirtschaft eine „Ein-Preis-Politik“ für ein und dieselbe Ware infolge der gegebenen Ungleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage und im Interesse der vorrangigen Erfüllung zentral gesetzter Schwerpunktaufgaben nicht zweckmäßig ist. Diese aus lenkungspolitischen Gründen für notwendig gehaltene Unterbrechung des in den Marktwirtschaften über den Preis hergestellten Informationszusammenhangs zwischen den Produktionsbedingungen der Hersteller einerseits und den Nachfragewünschen der Abnehmer andererseits verhindert jedoch in einer Zentralplanwirtschaft weitgehend die Erfüllung des auch in diesem Wirtschaftssystem bestehenden (systemindifferenten) Informationsauftrages der Preise, dazu beizutragen, die Produktionsmöglichkeiten und die Bedürfnisse (bzw. die wirtschaftlichen Handlungen der ökonomischen Einheiten) aufeinander zuzuordnen und miteinander zu koordinieren (Preise als Koordinierungsinstrument).

Der Unterschied, welcher zwischen der Marktwirtschaft in der Bundesrepublik und den Zentralplanwirtschaften in der DDR und UdSSR hinsichtlich der freien Preisbildung mit *Einrechnung der Mehrwertsteuer* auf der einen und einer Spaltung der Preise für gleiche Güter durch die staatliche Preisfestsetzung auf der anderen Seite besteht, ist folgender. In der Marktwirtschaft will der Staat über die Festlegung der Mehrwertsteuersätze keine Preispolitik betreiben. Hier dominiert das Ziel der Mittelbeschaffung für den Staatshaushalt. Zur Vermeidung von Wettbewerbsverfälschungen gilt in der Regel ein *einheitlicher* Satz der Mehrwertsteuer für alle Produktionseinheiten und Umsatzakte. Produktbezogene differenzierte Aufschläge auf die Erzeugerpreise (Betriebspreise), wie sie bei der „Produktions- und Dienstleistungsabgabe“ in der DDR und UdSSR zur Anwendung kommen, sind in einer Marktwirtschaft ein systemfremdes Element. Die Mehrzahl der Preise in den westlichen Marktwirtschaften mit einem Mehrwertbesteuerungssystem schwanken — bei starrem einheitlichen Mehrwertsteuersatz — ent-

⁹ Die PDA erfüllt in der DDR die gleichen Funktionen wie die „differenzierte Umsatzsteuer“ in der Sowjetunion, welche ebenfalls in die Preise verrechnet wird.

sprechend Angebot und Nachfrage. Sie können somit ohne verfälschende Einflüsse ihrer Informationsaufgabe zur Steuerung der Produktions- und Verwendungsentscheidungen voll nachkommen.

Die Preispolitik gegenüber den Produzenten und Abnehmern von Leistungen der Wirtschaftsbereiche *Landwirtschaft, Wohnungswesen* und sonstige *Dienstleistungssektoren* (Banken, Versicherungen, Post usw.) wird in beiden Staaten durch ein buntes Gemisch von Preisbildungsprinzipien sowie lenkungs- und ordnungspolitischen Zielen bestimmt, die teilweise zu gleicher Zeit verwirklicht werden sollen.

Diese Prinzipien und Ziele haben keinen erkennbaren „spezifisch sozialistischen Inhalt“. Sie lassen sich sowohl hinsichtlich der durch sie verfolgten Absicht als auch hinsichtlich der zu ihrer Verwirklichung ergriffenen preispolitischen Maßnahmen ebenfalls in der Preispolitik der westlichen Marktwirtschaften mit Globalsteuerung finden. So gelten unter anderem für die Festlegung der *Erzeugerpreise* bei landwirtschaftlichen Produkten in der DDR und UdSSR nach den vorherrschenden agrarpolitischen Prioritäten folgende *Zielsetzungen*: Deckung der Kosten der landwirtschaftlichen Produktionseinheiten (Kostendeckungsprinzip bei LPG, VEG¹⁰), Stimulierung von Produktion und Angebot¹¹, Herstellung eines Ausgleichs standortbedingter Einkommensunterschiede¹² und Umstrukturierung der Agrarerzeugung nach Art und Qualität.

¹⁰ LPG = Landwirtschaftliche Produktionsgenossenschaft; VEG = Volkseigenes Gut.

¹¹ Um die landwirtschaftliche Erzeugung durch *gezielte Erhöhungen der Erfassungs- und Aufkaufpreise* anzukurbeln, wurden in der Sowjetunion vor allem am 1. Juni 1962 und im März 1965 die Erzeugerpreise für die Kolchosen, Sowchosen und die Erträge der Nebengewirtschaften drastisch erhöht.

Vgl. die amtliche Bekanntmachung der preispolitischen Maßnahmen zur Produktionsstimulierung vom 1. Juni 1962 in der „Izvestija“ vom 1. Juni 1962 unter der Überschrift, „Im Ministerrat der UdSSR“, abgedruckt in „Ost-Probleme“, Nr. 13/1962, S. 413/414, und die Bekanntmachung entsprechender Maßnahmen vom März 1965 in der „Pravda“ vom 11., 15. und 27. März 1965, dazu „Im Zentralkomitee der KPdSU und im Ministerrat der UdSSR — über die Erhöhung der materiellen Interessiertheit der Kolchosbauern an der Entwicklung der gesellschaftlichen Produktion“, in „Sel'skaja zhizn“ (Moskau) vom 18. Mai 1966, abgedruckt in „Ost-Probleme“, Nr. 19/1966, S. 598/99.

Über den Umfang der Preisänderungen bei pflanzlichen und tierischen Produkten in der Sowjetunion siehe die Zahlenangaben bei H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. I, a.a.O., S. 133/34 und Bd. II, a.a.O., S. 703.

Als Beispiel für produktionsfördernde preispolitische Maßnahmen in der Landwirtschaft der DDR aus jüngster Zeit vgl. den „Beschluss zur Ergänzung der ... Maßnahmen zur weiteren Anwendung des ökonomischen Systems des Sozialismus in der Landwirtschaft und in der Nahrungsgüterwirtschaft in den Jahren 1971/72“ vom 22. September 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 68, S. 585 ff.

¹² Instrument dieser Form staatlicher Einkommenspolitik ist die Festlegung produktbezogener Preisunterschiede zum Ausgleich der Differentialrenten.

Dieser Umstrukturierung dienen differenzierte Preiszuschläge nach Produkt und Standort¹³.

Bei der Preisfestsetzung der *Verkaufspreise* für landwirtschaftliche Produkte an Endverbraucher richtet sich die Wirtschaftsführung auf der einen Seite nach der politischen Direktive, stabile Preise für Grundnahrungsmittel auf niedrigster Preisstufe zu sichern¹⁴. Auf der anderen Seite bemüht sie sich bei landwirtschaftlichen Veredelungsprodukten darum, im Prinzip kostendeckende Preise festzulegen.

Bei den *Dienstleistungssektoren* finden nebeneinander preispolitische Leitmaximen unterschiedlichster Zielsetzung Anwendung. Hierzu gehören die Gewährleistung einer angemessenen Gewinnbildung (so bei den Güterkraftverkehrsbetrieben und den Banken in der DDR), die Kostendeckung (so bei der Post in der DDR), die Sicherung erschwinglicher Wohnmöglichkeiten auch für die niedrigsten Einkommensgruppen (so durch die Niedrigmieten in der DDR und UdSSR), die Festlegung nahezu belastungsneutraler Bahn- und Nahverkehrstarife (so in der DDR und UdSSR) und sogar die Subventionierung von Leistungs-

¹³ Mit der Anwendung der Reformgrundsätze des „Neuen ökonomischen Systems der Planung und Leitung“ auf die Landwirtschaft ab 1963 wurde seit der Ernte 1964 das doppelte Preisniveau für landwirtschaftliche Erzeugnisse (niedrige Erfassungspreise für Pflichtablieferungen und hohe Aufkaufpreise für „Freie Spitzen“) abgeschafft. Für das als „Marktproduktion“ bezeichnete Aufkommen an pflanzlichen und tierischen Produkten wurde stufenweise ein in der Regel mittlerer Preis zwischen dem früheren Erfassungs- und dem Aufkaufpreis festgelegt. Dafür wurden nunmehr regionalgebundene Preisdifferenzierungen der Produktpreise zum Ausgleich von Standortnachteilen festgelegt und außerdem Preiszu- und -abschläge als Produktionsanreiz zugebilligt.

Die Privilegierung der genossenschaftlichen Betriebsformen (LPG) gegenüber den bäuerlichen Familienwirtschaften, die früher gleichfalls über die Agrarpreispolitik der gespaltenen Erzeugerpreise erfolgte, wurde nach der Vollkollektivierung der Landwirtschaft in der DDR 1961 als Bestimmungsgrund der Preisgestaltung entbehrlich.

Vgl. H. J. Thieme, „Die sozialistische Agrarverfassung — ein Ausnahmehereich im Wirtschaftssystem der DDR“, Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen, H. 13, hrsg. von K. P. Hensel und K. Pleyer, Gustav Fischer Verlag, Stuttgart 1969, S. 133 ff., und H. Immler, „Agrarpolitik in der DDR“, Verlag Wissenschaft und Politik, Köln 1971, S. 64—66.

¹⁴ Zur Abdeckung der Differenz zwischen Erzeuger- und Verbraucherpreisen für landwirtschaftliche Erzeugnisse werden in der DDR jedes Jahr mehrere Milliarden Mark an „produktgebundenen Preisstützungen“ aus dem Staatshaushalt gezahlt.

Vgl. hierzu Zahlenbelege für die Jahre 1960 bis 1963 bei H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 596 bis 598.

Neuere Angaben über die beträchtlichen Subventionen aus dem Staatshaushalt der DDR für Preisstützungen in den Haushaltsjahren 1970 und 1971 finden sich bei S. Böhm (Minister der Finanzen), „Finanzpolitik im Interesse des werktätigen Volkes“, in „Die Wirtschaft“, Nr. 51/52 vom 22. Dezember 1971, S. 11.

empfängern durch bewußten Verzicht auf die Berechnung kostendeckender Preise (so bei den Frachttarifen der Bahn in der UdSSR).

Aufgrund der vielfach politischen Bestimmungsgründe für die Preisgestaltung enthalten eigentlich nur die Angebotspreise bei landwirtschaftlichen Veredelungsprodukten ökonomisch begründete Hinweise zur Lenkung der Nachfrage entsprechend den Kriterien der Knappheit und der Grenzkosten. Bei allen sonstigen Preisen, Tarifen, Zinsen, Mieten und Gebühren dominieren politische Preisbestimmungsgründe. Die ökonomische Lenkungsfunktion der Preise wird in diesen Sektoren durch befehlswirtschaftliche Anforderungen und administrative Begrenzungen übernommen. Selbst solche Überlegungen, einen Teil der Nachfrage über die Preise auszuschließen, haben z. B. bei der Tarifgestaltung im Personenfernverkehr der Reichsbahn der DDR, wo man sich angesichts der in der Vergangenheit begrenzten Beförderungskapazität noch am ehesten die Weitergabe einer derartigen Information über die Preise denken könnte, nie eine Rolle gespielt.

Punktuelle Ansätze zur Wiederherstellung eines Preiszusammenhangs zwischen einzelnen Preisbildungsbereichen

Preispolitische Maßnahmen, mit deren Hilfe die Aufsplitterung in relativ autonom gestaltete Preisbildungsbereiche allmählich aufgehoben werden soll, lassen sich lediglich in der DDR und auch dort nur auf *einem einzigen Gebiet* feststellen. Es handelt sich dabei um den Versuch, unmittelbare Beziehungen zwischen den Weltmarktpreisen und Devisenerlösen durch Export von Industriegütern auf der einen und den Betriebsgewinnen der Exportbetriebe der Industrie auf der anderen Seite herstellen.

Ab 1969 läuft das Experiment, die Staatsbetriebe dadurch mit der Leistungskonkurrenz auf dem Weltmarkt (westliche Industriestaaten und Entwicklungsländer) zu *konfrontieren*, indem die erreichte Effizienz der Exportgeschäfte quasi-direkt in die betriebliche Erfolgsrechnung einbezogen wird.

Bis zu diesem Zeitpunkt erhielten die volkseigenen Betriebe ihre Exportgüter von den Erfüllungsgehilfen des staatlichen *Außenhandelsmonopols*, den „Außenhandelsbetrieben“ (AHB), zu den gültigen Inlandspreisen vergütet. Die VEB waren daher über die auf den Auslandsmärkten erzielten Absatzpreise und somit über die „Außenhandels-“ oder „Devisenrentabilität“ ihrer Exportgüter kaum informiert. Sie konnten deshalb die über Veränderungen der Weltmarktpreise angezeigten Verschiebungen in der Nachfrage auf den Exportmärkten nicht unmittelbar mit geeigneten Anpassungsmaßnahmen beantworten.

Den Großteil der Informationen über die Absatz- und Angebotsbedingungen auf dem Weltmarkt erhielten die Exportbetriebe über die Außenhandelsorgane. Durch diese Trennung vom Kunden und der Konkurrenz hatten es diese Werke noch schwerer als die nur für den Inlandsmarkt produzierenden Betriebe, wenn sie im Stadium der Planprognose und Planvorbereitung die ihnen zustehenden Dispositionsrechte und ihren Sachverstand zwecks Planbeeinflussung zur Geltung bringen wollten.

Da die Exportbetriebe mit den Außenhandelsorganen zu staatlich festgesetzten Binnenpreisen abrechneten, ergab sich bei diesen noch bis 1970 die Notwendigkeit, den Ausgleich zwischen Inlands- und Weltmarktpreisen über ein besonderes Verrechnungskonto vorzunehmen (Außenhandelspreisdifferenzkonto), dessen periodischer finanzieller Ausgleich aus dem Staatshaushalt bestritten wurde.

Um nun dieser administrativen Außenhandelsabwicklung eine *direkte und unverzügliche Information* der Exportbetriebe über die Absatzbedingungen und Absatzerfolge entgegen zu setzen, wurde zwischen Exportleistungen und Betriebsgewinnen der mitteldeutschen Industriebetriebe ein *quasi-unmittelbarer Rechenzusammenhang* dadurch hergestellt, daß man die Erfolgsrechnung der VEB ab 1969 schrittweise auf das *neue Erfolgskriterium* des „einheitlichen Betriebsergebnisses“ umstellte¹⁵. Dieses zusammengefaßte Ergebnis der wirtschaftlichen Aktivität der Industriebetriebe setzt sich seitdem aus folgenden Erfolgskomponenten zusammen: Gewinn aus Inlandsumsätzen plus/minus Gewinn oder Verlust aus Exportumsätzen plus staatliche Exportsubventionen an den Betrieb.

Einen Anpassungs- und Leistungsdruck auf die Exportbetriebe üben aber die Absatzbedingungen und Erlöschancen auf dem Weltmarkt nur dann aus, wenn über eine *ökonomisch brauchbare Umrechnung* der Exporterlöse in die Inlandswährung die Erfolge und Mißerfolge auf den Exportmärkten möglichst unverfälscht in den Umrechnungserlösen der Staatsbetriebe in Mark ablesbar sind — und sich dementsprechend in den Betriebsgewinnen und Prämieineinkommen der Belegschaften niederschlagen.

¹⁵ Die Ermittlung eines „einheitlichen Betriebsergebnisses“ wurde 1969 für die Betriebe der Metallverarbeitenden Industrie und einen Teil der chemischen Industrie verbindlich. Ab 1971 sind *alle* Betriebe der *zentralgeleiteten* Industrie der DDR verpflichtet, ihren Betriebserfolg unter Einbeziehung ihrer Exportleistungen auszuweisen.

Vgl. E. Faude, W. Kupferschmid, H. Schrader, H. Tiedtke, „Zur Verantwortung und zu den Aufgaben der Betriebe in der Außenwirtschaft“, in „Wirtschaftswissenschaft“, Nr. 12/1968, S. 1971—1993, die „Anordnung über die Bildung eines einheitlichen Betriebsergebnisses in den Jahren 1969 und 1970“ vom 26. Juni 1968, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 67, S. 507 ff. und den

Um nun angesichts fiktiver Wechselkurse und verzerrter Inlandspreise eine ökonomisch in etwa leistungsgerechte Umrechnung der Exporterlöse in die inländische Währung zu gewährleisten, wird der Devisengegenwert der Exporte in „Valuta-Mark“¹⁶ mit bestimmten „Richtungskoeffizienten“ multipliziert, durch welche die offiziellen Devisenkurse korrigiert werden. Die aus den Kurskorrekturen entstehenden Umrechnungsgewinne werden den Exportbetrieben aus dem Staatshaushalt gezahlt¹⁷.

Wie jedoch bei anderen „ökonomischen Hebeln“, so hat die Wirtschaftsführung der DDR auch diesmal wieder diese „Richtungskoeffizienten“ mit derart vielen ökonomischen und politischen Zwecksetzungen befrachtet und ihre Höhe dementsprechend nach Ländern, Ländergruppen und Exportbranchen differenziert, daß es sehr fraglich erscheint, ob sie noch ihren Hauptzweck erfüllen können, nämlich einen wirtschaftlich sinnvollen Rechenzusammenhang zwischen Exportergebnissen in Devisen und dem Betriebserfolg herzustellen.

Eine direkte Wechselwirkung zwischen Weltmarktpreisen und Inlandspreisen wird durch diese neue Form der Erfolgsermittlung der Staatsbetriebe nach dem „einheitlichen Betriebsergebnis“ natürlich nicht hergestellt. Außerdem fehlt für die Importe bisher eine gleichartige Verknüpfung dieser Faktoreinsätze mit dem Betriebsergebnis, so daß die geschilderte Rationalisierungsmaßnahme gegenwärtig isoliert nur für die Exporte gilt¹⁸.

„Beschluß über die Durchführung des ökonomischen Systems des Sozialismus im Jahre 1971“ vom 1. Dezember 1970, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 100, S. 731 ff., S. 741—743.

¹⁶ Bei der „Valuta-Mark“ handelt es sich um die im Außenhandel mit den westlichen Industriestaaten benutzte Verrechnungseinheit der DDR. Ihr Wert entspricht dem einer DM, wobei die DDR allerdings noch immer von einer Parität der DM zum Dollar von 4,20 DM gleich 1 \$ ausgeht, wie sie vor der Aufwertung der DM im März 1961 bestand.

¹⁷ Vgl. hierzu im einzelnen K.-H. Nattland, „Organisatorische und finanzpolitische Maßnahmen zur Exportförderung in der DDR“, Berichte des Bundesinstituts für Ostwissenschaftliche und Internationale Studien, Köln, Heft 70/1970, S. 14 ff.

¹⁸ Die Notwendigkeit, der Preisentwicklung auf den internationalen Märkten einen größeren Einfluß auf die Preisbildung für Güter der inländischen Wirtschaft der DDR einzuräumen, begründen vor allem *Ambrée* und *Mann*. Nach ihren Ausführungen „...erstreckt sich... die Bedeutung der Außenhandels- bzw. Weltmarktpreise für die nationale Wirtschaft... auf ihre Ausnutzung als wichtigem Erkenntnismittel, daß Weltniveau auch in den Kosten zu bestimmen und zu erreichen, optimale Außenhandelsstrukturen zu finden und den Außenhandel zu einer Quelle des Nationaleinkommens zu machen“.

Gleichzeitig legen ihre Ausführungen auch die Schwierigkeiten offen, die bei der Verwirklichung dieses Vorhabens unter den Bedingungen der Zentralplanwirtschaft in der DDR bestehen.

Vgl. das Kapitel „Die Bedeutung der Außenhandelspreise für die nationale Wirtschaft“, in „Das Preissystem in der sozialistischen Industrie“, Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1970, S. 43—49.

Daher übertragen sich in der DDR auch weiterhin die Informationsleistungen der Weltmarktpreise nur sehr unvollkommen auf die Entscheidungen der Exportgüterindustrie, ein Nachteil, der angesichts der Außenhandelsabhängigkeit und Devisenknappheit der DDR besonders ins Gewicht fällt.

II. Abgrenzung des Untersuchungsbereiches

Wir wenden uns nun der Preisbildung in der Industrie zu, um die Funktionstüchtigkeit der Industriepreise in der Sowjetunion und der DDR im Hinblick auf die Vermittlung ökonomisch zweckgemäßer Informationsleistungen zur Beeinflussung der wirtschaftlichen Entscheidungen der ökonomischen Teilsysteme (Produktionseinheiten, private Haushalte, Staatsorgane) zu prüfen. Dabei befassen wir uns in der Hauptsache nur mit den in der Praxis tatsächlich angewendeten Verfahren der Preisplanung und Preisfestsetzung für *Güter und Dienstleistungen*. Diese Praxisnähe gestattet dann im späteren Verlauf der Untersuchung eine Beurteilung des ökonomischen Informationsgehalts der Industriepreise und eine Bewertung der Qualität ihrer Lenkungseffekte.

Die Festlegung von *Löhnen* und *Gehältern* sowie die Bestimmung von *Zinssätzen* für Kredite als Sonderformen der Preisbildung für die Faktoren Arbeitskraft und Kapital wird nicht mit analysiert.

Gesamtwirtschaftliche Rechenmodelle der linearen Optimierung zur Berechnung von *Knappheitspreisen* (Schattenpreisen, Gleichgewichtspreisen, Dualvariablen) stellen wir nicht vor. Ebenso wird hier darauf verzichtet, Rechenverfahren zur Ermittlung der Auswirkungen von Änderungen einzelner Kalkulationselemente (z. B. der Gewinnsätze) oder der Preise einzelner Erzeugnisgruppen auf ein gegebenes Preisgefüge darzustellen. Diese Rechenverfahren zur Ermittlung von Veränderungen der Preise und Preisrelationen bedienen sich sämtlich des Instrumentes der Preisverflechtungsbilanzen (input-output-Analysen).

Nach unseren Nachforschungen sind sie jedoch bisher in keiner Zentralplanwirtschaft sowjetischen Typs als *gängiges* Instrument zur *ständigen* Rationalisierung der Preisplanung in Gebrauch. Die zuerst genannten Globalmodelle zur Berechnung von Schattenpreisen dienen allerdings den östlichen Wirtschaftswissenschaftlern als Erkenntnishilfe bei der Abschätzung der Unzulänglichkeiten der angewendeten Preisplanung und als Begründung der Forderung nach permanenten Preisreformen¹.

¹ Über die Wirkung der mathematischen Wirtschaftslehre auf die Entideologisierung und Qualifizierung der Wirtschaftstheorie in den sowjet-sozia-

Preisverflechtungsbilanzen ausgewählter Güterbereiche oder Produktionszweige sind in Einzelfällen dazu benutzt worden, um komplexe Preiswirkungen (und -rückwirkungen) durch Veränderung des Kalkulationsverfahrens und der Preise einzelner Erzeugnisgruppen auf die Preissumme aller anderen mit dieser Gruppe verflochtenen Erzeugnisgruppen zu ermitteln. Die auf Grund dieser *Planverflechtungsbilanzen* der Preise gewonnenen Trendangaben für die Gestaltung neuer Preisrelationen waren jedoch niemals alleinige oder wichtigste Basis für die Neufestsetzung der Einzelpreise².

listischen Staaten berichtet J. Habr, „Die ökonomisch-mathematischen Methoden und die tschechoslowakische Wirtschaftsreform“, in „Osteuropa-Wirtschaft“, Nr. 4/1966, S. 241–253.

² In der DDR wurde *erstmal*s während des Jahres 1969 durch das „Staatliche Amt für Preise“ auf der Basis der *ersten* tiefer gegliederten Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung mit input-output-Teil für Mitteldeutschland zum Stichjahr 1968 auch ein *gesamtwirtschaftliches Preisverflechtungsmodell* erarbeitet. Da sämtliche Primärinformationen nur für 91 Wirtschaftszweige mit teilweiser zweigfremder Produktion vorlagen, für die Preisplanung jedoch eine reine Erzeugnisgruppenverflechtung benötigt wurde, mußte die gegebene Produktionsverflechtung der 91 Wirtschaftszweige zunächst einmal in eine *in etwa zutreffende Produktionsverflechtung von 114 Erzeugnisgruppen* laut „Erzeugnis- und Leistungs-nomenklatur“ der Staatlichen Plankommission umgerechnet werden. Die innere quadratische Matrix der Produktionsverflechtungen als „Kernstück der Preisplanung“ enthielt somit *nur* die Liefer- und Empfangsverflechtungen von 114 stark aggregierten „Erzeugnisgruppen“ untereinander.

Da die Gesamtproduktbilanz von 1968 nicht alle vorkommenden Preiselemente in der Gliederung der „Produktionswerte“ auswies, mußten zur Ermittlung der tatsächlichen „Kostenstruktur“ der Produktion aller 114 „Erzeugnisgruppen“ folgende Preisbestandteile bei den am Produktionsaufkommen beteiligten Produzenten im einzelnen ermittelt werden: Abschreibungen, Lohnkosten, sonstige Kosten, Reineinkommensbestandteile, Gewinnverwendung, Wert der Kapitalausstattung und Im- und Export zu Valutapreisen und Industrieabgabepreisen. Die Importe wurden interessanterweise nach einem nicht näher beschriebenen *gemischten Bewertungsverfahren* unter Verwendung sowohl der Inlands- als auch der Weltmarktpreise bewertet. Um die Durchführung der Modellrechnungen auf der Grundlage einer *statischen Produktions- und Kostenstruktur* zu ermöglichen (Stichjahr 1968), waren aus dutzenden von Informationsquellen (Wirtschaftsapparat, Produktionseinheiten) etwa 40 000 *Primärdaten* bereit zu stellen.

Besondere Schwierigkeiten bereitete bei diesem *gesamtwirtschaftlichen Preisverflechtungsmodell* naturgemäß die Erfassung der *Produktionswerte nach einzelnen Preisbestandteilen* für den Bereich der genossenschaftlichen, halbstaatlichen und privaten Betriebe sowie der örtlichen Versorgungswirtschaft. Hier konnte infolge der völlig fehlenden Primärinformationen nur mit Schätzungen und gelegentlichen Repräsentativerhebungen gearbeitet werden.

Diese Angaben über die Schwierigkeiten solcher Globalmodelle mögen hier zur Einschätzung der Verwendungsfähigkeit der Ergebnisse dieser und ähnlicher Rechnungen für die praktische Preisfestsetzung genügen.

Mit Hilfe der Preisverflechtungsbilanz wurden die Auswirkungen von Veränderungen des Preisniveaus bei einzelnen „Erzeugnisgruppen“ oder bei einem Wechsel zu einer anderen „Preistyp-Variante“ auf die Kosten- und Preissummen aller anderen „Erzeugnisgruppen“ sowie auf die Werte der Endnachfragegrößen (Investition, individuelle und gesellschaftliche Konsum-

Zum Beleg dieser Ermittlungen und zur Information über mathematische Lösungsvorschläge zur Bewältigung des Problems der Wirtschaftsrechnung in einer Zentralplanwirtschaft (einschließlich der praktischen Schwierigkeiten für eine Anwendung dieser Lösungen) verweisen wir auf die vorhandene reichhaltige Fachliteratur³.

tion, Import, Export) errechnet. Diese Modellrechnungen dienten daher einzig der Klärung der Frage, welche Wertveränderungen in der Grobstruktur des Aufkommens und der Verwendung des gesellschaftlichen Gesamtprodukts bei bestimmten preispolitischen Reformen auftreten.

Vgl. hierzu im einzelnen R. Maass / M. Weisheimer, „Preisverflechtungsmodell des gesellschaftlichen Gesamtprodukts“, in „Deutsche Finanzwirtschaft“ (DFW), Nr. 24/1969, S. 17–20, und Nr. 2/1970, S. 35–37; und zur Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung in der DDR sowie zur Verwendung des offenen, statischen Leontief-Systems bei der Planung der Volkswirtschaft H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 869–887 und S. 951–968.

³ W. Krelle, „Über die Möglichkeit der Wirtschaftsrechnung in verschiedenen Wirtschaftsordnungen“, in „Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik“, Bd. 165, 1953, S. 123 ff.; K. Diekmann, „Wirtschaftsrechnung, Investitionen und Wachstum in einer Zentralverwaltungswirtschaft“, in „Wirtschaftliche Veröffentlichungen des Osteuropa Instituts an der Freien Universität Berlin“, Bd. 11, Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1960; J. Kornai / Th. Liptak, „Two-Level-Planning“, in „Econometrica“, Vol. 33, 1965; J. Kornai, „Mathematische Methoden bei der Planung der ökonomischen Struktur“, Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1967, dazu ergänzend ders. „Mathematische Programmierung der perspektivischen Volkswirtschaftspläne“, in „Mathematik und Kybernetik in der Ökonomie“, Teil I, (Sammelband — Konferenzbericht einer internationalen wissenschaftlichen Tagung vom 1. bis zum 3. Oktober 1964 in Ostberlin), in „Schriften des Instituts für Wirtschaftswissenschaften der Deutschen Akademie der Wissenschaften“, Bd. 19, Berlin (Ost) 1965, S. 213–232; V. A. Volkonskij, „Schema optimal'nogo perspektivnogo planirovanija i ocenki resursov“, (Schema einer optimalen Perspektivplanung und die Bewertung der Ressourcen), in „Primenenie matematiki v ékonomičeskich issledovanijach“, Bd. 3, hrsg. von V. S. Nemčinov, Moskau 1965; V. Pugačev, „Voprosy optimal'nogo planirovanija narodnogo chozjajstva s ponoščju edinoj gosudarstvennoj seti vyčislitel'nych centrov“, (Das Problem der optimalen Planung der Volkswirtschaft mit Hilfe eines einheitlichen staatlichen Netzes von Rechenzentren), in „Voprosy ékonomiki“, Nr. 7/1964; V. Gluškov, „Die Rechentechnik in die Leitung der Volkswirtschaft einführen“, in „Sowjetwissenschaft; Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge, Nr. 11/1964.

Zur Beurteilung der Nutzbarkeit errechneter „Schattenpreise“ für die planmäßige Preisbildung in den sowjet-sozialistischen Wirtschaften aus politökonomischer Sicht siehe die Ausführungen von R. Meier / H. Schilar, „Objektiv bedingte Bewertungen (Schattenpreise) und Volkswirtschaftsmodelle“, in „Wirtschaftswissenschaft“, Nr. 8/1967, S. 1305–1322 und die in diesem Aufsatz zitierte sowjetische Fachliteratur, dazu V. V. Novozilov, „Probleme der Preisbildung und die Wirtschaftsreform“, in „Sowjetwissenschaft; Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge“, Nr. 11/1966, S. 1133–1146, ferner H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. I, a.a.O., S. 28–32 und S. 253–274; Bd. II, S. 783 und S. 891/92. Vgl. K. Ambrière / H. Mann, „Das Preissystem in der sozialistischen Industrie“, Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1970, S. 108–114.

III. Das Problem der Festlegung von Preisen mit ökonomisch optimalem Informationsgehalt

Welche Informationen müßten die Preise als Wertäquivalente für bestimmte Güter und Leistungen den Trägern wirtschaftlicher Entscheidungen in einer Zentralplanwirtschaft vermitteln?

Sie müßten jeweils den Nutzen wertmäßig widerspiegeln, den die einzelnen im Preis repräsentierten Güter und Leistungen für die Erfüllung der Ziele der Volkswirtschaft haben, also für die Befriedigung der Nutzenvorstellungen der an der Aufstellung des Zielprogramms der Volkswirtschaft beteiligten Zielfixierer. Diese grundlegende Informationsaufgabe müssen die Preise prinzipiell erfüllen, und zwar unabhängig davon, ob die Leistungs- und Versorgungsziele einer Volkswirtschaft nun vorwiegend *zentral* durch einen hiermit beauftragten Lenkungsapparat oder *dezentral* durch eine Vielzahl von Wirtschaftseinheiten (Unternehmen, private Haushalte, Staatsorgane usw.) festgelegt werden. Dieser völlig systemneutrale Auftrag an die Preise als Informationsträger beruht darauf, daß der *Tatbestand der Knappheit* ein von der verwirklichten Wirtschaftsordnung unabhängiges Phänomen ist, welches auch durch gesellschaftspolitische Umwälzungen wie die Verstaatlichung der Produktionsmittel und die Errichtung einer Einparteiherrschaft nicht aufgehoben wird.

Die Bewertung der verfügbaren Mittel im Hinblick auf ihre Knappheit geht in einer Zentralplanwirtschaft primär von den staatlichen Bedürfnissen (Nutzenvorstellungen, Prioritäten) aus. Die individuellen Bedürfnisse werden nach dem ihnen von der Zentrale zugewilligten ökonomischen und politischen Stellenwert in das Zielprogramm der Volkswirtschaft eingefügt.

Bei zentral vorgegebenem Zielprogramm und gegebener wirtschaftlicher Ausgangslage müssen in einer bestimmten Planperiode die Planpreise genau den sich vom Zielprogramm herleitenden Grenzerträgen der Faktoren entsprechen, falls das ökonomische Prinzip erfüllt und ein Gleichgewicht in der Volkswirtschaft hergestellt werden soll (Marginalprinzip der Preisbildung)¹.

¹ Im Gleichgewicht muß folgende Optimumbedingung erfüllt sein: Sämtliche verfügbaren ökonomischen Ressourcen müssen zur Erfüllung eines vorgegebenen staatlichen Zielprogramms (Präferenzordnung) so eingesetzt sein, daß sie in keiner anderen Verwendung einen höheren Nutzen stiften als in der vorgesehenen Verwendung (= Ophelimitätsmaximum nach Pareto). Die Zunahme des volkswirtschaftlichen Nutzens durch Produktion der letzten Einheit jeder Gutsart (Grenznutzen), gleichgültig ob Kapital- oder Konsumgut, entspricht im Optimum gleichzeitig der Summe der volkswirtschaftlichen Vorteile durch die Nichtverwendung der für die Produktion dieser letzten Gutseinheiten benötigten Faktormengen (Grenzkosten).

Das Pareto-Optimum schließt auch mit ein, daß die für die Bevölkerung

Entgegen manchen anders lautenden marxistischen Aussagen entspricht die *Informationsaufgabe der Preise* in einer sowjet-sozialistischen Zentralplanwirtschaft demnach im Prinzip derjenigen in einer Marktwirtschaft. Somit müssen auch in einer sozialistischen Wirtschaft mit vorwiegend zentraler Festlegung des volkswirtschaftlichen Zielprogramms die Informationsleistungen des Preissystems im Hinblick auf die Aufdeckung der durch die Zentralplanung verursachten Knappheiten gleich gut sein wie in einer Marktwirtschaft. Damit in einer Marktwirtschaft über die quantitativen Veränderungen der Preise stets wieder diejenigen Knappheiten bei den Ressourcen zum Ausdruck gebracht werden, die sich durch die ständige Änderung der Produktionsbedingungen und die sich wandelnden Präferenzen der großen Zahl der Zielfixierer (Haushalte, Unternehmen, Staatsorgane) einstellen, bedarf es eines funktionierenden Wettbewerbs².

Anders als durch die Aufdeckung der Knappheiten der Produktionsfaktoren in den Preisen, so wie sie sich auf Grund der maßgeblichen Präferenzen der Zielfixierer in der Volkswirtschaft ergeben, ist es nicht möglich, die produzierenden Einheiten (z.B. Genossenschaften, Betriebe, Konzerne) darüber zu informieren, welche Bedingungen sie bei der am ökonomischen Prinzip zu orientierenden Kombination der Produktionsfaktoren berücksichtigen müssen. Das gleiche gilt für die privaten Haushalte im Hinblick auf die Information über die Kosten der Bedarfsdeckung und die zweckmäßigste Gestaltung ihrer Bedürfnisbefriedigung.

Um nun die Bedeutung ökonomisch zutreffender Informationsleistungen der Preise für die *Praxis* der Wirtschaftslenkung in der DDR und UdSSR abzuschätzen, soll zunächst aufgezeigt werden, bei welchen wirtschaftlichen Planungen die Produktionseinheiten auf die Entschei-

vorgesehenen Produktionen restlos verbraucht und ihre Verwendung tatsächlich ein Maximum an subjektiver Bedürfnisbefriedigung ergibt. Die Wirtschaftsführung muß demnach vor der Planaufstellung durch Bedarfsforschung die Nachfrageintensität nach Verbrauchsgütern und Dienstleistungen bei den zugebilligten Bedarfen exakt ermittelt haben.

² In Übereinstimmung mit den Untersuchungen *Hayeks* über den Einfluß des Wettbewerbs auf die Entscheidungen der ökonomischen Einheiten verstehen wir den Wettbewerb als einen „dynamischen Prozeß“, zu dessen wesentlichen Merkmalen es gehört, daß er dazu beiträgt, den Teilnehmern am Markte Kenntnisse darüber zu vermitteln, welche relevanten Faktoren (Produktionskosten, Bedürfnisse, Substitutionsmöglichkeiten, Schwierigkeiten beim Zutritt zu dem betreffenden Teilmarkt usw.) die Lage der Produzenten und Käufer bestimmen. In diesem Sinne charakterisiert *Hayek* Wettbewerb und Markt folgendermaßen: „Die ganze Organisation des Marktes dient hauptsächlich der Verbreitung der Informationen, nach denen (die Verkäufer und) Käufer handeln sollen.“

Vgl. F. A. *Hayek*, „Individualismus und wirtschaftliche Ordnung“, E. Rentsch Verlag, Erlenbach - Zürich 1952, S. 127.

dungshilfe der Preise angewiesen sind, um ihre Produktions- und Investitionsaufgaben unter Beachtung des ökonomischen Prinzips zu verwirklichen.

IV. Die Bedeutung der Preise als Hilfsmittel der Wirtschaftslenkung und Wirtschaftsrechnung

1. Preise sind das allein verwendbare Hilfsmittel, um die Vieldimensionalität der Gebrauchswerte natürlicher Wirtschaftsgüter in Wertgrößen *gleichen Maßstabes* (also in Geldgrößen) zu übersetzen. Sie ermöglichen eine betriebliche Erfolgsrechnung, die sowohl als Führungsinstrument unternehmerischer Dispositionen (Planungsrechnungen) als auch als Kontrollinstrument der Wirtschaftlichkeit des Betriebsprozesses (Rechnungswesen) dient. Die allgemeine Recheneinheit „Preis“ erlaubt hierfür die erforderliche Aggregation der verschiedenen Aufwands- und Ertragskomponenten zu betrieblichen Gesamtgrößen (Kosten, Erlös, Gewinn, Einnahmen und Ausgaben)¹. Erst durch die geldwirtschaftliche betriebliche Wirtschaftsrechnung lassen sich Fehlleistungen von einzelnen Plan- und Leistungsträgern innerhalb des Betriebes lokalisieren und zurechnen, was bei einer Naturalrechnung meist auf unüberwindbare Schwierigkeiten stoßen würde².

2. Die Verwendung eines *einheitlichen Rechenmaßstabes* im Rechnungswesen aller Produktionseinheiten der Volkswirtschaft gestattet ferner die Durchführung von Leistungsvergleichen zwischen Betrieben mit gleicher Aufgabenstellung.

3. Die Preise sind für sämtliche Betriebe und überbetrieblichen Zusammenschlüsse³ unentbehrliche Rechenbasis für eine ökonomisch begründete Ergänzung und Erweiterung der zentral vorgegebenen Unter-

¹ In Übereinstimmung mit den folgenden Ausführungen unterscheidet die Preistheorie in den sozialistischen Staaten *drei* grundlegende *Preisfunktionen*: a) Preise als *Meßinstrument* des gesellschaftlich notwendigen Aufwandes der Waren;

b) Preise als *Instrument der Verteilung* und Umverteilung des Nationaleinkommens auf die Wirtschafts- und Industriezweige, Wirtschaftseinheiten, Eigentumsformen, Klassen und Schichten der Bevölkerung entsprechend den Wirtschaftszielen; und

c) Preise als *ökonomische Stimuli* für eine effektive Nutzung der volkswirtschaftlichen, betrieblichen und territorialen Ressourcen (Hebelfunktion der Preise).

² Vgl. dazu auch K. P. Hensel, „Einführung in die Theorie der Zentralverwaltungskwirtschaft“, Verlag Gustav Fischer, Stuttgart 1959, S. 165 ff.

³ Zu den „überbetrieblichen Zusammenschlüssen“ zählen in der DDR vor allem die Kombinate und „Vereinigungen Volkseigener Betriebe“ (VVB) und in der UdSSR die „sowjetischen Firmen“ (firmy), „Wirtschaftsvereinigungen“ und „Trusts“.

nehmensziele⁴ durch eigene ökonomische Aktivitäten. Sie vereinfachen oder ermöglichen sogar erst die Koordination der betrieblichen Teilpläne und -leistungen. Allein schon die Erleichterung der Produktionsplanung und -abrechnung durch Zusammenfassung der Produktionsmengen bei einzelnen Erzeugnissen zu Produktionsleistungen von Erzeugnisgruppen verlangt eine Wert- oder Preisrechnung. Da sich im Betrieb im Rahmen der „operativen Planung und Leitung“ immer gewisse Variationsmöglichkeiten bei der Kombination der Produktionsfaktoren und der Organisation des Arbeitsablaufs ergeben, lassen sich bei einer Rechnung in Geldpreisen meist mit einem zumutbaren Zeitaufwand verschiedene Wege zur Erfüllung der Betriebsziele (extern festgesetzte Planziele und eigene Vorhaben) untersuchen, um ein optimales Verhältnis zwischen Kosten und Erlösen zu erreichen. Preise bilden somit die Basis der Planungsrechnungen zur Optimierung des „Betriebsplanes“ mit dem Ziel, solche synthetischen Erfolgsgrößen wie den „Gewinn“ oder die „Rentabilität“ zu maximieren.

Dieser Sachverhalt ist besonders seit Beginn der Wirtschaftsreformen (DDR: 1963, UdSSR: 1965) von Bedeutung, als die *indirekte* finanzwirtschaftliche Betriebs- und Wirtschaftslenkung auf Kosten der direkten güterwirtschaftlichen Steuerung eine erheblich größere Bedeutung erlangte. Obwohl in der DDR seit dem wirtschaftspolitischen Kurswechsel Ende 1970 die güterwirtschaftlich ausgerichtete, administrative Wirtschaftslenkung beträchtlich verstärkt worden ist, behalten Preise und finanzwirtschaftliche Steuerungsinstrumente wie Abschreibungsätze, Kredit, Zins, Produktionsfondsabgabe (Kapitalzinssurrogat) und Steuern für die Wirtschaftslenkung eine größere Bedeutung als in der Zeit vor 1963⁵.

Da seit dem Beginn der Wirtschaftsreformen die Prämierung der Belegschaften in der DDR und UdSSR in erster Linie von der Erfüllung und Übererfüllung von Gewinn- und Rentabilitätszielen (oder auch von der tatsächlichen Gewinnerzielung und Rentabilität⁶) abhängt, spielen

⁴ Insbesondere seitdem ab 1967 z. B. in der DDR die Plankennziffernkataloge der „Betriebspläne“ *qualitative* Kennziffern enthalten wie die „Fondsrentabilität“ (Kapitalrentabilität), die „Fondseffektivität“ (Normativ für das Verhältnis von Eigenleistung [= Wertschöpfung] zum Anlage- und Umlaufkapital) und die „Fondsintensität“ (Normativ für das Verhältnis von Anlage- und Umlaufkapital zur Warenproduktion; Kapitalkoeffizient).

⁵ Zum Abbruch der Wirtschaftsreform in der DDR und zur Rezentralisierung wirtschaftlicher Entscheidungen bei Wirtschaftsbehörden zum Jahreswechsel 1970/71 siehe H. Buck, „Rückkehr zur administrativen Befehlswirtschaft als Folge nicht behobener Steuerungsdefekte der Wirtschaftsreformkonzeption“, in Gleitze, Thalheim, Buck, Förster, „Das ökonomische System der DDR nach dem Anfang der siebziger Jahre“, Schriftenreihe Wirtschaft und Gesellschaft in Mitteldeutschland, Bd. 9, Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1971.

⁶ Im Gegensatz zu der ab 1971 wieder eingeführten Prämierung der Belegschaften der volkseigenen Betriebe in Abhängigkeit von der Erfüllung

naturgemäß die Preise als Ausgangspunkt einzelwirtschaftlicher Planungen und Wirtschaftlichkeitsbemühungen eine geradezu dominierende Rolle.

4. Erst durch eine auf Preisen aufgebaute Wertrechnung lassen sich auch in einer Zentralplanwirtschaft folgende komplizierten Aufwandsabschätzungen in einer für das betriebliche Rechnungswesen und die kostengerechte Preiskalkulation annähernd befriedigenden Weise durchführen: A. Die sukzessive Berücksichtigung der Abnutzung von Produktionsanlagen durch Verschleiß, was zunächst eine Vermögensrechnung in *Geldgrößen* voraussetzt, und B. die Veralterung der Produktionsmittel infolge technischen Fortschritts.

Ähnlich liegt der Sachverhalt bei der Bewertung des durch die Bindung von Kapital in einer bestimmten Verwendung (= Investition) entstehenden Aufwandes (= Kapitalkosten; Kapitalvorschuß) in der *laufenden Wirtschaftsrechnung*. Dies geschieht in den betrachteten Zentralplanwirtschaften ab 1966/67 in Form einer den Betriebsgewinn mindernden Abgabe an den Staatshaushalt (= Produktionsfondsabgabe). Bei *Investitionsrechnungen* haben diese Bemessungsfunktion bestimmte einheitlich festgelegte Kalkulationsgrößen übernommen. Diese „normativen Nutzeffektskoeffizienten der Mindestkapitalverzinsung“ dienen der Feststellung der effektivsten Investitionsvariante.

Bei einer naturalen Wirtschaftsrechnung wären derartige Bewertungsprobleme nicht in einer ökonomisch befriedigenden und für die Wirtschaftspraxis annehmbaren Weise zu lösen. Im Gegensatz zur Marktwirtschaft, wo über derartige Bewertungsprobleme der Markt oder die Unternehmungen selbst entscheiden, erfolgt in der Zentralplanwirtschaft die Festlegung solcher Aufwands- oder Kalkulationsposten *normativ* durch den Staat.

5. Ebenso wie sich erst mit Hilfe der Preisbildung eine innerbetriebliche Leistungskontrolle und Zurechnung von Leistungen auf einzelne

und Übererfüllung des Gewinnplanes wurden die Arbeitnehmer während der Jahre 1968 bis 1970 entsprechend der effektiven Gewinnerzielung und Rentabilität des Betriebes am „Nettogewinn“ beteiligt. („Nettogewinn“ = Bruttogewinn minus Produktionsfondsabgabe).

Zur Bezugsgrundlage der Prämiiierung im Wirtschaftsjahr 1971 heißt es in § 3 der gültigen Prämienverordnung für die volkseigene Industrie vom 20. Januar 1971: „Der für die Betriebe festgelegte Prämienfonds verändert sich mit der Über- bzw. Unterschreitung der staatlichen Plankennziffer Nettogewinn“.

Vgl. die „Verordnung über die Planung, Bildung und Verwendung des Prämienfonds und des Kultur- und Sozialfonds für das Jahr 1971“ vom 20. Januar 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 16, S. 105.

Zur Prämiiierung in der Sowjetunion vgl. H.-H. Höhmann / H. B. Sand, „Ergebnisse und Probleme der sowjetischen Wirtschaftsreform“, Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Nr. 26/1971, S. 15 und S. 31 ff.

Leistungsträger aufbauen läßt (z.B. für die Prämienbemessung), so gründet sich auch die zentrale Überwachung der Wirtschaftlichkeits- und Rentabilitätsbemühungen der Betriebe, Kombinate und Konzerne (VVB, Trusts) durch Wirtschaftsbehörden auf der Preis- und Wertrechnung. Daher basiert auch heute die Planerfüllungskontrolle bei den staatlichen Produktionseinheiten im wesentlichen auf der „Finanz- oder Bankenkontrolle“ sowie auf der „Finanzrevision“ („Kontrolle durch den Rubel oder die Mark“) ⁷.

6. Die Planpreise tragen heute in allen Zentralplanwirtschaften sowjetischen Typs dazu bei, zwischen der voraussichtlichen kaufkräftigen Nachfrage („Kauffonds“) und dem ex ante festgelegten Umfang des Warenangebotes („Warenfonds“ ⁸) Übereinstimmung herzustellen. Sofern der Ausgleich zwischen Konsumgüternachfrage und -angebot über die Änderung der Einzelhandelsverkaufspreise hergestellt werden soll, dient der variable Preisbestandteil der „Produktions- und Dienstleistungsabgabe“ (PDA) als Abstimmungsinstrument. Der Staat steuert auf diesem Wege unmittelbar den Verbrauch und indirekt auch die Ersparnisbildung der privaten Haushalte.

7. Die Preise dienen ferner der *Einkommensverteilung*. Durch die Bestimmung des Gewinnanteils in den „Betriebspreisen“ nimmt der Staat indirekt Einfluß auf die Kapitalbildung der Produktionseinheiten. Indem er nach Produkten differenzierte Produktions- und Dienstleistungsabgaben (Umsatzsteuer) in die „Industrieabgabe-“ und Einzelhandelsverkaufspreise einkalkuliert, wird über die Belastung des privaten Verbrauchs gleichzeitig ein erheblicher Teil der Staatseinnahmen im voraus garantiert (Zwangssparprozeß, Akkumulationsfunktion der Preise zwecks zentraler Kapitalsammlung im Staatshaushalt).

Aus der Aufzählung dieser für die Praktikabilität einer Zentralplanwirtschaft unentbehrlichen Funktionen der Preise ergibt sich folgende Einschätzung der Bedeutung der Preise im Rahmen des staatlichen Lenkungsinstrumentariums.

⁷ Allerdings bleibt den Kontrollinstanzen trotz der „Finanzkontrolle“ nicht die Überprüfung der Einhaltung einer gewünschten Sortimentsgliederung oder/und der Erfüllung der in Wert- und Naturaleinheiten vorgegebenen „Staatsplanpositionen“ (= Planziele bei Engpaßgütern mit großer volkswirtschaftlicher Wichtigkeit) erspart. Das eigentliche Anwendungsgebiet der Planpreise in Verbindung mit der Kontrolle der Produktionseinheiten durch außerhalb der Wirtschaftseinheiten bestehende Überwachungsorgane ist die Gegenüberstellung komplexer betrieblicher Leistungen (Produktionswerte, Erlöse) und Aufwendungen (Betriebs- oder Abteilungsgesamtkosten, Gemeinkosten und Stückkosten).

⁸ Zur statistischen Ermittlung und Planung des „Kauffonds“ und des „Warenfonds“ in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und Volkswirtschaftsplanung der DDR vgl. H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 603–618.

Im Katalog der direkten und indirekten Lenkungsinstrumente erscheinen die Preise zwar nur als ein Hilfsmittel der Wirtschaftslenkung unter anderen, jedoch geht ihre praktische Bedeutung weit über die der anderen Steuerungsmittel hinaus. Die Preise sind dasjenige *indirekte* Einflußinstrument zur Steuerung der Produktions- und Verwendungsentscheidungen, das den breitesten Aufwendungsbereich hat, da der Adressat jedes Einzelpreises (*einheitliche* Festpreise vorausgesetzt) die gesamte Volkswirtschaft ist. Vermitteln nun Preise infolge ökonomisch unrichtiger Festsetzung keine wirtschaftlich begründeten Informationen, so sind wegen dieser Breitenwirkung das Ausmaß der Fehlentscheidungen der Produzenten und Konsumenten beträchtlich und entsprechend groß sind demgemäß auch die nachteiligen Folgen für die gesamtwirtschaftliche Effizienz und die Bedarfsdeckung der Verbraucher.

Aber nicht nur für die Entscheidungen der Produktionseinheiten und privaten Haushalte in einer Zentralplanwirtschaft sind Preise von immenser Bedeutung. Auch für den staatlichen Lenkungsapparat selbst gewinnen die Preise infolge der Mitwirkung dezentraler Entscheidungsträger am Planungsprozeß eine hervorgehobene Bedeutung als Lenkungsinstrument. Nach der heute herrschenden Praxis der *Investitionsplanung* bringen die *dezentralen Investitionsträger*⁹ die Masse der vorzunehmenden Ersatz-, Rationalisierungs- und Komplettierungsinvestitionen bei bereits *bestehenden* Produktionseinheiten in *Vorschlag*. Diese ordnungsgemäß eingereichten Investitionsvorschläge werden entweder von den Konzernspitzen (VVB-Generaldirektionen in der DDR; Direktionen der Trusts und Wirtschaftsvereinigungen in der UdSSR) oder den übergeordneten Industrie- und Fachministerien bestätigt. Um für alle Investitionen gleich gut vorbereitete Entscheidungen zu ermöglichen, ist das Verfahren der Investitionsplanung, -rechnung, -begründung und -bestätigung durch staatliche Reglements normiert¹⁰.

Da die dezentralen Investitionsträger mit Hilfe von Rentabilitäts- und Nutzeffektsberechnungen für sich und für die Planbehörden den wirtschaftlichen Nutzen ihrer Investitionsvorhaben begründen, wozu sie Planpreise als Datum verarbeiten, steuern daher die *ex ante* vom

⁹ In der DDR gehören dazu beispielsweise die volkseigenen Betriebe (VEB), Kombinate, Vereinigungen Volkseigener Betriebe (VVB), Bezirkswirtschaftsräte und die Bezirks-, Kreis- sowie Gemeinderäte.

¹⁰ Zur Methodik der Investitionsplanung und -rechnung in der DDR sowie zur Kompetenzaufteilung bei der Vorbereitung, Prüfung und Genehmigung von Investitionen aller Größenordnungen während der Jahre 1967 bis 1970 und ab 1971 vgl. H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 804 ff. und ders., „Rückkehr zur administrativen Befehlswirtschaft als Folge nicht behobener Steuerungsdefekte der Wirtschaftsreformkonzeption“, a.a.O., S. 98 ff.

Staat festgelegten Planpreise auch die in der Folgezeit getroffenen Entscheidungen der Wirtschaftsbehörden über die Auswahl von Investitionen und damit teilweise die wirtschaftliche Entwicklung. Diese Rückwirkungen der Planpreise auf die Entscheidungen des staatlichen Lenkungsapparates vermehrt ihre Bedeutung als Informations- und Lenkungsmittel¹¹.

Gleiches gilt für die ebenfalls unter Verwendung von Planpreisen beantragten Planrevisionen der Betriebe, soweit sie von den Produktionseinheiten mit der Möglichkeit höherer Umsätze und Gewinne begründet werden. Auch bei diesem Entscheidungsproblem sind bereits durch die Festlegung der Planpreise wichtige Vorentscheidungen über die Bedarfsdeckung künftiger Wirtschaftsperioden getroffen worden.

V. Ökonomisch und ideologisch begründete Preise

„Ökonomisch begründete Preise“ sind in einer *Zentralplanwirtschaft* solche *Indices* für alle Güter und Leistungen (= Nutzwerte), welche als Aktionsgrundlage es den Produktionseinheiten ermöglichen, die Produktion nach Art und Größe so einzurichten, daß auf einer zentral aufgestellten *gesamtwirtschaftlichen Präferenzskala*¹ unter Berücksichtigung der gegebenen Ausgangslage das Maximum erreicht wird.

In einer Zentralplanwirtschaft *mit Geld* entsprechen diese *Indices* den unter den spezifischen Allokationsbedingungen dieses Wirtschaftssystems *abgeleiteten Knappheitspreisen*. Könnten sie auch praktisch errechnet werden, so wären damit gleichzeitig die optimalen Produktionsmengen aller Güter und Leistungen mit bestimmt. Außerdem würden diese Knappheitspreise auch noch über die Grenzkosten der letzten noch miteingesetzten Produktionseinheit (Grenzproduzent) informieren.

Die Lösungen, welche die Theorie (Wirtschaftswissenschaft und Mathematik) bisher für die Bewältigung des Problems der Wirtschaftsrechnung in einer Zentralplanwirtschaft anzubieten hat, ob sie nun in *einem* Rechenprozeß oder in einer *endlichen Zahl* von Näherungsrechnungen ermittelt werden sollen, scheitern bekanntlich sämtlich an den praktischen Schwierigkeiten ihrer Verwirklichung. Unter diesen bisher unüberwindlichen praktischen Problemen sind vor allem zu nennen:

¹¹ Diese entscheidungsleitende Rückwirkung von Planpreisen auf die Investitionsentschlüsse der jeweils verantwortlichen Leitungsinstanzen besteht unabhängig davon, ob in die Investitionsrechnungen *gegebene* Planpreise für bereits eingeführte Produkte oder *künftig gültige* Planpreise für die nach Fertigstellung der neuen Anlagen dann auf den Markt gebrachten neu- oder weiterentwickelten Erzeugnisse einbezogen werden.

¹ „Gesamtwirtschaftliche Präferenzskala“ oder „volkswirtschaftliche Niveau- oder Nutzenfunktion“.

1. Die Aufstellung einer volkswirtschaftlichen Nutzenfunktion, die stetig und differenzierbar ist, und welche sämtliche wirtschaftlichen Ressourcen² und zumindest alle herkömmlichen Bedürfnisse (Nutzwerte) berücksichtigt.

2. Die vollständige Erfassung, Speicherung und Verarbeitung der für die Maximierung der Nutzenfunktion erforderlichen Informationen durch eine oder durch mehrere miteinander korrespondierenden Planungszentralen³.

Die Planung „ökonomisch begründeter Preise“ scheitert nun aber nicht allein daran, weil eine Simulierung des Wirtschaftsrechnungsmechanismus unter gegebenen Bedingungen durch Modelle der linearen Optimierung und den Einsatz elektronischer Rechner nicht gelingt.

In den sowjet-sozialistischen Volkswirtschaften ist die Suche nach Knappheitspreisen bei gegebenen Präferenzen und gegebener Ausgangslage (Restriktionen) gar nicht Ziel der Preispolitik. Nach der ideologisch bestimmten Auffassung der herrschenden kommunistischen Staatsparteien sind „Knappheitspreise“ nicht der dem sozialistischen Wirtschaftssystem entsprechende Preistyp⁴.

Die Lehre der westlichen Wirtschaftswissenschaft, daß der über die Nachfrage angezeigte Nutzwert der Güter für die Befriedigung von Bedürfnissen Ausgangspunkt der Preisbildung sei, wird von den marxistischen Politökonomen verworfen.

Die Weigerung, die *Nachfrage* als ursprüngliche Bestimmungsgröße der Preisgestaltung anzuerkennen, ist mit ein Grund dafür, *nicht dem Markt* — als dem praktisch erprobten Wirtschaftsrechnungsmechanismus — die Bildung der Preise zu übertragen. Ein noch gewichtigerer Grund für die Ablehnung des Marktmechanismus durch die Führung der kommunistischen Staatsparteien besteht jedoch darin, daß bei einer

² Das sind die Faktoren Arbeit, Boden und Kapital jeweils unterteilt nach Unterarten.

³ Vgl. hierzu den Beitrag von W. Meißner, „Der Einsatz neuerer informationsdezentralisierter Verfahren in Zentralverwaltungswirtschaften“, auf S. 79 ff.

⁴ Vgl. W. Keizer, „The Soviet Quest for Economic Rationality“, Rotterdam 1971, S. 167 ff.

Neben der Ablehnung der „Knappheits- oder Optimalpreise“ (Preisbildung auf der Basis der Dualwerte) aus ideologischen Gründen wird gegen diesen Preistyp vor allem eingewandt, daß die „Schattenpreise“ nicht ausreichend der Verwirklichung der komplexen ökonomischen Zielsetzung des sozialistischen Staates dienen können und ihre Informations- und Lenkungseffizienz für die Zentralplanwirtschaft bei weitem überschätzt wird.

Dazu Autorenkollektiv V. P. Džatšenko, P. S. Mstislavskij u. a., „Die wissenschaftlichen Grundlagen der planmäßigen Preisbildung“, (aus dem Russischen), Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1971, S. 255—272 und K. Ambrée / H. Mann, „Das Preissystem in der sozialistischen Industrie“, a.a.O., S. 108—114.

Beauftragung des Marktes mit der Ermittlung von informationsoptimalen Preisen Marktpulse für die Gestaltung des Güter- und Leistungsangebotes dominierend werden, und damit die ungebundene wirtschaftspolitische Willensbildung und Zielfixierung einer bisher omnipotenten Wirtschaftsbefehlszentrale eingeschränkt wird (= Voluntarismus). Die Autonomie wirtschaftspolitischer Befehlsmacht soll aber nach Ansicht der kommunistischen Staatsparteien nicht den richtungsweisenden Vorentscheidungen (Determinanten) eines Marktprozesses im Hinblick auf die Entwicklung von Produktion, Investition und Einkommen geopfert werden.

Bei einer marktmäßigen Preisbildung bestimmen die in der Regel gegenüber den staatlichen Nutzenvorstellungen unterschiedlichen Präferenzen der privaten Haushalte und Produktionseinheiten *unmittelbar* und *gleichberechtigt* mit über die Preisbildung. Der Staat ist demnach auch in einer *sozialistischen Marktwirtschaft* nur *ein* Nachfrager, — wenn auch der bedeutendste — unter anderen Nachfragern. Daher erhielten die subjektiven Zielvorstellungen (d. h. das Streben nach der Erreichung des höchsten individuellen Nutzenniveaus) einen in der sowjet-sozialistischen Wirtschaft unerwünscht großen Einfluß auf die Produktion, die Erzeugung von Investitionsmitteln und die Einkommensverteilung. In der Sowjetwirtschaft soll aber gerade die gesamte Wirtschaftstätigkeit überwiegend nach den politischen Zielen der Partei- und Staatsführung ausgerichtet werden, die dann in den Volkswirtschaftsplänen ihre konkrete Ausformung finden⁵.

Dieser Wunsch nach möglichst uneingeschränkter (voluntarischer) Herrschaftsausübung auch in der Wirtschaft wird jedoch so unverhüllt nur selten ausgesprochen. Er verbirgt sich meist hinter der Begründung, daß das im Sozialismus wirkende „Gesetz der planmäßigen proportionalen Entwicklung der Volkswirtschaft“ die Auslieferung der staatlichen Wirtschaft an den durch „Spontaneität“ und „Selbstlauf“ regierten Markt verbiete.

„Die Substanz des Preises ist der Arbeitswert“ bekräftigte 1964 V. S. Nemčinov⁶, einer der führenden sowjetischen Wirtschaftswissen-

⁵ Siehe dazu auch die Belege bei H. Hirsch, „Mengenplanung und Preisplanung in der Sowjetunion“, Kyklos-Verlag, Basel, J. C. B. Mohr, Tübingen 1957, S. 164 ff.

⁶ Vgl. V. S. Nemčinov, „Der Gebrauchswert und seine Bewertung“, in „Sowjetwissenschaft; Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge“, Nr. 8/1964, S. 809—811.

Zu welchen Verkrampfungen die Aufrechterhaltung der *Marx'schen* Wertlehre bei dem gleichzeitig unternommenen Versuch führt, Überlegungen der Grenznutzentheorie in die Politökonomie zu übernehmen, zeigen folgende Ausführungen Nemčinovs an gleicher Stelle: „Die marxistische Interpretation des Gebrauchswertes unterscheidet sich grundsätzlich von der bürgerlichen Theorie des Grenznutzens. Die Theoretiker des Grenznutzens (Menger,

schaftler und Mathematiker, die traditionelle marxistische Grundposition betreffend die preisliche Bewertung von Waren. Trotz mancher Modifikationen der Werttheorie und bestimmter Konzessionen an die Erfordernisse zweckmäßiger Wirtschaftslenkung ist diese Auffassung nach wie vor herrschende (Preisbildungs-)Lehre.

„Man kann nicht“, so suchte *Nemčinov* seine Aussage zu begründen, „von der Nützlichkeit eines Dings auf seinen Preis schließen. (Z. B.) die Konsumgüter besitzen ihren inneren gesellschaftlichen Wert, der ihren im Produktionsprozeß geschaffenen Arbeitswert widerspiegelt. Folglich dürfen die Konsumtionstheorie und die Theorie der Gebrauchswerte nicht der Arbeitswerttheorie gegenübergestellt werden, denn die Gebrauchswerttheorie hat es nicht mit den Funktionen der Produktion, sondern nur mit den Funktionen der Konsumtion zu tun.“

Welche Gründe sind nun dafür verantwortlich, daß sich die marxistische Politökonomie kategorisch weigert, die Nutzenvorstellungen der Nachfrager von Gütern und Leistungen *mit* als maßgeblichen Bestimmungsgrund der Preise anzuerkennen?

Zur Beantwortung dieser Frage ist eine kurze Wiederholung der heute für die Preisbildung in der Sowjetunion und DDR relevanten Thesen der *Marxschen Wertlehre* erforderlich.

Die der Marxschen Kapitalismus-Analyse entnommene Wertlehre stellt den einzigen Abkömmling seiner Interpretation der Wirtschafts-

Jevons, Walras, Pareto u. a.) halten, im Gegensatz zur Werttheorie von Marx, den Nutzen und nicht die Arbeit für die Grundlage des Wertes. Derartige Bewertungen entbehren jedoch einer objektiven ökonomischen Grundlage.

Die Annahme eines bestimmten subjektiven Nutzens als Funktion des Geschmacks, der Neigung und Genüsse ist ohne Erkenntniswert. Die subjektiven Wertschätzungen spiegeln lediglich den Geschmack des wirtschaftenden Subjekts und die Knappheit der Güter wider.

Der Grenznutzentheorie muß eine Theorie der Konsumtion und der Bewertung der Gebrauchswerte entgegengesetzt werden. In der Theorie der Konsumtion muß die Nützlichkeit eines Dings so definiert werden, daß die Unbestimmtheit bei der Auswahl der Gegenstände unter gegebenen Bedingungen beseitigt wird. Die Nützlichkeit eines Gegenstandes wird durch seine Bevorzugung bestimmt, wodurch die Auswahl in der gegebenen Situation eindeutig definiert ist. . . .

...Eine solche Reihenfolge der Bevorzugung (Präferenzskala) ist nicht subjektiver, sondern objektiver Natur, sie findet ihren Ausdruck in objektiven massenhaften Handlungen der Menschen, in den Handlungen des Kaufs und der Konsumtion.

Bei solchem Wechselverhältnis zwischen Bevorzugung und Nützlichkeit ergibt sich, daß die Bevorzugung den logischen Ausgangspunkt für die Nutzenbestimmung bildet. . . .Eine Alternative . . . besitzt gegenüber einer anderen deshalb einen größeren Nutzen, weil sie stärker bevorzugt wird und nicht umgekehrt. . . .

Die Schlußfolgerung jedoch, daß die Preise dem Nutzen der Güter proportional seien, ist falsch.“

Vgl. V. S. *Nemčinov*, ebenda, S. 809/810.

zusammenhänge dar, welchen Wirtschaftstheorie und -politik der sozialistischen Staaten nahezu unverändert übernommen und (zumindest ihren Grundzügen nach) zur Leitmaxime ihrer *praktischen* Preispolitik gemacht haben⁷.

Nach Marx lassen sich die unterschiedlichen „Gebrauchswerte“ und „Tauschwerte“ der Waren alle auf einen gemeinsamen Nenner, eine allgemeine und „objektive“ Bemessungsgröße, zurückführen⁸. Dieses gemeinsame Maß aller Werte ist die in einer „Ware“⁹ enthaltene menschliche Arbeit.

Als Maßstab der in einer Ware steckenden Arbeitsmenge gilt die Zeitdauer der auf sie verwendeten Arbeit¹⁰. Um nun die unterschiedliche *Qualität der Arbeit* und die verschiedene Höhe der *Arbeitsproduktivität*¹¹ vergleichbar zu machen, führt Marx den Begriff der „gesellschaftlich notwendigen Arbeitszeit“ ein. Hiermit ist derjenige Arbeitszeitaufwand gemeint, welcher unter durchschnittlichen Herstellungsbedingungen in einer Gesellschaft zur Fertigung einer „Ware“ notwendig ist¹².

Der Wert einer Ware bestimmt sich demnach durch den für ihre Herstellung benötigten „gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwand“, welcher sich aus dem Aufwand an „gesellschaftlich notwendiger ver-

⁷ Vgl. F. Haffner, „Das sowjetische Preissystem“, Verlag Duncker & Humblot, Berlin 1968, S. 106.

⁸ Die Eigenschaft von Waren, menschliche Bedürfnisse zu befriedigen, verleiht den Gütern einen bestimmten „Gebrauchswert“. Der „Gebrauchswert“, also der Nutzen, den ein Gut seinen jeweiligen Verwendern zu stiften vermag, bildet die Grundlage für den „Tauschwert“ der Waren. Der Tauschwert gibt das quantitative Verhältnis an, zu welchem zwei verschiedene Gebrauchswerte untereinander ausgetauscht werden. In Geld ausgedrückt entspricht der Tauschwert dem Preis.

Vgl. K. Marx, „Das Kapital“, Bd. I, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1965, S. 50/51, und „Politische Ökonomie“, Lehrbuch, nach der 3. überarbeiteten und ergänzten Auflage, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1960, S. 59.

⁹ Die marxistische Politökonomie definiert eine „Ware“ bei kapitalistischer und auch bei sozialistischer „Warenproduktion“ als einen „Gegenstand, der erstens irgendein menschliches Bedürfnis befriedigt und zweitens nicht für den eigenen Gebrauch, sondern für den Verkauf produziert wird“.

Vgl. „Politische Ökonomie“, a.a.O., S. 59, dazu K. Marx, „Das Kapital“, Bd. I, a.a.O., S. 39/40.

¹⁰ Vgl. K. Marx, „Das Kapital“, Bd. I, Kapitel 1, a.a.O., S. 53 ff.

¹¹ „Die Arbeitsproduktivität wird durch die in einer bestimmten Einheit der Arbeitszeit geschaffene Produktenmasse gemessen“; vgl. „Politische Ökonomie“, a.a.O., S. 63.

¹² Die „gesellschaftlich notwendige Arbeitszeit“ ist diejenige Arbeitszeit, welche bei „gesellschaftlich-normalen Bedingungen, d. h. bei durchschnittlich-technischem Niveau, durchschnittlichem Geschick und durchschnittlicher Intensität zur Herstellung einer Ware erforderlich ist“.

Vgl. K. Marx, „Das Kapital“, Bd. I, a.a.O., S. 54 ff., und „Politische Ökonomie“, a.a.O., S. 63, dazu F. Matho, „Ware-Geld-Beziehungen im neuen ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft“, Berlin (Ost) 1965, S. 46.

gegenständlicher Arbeit“ (Anlagenverschleiß und Materialverbrauch), dem Aufwand an „gesellschaftlich notwendiger lebendiger Arbeit“ (Arbeitsleistungen bzw. Löhnen) und dem „notwendigen Produkt für die Gesellschaft“ (Neuwert) zusammensetzt¹³.

Eine Preisfestsetzung in Höhe der Summe dieser drei Wertbestandteile entspricht nach Auffassung der Politökonomie einer Preisbestimmung entsprechend dem „Wert“ der jeweiligen Ware. Sie wird als das einzig „objektive“ Verfahren der Preisbildung in einer „Warenwirtschaft“ betrachtet. Entspricht die Preisbildung in den sozialistischen Staaten nicht diesem durch das „Wertgesetz“ bestimmten „Objektivitätsmaßstab“, so werden die Waren nicht entsprechend der Quantität der für ihre Produktion verausgabten „gesellschaftlich notwendigen Arbeit“ getauscht, was zu Unwirtschaftlichkeit und Disproportionen führen müsse.

Die durch die Grenznutzenlehre begründete Wertbestimmung von Waren auf Grund der subjektiven Nutzenziele der Individuen wird von der Politökonomie aus diesen Gründen als „Vulgärökonomie“ abgelehnt, die keine Einsichten in das *wahre Wesen der Preise* vermitteln könne¹⁴. Wenn auch in der kapitalistischen Wirtschaft die Preise (Tauschwerte) durch spontane Veränderungen von Angebot und Nachfrage dauernd vom „Wert“ (Durchschnittsaufwand) abweichen, so tendierten sie doch durch die Einwirkung der Konkurrenz und des tendenziellen Falls der Profitrate stets wieder zum „Wert“ bzw. zum Arbeitswert. Daß solche für jedermann sichtbaren Abweichungen der Preise vom „Wert“ der Waren auch durch die von den individuellen Nutzenvorstellungen diktierten Gebrauchswerte verursacht sein könnten, ohne daß überhaupt ein „Arbeitswert“ seine Hand mit im Spiele hat, lehnte Marx ab. Er betonte, daß Waren als Tauschwert „kein Atom Gebrauchswert enthalten“¹⁵.

¹³ Die Summe dieser drei Aufwandsgrößen bezeichnet die Politökonomie als die „gesellschaftlichen Produktionskosten“. Die beiden ersten Wertbestandteile bilden zusammen die Selbstkosten der Erzeugung, während die dritte Größe das „Reineinkommen“ der Gesellschaft darstellt. Vgl. K. Marx, „Kritik des Gothaer Programms“, in Marx / Engels, „Ausgewählte Schriften“ in 2 Bänden, Bd. II, Dietz Verlag, Berlin 1958, S. 14/15, dazu „Politische Ökonomie“, 1955, a.a.O., S. 535, und R. Lorenz / H. Mann, „Die Festpreisbildung in der sozialistischen Industrie“, Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1960, S. 37.

¹⁴ Vgl. die „Kritik der bürgerlichen Werttheorien“ durch die Politökonomie in „Politische Ökonomie“, Lehrbuch, 4. Auflage, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1964, S. 76 ff.

¹⁵ „Welcher Gebrauchswert ihn trägt, ist dem Wert gleichgültig, aber ein Gebrauchswert muß ihn tragen“....

„So ist der Gebrauchswert Träger des Tauschwerts, aber nicht seine Ursache. Derselbe Gebrauchswert, könnte er ohne Arbeit verschafft werden, hätte keinen Tauschwert, behielte aber nach wie vor seine natürliche Nütz-

Dieses *Dogma* verhinderte bis heute, daß in den Zentralplanwirtschaften sowjetischen Typs die Nachfrage *neben* dem Angebot (bzw. den Kosten des Angebots) als bestimmende Größe der Preise *generell* anerkannt und die Preisbildung *grundsätzlich* auch nach dem Gebrauchswert ausgerichtet wird.

Bei *konsequenter* Anwendung in der Lenkungspraxis hat die dogmatisierte Wert- und Preistheorie für die Erfüllung der staatlichen Wirtschaftspläne eine bittere Konsequenz.

Auf der einen Seite steht der Wunsch der politischen Führung nach bestmöglicher Erfüllung der Wirtschaftspläne. Dem steht auf der anderen Seite die Ablehnung einer auf Knappheitspreise orientierten Preisbildung gegenüber, welche die Bedürfnisse der an der Planaufstellung praktisch beteiligten *Zielfixierer*¹⁶ zum Ausgangspunkt der Preisfestlegung nimmt.

Da Knappheitspreise jedoch unentbehrliche Grundlagen zur Lenkung der Produktions- und Verwendungsentscheidungen der Wirtschaftseinheiten im Sinne einer effizienten Allokation der Ressourcen sind, befindet sich die *ideologisch* und *amtlich* als einzig richtig erklärte Preisbildungstheorie im Widerspruch zum Wunsch nach bestmöglicher Planerfüllung.

Erfolgt die Festlegung der Industriepreise ausschließlich auf der Basis der „gesellschaftlichen Produktionskosten“, so werden die Planträger (z. B. die Betriebe) seitens der Preise nicht zutreffend über die tatsächlichen güterwirtschaftlichen und sonstigen Planziele der Staatsführung informiert. Zwischen den Informationsleistungen der einseitig kostenorientierten Preise und den Planzielen besteht insoweit keine Übereinstimmung. Dementsprechend stimmen auch die von den (Geld-) Preisen ausgehenden *indirekten* Leitwirkungen nicht mit den *direkten* Lenkungsmaßnahmen des Wirtschaftsapparates zur Regulierung der Produktion, Verteilung und Verwendung von Gütern überein¹⁷.

lichkeit als Gebrauchswert. Andererseits aber hat ein Ding keinen Tauschwert ohne Gebrauchswert, also ohne solchen natürlichen Träger der Arbeit.“

Vgl. K. Marx, „Das Kapital“, Bd. I, a.a.O., S. 52 und 203, dazu K. Marx, „Das Kapital“, Bd. II, in Marx / Engels, „Werke“, Bd. 25, Dietz Verlag, Berlin (Ost), S. 660.

¹⁶ Dazu gehört in erster Linie die zentrale Wirtschaftsführung (Politbüro des Parteiapparates, Ministerrat, Plankommission, Industrie- und Fachministerien), danach folgen die regionalen Staatsorgane, die Produktionseinheiten, die Handelsorgane, die privaten Haushalte und die gesellschaftlichen Organisationen.

¹⁷ Durch diese Diskrepanz wird auch die von der Wirtschaftsführung selbst als unabdingbar für ein funktionstüchtiges Lenkungssystem angesehene „Einheit von materieller und finanzieller Planung“ der Volkswirtschaft ständig verletzt.

Wird konsequent das Ziel verfolgt, die Preise an den „Wert“ der Waren anzupassen, so reduziert sich die Aufgabe einer „sozialistischen Preistheorie“ in erster Linie darauf zu definieren, was als „gesellschaftlich notwendiger Aufwand“ bei der normierten Preiskalkulation anerkannt werden soll und was nicht¹⁸.

Darüber hinaus bleibt dann als Aufgabe nur noch übrig, Maßnahmen zu planen und durchzuführen, um die im Plan enthaltenen Waren mit den geringsten „gesellschaftlichen Produktionskosten“ zu erzeugen. Letztlich muß die Wirtschaftsführung noch dafür sorgen, daß die geplanten Festpreise möglichst schnell an die jeweiligen Veränderungen der Produktionsbedingungen (Kostenentwicklung) angepaßt werden.

Unter dem seit Ende der 50er Jahre verstärkten Zwang, eine Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Effektivität zu erreichen, waren die Wirtschaftsführungen der beiden Staaten bei der Durchführung der Wirtschaftsreformen ab 1963 jedoch genötigt, über die bloße Anpassung der Preise an alte oder „modifizierte“ Wertbegriffe hinaus, Konzessionen an das „Knappheitspreisgebot“ zu machen¹⁹.

¹⁸ Diese Frage nahm in der Tat auch in der „Wertgesetzdebatte“ in der UdSSR ab 1954 eine erhebliche Bedeutung ein zusammen mit der Auseinandersetzung um die Geltung von „Warenproduktion“ und „Wertgesetz“ auch für den Produktionsmittelbereich. Sie dominierte streckenweise sogar bei der theoretischen Vorbereitung und Weiterführung der „Industriepreisreform“ in beiden Staaten (Debatte um den richtigen „sozialistischen Preistyp“ als „konkrete Erscheinungsform des Wertes“).

Zur „Wertgesetzdebatte“ vgl. N. V. Zagolov, „Zakon stolmosti i ego rol' pri sozializme“, (Das Wertgesetz und seine Rolle im Sozialismus), Sammlung von Aufsätzen zur Wertgesetzdebatte, Aus dem Russischen, Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1960 und das Sonderheft „Wertgesetz und Preisbildung im Sozialismus“ der Zeitschrift „Sowjetwissenschaft; Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge“, Nr. 8/1957.

Zur „Preistypdebatte“ in der DDR und UdSSR vgl. die Darstellung der gegensätzlichen Auffassungen über die Vereinbarkeit des „Produktionspreises“ mit dem Wirtschaftssystem des Sozialismus bei H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 763 bis 769, dazu H. Mann, „Thesen zu einigen Grundfragen der Rolle des Preises im neuen ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft“ (Thesen der 6. Tagung des Beirates für ökonomische Forschung bei der Leitung der Staatlichen Plankommission der DDR), in „Wirtschaftswissenschaft“, Nr. 4/1965, S. 529 ff., und H. Nick, „Warum fondsbezogener Preistyp?“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1968, sowie ders., „Technische Revolution und Ökonomie der Produktionsfonds“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1967, S. 124 ff.

¹⁹ Bei der „Modifizierung“ des der Preisbildung zugrundegelegten „Wertbegriffes“ handelt es sich z.B. um solche Umstellungen wie den Übergang vom „Kostenpreis“ zum „Produktionspreis“ (= fondsbezogener Preis). Anlaß dieser inhaltlichen Überarbeitung des Wertbegriffes ist das vom ökonomischen Prinzip diktierte Verlangen, eine zutreffendere Erfassung des tatsächlichen Aufwandes für die Produktion zu erreichen.

Vgl. hierzu auch die Ausführungen an späterer Stelle der Untersuchung. Zum Thema „Wertmodifikation“ in Abhängigkeit von der wirtschaftlichen Entwicklungsstufe eines Landes siehe H. Mann, „Zur Preispolitik im ökonomischen

Dabei wurden vor allem in der DDR verschiedene Preisbildungsverfahren entwickelt, durch die bei ausgewählten Produktionsmittelgruppen der *Gebrauchswert* (Nachfragernutzen) ganz oder teilweise mit im Preis berücksichtigt werden soll²⁰.

Die marxistischen Politökonomen haben äußerst schwer damit gerungen, selbst diese Formen der Preisbildung als noch im Einklang mit der Marxschen Wertlehre zu interpretieren. Doch ließ sich auch dieses Kunststück infolge der *inhaltlichen Unbestimmtheit* des Marxschen Wertbegriffes (Gesellschaftlich notwendiger Arbeitsaufwand) und der ebenfalls von Marx konstatierten zeitweiligen „Inkongruenz zwischen Wert und Preis“ fertigbringen²¹.

VI. Maßnahmen zur Erhöhung des ökonomischen Informationsgehalts der Industriepreise

Die Verwirklichung der gewaltigen Zahl der vom Staat gestellten struktur- und leistungsbestimmenden Aufgaben für die Wirtschaft erfolgt in den östlichen Zentralplanwirtschaften dezentral in tausenden von Produktionseinheiten. Vom äußeren Bild der Wirtschaftsorganisation her gleicht die Zentralplanwirtschaft durch diese Verteilung der Aufgaben bei der Bedarfsdeckung der Gesellschaft auf einzelne selbstständige Produktionseinheiten der Wirtschaftsorganisation in einer Marktwirtschaft.

Selbst die in den letzten 10 Jahren aus Rationalisierungsgründen kräftig konzentrierte Industrie in der DDR umfaßt heute noch immer rund 3000 Betriebe (VEB), 150 Kombinate und 100 VVB¹.

mischen System des Sozialismus in der DDR“, in „Vertragssystem“, 1967, S. 583–587, hier S. 584.

²⁰ Siehe zur Einführung in die hiermit verbundenen Preisbildungsprobleme die „Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft“ vom 11. Juli 1963, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 64, S. 461 und S. 491; dazu H. Mann / K. Ambrée, „Die Preisbildung im neuen ökonomischen System“, in „Deutsche Finanzwirtschaft“ (DFW), Nr. 4/1965, S. F 3 ff. und H. Mann, „Grundlagen der Preisbestimmung“, in DFW, Nr. 18/1965, S. F 16 ff.

²¹ Die Nachfrage als mitbestimmender Faktor der Preisbildung kommt dabei durch folgenden Kunstgriff der Interpretation zum Zuge: „Unter sozialistischen Produktionsverhältnissen wird die Abweichung des Preises vom Wert möglich, weil das Wertgesetz bewußt ausgenutzt wird. Diese Abweichung leitet sich aus der quantitativen Inkongruenz zwischen Wert und Preis und der Rolle des Preises als ökonomischer Hebel ab.“

Vgl. L.-P. Wagenführ, „Grundlagen der Preisbildung im Sozialismus“, in „Deutsche Finanzwirtschaft“ (DFW), Nr. 9/1965, S. 16.

¹ Vgl. hierzu K. Brockhoff / H. Buck, „Wirtschaftliche Konzentration und Betriebsgrößenoptimierung in sozialistischen Wirtschaften (Unterschiede und Ähnlichkeiten zur Situation in westlichen Marktwirtschaften)“, in „Deutschland-Archiv“, Nr. 3/1970, S. 225–266.

Die rechtlich, sachlich, personell und auch hinsichtlich ihrer Entscheidungsbefugnisse innerhalb bestimmter Grenzen verselbständigten Produktionseinheiten wirken über die reine Planerfüllung hinaus noch auf die verschiedenste Weise an der Aufstellung und Konkretisierung der staatlichen Pläne mit. Gestützt auf ihren Informationsvorsprung über die Beschaffenheit der ökonomischen Daten² am Ort der Planerfüllung und aus der genauen Kenntnis der tatsächlichen Leistungsfähigkeit der Produktionskollektive beeinflussen sie die Gestaltung des volkswirtschaftlichen Zielprogramms z. T. erheblich. Darüber hinaus entwickeln die Produktionseinheiten auch selbständige ökonomische Aktivitäten, soweit diesen keine staatlichen Verbote oder Prioritäten entgegenstehen.

Dieser Spielraum für autonome Aktivitäten wird trotz der periodenweise eintretenden Verschärfung der zentralen Befehlswirtschaft tendenziell größer werden, da die wachsenden Schwierigkeiten für eine schnelle Informationserfassung und -verarbeitung beim Lenkungsapparat, welche durch die zunehmende Kompliziertheit der Produktionsprozesse, die fortschreitende Differenzierung des Bedarfs und eine Vervielfältigung der Verflechtungsbeziehungen zwischen immer neuen Produktionszweigen und Erzeugnissen hervorgerufen wird, zu einer sukzessiven Dezentralisierung wirtschaftlicher Entscheidungen zwingt³.

Auf Grund der im einzelnen aufgezeigten Funktionen der Preise gehen von diesen Lenkungseffekte aus, die je nach der ökonomischen Rationalität der Preise im Sinne der Planerfüllung und des ökonomischen Prinzips oder entgegen diesen Zielsetzungen wirken. Um nun die Produktionseinheiten insgesamt zu einem planorientierten und wirtschaftlich zweckmäßigen Handeln zu veranlassen, müssen geeignete und praktikable Preisbildungsmethoden gefunden sowie eine solche Reagibilität des Planpreissystems erreicht werden, daß die Produktionseinheiten aus eigenem Antrieb eine effiziente Allokation der Ressourcen anstreben und sich mit besten Kräften an der Erfüllung des staatlichen Zielprogramms beteiligen.

Die während der 50er und Anfang der 60er Jahre gewonnenen Erfahrungen mit der durch *verzerrte Planpreise* verursachten Fehlsteuerung der ökonomischen Entscheidungen der Betriebe hatten die Wirtschaftsführungen der sozialistischen Staaten zu der Überzeugung gebracht, daß in der Herstellung wirtschaftlich erwünschter Lenkungswirkungen über *bessere Informationsleistungen der Preise* ein ent-

² Hierzu rechnen u. a. die Produktionskapazitäten, die Arbeitskräftereserven, die Materiallager und Beschaffungsmöglichkeiten für Einsatzfaktoren, der Bedarf der Abnehmer im In- und Ausland, die Wettbewerbssituation.

³ Demnach wird auch die in der DDR Ende 1970 wieder eingeführte straffe administrative Befehlswirtschaft nach geraumer Zeit wieder einer flexibleren Form der Wirtschaftssteuerung weichen müssen.

scheidendes Mittel zur Steigerung der bis heute unzureichenden gesamtwirtschaftlichen Effizienz liegt.

Daher konzentrierten sich auch ab 1963 die im Zusammenhang mit der Reorganisation der Lenkungs-technik durch die Wirtschaftsreformen verstärkten Bemühungen in der DDR und der Sowjetunion zur Erhöhung der Rationalität des Preissystems vor allem auf die Verwirklichung folgender Ziele⁴:

1. Herstellung eines Beziehungszusammenhangs zwischen Produktionskosten und industriellen Erzeugerpreisen entsprechend den Erfordernissen einer Preisbildung nach dem „Wertgesetz“⁵.

Zentrales Ziel dieser Anpassungsbestrebungen war die Festlegung solcher „Betriebspreise“, durch die beim Absatz die durchschnittlichen Kosten für die Herstellung der Güter und Dienstleistungen gedeckt sind und den Produktionseinheiten darüber hinaus eine ausreichende Gewinnerzielung ermöglicht wird, sofern ihre Leistungen und Wirtschaftlichkeit dem Branchendurchschnitt entsprechen⁶.

Durch diese Neukalkulation der „gesellschaftlichen Produktionskosten“ je Erzeugnis wollte die Wirtschaftsführung die jeweils betroffenen Abnehmer der Produkte darüber *informieren*, was die Herstellung

⁴ Geringe Modifikationen in den reformerischen Zielsetzungen der Preispolitik zwischen beiden Staaten ergeben sich aus wirtschaftshistorischen Besonderheiten. Zu den Zielsetzungen der Preisreformen vgl. A. Bačurin, (Stellvertretender Vorsitzender des GOSPLAN), „Die Preise in der Planwirtschaft“, in „Sowjetwissenschaft; Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge“, Nr. 7/1965, S. 710–722; D. Kondrašev, „Razvitie cenoobrazovanija v SSSR“, (Die Entwicklung der Preisbildung in der UdSSR), in „Planovoe chozjajstvo“, Nr. 8/1967 und „Novye ceny — etap chozjajstvennoj reformy“, in „Planovoe chozjajstvo“, Nr. 7/1967, abgedruckt in „Ost-Probleme“, Nr. 1/1968, S. 18–23; V. Sitnin, (Vorsitzender des Staatlichen Komitees für Preise), „Die Industriepreisreform ist abgeschlossen“, in „Sowjetwissenschaft; Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge“, Nr. 10/1967, S. 1052–1058 und ders., „Preis und Reform“, (Interview), in „Trud“ vom 13. April 1967, abgedruckt in „Presse der Sowjetunion“, Nr. 60/1967, S. 9/10 und S. 13; B. Dräger, „Die Industriepreisreform in der UdSSR“, in „Die Wirtschaft“, Nr. 4/1967, S. 16/17.

Ferner für die DDR H. Albach, „Die Bedeutung der Preise für die Wirtschaftslenkung der sogenannten DDR nach dem „Neuen ökonomischen System der Planung und Leitung“, in „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft“, Nr. 1/1965, O. Tarnovskij, „Die Industriepreisreformen in den europäischen RGW-Ländern“, in „Sowjetwissenschaft; Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge“, Nr. 11/1966, S. 1157–1167; H. G. Tönjes, „Die dritte Etappe der Industriepreisreform in Mitteldeutschland“, in „Vierteljahresshefte zur Wirtschaftsforschung“, Nr. 1/1967, S. 95 ff. und H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 776 bis 793.

⁵ Schwerpunktbereich der Preisanhebungen war die Grundstoffindustrie, wo die Preise bei vielen Produkten nicht entfernt den Herstellungskosten entsprachen, selbst wenn man von einer *normativen* Kostenrechnung nach der Art der UdSSR und der DDR ausgeht.

⁶ Vgl. hierzu K. Ambrée / H. Mann, „Das Preissystem in der sozialistischen Industrie“, a.a.O., S. 39–43.

der Güter „die Gesellschaft tatsächlich kostet“. Diese Information sah sie als die wesentlichste Voraussetzung dafür an, die angestrebte rationellere Verwendung der Ressourcen durchzusetzen, die Erhöhung der Wirtschaftlichkeit der Produktionsprozesse zu erreichen und die Rentabilität und Nettokapitalbildung in der Industrie zu steigern⁷.

Erstes sichtbares Zeichen einer verbesserten Preisgestaltung sollte der Fortfall der Subventionen an die Industrie (bis auf gewisse Ausnahmen) sein, an deren Zahlung sich die Verlustbetriebe gewöhnt und durch einen gering entwickelten Leistungswillen entsprechend eingestellt hatten⁸.

2. Um entsprechend der Neuausrichtung der Lenkungstechnik durch die Wirtschaftsreformen die *Funktionstüchtigkeit* des „Gewinns“ als Orientierungsmittel („Hauptkennziffer“) und zentrales Erfolgskriterium zu stärken, mußten zumindest die größten der diesen Führungs- und Leistungsmaßstab verfälschenden Verzerrungen im Planpreissystem beseitigt werden. Der hierzu erforderlichen umfassenden Revision der Industriepreise fiel dabei zugleich die Aufgabe zu, den „Gewinn“ zu einem Erfolgskriterium sowohl für die einzelwirtschaftlichen Leistungen der Produktionseinheiten als auch für die gelungene Befriedigung der gesamtgesellschaftlichen Bedürfnisse zu machen.

3. Als *zentrale Idee der Wirtschaftsreform* (in der UdSSR ab 1965 und in der DDR von 1963—1970) muß der Versuch angesehen werden, die Koordinierung der betrieblichen mit den staatlichen Interessen über die staatliche Einflußnahme auf die Entstehung, Verteilung und Verwendung des Gewinns herbeizuführen. Der volkswirtschaftliche Produktionsapparat soll nach dieser Lenkungskonzeption *primär* durch ein „in sich geschlossenes System ökonomischer (finanzwirtschaftlicher) Hebel“ gelenkt werden⁹. Um die Leitungen der Produktionseinheiten

⁷ Dementsprechend heißt es im III. Parteiprogramm der KPdSU von 1961: „Die Preise müssen in wachsendem Maße den Aufwand an gesellschaftlich notwendiger Arbeit widerspiegeln, die Kompensierung der Produktions- und Zirkulationskosten gewährleisten und jedem normal funktionierenden Betrieb einen bestimmten Gewinn sichern.“

Vgl. B. Meissner, „Das Parteiprogramm der KPdSU 1903 bis 1961“, Verlag Wissenschaft und Politik, Köln 1962, S. 206.

⁸ Demgemäß forderte Ulbricht: „Das Preissystem ist so zu ordnen, daß der gesellschaftlich notwendige Arbeitsaufwand zur Grundlage der Preisbildung wird und staatliche Subventionen weitgehend vermieden werden.“

Vgl. W. Ulbricht, „Das Programm des Sozialismus und die geschichtliche Aufgabe der Sozialistischen Einheitspartei Deutschlands“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1963, S. 342.

Vor der Industriepreisreform in der UdSSR (1964—1967) arbeitete jeder fünfte sowjetische Industriebetrieb mit Verlust.

Vgl. A. Komin, „Chozjajstvennaja Reforma i zadači dal'nejšego sovershenstvovanija cenoobrazovanija“, in „Planovoe chozjajstvo“, Nr. 4/1968, S. 4.

⁹ Zu den „ökonomischen Hebeln“ gehören außer den Preisen die Abschreibungssätze, die Kredite, Zinsen, Abgaben und Gebühren (ökonomische Hebel

zu veranlassen, selbständig eine Optimierung des Verhältnisses von Aufwand und Ertrag anzustreben und das Wachstum ihrer Unternehmungen zu beschleunigen, wurde neben der Intensivierung und Verbesserung der finanzwirtschaftlichen Betriebslenkung gleichzeitig der Entscheidungsspielraum der Produzenten durch *Dezentralisierung der Entscheidungen* in Fragen der Produktionsprogrammgestaltung, Technologie und Investition erweitert.

Bei dieser Lenkungstechnik mußten zwangsläufig in erster Linie die Preise die Aufgabe übernehmen, Steuerungsinformationen an die dezentralen Produktionseinheiten zu vermitteln, um diese zu plankonformen wirtschaftlichen Leistungen anzuhalten. Die Politökonomie bezeichnet diese preispolitische Aufgabe als die „Erhöhung der Hebelwirkung der Preise“ zur Sicherung der „planmäßigen proportionalen Entwicklung der Volkswirtschaft“.

Damit erhielten die Preise eine Schlüsselfunktion für die Funktionsfähigkeit des reformierten staatlichen Lenkungssystems, da es nunmehr von der *Informationseffizienz der Planpreise* und derjenigen der übrigen „ökonomischen Hebel“ abhing, ob die Wirtschaftsreform zu einem Erfolg führte oder nicht¹⁰.

In Übereinstimmung mit dem Abbau der Zentralisierung wirtschaftlicher Entscheidungen gingen daher die Wirtschaftsführungen beider Staaten dazu über, die Steuerung der Produktion *durch Befehle* (Kennziffern, Normen usw.) auf eine Steuerung *durch Parameter* (z. B. Preise) umzustellen. Durch diese Änderung der Lenkungstechnik konnten die Breite, Spezifizierung und Periodizität der über unzählige *vertikale Informationskanäle* und zwischengeschaltete Informationsverarbeitungs- und Befehlsausgabestellen geleiteten *Informationsströme* stark eingeschränkt werden. Es war nun nicht mehr in diesem Ausmaß erforderlich, interne Ablaufprozesse in den Betrieben von zentraler Seite aus zu kontrollieren und zu beeinflussen¹¹.

der wirtschaftlichen Rechnungsführung) sowie die Löhne und Prämien (Hebel der persönlichen materiellen Interessiertheit).

¹⁰ Die Umkehr zur administrativen Befehlswirtschaft in der DDR ab Ende 1970 erfolgte dann tatsächlich vor allem wegen der unzureichenden Informationseffizienz der Planpreise, die trotz aller Preisreformen nicht zufriedenstellend verbessert worden war. Siehe auch die folgenden Ausführungen.

¹¹ *Hurwicz* hat auf den Beziehungszusammenhang hingewiesen, daß mit zunehmendem Zentralisierungsgrad wirtschaftlicher Entscheidungen in einer Volkswirtschaft auch die umlaufende *Informationsmenge* zunimmt, während sie umgekehrt bei Dezentralisierung wieder geringer wird. Dementsprechend erhöhen und vermindern sich in Abhängigkeit vom Zentralisierungsgrad ökonomischer Entscheidungen auch die *Kosten* der Informationserfassung und -verarbeitung.

Vgl. *L. Hurwicz*, „Conditions for Economic Efficiency of Centralized and Decentralized Structures“, in „Value and Plan“, hrsg. von G. Grossman, University of California Press, Berkeley usw., 1960, S. 162 ff., hier S. 174.

Ein weiterer Vorteil dieser Einschränkung des Informationsbedarfes zentraler Lenkungsorgane war, daß sich für die Entscheidungsträger das Ausmaß der (häufig interessenbedingten) Informationsverzerrungen in den Informationsbeziehungen zwischen den staatlichen Lenkungsinstanzen und den Produktionseinheiten merklich verringerte. Als Ursachen für die beträchtlichen Informationsverzerrungen und -mängel in der Zeit streng zentralistischer und primär güterwirtschaftlicher Lenkung bis 1963 waren unter anderem gewesen: a) Die Vieldeutigkeit der Steuerungsinformationen (Kennziffern, Normen), b) die Länge der Informationswege, c) der Zeitbedarf zur Informationsübertragung und -verarbeitung, d) die Störanfälligkeit des Übertragungsprozesses und e) die Schwierigkeiten bei der Kontrolle der sachlichen Richtigkeit der Informationsinhalte¹².

Neben diesen sich *aus der Konstruktionsweise* der Informations- und Entscheidungssysteme in Zentralplanwirtschaften ergebenden Informationsmängeln ist der Hauptgrund für die Fehlinformationen der staatlichen Lenkungsorgane der *Interessenkonflikt* zwischen den Planträgern einerseits und den wirtschaftspolitischen Befehlsstellen andererseits. Dieser Konflikt zeigt sich insbesondere in dem Streben der Produktionseinheiten zur Aufstellung „*weicher (leicht erfüllbarer) Pläne*“.

4. Um die fast bis Mitte der 60er Jahre stattgefundene krasse Fehl-orientierung der Produktionseinheiten durch eine ökonomisch längst überholte Festpreisstruktur für die Zukunft zu verhindern, war es letztlich notwendig, die Starrheit der über Jahre gleichbleibenden Festpreise zu überwinden, und eine Anpassung der Preise an die veränderten Aufwandsverhältnisse¹³ in zeitlich kürzeren Abständen zuzulassen bzw. auf eine solche Angleichung staatlicherseits hinzuwirken.

Um diese Ziele zu erreichen, wurden eine umfassende Neuberechnung der Planpreise vorgenommen und etliche Neuerungen auf dem Gebiet der Preisbildung eingeführt.

A. Auftakt der Preisreformen

1. Industriepreisreform

Die Industriepreisreformen in der UdSSR und der DDR Mitte der 60er Jahre wurden noch weitgehend nach Maßgabe der herkömmlichen

¹² Vgl. hierzu die Untersuchungen von Hurwicz und Marschak über die Gesetzmäßigkeiten in bezug auf den *Informationsbedarf* und die *Organisation von Informationsbeziehungen und Entscheidungsprozessen* in unterschiedlichen Wirtschaftssystemen.

L. Hurwicz, „On the Concept and Possibility of Informational Decentralization“, in „The American Economic Review“, Papers and Proceedings, Bd. 59, 1969, S. 513—524, und Th. Marschak, „On the Comparison of Centralized and Decentralized Economies“, ebenda, S. 525—532.

¹³ z. B. durch Änderungen der Produktionstechnologie, der Einsparung von Material, durch Preisheraufsetzungen bei den Vorlieferungsprodukten.

allgemeinen Preisrevisionen in der Sowjetunion in den Jahrzehnten zuvor durchgeführt. Durch eine mehrere Jahre währende Revision sämtlicher Industriepreise wurde die preisliche Unterbewertung der Produktionsmittel zum großen Teil beseitigt¹⁴.

Das Ergebnis der Industriepreisreform in der DDR war jedoch von vornherein durch den Mangel belastet, daß die Kapitalkosten keine angemessene Berücksichtigung in den revidierten Industriepreisen gefunden hatten. Da sich die Wirtschaftsführung der DDR zu Beginn der Industriepreisreform für den Preistyp des „Kostenpreises“ als verbindlichen Preistyp für die Reform entschieden hatte, erfüllten demnach die Industriepreise auch nach der Industriepreisreform nicht ihre Funktion als *Meßziffer* des „vollen gesellschaftlichen Aufwandes“. Dagegen hatte sich die Sowjetunion nach abklärenden preisideologischen Auseinandersetzungen für die Wahl des „Produktionspreises“ als den für die Industriepreisreform amtlichen Preistyp entschieden¹⁵.

Entsprechend der Interpretation des Marxschen „gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwandes“ als Durchschnittsgröße erfolgte in beiden Volkswirtschaften die Preisberechnung *nicht nach dem Marginalprinzip* (Grenzkostenbetrachtung), sondern auf Durchschnittskostenbasis. Dementsprechend wurden den revidierten Planpreisen die durchschnittlichen Stückkosten aller an der Herstellung der einzelnen Erzeugnisse beteiligten Produktionsbetriebe zugrundegelegt. Die bei der Neuberechnung der Einzelpreise in beiden Staaten benutzte Methode der Preisplanung ergibt sich, abgesehen von hier nicht dargestellten Besonderheiten bei der Festlegung und Verrechnung des Gewinnzuschlages im Preis, im Prinzip aus folgender Beziehung¹⁶:

¹⁴ Die Industriepreisreform in der DDR nahm rund 3 Jahre in Anspruch. Die erste Etappe lief am 1. April 1964 an. Die Reform endete mit Bekanntgabe der neuen Preise für die dritte Etappe am 1. Januar 1967.

In der Sowjetunion liefen die ersten Vorbereitungen für eine neue Preisreform bereits seit 1960 auf Grund eines Beschlusses des Juli-Plenums des ZK der KPdSU. Aber erst in den Jahren 1964 bis 1966 wurde dann mit der notwendigen Intensität an der Neuberechnung aller Industriepreise gearbeitet. Mit der Bekanntgabe neuer Preise für die Konsumgüterindustrien am 1. Januar 1967 und für die Grundstoff- und metallverarbeitende Industrie der UdSSR am 1. Juli 1967 wurde die Industriepreisreform vorläufig zum Abschluß gebracht. Im Gegensatz zur DDR, wo die Preise für Baumaterialien, Bau- und Projektierungsleistungen zusammen mit denen der Industrieprodukte neu festgesetzt wurden, traten für das Bauwesen in der Sowjetunion neue Preise vorwiegend erst am 1. Januar 1969 in Kraft.

¹⁵ Zum Ablauf der Industriepreisreform im einzelnen s. F. Haffner, „Die Industriepreisreform der Sowjetunion 1966/67“, in „Osteuropa-Wirtschaft“, Heft Nr. 3/1968, S. 248 ff.

¹⁶ Bei extremer Verteilung der Produktion eines einzelnen Gutes auf mehrere Produktionsstätten innerhalb des Wirtschaftsgebietes soll von diesem einfachen arithmetischen Mittel der Stückkosten von i-Betrieben abgewichen und das Gewicht der einzelnen Herstellerbetriebe beim Produk-

$$(\text{DDR}) \ p_d = \frac{\sum_{i=1}^n k_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n x_i} + g_d \cdot \frac{\sum_{i=1}^n k_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

Darin ist: p_d = Preis des Gutes d
 k_i = Stückkosten des i -ten Betriebes
 x_i = Produktionsmenge des i -ten Betriebes
 g_d = Staatlich festgelegter Gewinnsatz in vH bezogen auf die Durchschnittskosten im Industriezweig d ¹⁷
 i = 1, 2, 3, ..., n ; Zahl der an der Herstellung des Gutes d beteiligten Betriebe

$$(\text{UdSSR}) \ p_u = \frac{\sum_{i=1}^n k_i \cdot x_i}{\sum_{i=1}^n x_i} + g_u \cdot \frac{\sum_{i=1}^n F_i}{\sum_{i=1}^n x_i}$$

Darin ist: p_u = Preis des Gutes u
 g_u = Staatlich festgelegter Gewinnsatz in vH bezogen auf den durchschnittlichen Kapitalaufwand pro Stück oder pro Rubel Produktionswert im Industriezweig u .
 F_i = Normierter Kapitalaufwand des i -ten Betriebes
 ... Alle übrigen Symbole entsprechen der vorausgegangenen Gleichung.

In welchem Umfang während der Industriepreisreform die traditionelle Form der Preisbildung auf Durchschnittskostenbasis in beiden Wirtschaften überhaupt noch durchführbar war, weil die vom Staat geförderte Spezialisierung und Konzentration der Produktion möglichst in Großbetrieben inzwischen zu unzähligen Fertigungsmonopolen geführt hat, kann infolge der hierzu fehlenden statistischen Unterlagen nicht aufgedeckt werden. Bei Monopolstellungen der Staatsbetriebe

tionsaufkommen über ein gewogenes arithmetisches Mittel berücksichtigt worden sein.

¹⁷ Bei der Einzelpreiskalkulation für Industrieprodukte in der DDR wurde in sehr vielen Fällen an Stelle der „durchschnittlichen Selbstkosten“ die „durchschnittlichen Verarbeitungskosten“ als Bezugsbasis für den Gewinnzuschlag gewählt, um manipulative Aufblähungen der Materialkosten durch die Betriebe nicht für die Höhe des Stückgewinns und den Produktpreis wirksam werden zu lassen.

Die „Verarbeitungskosten“ setzen sich in der Hauptsache aus den Abschreibungen und Löhnen zusammen, entsprechen demgemäß in etwa dem westlichen Begriff der „Wertschöpfung“ des Unternehmens.

für die Herstellung bestimmter Produktionsmittel decken sich die Durchschnittskosten dieser Unternehmen mit den Grenzkosten der Ausbringung dieser Güter im Wirtschaftsgebiet¹⁸.

Sowohl theoretisch als auch — was den Ausgangspunkt der Preisrevisionen anbetrifft — praktisch klammerte sich demnach die preispolitische Reformkonzeption Mitte der 60er Jahre an die (marxistische) ideologische Interpretation der Preise als annäherndes Spiegelbild der „Warenwerte“. Diese Anpassungstheorie der Preise führte erneut für die Masse der Industriepreise zu einer Vernachlässigung des Einflusses der Nachfrage. Abweichungen von diesem Preisbildungskonzept kommen jedoch aus lenkungstechnischen Gründen in der Praxis häufig vor, insbesondere bei Produktionsmitteln, die infolge ihrer Knappheit und volkswirtschaftlichen Bedeutung (= strukturbestimmende Erzeugnisse) besonders daraufhin überwacht werden, ob ihre Verwendung mit größter Sorgfalt und Sparsamkeit erfolgt. Zur Verwirklichung einer sparsamen Wirtschaftsweise können in einem solchen Fall die Preise als „ökonomische Hebel“ eingesetzt werden und „müssen... nicht unbedingt dem Wert entsprechen“¹⁹.

In beiden Volkswirtschaften bleibt auch nach der Industriepreisreform die *doppelte Preisebene* von „Betriebspreisen“ und „Industrie(abgabe)preisen“ (Großhandelspreisen) erhalten, wenn auch wegen der Kürzung und Streichung der „Produktions- und Dienstleistungsabgabe“ (PDA) bei vielen Produktionsmitteln in erheblich reduziertem Umfang. Um den Preisauftrieb für die „Nachfragerpreise“ in der Industrie zu dämpfen und das Konsumgüterpreisniveau konstant zu halten, war nämlich die Wirtschaftsführung in der UdSSR und der DDR in den Jahren von 1964 bis 1967 genötigt gewesen, die „Produktions- und Dienstleistungsabgaben“ bei vielen Produktionsmitteln zu verringern oder ganz abzuschaffen. *Vom Informationsaspekt her* besteht bei den auch im Produktionsmittelbereich weiter vorkommenden „Zwei-Preis-Produkten“ nur eine verminderte oder gar keine Koordination und Wechselwirkung zwischen Nachfrager- und Anbieterverhalten. Dies

¹⁸ Infolge des *normativen* Kostenbegriffs in der betrieblichen Wirtschaftsrechnung der östlichen Staatsbetriebe handelt es sich hierbei jedoch um „Grenzkosten besonderen Typs“.

¹⁹ „Eine solche Festlegung der Preise ist notwendig, wenn bei Preisrelationen, die den Aufwandsrelationen entsprechen, keine Übereinstimmung zwischen Produktion und Bedarf herbeigeführt werden kann. Dann dient der Preis dazu, bei Erzeugnissen, deren Produktion nicht zur Deckung der kaufkräftigen Nachfrage ausreicht, den Bedarf zu reduzieren bzw. auf andere substituierbare Erzeugnisse zu lenken.“ (Die durch diese Zielbestimmung der Preispolitik aufgeworfenen Informationsprobleme und die zu ihrer Lösung ergriffenen Maßnahmen behandeln wir an späterer Stelle.)

Vgl. hierzu K. Ambrée / H. Mann, „Das Preissystem in der sozialistischen Industrie“, a.a.O., S. 41.

gilt generell für alle Industriewaren für den privaten Verbrauch, weil in die Preise dieser Güter die höchsten differenzierten PDA-Beträge eingerechnet werden. Natürlich ist bei (staatlichen) Festpreisen grundsätzlich die Informationsübertragung zwischen den Marktparteien gestört oder unterbrochen, auch ohne daß zusätzlich noch eine Preisspaltung in Anbieter- und Abnehmerpreise für gleiche Waren besteht.

Sehen wir von der Aussparung der Kapitalkosten in den 1964 bis 1967 Neuberechneten Industriepreisen der DDR einmal ab, so bestand der größte — auch im Osten eingestandene — Mangel der Industriepreisreform in beiden Staaten in der *Einmaligkeit der Operation*. Daher konzentrierten sich seit dem Abschluß dieser *statischen* Revision sämtlicher Industriepreise (1967/68) die folgenden Preisreformen (vor allem in der DDR) auf *Maßnahmen* zur Überwindung der Starrheit der Planpreise, wobei durch eine ständige Revision des Systems der Planpreise eine *gleitende Anpassung* der Industriepreise an die sich wandelnden Produktions- und Realisierungsbedingungen der Güter und Dienste erreicht werden soll²⁰.

2. Übergang zu „fondsbezogenen Industriepreisen“ und ihre Auswirkungen auf die Rentabilität der Betriebe

Als einen bedeutsamen Schritt zur weiteren „Ökonomisierung“ des Preissystems bezeichnet die Preistheorie in der DDR die seit 1968 laufende Umstellung der „Kostenpreise“ auf den „fondsbezogenen“ Preistyp²¹.

²⁰ Vgl. die diesbezüglichen Absichtserklärungen bei W. Ulbricht, „Probleme des Perspektivplanes bis 1970“, (Referat auf der 11. Tagung des ZK der SED, 15. bis 18. Dezember 1965), in W. Ulbricht, „Zum neuen ökonomischen System der Planung und Leitung“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1966, S. 663—751, hier S. 678 ff., dazu K. Hunger, „Planung und Preise“, in „Deutsche Finanzwirtschaft“ (DFW), Nr. 18/1967, S. 12, K. Langer / R. Maschke, „Ablauf der Preisbildungsarbeit in volkseigenen Betrieben“, in DFW, Nr. 5/1969, S. F 10, H. Baum (Direktor des Forschungsinstituts des Amtes für Preise beim Ministerrat der DDR) / M. Domagk (Persönlicher Referent des Staatssekretärs im Amt für Preise), „Zur Weiterentwicklung der Preispolitik in der DDR“, in DFW, Nr. 19/1969, S. 3—9, und V. Sitnin (Vorsitzender des Staatlichen Komitees für Preise der UdSSR), „Aktuelle Fragen der Preispolitik in der Sowjetunion“, in „Sozialistische Finanzwirtschaft“ (SFW), Nr. 3/1971, S. 24 bis 26.

²¹ Vgl. den „Beschluß des Staatsrates der DDR über weitere Maßnahmen zur Gestaltung des ökonomischen Systems des Sozialismus“ auf der 8. Sitzung am 22. April 1968, in „Die Wirtschaft“, Nr. 18/1968, Beilage, S. 4—6, W. Stoph, „Neue Probleme des Planungssystems und der Bilanzierung sowie der Eigenverantwortung der Betriebe“, (Rede auf der 9. Sitzung der Volkskammer am 10. Juni 1968), in „Sozialistische Demokratie“, Nr. 24/1968, Beilage, H. Nick, „Warum fondsbezogener Preistyp?“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1968, und die „Richtlinie zur Einführung des fondsbezogenen Industriepreises und der staatlichen normativen Regelung für die planmäßige Senkung von Industriepreisen in den Jahren 1969/1970“ vom 26. Juni 1968, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 67, S. 497 ff.

Der Unterschied zwischen beiden *Preistypen* besteht in der unterschiedlichen Bezugsbasis für das „Reineinkommen“ (Gewinnsatz). Beim „Kostenpreis“ dienen die Selbstkosten als Bezugsgrundlage für das „Reineinkommen“²². Beim „fondsbezogenen Preis“ (Produktionspreis) wird die zentral festgesetzte *normative Gewinnrate* auf den *Bruttowert* (Anschaffungswert) des „gesellschaftlich notwendigen“ Kapitals im Industriezweig bezogen²³.

Die Zurechnung des Gewinns auf einzelne Erzeugnisse erfolgt in der DDR entweder *direkt* durch Verteilung der ermittelten absoluten Gewinnsumme nach Produktionsanteil und Stückzahl oder *indirekt* durch Verteilung des Gewinnbetrages je nach Produktionsanteil entsprechend der Zurechenbasis der „Verarbeitungskosten“ (Wertschöpfung) je Erzeugnisart und Produkt.

Mit dem „fondsbezogenen Preistyp“ ist die Wirtschaftsführung in der

²² Zu den kalkulationstechnischen Feinheiten, die bei der Industriepreisreform angewandt wurden, um die Entstehung von „Gewinnpolstern“ durch künstliche Aufblähung der Selbstkosten als Bezugsgrundlage des Gewinnzuschlages zu verhindern, siehe H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 743–747.

²³ In der östlichen Preistheorie werden entsprechend der Zurechnung des „Reineinkommens“ auf unterschiedliche Bezugsbasen *drei Preistypen* unterschieden: 1. Der *Wertpreis*, 2. der *Kostenpreis* und 3. der *Produktionspreis* oder *fondsbezogene Preis*.

Ausgangspunkt der Unterscheidung ist die Marxsche Formel für den Warenwert $W = c + v + m$.

Darin ist „c“ der Verbrauch an „constantem“ Kapital (= geronnene Arbeit, Produktionsmittelverbrauch und Abschreibungen), „v“ der Verbrauch an „variablem“ Kapital (= lebendige Arbeit, Reproduktionskosten der Arbeit, Löhne) und „m“ der Mehrwert (Mehrprodukt, Produkt für die Gesellschaft, Gewinn).

Dem *Wertpreis* P_w entspricht die Zurechnung des Gewinnzuschlages zu den Löhnen.

$$P_w = c + v + \frac{m}{v} \cdot v$$

(Der Gewinnzuschlag $\frac{m}{v}$ ist als Gewinnsatz in Prozent definiert, wobei die Bezugsbasis in der ersten Gleichung „v“ die Löhne [= 100 vH] sind).

Die Formel für den *Kostenpreis* P_k lautet:

$$P_k = c + v + \frac{m}{c + v} \cdot (c + v) .$$

Dagegen ist der Preistyp des *Produktionspreises* P_p durch folgende Formel charakterisiert:

$$P_p = c + v + \frac{m}{F} \cdot F;$$

„F“ symbolisiert die eingesetzten (gesellschaftlich notwendigen) „produktiven Fonds“ (Anlage- und Umlaufvermögen).

Vgl. hierzu K. Marx, „Das Kapital“, Bd. II, Kapitel 20 und 21, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1961, S. 395 ff., und H. Nick, „Warum fondsbezogener Preistyp?“, a.a.O., S. 9.

UdSSR und DDR dazu übergegangen, durch Staatsdekret unmittelbar festzulegen, welche Kapitalverzinsung in den einzelnen Zweigen der Volkswirtschaft via Preis und Absatz erzielt werden soll. Die „fondsbezogenen“ Gewinnsätze müssen angesichts der als Mindestverzinsung des Kapitalaufwands festgelegten Rate der „Produktionsfondsabgabe“ (PFA) von 6 vH²⁴ mindestens 12 bis 13 vH betragen, wenn die mit der Wirtschaftsreform zum Teil neuentdeckten Rationalisierungs- und Stimulierungsprinzipien der einzelwirtschaftlichen Leistungsoptimierung in den Betrieben, Kombinat und Konzernen überhaupt zum Zuge kommen sollen²⁵. Als *durchschnittliche Gewinnrate* soll daher in der DDR bei der Neukalkulation der „fondsbezogenen Preise“ ein Satz von 15 vH verwendet werden²⁶.

Der zulässige (preiswirksame) Höchstsatz beträgt 18 vH²⁷. Der Wech-

²⁴ In der UdSSR und in der DDR beträgt die *Grundrate* bei der „Produktionsfondsabgabe“ 6 vH. Berechnungsgrundlage dieser Abgabe ist der Bruttowert des gesamten im Betriebe vorhandenen Anlage- und Umlaufvermögens (= Anschaffungswert der Kapitalausstattung ohne Berücksichtigung des Verschleißes).

Die „Produktionsfondsabgabe“ wird in beiden Volkswirtschaften als Bestandteil der Gewinnverwendung, unabhängig von der Höhe des erwirtschafteten Gewinns, an den Staatshaushalt abgeführt.

²⁵ Dazu gehören vor allem das „Prinzip der wirtschaftlichen Rechnungsführung“, das „Prinzip der Eigenerwirtschaftung“ des benötigten Kapitalaufwandes und das „Prinzip der materiellen Interessiertheit“ (Prämierung der Belegschaften in Abhängigkeit vom Gewinn).

²⁶ Die Rentabilitätsrechnung für die meisten volkseigenen Industriebetriebe dürfte demnach überschlägig wie folgt aussehen:

	In vH des Anlage- und Umlaufkapitals
Gewinn	15,0 vH
./, Produktionsfondsabgabe	6,0 vH
= Nettogewinn	9,0 vH
./, Nettogewinnabführung (in der Regel 50 vH)	4,5 vH
= Im Betrieb verbleibender Nettogewinn	4,5 vH
./, Zuführung zum Prämienfonds (Im Durchschnitt)	1,0 vH
= Nettogewinn für Neuinvestitionen, Forschung und Entwicklung, Kredittilgung usw.	3,5 vH

Um im Leistungswettbewerb der Staatsbetriebe annähernd *gleiche Startbedingungen* zu schaffen und die Preisrelationen zwischen den Industriezweigen nicht *von staatswegen zu verzerren* (gemessen an den Kalkulationsbedingungen der Angebotspreise), hat die Mehrheit der Preistheoretiker in der DDR gefordert, möglichst eine *einheitliche Gewinnrate* bei der Preiskalkulation zu verwenden.

Die Steuerung der Kapitalbildung bei den Produktionseinheiten entsprechend den Zielen der staatlichen Struktur- und Wachstumspolitik soll allein durch die Differenzierung der „Nettogewinnabführung“ erreicht werden.

Vgl. die „Finanzierungsrichtlinie für 1971“ vom 31. Dezember 1970, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 6, S. 41 ff.

sel des Kalkulationsverfahrens zielt darauf ab, die Kapitalintensität der Produktionsverfahren (d. h. die Kapitalkosten) über unterschiedliche absolute Gewinnzuschläge in der Struktur der Planpreise wieder zum Ausdruck zu bringen. Durch die hierdurch bedingten Veränderungen der Preisrelationen sollen die Abnehmer der Produktionsmittel darüber informiert werden, welchen „Gesamtaufwand die Gesellschaft (bei der Herstellung der Erzeugnisse) jeweils zu tragen hat“.

Die „fondsbezogenen Preise“ stellen somit eine logische Ergänzung zur Einführung der „Produktionsfondsabgabe“ (PFA)²⁸ in der staatlichen Wirtschaft dar, da sie die Zahlung dieser Abgabe für kapitalintensive Betriebe erst ermöglichen.

Analog der Preisbildung auf Durchschnittskostenbasis bei den selbstkostenbezogenen Preisen wird auch beim „fondsbezogenen Planpreis“ der staatlich festgelegte Gewinnsatz nicht auf die tatsächliche Kapitalausstattung bezogen, sondern nur auf die „gesellschaftlich notwendigen (Kapital)Fonds“ im Industriezweig²⁹. Auszusondern sind demnach beim *Anlagenkapital* ungenutzte Maschinen und Anlagen mit überdurchschnittlich hohen Stillstandszeiten (Reservekapazitäten für den Planendspurt) und beim *Umlaufkapital* Materialhorte, unverkäufliche Läger u. ä.³⁰. Die verlangte Aussonderung dieser Produktionsmittel aus der Zuschlagbasis für den normativen Gewinnsatz setzt natürlich eine ordnungsgemäß geführte „Grundmittelrechnung“, eine normierte Bestandshaltung bis zum letzten Zwischenprodukt und eine Normierung des Leistungsniveaus der Maschinen und Aggregate voraus, woran die Betriebe infolge der damit verbundenen Gewinnschmälerungen kaum ein Interesse haben dürften.

Diese Verknüpfung der Staats- mit den Betriebsinteressen soll jedoch durch den „Hebel“ der „Produktionsfondsabgabe“ (PFA) herbeigezwungen werden.

²⁷ Vgl. S. Kaergel, „Zur finanzökonomischen Begründung des Betriebsplans auf der Grundlage des Prinzips der Eigenerwirtschaftung der Mittel“, in „Wirtschaftswissenschaft“, Nr. 2/1970, S. 247.

²⁸ Vgl. den „Beschuß...“ und die „Verordnung über die weitere Anwendung der Produktionsfondsabgabe im Bereich der volkseigenen Industrie und des volkseigenen Bauwesens“ sowie die „1. Durchführungsbestimmung“ zu dieser Verordnung vom 2. Februar 1967, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 19, S. 115 ff., und die „Verordnung über die Produktionsfondsabgabe“ vom 16. Dezember 1970, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 4/1971, S. 33 ff.

²⁹ Vgl. A. Blei, „Probleme des fondsbezogenen Industriepreises“, in DFW, Nr. 20/1968, S. F 8–10, und die „Anordnung Nr. 2* über die Kalkulationsrichtlinie zur Bildung von Industriepreisen für Erzeugnisse und Leistungen der volkseigenen Betriebe“ vom 26. Juni 1968, in „Fragen und Antworten zur Industriepreispolitik“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1969, S. 206 ff.

³⁰ Im Umlaufmittelbereich sind zur Bemessung der für einen stockungsfreien Produktions- und Zirkulationsprozeß unbedingt erforderlichen Umlaufmittelausstattung die „Richtsatzpläne“ der Betriebe maßgebend.

Da die „Produktionsfondsabgabe“ (PFA) auf der Basis des gesamten Anlagenparks und aller Läger ermittelt und gezahlt werden muß, der Gewinnsatz dagegen nur auf die „gesellschaftlich notwendige Kapitalausstattung“ bezogen wird, soll durch die hierdurch bedingte Differenz zwischen der Abgabenlast durch die PFA einerseits und den Gewinnchancen durch den „fondsbezogenen“ Gewinnsatz andererseits eine Art Wettbewerbsdruck erzeugt werden. Durch diesen Druck sollen die Betriebe zu einer rationelleren Ausnutzung der Kapitalausstattung und Liquidation ihrer Produktionsmittelhorte gezwungen werden.

Nach der Zielplanung der Wirtschaftsführung der DDR sollten sämtliche Industriepreise bis 1975 auf „fondsbezogene Preise“ umkalkuliert sein. Aus noch nicht eindeutig geklärter Ursache hat der DDR-Ministerat mit Beschluß vom 31. März 1971³¹ die drei bisher maßgeblichen „Richtlinien“ der Jahre 1967 bis 1970 zur Einführung „fondsbezogener Preise“ ersatzlos aufgehoben³².

Da auch in den wichtigsten wirtschaftspolitischen *Systemregelungen*³³ der jüngsten Zeit keine Angaben mehr über den Fortgang der Umrechnungsaktion gemacht werden, hat sich die Wirtschaftsführung der DDR möglicherweise zum Jahreswechsel 1970/71 entschlossen, in der augenblicklichen kritischen Phase für die Wirtschaftslenkung zur *Preisberuhigung* vorerst keine neuen Wirtschaftszweige der verarbeitenden Industrie mit neuen tiefgreifenden Preismstellungen zu belasten³⁴.

3. Festlegung ökonomisch begründeter Preisrelationen

a) Relationspreise für Produkte mit vergleichbarem Nutzwert

Die „Relationspreisbildung“ ist bisher in den östlichen Zentralplanwirtschaften das *einzige systematisierte Verfahren der Preisbildung*, bei dem der Versuch gemacht wird, „gesellschaftliche Produktionskosten“ und „Gebrauchswerteigenschaften“³⁵ *zusammen* zur Grundlage

³¹ Vgl. den „Beschuß über die Aufhebung und Anpassung von Rechtsvorschriften“ vom 31. März 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 42, S. 325 ff.

³² Vgl. die 1., 2. und 3. „Richtlinie zur Einführung des fondsbezogenen Industriepreises und der staatlichen normativen Regelung für die planmäßige Senkung von Industriepreisen“, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 67/1968, S. 497 ff., GBl., Teil II, Nr. 31/1969, S. 218, und GBl., Teil II, Nr. 48/1969, S. 305 ff.

³³ Vgl. den „Beschuß über die Durchführung des ökonomischen Systems des Sozialismus im Jahre 1971“ vom 1. Dezember 1970, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 100, S. 731 ff., insbesondere S. 739/40.

³⁴ Bereits begonnene Umkalkulationen in einzelnen Produktionsstufen werden natürlich zu Ende geführt. Siehe die „Anordnung Nr. Pr. 1/2... (Bekanntgabe von Industriepreisänderungen, die am 1. Januar 1972 in Kraft treten)“ vom 19. März 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 36, S. 289 ff.

³⁵ Solche „Gebrauchswerteigenschaften“ (Nutzwerte) sind z. B. bei den Produktionsmitteln die Tragkraft, Umdrehungszahl, Zugkraft (PS), Druckdichte, Hitze- und Säurebeständigkeit.

für die Festlegung sowohl der Preishöhe bei Einzelerzeugnissen als auch der Preisrelationen zwischen ihnen zu machen.

Die Relationspreisbildung ist nur bei *vergleichbaren* oder *austauschbaren* Produkten abgegrenzter Erzeugnisgruppen anwendbar, bei denen es möglich ist, die Herstellungskosten ursächlich nach markanten „Gebrauchswertmerkmalen“³⁶ (Parametern) aufzuschlüsseln. In der Regel ist daher diese Form der Preisdifferenzierung nur für neuentwickelte Produkte mit verbesserten Nutzleistungen anwendbar³⁷.

Ziel der Relationspreisbildung ist einerseits die Vermittlung ökonomisch begründeter Preisinformationen und die Erzeugung wirtschaftlich zweckmäßiger Lenkungswirkungen und andererseits die Honorierung der selbständigen Produktverbesserungen durch die Produzenten. Ein weiterer Zweck ist, die Käufer der Produktionsmittel über den im Preis zum Ausdruck gebrachten „Anwendernutzen“ auch den jeweils unterschiedlichen Forschungs- und Produktaufwand mitbezahlen zu lassen.

Das Problem der Relationspreisbildung besteht darin, ausgehend von einem Standarderzeugnis Gebrauchswertmerkmale zu finden (technische Nutzenparameter), die jeweils einen bestimmten Anteil an den gesamten Stückkosten des produzierten Gutes hinreichend charakterisieren. Zum anderen muß durch sehr komplizierte Kostenanalysen untersucht werden, wie sich eine Veränderung einzelner Nutzenparameter auf die Stückkosten auswirkt. Erst nach Erhalt dieser Informationen sind Anknüpfungspunkte gegeben, um die Relationspreise für alte und neue Produktionsmittel der betreffenden Erzeugnisgruppe in Anlehnung an den Preis des vergleichbaren „Standarderzeugnisses“ zu differenzieren, welcher selbst auf der Grundlage durchschnittlicher Selbstkosten und eines normativen Gewinnsatzes bezogen auf die „gesellschaftlich notwendigen Produktionsfonds“ kalkuliert worden ist.

Der Versuch, bei der Preisfestsetzung für neu- und weiterentwickelte Produktionsmittel die in der Nachfrage zum Ausdruck kommenden „Vernutzungsvorteile“ für die Abnehmer mit zu berücksichtigen, um so die Informationsleistungen der Planpreise hinsichtlich der „Gebrauchswerteigenschaften“ der Faktoren zu verbessern, erfordert bei Anwendung der Parameterpreisbildung zur Differenzierung der Preise einen

³⁶ Als Kriterium der „Vergleichbarkeit“ von Erzeugnissen wird meist das Vorhandensein vergleichbarer Verwendungszwecke angesehen, da eine einigermaßen sinnvolle Einordnung von Erzeugnissen nach dem Grad ihrer Nutzleistung für die Verwender nur bei einem vergleichbaren Verwendungszweck möglich ist.

³⁷ Darüber hinaus wird das Verfahren der „Relationspreisbildung“ bei der Festlegung der *Inlandspreise für Importgüter* dann angewandt, wenn im Inland vergleichbare Erzeugnisse produziert werden.

gewaltigen technisch-ökonomischen Untersuchungsaufwand. Lassen sich angesichts der Fülle der Gebrauchswerteigenschaften der meisten Produktionsmittel nicht alle Merkmale hinsichtlich ihres Anteils bei der Kostenverursachung und bezüglich ihres Einflusses auf die Kostenentwicklung bei Veränderung dieser Merkmale klar ermitteln, so ist die Methode der Relationspreisbildung nicht anwendbar. Kommt es zu Fehldiagnosen über den ursächlichen Anteil der einzelnen technischen Parameter an den Produktionskosten, so entstehen innerhalb der dann festgelegten Preis-Kosten-Relationen zwischen alten und neuen Erzeugnissen Disproportionen. Die tatsächliche Veränderung der Kosten korreliert nicht mit der Kostenentwicklung, welche auf Grund der Veränderung der technischen Leistungsparameter bei den Produkten als gegeben angenommen wurde, und die als Basis der Preisfestsetzung gedient hat. Solche Analysefehler bergen somit die Gefahr der Festlegung falscher Preisrelationen im Sinne der Parameterpreisbildung (Kosten- und Nutzwertberücksichtigung) in sich, so daß selbst eine Annäherung der Planpreise an den *Grenzertrag der Produktionsmittel*³⁸ nicht zustande kommt.

Die Festlegung von Preisrelationen nach Maßgabe technischer Leistungsparameter (Gebrauchswertmerkmale) auf der Basis der „gesellschaftlichen Produktionskosten“ beschränkt sich demnach auf eng begrenzte Erzeugnisgruppen, zumal infolge des enormen Analyseaufwandes immer nur *wenige* Einzelerzeugnisse hinsichtlich ihrer markanten Gebrauchswerteigenschaften miteinander verglichen werden können³⁹.

Da jedoch in der DDR allein im Maschinenbau jährlich *mehrere zehntausend neue Preise* festgesetzt werden müssen, dürfte infolge der begrenzten Anwendungsmöglichkeiten der Relationspreisbildung von dieser Methode kein Anstoß zu einer umfassenden Ökonomisierung der Preisverhältnisse im Produktionsmittelbereich ausgehen⁴⁰. Für die Zentralplanwirtschaft sowjetischen Typs stellt die Relationspreisbildung demnach *keine allgemeine Lösung* für das Problem der Festsetzung von Preisen mit optimalem ökonomischen Informationsgehalt dar, sondern ist nur ein Hilfsverfahren zur Teilrationalisierung der Preisplanung⁴¹.

³⁸ Diese „Grenzerträge“ werden natürlich maßgeblich durch die staatlichen Wirtschaftsziele bestimmt.

³⁹ Als Paradebeispiel für eine praktikable Beziehungsanalyse zwischen Gebrauchswertparametern und Stückkosten werden Typenreihen von Generatoren, Pressen, Transformatoren, Turbinen usw. genannt.

⁴⁰ In der DDR mußten 1962/63 in einem Jahr „weit mehr als 40 000 Preise“ im Maschinenbau neu bewilligt werden. Vgl. dazu „Die Wirtschaft“ Nr. 14/1964, S. 15.

⁴¹ Zur Information über die Methodik und die Schwierigkeiten für eine breite Anwendung der Relationspreisbildung vgl. A. Muschter, „Die Preis-

Letztlich kann auch von einer Preisdifferenzierung nach Nutzenparametern keine breite Anhebung der Informationsleistungen der Preise erwartet werden, wenn bei dieser Differenzierung vom Preis eines „Standardproduktes“ ausgegangen wird, welcher selbst im Verhältnis zur Knappheit dieses Erzeugnisses willkürlich ist.

b) Zweckpreise für punktuelle Preiswirkungen

Bei den „Zweckpreisen“ handelt es sich in Anlehnung an eine Kategorisierung von Bornstein⁴² um Preise, die ohne geschlossenen (konsistenten) Beziehungszusammenhang zu den gültigen Wirtschaftszielen und der gegebenen Ausgangslage auf ausgewählte (isolierte) Zwecksetzungen (Preiswirkungen) hin geplant werden.

Die bei dieser Preisgruppe maßgebenden Ursachen zur bewußten Festlegung von „Abweichungen der Einzelpreise gegenüber dem Wert“ und zur Lockerung des „Prinzips der Planung einheitlicher Festpreise“ sind mannigfacher Art. Die den Industriepreisen von den Preisplanern jeweils mitgegebenen Informationen zielen dabei entweder auf Unterlassungen oder die *Stimulierung von Handlungen* der Produzenten ab (Hebelwirkung der Preise).

Um z. B. zu vermeiden, daß die Betriebe ihre Gewinninteressen auf Kosten der Qualität der Erzeugnisse verfolgen, hat man in beiden Volkswirtschaften die Festpreise für Produktionsmittel *nach Güteklassen differenziert*⁴³. Dabei werden entweder die Produktpreise von vornherein nach Qualitätsgraden fixiert (so bei Stahlsorten oder Braunkohlenbriketts verschiedener Qualität)⁴⁴ oder die unterschiedliche Qualität von Waren wird durch bestimmte „Preiszu- und -abschläge“, aus-

bildung für neue Erzeugnisse des Maschinenbaus“, in „Wirtschaftswissenschaft“, Nr. 4/1963, S. 497–515; G. Schaaf / E. Schierz, „Zur Preisbildung für vergleichbare Erzeugnisse im Maschinenbau“, in „Wirtschaftswissenschaft“, Nr. 2/1964, S. 265–277, und A. Dost, „Die Industriepreisreform sichert eine höhere Ökonomie der Volkswirtschaft“, in „Die Wirtschaft“, Nr. 37/1966, Beilage, S. 11.

⁴² Vgl. M. Bornstein, „The Soviet Price System“, in „American Economic Review“, 52. Jg., Menasha, Wisconsin, 1962, Nr. 1, S. 64–99, hier insbesondere S. 97–99; Wiederabdruck in M. Bornstein (Hrsg.), „Comparative Economic Systems. Models and Cases“, Homewood, Illinois, Rich. D. Irwin, 1965, S. 278 bis 309, hier S. 307 ff.

⁴³ Vgl. hierzu V. Sitnin, „Aktuelle Fragen der Preispolitik in der Sowjetunion“, in SFW, Nr. 3/1971, S. 25/26 sowie F. Haffner, „Das sowjetische Preissystem“, a.a.O., S. 124 ff.

⁴⁴ Eine Differenzierung der Festpreise nach Qualitätsstufen wird vorwiegend im Grundstoffbereich durchgeführt. Vgl. A. Dost, „Die Industriepreisreform sichert eine höhere Ökonomie der Volkswirtschaft“, in „Die Wirtschaft“, Nr. 37/1966, Beilage, S. 9/10.

gehend von einem Standarderzeugnis mittlerer Qualität, kenntlich gemacht⁴⁵.

Preiszu- und -abschläge werden *außer aus Qualitätsgründen* auch noch aus anderen Ursachen entweder durch die Preisbildungsorgane für genau fixierte Anlässe zentral diktiert und in ihrer Höhe normiert, oder sie können durch Verträge zwischen den Herstellern und Abnehmern vereinbart werden⁴⁶. Als Beispiel mag hier genügen, daß *Preiszuschläge* auf den *Festpreis* der Produktionsmittel⁴⁷ zulässig sind für Sonderwünsche der Besteller beim Produktstiling, für Lieferung von Mindermengen unter der üblichen Losgröße, bei besonders kurzfristiger Bedarfserfüllung, bei Käufen außerhalb der Saison, bei Erweiterung des Garantieumfangs über das übliche Maß sowie bei Unterstützung der Investitionsvorbereitungen der Investoren durch die Investitionsgüterproduzenten⁴⁸.

Auch bei den industriellen Konsumgütern werden Sonderleistungen der Hersteller zur Steigerung des Gebrauchs- oder Nutzwertes der Erzeugnisse mit *Preiszuschlägen* belohnt⁴⁹. So erhalten Produzenten aus der Textil-, Schuh-, Lederwaren- und Rauchwarenbranche, deren Erzeugnisse das Prädikat „Hochmodisch“ verliehen worden ist, vom Ministerium für Handel und Versorgung einen *Preiszuschlag* zugebilligt, der bis zu 4 vH des Betriebspreises betragen kann⁵⁰. Für „Ausgewählte

⁴⁵ So werden z. B. die Erzeugnisse der metallverarbeitenden Industrie der DDR gemäß der Güteklassifizierung des „Deutschen Amtes für Meßwesen und Warenprüfung“ (DAMW) in drei Güteklassen eingeteilt (Gütezeichen „Q“ [Weltmarktniveau]; Gütezeichen „1“ [Normale, gute Qualität] und Gütezeichen „2“ [Ausreichende Qualität]) und danach die Preiszu- und -abschläge bemessen.

Vgl. die „Verordnung über die Preisbildung nach der Güteklassifizierung des Deutschen Amtes für Meßwesen und Warenprüfung (DAMW)“ vom 29. Januar 1964, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 14, S. 117 ff.

⁴⁶ Vgl. die „Anordnung über Preiszuschläge und -abschläge“ vom 23. Juli 1966, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 91, S. 584 ff., und das „Gesetz über das Vertragssystem in der sozialistischen Wirtschaft (Vertragsgesetz)“ vom 25. Februar 1965, GBl. der DDR, Teil I, Nr. 7, S. 107 ff.

⁴⁷ Hierbei kann es sich um Betriebs-, Industrieabgabe- oder Großhandelsverkaufspreise handeln.

⁴⁸ Vgl. O. Rupiotta, „Preiszuschlag — ökonomischer Hebel bei der Vorbereitung von Investitionen“, in DFW, Nr. 2/1969, S. F 18.

⁴⁹ Da die staatlich gelenkte Preisauszeichnung im *Preisbildungsbereich des Einzelhandels* zahlreiche *Spezialeinflüsse* mit einkalkuliert (z. B. Begrenzung der individuellen Nachfrage, Nachfragelenkung auf reichhaltig angebotene Waren, Mittelbeschaffung für den Staatshaushalt über die PDA, Sicherung eines bestimmten durchschnittlichen Lebensstandards für die Mehrzahl der Bevölkerung, Erhaltung des sozialen Friedens und des Leistungswillens bei den Arbeitnehmern), deren unterschiedliche Berücksichtigung bei der Preisbildung eine gesonderte Untersuchung verlangt, wird in dieser Analyse nicht ausführlich auf diese Preisprobleme eingegangen.

⁵⁰ Vgl. die „Preisverordnung Nr. 2032 — Hochmodische Erzeugnisse der Textil- und textilen Konfektionsherstellung sowie der Schuh-, Leder-, Lederwaren- und Rauchwarenherstellung —“ vom 28. Dezember 1964, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 130, S. 1059 ff.

Spitzenerzeugnisse“ der gleichen Branche wird als finanzieller Anreiz sogar ein Zuschlag in Höhe von 15 vH der Verarbeitungskosten auf den Betriebspreis gewährt⁵¹.

Um die Abstimmung zwischen einem immer differenzierter werdenden Bedarf und dem hierauf abzustellenden Angebot zu erleichtern, hat man in der DDR seit 1967/68 das Festpreissystem durch Einführung *begrenzt beweglicher Preisformen* etwas aufgelockert⁵². Zu diesen „neuen“ Preisformen gehören die „Höchstpreise“ und die „Vereinbarungspreise“⁵³. Während die Planpreise in der Grundstoffindustrie und bei „strukturbestimmenden Erzeugnissen“ weiterhin als „einheitliche Festpreise“ geplant werden, sollen die Festpreise in den anderen Produktionsstufen und bei Gütern geringerer Wichtigkeit nach und nach in Höchstpreise umgewandelt werden.

Die Möglichkeit der Anwendung von Preiszu- und -abschlägen wird durch die Umwandlung der Fest- in Höchstpreise nicht berührt.

Will demnach ein Betrieb heute zur Maximierung seines Gewinns die Produktion ausdehnen, so kann er jetzt selbst darüber entscheiden, ob er zur Steigerung seines Absatzes den Preis senkt, um über den Verzicht auf einen Teil des Stückgewinns in den Genuß der übrigen Gewinnvorteile aus der Ausnutzung der Kostendegression zu kommen.

„Vereinbarungspreise“ werden zwischen Hersteller und Abnehmer nach gegenseitiger Vorteilsabwägung (Grenzertrag-Preis-Vergleich) *vertraglich* festgelegt, müssen aber auf der Grundlage staatlicher Kalkulationsrichtlinien errechnet werden. Sie bieten für den Verkäufer den Vorteil, einen höheren als den vom Staat für die Branche festgelegten Gewinnsatz zu erzielen. Vereinbarungpreise finden in der DDR gegenwärtig nur im Bereich der metallverarbeitenden Industrie An-

⁵¹ Siehe „Preisordnung Nr. 1984/3 — Ausgewählte Spitzenerzeugnisse“ vom 31. Oktober 1967, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 110, S. 761 ff.

⁵² Seit der Ausrichtung der Preisbildung in der DDR ab 1953 auf ein *einheitliches Festpreissystem* wurden *drei Preisformen* unterschieden:

1. Der *einheitliche Festpreis*;
2. der im staatlichen Auftrag durch einzelne Betriebe eigenverantwortlich gebildete Festpreis (*betriebsindividueller Festpreis*); und
3. der *Kalkulationspreis* (Höchstpreis) auf der Basis der betriebsindividuellen Selbstkosten, demgegenüber jedoch staatlich sanktionierte Relationspreise Vorrang besitzen.

Ausführlich dazu H. Buck, „Technik der Wirtschaftslenkung in kommunistischen Staaten“, Bd. II, a.a.O., S. 716 ff.

⁵³ Zum Thema Preispolitik durch Preisformen vgl. die „Anordnung Nr. Pr. 2 über das Preisantragsverfahren“ vom 11. August 1967, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 85, S. 594 ff., E. Schubert, „Preisformen und ihre Anwendung im ökonomischen System des Sozialismus“, in „Fertigungstechnik und Betrieb“, Nr. 10/1969, Berlin (Ost), S. 600 ff., H. Höstermann, „Die Preisformen in der Industrie“, in DFW, Nr. 11/1967, S. 10 ff., und dazu „Definitionen der neuen Preisformen“, in „Die Wirtschaft“, Nr. 24 vom 15. Juni 1967, S. 17.

wendung. Sie sind in der Regel auf Sonder- und Einzelanfertigungen, Verkauf kompletter Anlagen und die Vergabe von Forschungs- und Entwicklungsaufgaben beschränkt⁵⁴.

Der Anwendungsbereich aller Preisformen wird in grober Aufteilung durch eine Nomenklatur festgelegt, die ständig an die Wirtschaftsentwicklung und die Veränderung der staatlichen Wirtschaftsziele angepaßt werden muß⁵⁵.

In bezug auf die Informationsleistung der Preise dürfte sich durch diese Lockerungen eine den Produktions- und Realisierungsbedingungen der Güter und Leistungen etwas besser angepaßte Preisvielfalt einstellen (Individualisierung der Preise).

B. Fortlaufende Revision der Preisrelationen

1. Dynamisierung der ansonsten festen Planpreise durch Preissenkungsmechanismen

Um in einer Zentralplanwirtschaft *den gleichen Druck* auf die Produzenten zur Kostenminimierung, Preissenkung und ständigen Produktverbesserung zu erzeugen, wie er in einer Marktwirtschaft von Konkurrenz und Konkursfurcht ausgeht, wurden in der DDR *zwei* der Anlage nach *automatisierte Verfahren zur Preissenkung* erfunden, die unter dem Namen „Industriepreisregelsystem“ und „Preisdegressionsmethode für neu- und weiterentwickelte Erzeugnisse“ in die Preispolitik eingeführt wurden.

Beide Wettbewerbssurrogate sollen nach dem Willen der Wirtschaftsführung die „Hauptformen“ einer quasi-selbständigen Anpassung der Planpreise an den durch technisch-organisatorischen Fortschritt sinkenden „gesellschaftlich notwendigen Aufwand“ sein. Ihr Anwendungsbereich ist auf die Konzerne (VVB) begrenzt, bei denen der Übergang zum „fondsbezogenen Preistyp“ bereits stattgefunden hat.

Das „*Industriepreisregelsystem*“ bezieht sich auf erwünschte Preisensenkungen bei bereits am Markt eingeführten Produkten oder Erzeugnisgruppen, deren Hersteller überdurchschnittliche Gewinne erzielen, und wo die Preise aus diesem Grunde keine Hebelwirkung mehr auf die Wirtschaftlichkeitsbemühungen ausüben. *Auslösendes Moment einer Preissenkung* ist die Überschreitung von *normativ bestimmten*

⁵⁴ Näheres siehe „Lexikon der Wirtschaft - Industrie“, Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1970, Stichwort „Preisformen“, S. 629/30, und Autorenkollektiv des Amtes für Preise, „Fragen und Antworten zur Industriepreispolitik“, Dietz Verlag, Berlin (Ost) 1969, S. 127 ff.

⁵⁵ Vgl. die „Anordnung Nr. Pr. 12 über die Preisformen bei Industriepreisen“ vom 14. November 1968, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 122, S. 971 ff.

Obergrenzen der zulässigen Kapitalrentabilität bezogen auf einzelne Produktionseinheiten (VVB, Kombinate) oder Erzeugnisse. Bei Überschreiten dieser Interventionspunkte haben die Generaldirektoren der VVB Preisherabsetzungen für eines oder mehrere Produkte anzuordnen, jedoch nur in dem Ausmaß, daß die gleichfalls mit den Obergrenzen festgelegten *Untergrenzen* der erforderlichen Mindestrentabilität pro Betrieb oder Produkt nicht unterschritten werden.

Das mit viel Vorschußlorbeeren bedachte „Industriepreisregelsystem“ wird die von ihm erhofften Impulse zur Steigerung der Effizienz und zur Beschleunigung des technischen Fortschritts jedoch nur sehr schwach entwickeln können, da es meist gar nicht erst zum Einsatz kommt. Besteht nämlich für den Betrieb die Gefahr, daß die Obergrenzen der zulässigen Kapitalrentabilität überschritten und damit Preisherabsetzungen heraufbeschworen werden, so hat er jederzeit die Möglichkeit, durch „Sonderabschreibungen“ und sonstige Kostenmanipulationen die Rentabilität wieder unter die Gefahrengrenze zu drücken.

Außerdem kam die Wirtschaftsführung schon bei der Einführung des „Industriepreisregelsystems“ nicht umhin, zur Abwehr unerwünschter Preiswirkungen eine Fülle von Ausnahmeregelungen zu bestimmen, welche die Automatik der Preisherabsetzungen ganz oder teilweise außer Kraft setzen. Von einer Stimulationsoffensive auf breiter Front kann daher überhaupt nicht gesprochen werden. So darf eine Senkung der „Abnehmerpreise“ durch die Konzerndirektionen und staatlichen Preisorgane *nur dann vorgenommen werden*, wenn keine Bedarfserhöhungen eintreten, die nicht befriedigt werden können, wenn sich keine Bedarfsverschiebungen zu Substitutionsprodukten einstellen, deren Erzeugung nicht ausgedehnt werden kann, wenn die Inlandsnachfrage auf Importbegehren ausweichen könnte, für deren Erfüllung keine Devisen vorhanden sind, wenn zu befürchten ist, daß die Produktion derjenigen Erzeugnisse abnimmt, die erfreulicherweise auf dem Weltmarkt absetzbar sind, und wenn letztlich Betriebe der nichtvolkseigenen Wirtschaft aus der Erzeugung ausscheren, wodurch dann Angebotslücken entstehen^{56, 57}.

⁵⁶ Vgl. A. Blei, „Probleme des fondsbezogenen Industriepreises“, in DFW, Nr. 20/1968, S. F 9, und Autorenkollektiv, „Fragen und Antworten zur Industriepreispolitik“, a.a.O., S. 46—48.

⁵⁷ Sollen trotz möglicher unerwünschter Abnehmerreaktionen die „Betriebspreise“ dennoch gesenkt werden, so bleibt noch die Möglichkeit, die Einzelhandels- und Industrieabgabepreise ganz oder teilweise konstant zu halten, und die entstehende Differenz zwischen Anbieter- und Abnehmerpreisen als „Produktions- und Dienstleistungsabgabe“ an den Staatshaushalt abzuführen. An einer solchen Lösung dürften die Produktionseinheiten einschließlich der Generaldirektoren der VVB aber erst recht kein Interesse haben.

Das „Preisdegressionsverfahren“ regelt die allmähliche Herabsetzung der Planpreise bei neuen und weiterentwickelten Erzeugnissen, bei denen als *Innovationsanreiz* den Herstellern zunächst ein außerordentlicher Gewinnzuschlag im Preis zugestanden worden ist⁵⁸. Der Grundgedanke dieses Verfahrens besteht darin zu verhindern, „daß der Industriepreis als eine Art Garantieschein angesehen wird, über den der Hersteller-Betrieb auch bei moralischem Verschleiß des Erzeugnisses und veränderten Marktbedingungen einen wachsenden Gewinn realisieren kann“⁵⁹. Die dem Produzenten garantierte „Neuerer-Rente“ beträgt in der metallverarbeitenden Industrie der DDR maximal 30 vH des quantifizierten „Anwendernutzens“. Sie darf jedoch nicht höhere Gewinne einbringen als das Doppelte des branchenüblichen Gewinnsatzes oder Stückgewinns⁶⁰. Die „Neuerer-Rente“ wird im Preis der verbesserten Produkte verrechnet. Zugleich mit der Bestätigung des Preises durch Hersteller, Abnehmer und zuständiges Preisorgan wird festgelegt, in welchem Zeitraum und mit welcher Degressionsstaffel der neugebildete Preis stufenweise zu senken ist, damit nach Ablauf der unterstellten „ökonomischen Lebensdauer“ des Erzeugnisses der Produzent gezwungen wird, die Erzeugung einzustellen, weil inzwischen der Stückpreis unter den Stückkosten liegt⁶¹.

Die bei konsequenter Anwendung des Preisdegressionsverfahrens eintretende sukzessive Verschlechterung der Produktrentabilität soll die Produktionseinheiten zwingen, sich rechtzeitig um die Entwicklung verbesserter Erzeugnisse zu bemühen.

⁵⁸ Vgl. hierzu die „Anordnung über die Preisbildung für neu- und weiterentwickelte sowie veraltete Erzeugnisse der metallverarbeitenden Industrie“ vom 6. Juli 1967, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 64, S. 423 ff.

⁵⁹ So die Beilage, „Fragen und Antworten zu Kosten und Industriepreisen“, in DFW, Nr. 18/1968, S. 14. Die von der vielfach höheren Rentabilität alter Erzeugnisse ausgehenden Bremswirkungen für die Mobilisierung des technischen Fortschritts sind gleichermaßen in der Sowjetunion ein ungelöstes Problem der Preispolitik, weshalb auch dort „Preisdegressionsverfahren“ für alte und neue Erzeugnisse eingeführt werden (Stufenpreise in Abhängigkeit von der Verkaufszeit am Markt und dem moralischen Verschleiß). Vgl. V. Sitnin, „Aktuelle Fragen der Preispolitik in der Sowjetunion“, in SFW, Nr. 3/1971, S. 25.

⁶⁰ Methodische Beispiele für die Ermittlung des Folgenutzens der Innovationen sowie der Nutzenteilung zwischen Produzenten und Abnehmer siehe in Beilage, „Fragen und Antworten zu Kosten und Industriepreisen“, a.a.O., S. 15—18, und Autorenkollektiv, „Fragen und Antworten zur Industriepreispolitik“, a.a.O., S. 139 ff.

⁶¹ Vgl. die graphische Darstellung des Verfahrens und der preispolitischen Zielsetzung beim „Industriepreisregelsystem“ und „Preisdegressionsverfahren“ im „Lexikon der Wirtschaft - Industrie“, Verlag Die Wirtschaft, Berlin (Ost) 1970, S. 626, und ebenfalls in „DDR-Wirtschaft“, hrsg. vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Fischer Bücherei, Frankfurt/M. und Hamburg 1971, S. 74/75.

Um auch bei anderen am Markt befindlichen Erzeugnissen die Preise nach unten in Bewegung zu bringen, sind die metallverarbeitenden Betriebe und die „Industrie- und Handelsbank“ ermächtigt worden, in begründeten Fällen, Anträge auf Disqualifizierung von Vorlieferungs- und Endprodukten als „veraltet“ zu stellen mit der Folge, daß im Falle der Bestätigung dieser Ansicht durch das „Deutsche Amt für Meßwesen und Warenprüfung“ (DAMW) ebenfalls ein stufenweiser Abbau des Industriepreises angeordnet wird.

Inwieweit durch diese Preissenkungsmechanismen der Informationsgehalt der Planpreise besser als früher mit den Grenzerträgen und Knappheiten dieser Produktionsmittel zur Deckung gebracht wird, läßt sich schwer abschätzen. Es ist jedoch zu vermuten, daß die durch diese Verfahren intensivierten Bemühungen zur Berücksichtigung der „Gebrauchswerte“⁶² bei der Preisbildung zu Annäherungen der Planpreise in Richtung auf ökonomisch begründete Preise führen.

Ebenso wie bei der Ersatzlösung „Relationspreise“ läßt sich jedoch auch bei diesen dynamisierten Preisbestimmungsverfahren folgendes Urteil abgeben: Auch degressiv gestaffelte Preisherabsetzungen, die zudem noch in ihrer Höhe von *Schätzgrößen* wie der vermutlichen „ökonomischen Lebensdauer“ der Güter abhängen, erzeugen keine ökonomisch optimalen Preisinformationen, wenn die Degression von einem „Anfangspreis“ aus vorgenommen wird, der im Verhältnis zur Knappheit willkürlich ist.

2. Dezentralisierung der Preisfestsetzungsbefugnis, Planung der Preisentwicklung und Erleichterung von Preisänderungen

Von 1968 bis Ende 1971 bemühte sich die Preispolitik in der DDR von den bisherigen Preisrevisionskampagnen nach jeweils einem halben oder ganzen Jahrzehnt abzukommen und zu einer kontinuierlichen Anpassung der Industriepreise an die sich verändernden Produktions- und Absatzverhältnisse für Industrieerzeugnisse überzugehen⁶³.

Außer durch die untersuchten Preissenkungsmethoden mit im Prinzip automatisierter Funktionsweise⁶⁴ sollte diese Anpassung vor allem

⁶² Gemeint sind hier die Grenzerträge.

⁶³ Die im folgenden am Beispiel der DDR geschilderten Bemühungen zur Verbesserung des Preissystems in der Industrie während der Jahre 1967–1971 gleichen im Prinzip denen in der Sowjetunion. Allerdings scheint die sowjetische Wirtschaftsführung sich auf dem Gebiet der Preispolitik im allgemeinen bescheidenere und damit besser realisierbare Reformziele gesteckt zu haben als die DDR. Vgl. V. Sitnin, „Aktuelle Fragen der Preispolitik in der Sowjetunion“, in „Sozialistische Finanzwirtschaft“ (SFW), Nr. 3/1971, S. 24 ff., dazu den sehr instruktiven Bericht von H. Langer, „Aktuelle Probleme der Preispolitik in der UdSSR“, in SFW, Nr. 20/1971, S. 23–26.

⁶⁴ Das „Industriepreisregelsystem“ und das „Preisdegressionsverfahren“.

durch folgende organisatorischen und preispolitischen Maßnahmen erreicht werden:

a) Arbeitsteilung und Dezentralisierung als Möglichkeiten
zur Bewältigung eines gigantischen Planungsaufwandes

Um bei der gewaltigen Zahl festzusetzender Planpreise⁶⁵ die Aufgabe einer permanenten Preisrevision planerisch zu bewältigen, wurden die einzelnen *Aufgaben der Preisplanung*⁶⁶ bei Gütergruppen unterschiedlicher Wichtigkeit entweder gemeinsam oder getrennt auf eine *Hierarchie von Preisorganen* verteilt. Diese Hierarchie lehnt sich in ihrem organisatorischen Aufbau an die der allgemeinen Industrie- und Wirtschaftsverwaltung an, soweit sie sich nicht mit ihr sogar deckt. Basis der Hierarchie sind die Betriebe als Hauptbeauftragte für die Kalkulation von Preisvorschlägen auf der Grundlage des staatlich normierten Kalkulationsverfahrens. Auf den höheren Etagen darüber befinden sich die Kombinate, VVB und die Industrieministerien. Die Spitze des Instanzengebäudes bilden das „Staatliche Amt für Preise“ und der Ministerrat.

Um Preisamt und Ministerrat vor Überbelastung und Verzettelung zu bewahren, wurde 1966/67 die Preisbewilligungsbefugnis für die *Masse der Industriepreise den VVB* als „Führungsorganen ihrer Industriezweige“ übertragen⁶⁷. Damit erhielten zwar diejenigen Stellen die Mehrzahl der Preisentscheidungen zugeteilt, die für gewöhnlich über „die größte Sachkenntnis“ zur Überprüfung der Preiskalkulationen verfügen, und welche die Angemessenheit der Preisvorschläge aus

⁶⁵ In der ersten Etappe der „Industriepreisreform“ der DDR (1. April 1964 bis 1. Januar 1965) mußten z. B. allein in der Schwarzmetallurgie etwa 227 000 Planpreise, in der NE-Metallindustrie 40 000 Planpreise und in der Grundchemie etwa 5000 Planpreise festgelegt werden.

Vgl. „Die Wirtschaft“ Nr 7/1964, S. 9—11, und „Was verstehen wir unter Industriepreisreform?“, in „Neues Deutschland“ vom 5. März 1964.

⁶⁶ Dazu zählen folgende *Einzelaufgaben*: Preiskalkulation, Prüfung der Kalkulationen für die Preisangebote, Preisbewilligung bzw. -bestätigung, Preiskontrolle und Preisentwicklungsprognose sowie -planung.

⁶⁷ Zu den *gesetzlichen Grundlagen* für den Aufbau der Instanzenpyramide der Preisbildungsorgane in der DDR und bezüglich der Verteilung der Preisentscheidungsbefugnisse bei einzelnen Gütergruppen bis 1971 vgl. den „Beschluß über die Aufgaben und Verantwortlichkeit der Staats- und Wirtschaftsorgane auf dem Gebiet der Preise“ vom 7. Juli 1966, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 82, S. 535 ff., den „Beschluß über das System der Ausarbeitung, Bestätigung und Kontrolle der Industrie- und Einzelhandelsverkaufspreise“ vom 16. März 1967, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 25, S. 153 ff., die „Anordnung Nr. Pr. 1 über das Verfahren bei der Bekanntgabe der Preise für Erzeugnisse und Leistungen und bei der Bekanntgabe von Preisänderungen“ vom 11. August 1967, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 85, S. 593 ff., und die „Anordnung Nr. Pr. 12 über die Preisformen bei Industriepreisen“ vom 14. November 1968, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 122, S. 971 ff.

einer intimeren Kenntnis der Produktions- und Marktbedingungen zu beurteilen vermögen. Außerdem garantieren die kurzen Informationswege zwischen den VEB und VVB eine schnelle Entscheidung der Preisanträge.

Der Staat mußte jedoch gleichzeitig in Kauf nehmen, daß seitdem über die Masse der Industriepreise Instanzen entschieden, deren *Erfolgsinteresse* sich häufig mit dem der antragstellenden Betriebe deckt, was nach aller bisherigen Erfahrung nicht mit dem staatlichen Wunsch nach permanenter Preissenkung vereinbar ist⁶⁸.

Die Bestätigung der *Einzelpreise* für „volkswirtschaftlich strukturbestimmende Erzeugnisse“ und des *Preisniveaus* bei „struktur- und kostenstrukturbestimmenden Erzeugnisgruppen“ blieb dem Ministerrat in Zusammenarbeit mit dem Preisamt vorbehalten⁶⁹. Obwohl staatliche Instanzen dadurch nur noch Preisentscheidungen für eine sehr begrenzte Zahl von (leichter überschaubaren) Güterpositionen zu treffen hatten, hoffte die Wirtschaftsführung die Preisstabilität per Saldo erhalten und sogar noch Preissenkungen durchdrücken zu können, weil diese zentralen Entscheidungen das Preis- und Kostengerüst der Volkswirtschaft betrafen.

Diese Hoffnung trog. Um sich der *schleichenden Teuerung* zu erwehren, verkündete der Ministerrat der DDR am 17. November 1971 einen allgemeinen *Preisstopp* für alle Industriegüter des laufenden Produktionsprogramms bis 1975⁷⁰. Zusammen mit dem Preisstopp wurden die Preisbewilligungsbefugnisse der VVB für Preisanträge bei neu- und weiterentwickelten Erzeugnissen beträchtlich eingeschränkt. Anstelle dieser Produktionseinheiten erhielten die Industrieministerien und das

⁶⁸ Als Abwehrmittel gegen dezentral gestartete Preismanipulationen erließ die Wirtschaftsführung detaillierte staatliche Kalkulationsvorschriften und suchte darüber hinaus durch zentrale Festsetzung von Gewinnsätzen, Gemeinkostennormativen und Abschreibungssätzen auf die Preisbildung Einfluß zu nehmen.

Vgl. die „Anordnung über die Kalkulationsrichtlinie zur Bildung von Industriepreisen für Erzeugnisse und Leistungen der volkseigenen Betriebe“ vom 13. Dezember 1966, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 148, S. 965 ff.

⁶⁹ Vgl. hierzu im einzelnen die „Richtlinie zur Einführung des fondsbezogenen Industriepreises und der staatlichen normativen Regelung für die planmäßige Senkung von Industriepreisen in den Jahren 1969 und 1970“ vom 26. Juni 1968, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 67, S. 497 ff., und den „Beschuß über die Grundsatzregelung für komplexe Maßnahmen zur weiteren Gestaltung des ökonomischen Systems des Sozialismus in der Planung und Wirtschaftsführung für die Jahre 1969 und 1970“ vom 26. Juni 1968, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 66, S. 433 ff., hier Abschnitt VII, S. 450 ff.

⁷⁰ Zu den Ursachen für diese Radikalmaßnahme sowie hinsichtlich näherer Einzelheiten betreffend diese Anordnung vgl. die Ausführungen in den beiden folgenden Kapiteln.

Vgl. den „Beschuß über Maßnahmen auf dem Gebiet der Leitung, Planung und Entwicklung der Industriepreise“ vom 17. November 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 77, S. 669 ff.

„Staatliche Amt für Preise“ größere Entscheidungsbefugnisse bei der Festlegung der Preise für diejenigen Güter zugesprochen, deren Industriepreise bisher die VVB eigenverantwortlich bestimmt hatten. Bis zum Erlass einer neuen „Nomenklatur über die Abgrenzung der Verantwortung der staatlichen und wirtschaftsleitenden Organe bei der Prüfung und Bestätigung der Preisanträge“ für Gütergruppen unterschiedlicher Wichtigkeit erfolgt die Preisbewilligung für die allermeisten neu in die Produktion aufgenommenen Erzeugnisse zwar noch durch die VVB, jedoch mit dem Vorbehalt, daß das Amt für Preise mit seinen Nebenstellen alle Preisentschlüsse der VVB bestätigen muß. Bei Beanstandungen des Preisamtes wird durch dieses ein neuer Preis festgesetzt.

Damit scheint in der DDR das Experiment einer Dezentralisierung von Preisfestsetzungsbefugnissen auf die „Staatskonzerne“ (Betriebsvereinigungen, VVB) abgebrochen worden zu sein⁷¹.

Das Schicksal eines weiteren preispolitischen Experiments, das der *Preisentwicklungsplanung*, ist nach den jüngsten „preispolitischen Notverordnungen“ der DDR-Wirtschaftsführung ungewiß (totaler Preisstopp, Rückverlagerung der Preisentscheidungsbefugnisse auf Planbehörden). Nach den noch gültigen *Direktiven zur Preisentwicklungsplanung* sind die Preisorgane auf allen Ebenen der Leitungspyramide verpflichtet, eine *gleitende Anpassung* der Preise in ihrem Verantwortungsbereich⁷² an die künftigen Produktionskosten und Absatzbedingungen zu planen. Dabei sollen in Abstimmung mit der *Periodeneinteilung* bei der Volkswirtschaftsplanung⁷³ folgende Planungsschritte zur Bestimmung der Preisentwicklung vollzogen werden: *Prognostische, perspektivische und kurzfristige Preisplanung*⁷⁴.

Durch diese schrittweise Konkretisierung der zu planenden Preisentwicklung sollen *Zeitpunkt, Richtung und Ausmaß der Änderung* der Industriepreise für Zeiträume bis zu 5 Jahren im voraus festgelegt werden. Ziel dieser Planungsbemühungen ist die Ermittlung ökonomischer

⁷¹ Vgl. Abschnitt II, Abs. 1 und Abschnitt IV, Abs. 3, ebenda.

⁷² Die Zuständigkeitsverteilung bei der Preisplanung für die einzelnen Güter und Gütergruppen auf die Instanzen des hierarchischen Preisplanungsapparates richtet sich bekanntlich nach der vom Staatsplan abgeleiteten volkswirtschaftlichen Wichtigkeit der Produkte.

⁷³ Nach der Länge der Planperiode werden bei der Volkswirtschaftsplanung folgende Pläne unterschieden: „Generalpläne“ (Planzeitraum 10–20 Jahre), „Perspektivpläne“ (Planzeitraum 5–7 Jahre) und „Volkswirtschaftspläne“ (Planzeitraum 1 Jahr).

⁷⁴ Über das mit dieser „Drei-Stufen-Preisentwicklungsplanung“ angestrebte Ziel sowie über Möglichkeiten und Schwierigkeiten der Preisentwicklungsplanung diskutieren K. Hunger, „Planung und Preise“, in DFW, Nr. 18/1967, S. 12, S. Schauer, „Preisdynamik und Preisprognose“, in DFW, Nr. 22/1967, S. 5–8 und S. 11, und K. Langer / R. Maschke, „Aufbau der Preisprognose und der perspektivischen Industriepreisplanung“, in DFW, Nr. 5/1969.

misch begründeter „Terminpreise“. Während sich in den gültigen Preisen einer Zentralplanwirtschaft die Verhältnisse und Entscheidungen der Vergangenheit widerspiegeln, sollen die angestrebten „Terminpreise“ bereits *Informationen* über die künftigen Produktions- und Absatzbedingungen liefern⁷⁵.

Die *zeitliche Koordinierung* der einzelnen Planungsschritte und die *Abstimmung zwischen den einzelnen Zuständigkeitsebenen* über die Ergebnisse der Preisentwicklungsplanung sollen a) durch ein noch zu entwickelndes „Preisinformationssystem“⁷⁶ und b) durch eine intensive Zusammenarbeit innerhalb der Instanzenpyramide der Preisorgane hergestellt werden⁷⁷. Unterstützt und ergänzt sollen diese Arbeiten durch die Aufstellung von „Preisverflechtungsbilanzen“ werden⁷⁸.

Die Hierarchie der Preisorgane zur Ermittlung der Kosten- und Preisstruktur künftiger Wirtschaftsperioden für 5 Jahre im voraus hat aber bisher als „planmethodische Lösung“ dieser Probleme offenbar nicht mehr anzubieten als die Speicherung der „gesammelten Vermutungen“ der Produzenten und Verwaltungsstellen über die voraussichtliche Entwicklung und ihre Verarbeitung zu „punktuellen Mutmaßungen“ der Planungszentrale über eben diese Entwicklung. Daher

⁷⁵ Auch die *Marktpreise* in den Verkehrswirtschaften sind (lediglich) Indikatoren der in der Vergangenheit gegebenen (Grenz-)Kosten- und Knappheitsverhältnisse sowie der seinerzeit vollzogenen wirtschaftlichen Entscheidungen. Der Unterschied zum Preissystem in einer Zentralplanwirtschaft besteht jedoch darin, daß die Preise in einer Marktwirtschaft eine vergleichsweise viel größere Beweglichkeit auszeichnet, wodurch die (zeitweise) fehlende Informationsaktualität der Marktpreise in mehr oder minder kürzeren Abständen wieder hergestellt wird.

⁷⁶ Vgl. hierzu die gesetzlichen Bestimmungen zur Beschaffung von Informationen über die Veränderung der wichtigsten Preiseinflußgrößen bei den Produktionseinheiten für den Zeitraum 1971—1975, die als Test für die Realisierungschancen zur Errichtung eines funktionsfähigen „Preisinformationssystems“ betrachtet werden. Über den Informationswert dieser Erhebung liegen bisher noch keine brauchbaren Veröffentlichungen vor.

Siehe die „Anordnung Nr. Pr. 13 über die Ermittlung der ökonomischen Planinformationen für die Industriepreisplanung im Perspektivplanzeitraum 1971—1975“ vom 30. September 1968, GBl. der DDR, Teil III, Nr. 9, S. 29—52, dazu den Kommentar in „Modell der Arbeitsschritte zur Ermittlung der ökonomischen Planinformationen für die Industriepreisplanung im Perspektivplanzeitraum 1971—1975 durch die volkseigenen Industriebetriebe“, in „Die Wirtschaft“, Nr. 47 vom 21. November 1968, Beilage, S. 1—8.

⁷⁷ Über die methodischen Konzeptionen und die Ergebnisse der *Preisentwicklungsplanung* findet zwischen den verantwortlichen staatlichen Preisbehörden in der DDR und der UdSSR und den ihnen angeschlossenen eigenen Forschungsinstituten für Preistheorie und -politik ein ständiger Erfahrungsaustausch statt. Siehe hierzu den Bericht von H. Langer, „Aktuelle Probleme der Preispolitik in der UdSSR“, in SFW, Nr. 20/1971, S. 23—26.

⁷⁸ Eine Beschreibung des „Modells“ für eine dynamische Preisentwicklungsplanung, allerdings ohne Bewertung der Erfolgsaussichten dieses Experiments, bringt ebenfalls H. Böhme, „Dynamische Preisbildung in der sozialistischen Planwirtschaft der DDR“, in „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik“, Bd. 183, 1969/70, S. 13 ff., hier S. 233 ff.

dürfte — angesichts der immensen Zahl der für die Kosten- und Preisentwicklung verantwortlichen Variablen und dem dadurch bedingten Risiko für Fehlprognosen und -planungen — zur Zeit der Aufwand für die Informationsbeschaffung und -verarbeitung zur Durchführung der Preisentwicklungsplanung in keinem Verhältnis zu dem dadurch erreichbaren Erfolg bei der Erhöhung der Informationseffizienz der Preise stehen. Letztlich müßte die Wirtschaftsführung der DDR auch darüber noch eine Klärung herbeiführen, wie ein nahezu totaler Preisstopp bis 1975 und eine Preisentwicklungsplanung miteinander verbunden werden sollen?

b) Erleichterung von Preisänderungen

Bis Mitte der 60er Jahre dominierte in der DDR die Auffassung, daß nach einer Preisreform immer für einige Jahre die Vorteile „einheitlicher Festpreise“ für die Erleichterung der zentralen Wirtschaftslenkung ihre Nachteile übertreffen. Zu diesen Nachteilen rechneten hauptsächlich, daß auch durch die jeweils jüngste allgemeine Preisrevision die Preisverzerrungen nur z. T. beseitigt werden konnten und sich seitdem wieder verstärkten. Die durch die Wirtschaftsreform gewachsene Bedeutung der Preise als Lenkungsinstrument erzwang jedoch eine Revision dieser Anschauung. Eine ständige Verbesserung der Informationsleistungen der Preise wurde nunmehr Vorbedingung für eine effiziente Wirtschaftslenkung. Um im Sinne dieser Zielsetzung *begründete Veränderungen der Festpreise zu erleichtern*, erhielten ab 1. September 1967 die Produktionseinheiten in der DDR ein *Antragsrecht auf Preisänderungen* eingeräumt⁷⁹.

Nach den Bestimmungen des „Preisanzugsverfahrens“ mußten die den Preisorganen einzureichenden Anträge auf *Preisänderung* auf der Grundlage der *einheitlichen Kalkulationsrichtlinien* ausgearbeitet werden. Sie hatten Vorschläge sowohl für die gewünschte Höhe des „Betriebspreises“ als auch die des „Industrieabgabe-“ und des „Einzelhandelsverkaufspreises“ zu enthalten. Nach Ansicht der Erfinder dieses *Festpreisänderungsverfahrens* sollte durch einfache „Preisbewilligung“ seitens des jeweils zuständigen Preisorgans nach und nach die bisher praktizierte umständliche Preisbekanntmachung durch Gesetz (Preisanzugsanordnung „Festpreise“) abgelöst werden.

Es lag in der Logik dieser durch *Vorstöße einzelner Hersteller* angestrebten und meist durch die VVB bewilligten Preisänderungen, daß

⁷⁹ Soweit es sich um die Änderung von „Höchstpreisen“ handelte, bezogen sich solche Preisanträge von vornherein nur auf Preisanhebungen. Vgl. die „Anordnung Nr. Pr. 2 über das Preisanzugsverfahren“ vom 11. August 1967, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 85, S. 594 ff.

dadurch auch bei *gleichen oder vergleichbaren* Erzeugnissen die Zahl *betriebsbezogener* Einzelpreise in den Jahren 1968 bis 1971 zunahm. Dadurch wurde das Prinzip — „Einheitliche Preise für gleiche Waren“ — immer mehr durchlöchert, zumal durch diese Einzelpreisbewilligungen die Preise der übrigen Produzenten der gleichen Branche unberührt blieben.

Das „Preisanzugsverfahren“ erlaubte daher zwar eine gegenüber früher bessere Anpassung der „Betriebspreise“ an die individuellen Grenzkosten der einzelnen Produktionseinheiten (bei gegebener Ausbringung), doch fehlte nun der für eine bestmögliche ökonomische Verwertung der Ressourcen unerlässliche Einfluß der Abnehmer auf den Preis, um über die Herausbildung von Gleichgewichtspreisen die Produktion auf den tatsächlich vorhandenen Bedarf abzustimmen und unproduktive Hersteller zur Einstellung der Fertigung zu bewegen.

Voraussichtlich um diesem Mangel ein wenig abzuhelfen, wurde *auch den Abnehmern das Recht zugebilligt*, Preisänderungsinitiativen auf dem Antragswege zu ergreifen, wenn sie die Ermäßigung von Festpreisen ihrer Vorlieferanten für möglich hielten⁸⁰. Da ihnen in diesem Fall jedoch die Beweislast oblag und die Vorlieferanten das Aufkommen von Konkurrenzangeboten nicht zu fürchten brauchten, war ihre „Marktmacht“ sehr gering, insbesondere wenn man auch noch den traditionell hohen Stellenwert der Kosten für die Preisbestimmung in einer sowjet-sozialistischen Wirtschaft in Rechnung stellt (Dominanz der angebotsorientierten Preisbildung).

Durch den *Preisstopppbeschuß* des Ministerrates der DDR vom 17. November 1971 ist das „Preisanzugsverfahren“ zwar nicht formal, dafür aber praktisch außer Kraft gesetzt worden. Die Regierung der DDR ist mit ihrem Plan gescheitert, zur *gleitenden Anpassung* der Industriepreise an die sich verändernden Aufwands- und Absatzverhältnisse in begründeten Fällen eine kontrollierte Änderung der Festpreise zuzulassen, wenn die Initiative für solche Änderungen von den Produktionseinheiten ausgeht⁸¹. Nach den vorliegenden Informationen veranlaßte die Chance zur Revision der Festpreise ab 1969 zunehmend eine „Masseninitiative“ der Produktionseinheiten (VEB, Kombinate) zur Durchsetzung neuer, *in der Regel höherer* Betriebspreise. Da die VVB als Bewilligungsinstanzen für die allermeisten Industriepreise diesen

⁸⁰ Vgl. E. Schubert, „Preisformen und ihre Anwendung im ökonomischen System des Sozialismus“, in „Fertigungstechnik und Betrieb“ Nr. 10/1969, S. 600—604, und H. Bleck/H. Höstermann, „Das Preisanzugsverfahren“, Teil I und II, in DFW, Nr. 2/1968, S. 14—17, und Nr. 4/1968, S. 14 ff.

⁸¹ Betroffen von diesen Preisrevisionen waren in der Vergangenheit in erster Linie die Preise der Produktionsmittel und diejenigen bei Industriewaren für den persönlichen Verbrauch.

Preisauftriebstendenzen, auch aus Eigeninteresse an einer guten Rentabilität der Betriebsvereinigung insgesamt, nicht energisch genug entgegneten, griff die Wirtschaftsführung angesichts der *schleichenden Teuerung* Ende 1971 zur „Notbremse“. Sie verfügte für den Zeitraum der nächsten *vier Jahre* einen nahezu totalen *Preisstopp* für alle in der Produktion befindlichen Produktionsmittel und Konsumgüter⁸². Damit ist vorerst das preispolitische Experiment einer teilweisen Einschaltung der Produktionseinheiten in den Prozeß der Preisbildung in der DDR zur Aufbesserung der Informationsleistungen der Planpreise aufgegeben worden.

VII. Beurteilung der Informationsleistungen der Industriepreise in der Zentralplanwirtschaft sowjetischen Typs

Die Untersuchung der zur Erhöhung der Informationsleistungen der Preise in der DDR und Sowjetunion eingesetzten preispolitischen Rationalisierungsverfahren führt zu folgendem Ergebnis:

1. Anlage und Intensität der in den Jahren 1964—1971 ergriffenen Rationalisierungsmaßnahmen lassen auf der einen Seite den Schluß zu, daß das Ausmaß der Preisverzerrungen in der Industrie der DDR und UdSSR heute per Saldo merklich geringer sein muß als in der Zeit vor dem Abschluß der Industriepreisreformen 1966/67. In der Industrie bestehen darüber hinaus heute weit mehr Möglichkeiten als vor 1964, um erkannte preislich bedingte Fehlorientierungen und Unwirtschaftlichkeiten pragmatisch zu korrigieren.

Diese effektivitätsfördernden Neuerungen wären jedoch nicht durchführbar gewesen, wenn nicht die seit 1962/63 größere Beweglichkeit der östlichen Wirtschaftswissenschaft gegenüber den wirtschaftlichen Dogmen der Sowjetideologie dazu geführt hätte, in vermehrtem Um-

⁸² „Die Industriepreise für die in der Produktion befindlichen Erzeugnisse bleiben im Zeitraum des Fünfjahrplans bis 1975 unverändert, soweit nicht durch den Ministerrat Industriepreisänderungen beschlossen werden.“

Vgl. Abschnitt II, Abs. 1, des „Beschlusses über Maßnahmen auf dem Gebiet der Leitung, Planung und Entwicklung der Industriepreise“ vom 17. November 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 77, S. 669.

„Im Zeitraum des Fünfjahrplanes bis 1975 dürfen keine Preiserhöhungen bei Verbraucherpreisen für Konsumgüter erfolgen. ... Die Verbraucherpreise für neue, weiterentwickelte Konsumgüter werden *nur* durch den Ministerrat, bzw. in seinem Auftrag durch den Minister und Leiter des Amtes für Preise *bestätigt*.“

Vgl. Abschnitt I, Abs. 1 und 2 des „Beschlusses über die Bestätigung der Verbraucherpreise für Konsumgüter nach staatlichen Nomenklaturen und zur Erhöhung der Verantwortung des Amtes für Preise“ vom 17. November 1971, GBl. der DDR, Teil II, Nr. 77, S. 674.

Siehe ergänzend die amtliche Bekanntmachung des Preisstopps für Konsumgüter in „Neues Deutschland“ vom 19. November 1971, S. 1,

fang Erkenntnisse der westlichen Preistheorie für die Praxis der östlichen Preispolitik zu übernehmen (so z. B. die begrenzte „Gebrauchswertberücksichtigung“ bei der Preisbildung für Produktionsmittel)¹.

Auf der anderen Seite dürfte jedoch die *gegebene Informations-effizienz* der Industriepreise in der DDR seit Ende 1971 wieder ständig abnehmen, seitdem auf Grund des *Preisstopperlasses* vom 17. November 1971 jegliche Preisveränderungen bei bereits bestätigten Preisen im Produktionsmittel- und Konsumgüterbereich bis zum Ende der Laufzeit des 4. Fünfjahrplanes 1975 unterbleiben *sollen*. Nur in Sonderfällen soll durch Beschluß des Ministerrates eine Preisrevision der bestehenden Festpreise möglich sein².

Je mehr der Informationsgehalt der bis Ende 1975 für unverrückbar erklärten Industriepreise durch Zeitablauf veraltet, um so mehr wird die mühsam verbesserte Informationseffizienz der Industriepreise in der DDR wieder verloren gehen.

2. Die Preise besitzen in beiden Zentralplanwirtschaften *nur die Informationseffizienz* zur Steuerung der wirtschaftlichen Entscheidungen im Dienste der staatlichen Wirtschaftsziele, die ihnen von den mehr oder minder brauchbaren zentralplanwirtschaftlichen Ersatzmethoden zur Erhöhung der Informationsleistungen mitgegeben worden ist. Die durch die Wirtschaftsreform ausgelösten Rationalisierungsmaßnahmen zur Hebung der Informationsleistungen der Preise haben deren *Meß-, Verteilungs- und Stimulierungsfunktion* im Rahmen des gegebenen Lenkungssystems zwar verbessert und die Preise damit ihrer zweckentsprechenden Bestimmung nähergebracht. Dennoch sind alle bisher eingesetzten Preisbestimmungsverfahren nur zum geringen Teil in der Lage, die Informationsleistungen der Preise dynamisch (simultan) an die Wandlungen der jeweils maßgebenden Wirtschaftsziele und die Veränderungen der Produktionsbedingungen anzupassen. Die Preise erfüllen demnach in der Zentralplanwirtschaft sowjetischen Typs nur ungenügend ihre Funktion als Hilfsmittel der Zielverwirklichung.

3. Wird nun — wie es das Konzept der Wirtschaftsreformen vorsieht — der Versuch unternommen, durch Dezentralisierung wirtschaftlicher

¹ Dabei bezieht sich der „Gebrauchswert“ nach der Terminologie der westlichen Wirtschaftswissenschaft stets auf den „Grenzertrag“ von Faktoren, selbst wenn es sich um industrielle Endprodukte wie Schreibmaschinen, Tischrechner, Büromöbel u. ä. handelt. Wegen der, insbesondere bei „Gebrauchswertsteigerungen“ solcher Erzeugnisse, bestehenden Bewertungsprobleme spricht die Politökonomie jedoch in diesem Fall nicht von „Ertragswerten“, sondern von „Anwendernutzen“.

² Dieser Preisstopperlaß richtet sich bekanntlich nicht gegen die Preisdifferenzierung nach Güteklassen, gegen Preiszü- und -abschläge, gegen die Relationspreisbildung nach Gebrauchswertparametern und voraussichtlich auch nicht gegen die Anwendung automatisierter Preissenkungsmechanismen sowie die Umwandlung von Fest- in Höchstpreise.

Entscheidungen die Behinderungen für einzelwirtschaftliche Optimierungsbemühungen zu beseitigen und die Wirtschaft fortan *primär* mit Hilfe *indirekt* wirkender *finanzwirtschaftlicher* Lenkungs-, Anreiz- und Kontrollinstrumente zu lenken, so ist der *gesamtwirtschaftliche* Erfolg dieser Maßnahmen davon abhängig, ob über die Erhöhung der Informationsleistungen der Preise ökonomisch brauchbare Orientierungsmarken für die wirtschaftlichen Entscheidungen der Teilsysteme (Betriebe, überbetriebliche Zusammenschlüsse) geschaffen werden können. Die Preise erhalten bei einem derart modifizierten Lenkungssystem eine *Schlüsselposition*, und zwar a) für die Verwirklichung einer *effizienten Allokation* der Ressourcen und b) für die *Koordinierung* der staatlichen Wirtschaftsziele mit den einzelwirtschaftlichen Erfolgsinteressen.

Die bisherige Analyse des Verlaufs und der Ergebnisse der Wirtschaftsreformen in beiden Volkswirtschaften haben jedoch gezeigt, daß die *Anpassung* der Informationsleistungen des Preissystems an den im Interesse der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit in jedem Einzelfall erforderlichen Informationsgehalt der Preise *wesentlich langsamer erfolgt ist* als gleichzeitig die *Ansprüche* an die Leistungsfähigkeit des Preissystems auf Grund der Wirtschaftsreformen *gewachsen sind*. Die Folge war und ist, daß dem durch die Wirtschaftsreformen modifizierten Lenkungssystem *kein leistungsadäquates Preissystem* zur Verfügung gestellt werden konnte.

4. Weicht aber der reale Informationswert der zentral festgesetzten Preise vom optimalen ab, so scheitert *in gleichem Maße* das Bemühen, die einzelwirtschaftlichen Erfolgsinteressen mit denen der politischen Führung zur Deckung zu bringen, es sei denn, vielfältige Erfolgsanreize und -kontrollen vermögen diesen Mangel teilweise wieder auszugleichen.

Diese Diskrepanz zwischen Preissystemverbesserung und enorm gestiegenen Ansprüchen an seine Informationsleistung als Vorbedingung für die Funktionsfähigkeit des modifizierten Lenkungssystems hat letztlich entscheidend zum Abbruch der Wirtschaftsreform in der DDR zum Jahreswechsel 1970/71 beigetragen und war wichtigste Ursache für die (erzwungene) Rückkehr zu einer administrativen Befehlswirtschaft mit dem Schwerpunkt auf der güterwirtschaftlichen Lenkung (Lenkung durch Kennziffern und Normen).

5. Die Lockerungen im Preissystem (z. B. durch den größeren Freiheitsgrad der neuen *Preisformen*³) und die seit 1967 auch den Produk-

³ Die Umwandlung der Festpreise für bestimmte Güter in „Höchst“- oder „Vereinbarungspreise“ hat vom Informationsaspekt her gesehen die Konsequenz, daß dadurch Preisgruppen mit unterschiedlicher Informationseffizienz (Aktualität) entstehen.

tionseinheiten zugestandenene Einwirkungsmöglichkeiten auf die Preisbestimmung haben bis 1971 nicht vermocht, die Starrheit der Preissysteme in beiden Volkswirtschaften wesentlich zu mildern. Seit dem Preisstopperlaß in der DDR vom 17. November 1971 für die Grundpreise bereits eingeführter Produktionsmittel und Konsumgüter ist das Preisgefüge für diese Gütergruppe fast wieder bis zur Unbeweglichkeit erstarrt, insbesondere soweit es Preisanhebungen betrifft.

Bedingt durch die Bindung der Preise sind diese auch nicht in der Lage, Informationen über Veränderungen in der Bedarfsstruktur *unverzüglich* weiter zu geben und damit notwendige Anpassungsvorgänge in der Produktionsstruktur anzuregen. Diese weiterhin ungenügende Übersetzung von Engpässen in Produktionsimpulse ist auch mitverantwortlich dafür, daß in den Zentralplanwirtschaften ständig *Lücken in der Bedarfsdeckung* auftreten (Kennzeichen: Warenmangel, geringe Sortimentsbreite, Warteschlangen, Kontingentierungssystem, Güterbewirtschaftung).

Die informationelle Fehlleitung der Entscheidungen der Produzenten durch verzerrte Planpreise begünstigt ferner das Entstehen von Überplanbeständen und unverkäuflichen Lägern.

6. Es gibt in beiden Volkswirtschaften keine Anzeichen dafür, daß der *Markt* — als erprobter Mechanismus zur Ausstattung der Preise mit den erforderlichen Informationen — auch nur teilweise wieder in Funktion gesetzt werden soll. Die neuentwickelten Verfahren sind im Gegenteil darauf gerichtet, den Markt dadurch überflüssig zu machen, daß sie den Marktmechanismus unter gegebenen Bedingungen nachahmen, um dadurch die Erfüllung der staatlichen Wirtschaftsziele zu verbessern.

7. Die Untersuchung hat ferner ergeben, daß die *Marxsche Wert- und Preislehre*, deren Beachtung bei der Preisbildung und -politik nach wie vor als unverzichtbar bezeichnet wird, nicht dazu geeignet ist, systemimmanente Lösungen für die Ausstattung der Planpreise mit den erforderlichen optimalen Informationen zu liefern. Wenn auch bei der Preisfestsetzung in der Praxis die Bindung an marxistische Lehrsätze erheblich gelockert worden ist, so zeigt sich ihr Einfluß dennoch gravierend an der *primär kosten- und angebotsorientierten* Preisbildung auf der einen und der mehr oder minder großen Vernachlässigung des Einflusses der Nachfrage (bzw. der *subjektiven* Nutzenvorstellungen) auf der anderen Seite. Dieser Einfluß ist ferner bestimmend für die *Ablehnung des Marginalprinzips* bei der Preiskalkulation (Grenzkostenpreise) und die Wahl der *Durchschnittskosten* der Branche als Basis der Preisermittlung. Wie groß allerdings heute der Anteil der Produktpreise ist, bei denen die Unterschiede zu den Grenzkosten

fühlbar groß sind, läßt sich schwer abschätzen. Jedoch kann davon ausgegangen werden, daß ihre Zahl infolge der zunehmenden Spezialisierung und Konzentration der Produktion auf einzelne Betriebe und Konzerne abnimmt (Fertigungsmonopole).

Die erbitterte Verteidigung der *Marxschen* Arbeitswertlehre als einzig wahre Methode zur Bestimmung des Wertes und der Wertzusammensetzung der „Waren“ hat jedoch Gründe, die über den Bereich der Preise hinausreichen. Sie sind politisch-moralischer Art und berühren die Basis des Selbstverständnisses der kommunistischen Lehre. Dies beruht darauf, daß die „Arbeitswertlehre“ bei der Kapitalismuskritik Ausgangspunkt für den *Nachweis der Ausbeutung* der Arbeitnehmer mit allen den hieran geknüpften moralischen, ökonomischen und politischen Folgerungen und Forderungen ist.

8. Die abschließend zu beantwortende Frage, ob die *Informations-effizienz* der Preise in den westlichen Marktwirtschaften unter den dort anzutreffenden Bedingungen der Preisbildung vergleichsweise beträchtlich höher ist als in den untersuchten Zentralplanwirtschaften, muß nach der Analyse der Praxis der Preispolitik in der DDR und Sowjetunion eindeutig bejaht werden. Sowohl die Unzulänglichkeiten der im Osten angewandten Preisplanungsmethoden als auch die begrenzte Zahl der vom zuständigen Preisplanungsapparat überhaupt erfassbaren, gespeicherten und verarbeiteten Informationen bieten keine Gewähr dafür, damit zumindest eine wirtschaftlich ins Gewicht fallende Zahl von Gütern und Leistungen a) den Wirtschaftszielen des Staates konsistente und b) den Knappheitsgraden entsprechende Informationsleistungen aufweisen.

Die in den Marktwirtschaften bestehenden größeren und kleineren Abweichungen der tatsächlichen Wettbewerbsverhältnisse auf den Teilmärkten von den „Modellbedingungen des Marktgleichgewichtstheorems bei vollkommener Konkurrenz“⁴ reichen dagegen als Begründung keineswegs aus, um für die Wirtschaftspraxis der Marktwirtschaften keine größeren Informationsleistungen der Preise anzunehmen als sie die Preise in den heutigen sowjet-sozialistischen Zentralplanwirtschaften besitzen.

⁴ Zu den wichtigsten Bedingungen für einen „vollkommenen Wettbewerb“ zählen: Das Vorhandensein einer Vielzahl von Anbietern und Nachfragern auf dem gleichen Markt, Unabhängigkeit der Preise gegenüber Angebots- und Nachfrageveränderungen durch einzelne Marktparteien, freier Zutritt zum Markt durch neue Anbieter oder Nachfrager, keinerlei Beschränkungen für den Austausch von Gütern und in bezug auf die Preise sowie vollkommene Information aller Marktparteien über sämtliche ökonomisch relevanten Faktoren (Markttransparenz).

Trotz der Beeinträchtigung konkurrenzwirtschaftlicher Abläufe durch *wettbewerbsbeschränkende Absprachen*⁵, durch *wirtschaftliche Konzentration* (insbesondere durch Fusionen⁵), durch eine über die Ordnungspolitik hinausgreifende *staatliche Aktivität* auf das Wirtschaftsleben⁶ und durch *technologische Sachzwänge* (Arbeitsteilung, Spezialisierung) besteht in den Marktwirtschaften gegenüber den Zentralplanwirtschaften ein um ein Vielfaches stärkerer Trend der Preisentwicklung in Richtung auf die Anpassung der Einzelpreise an die Grenzkosten der Produktion und die Knappheitsverhältnisse.

Schon die Ausgangslage für derartige Anpassungen ist in den Marktwirtschaften ungleich günstiger: Die Bewegungen der Preise werden nicht durch staatliche *Festpreis-Verordnungen* über Jahre blockiert. Die Preise sind daher in den Marktwirtschaften potentiell veränderliche Größen innerhalb eines Beziehungsgeflechtes von ökonomischen und technologischen Variablen (Informationen). Außerdem wirken in einer Marktwirtschaft, soweit man auch die Einflüsse durch *horizontale und vertikale Preiszusammenhänge* mit in die Betrachtung einbezieht (Preisinterdependenz), eine große Zahl von ökonomischen Einheiten mit ihren Informationen und Entscheidungen auf die Preisentwicklung ein, während die Preisplanungsorgane in den östlichen Zentralplanwirtschaften stets nur eine stark begrenzte Zahl von Informationen bei der *normierten* Preisbildung verarbeiten. Ein nachdrücklich auf die Preiskonkurrenz ausgerichteter Wettbewerb wird in den Marktwirtschaften staatlich gefördert (s. die Interventionen gegen die Preisbil-

⁵ Der Abwehr hieraus resultierender Wettbewerbsbeschränkungen dienen die im Dienste einer „aktiven Wettbewerbspolitik“ ergriffenen ordnungs- und fiskalpolitischen Maßnahmen. Für die Bundesrepublik ist in diesem Zusammenhang an erster Stelle auf das 1957 verabschiedete „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ und auf die staatliche Kontrolle bezüglich der Einhaltung dieser gesetzlichen Bestimmungen durch das Kartellamt zu verweisen.

Vgl. das „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ vom 21. Juli 1957, BGBl., Teil I, S. 1081 ff., in der Fassung vom 3. Januar 1966, BGBl., Teil I, S. 37 ff.; Näheres zur Praxis der Wettbewerbspolitik und insbesondere zu den Unzulänglichkeiten der bisherigen Regelungen siehe bei E.-J. Mestmäcker, „Wettbewerb als Aufgabe — Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“, Verlag Gehlen, Bad Homburg, Berlin, Zürich 1968. Dazu ergänzend W. Weber, „Wachstum und Wettbewerb“, in: H. K. Schneider (Hrsg.), „Beiträge zur Wachstumspolitik“, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 55, (1970), S. 158—221.

In den USA wurde gleichfalls zur Eindämmung konkurrenzfeindlicher Marktmacht bereits 1890 ein Anti-Trust-Recht geschaffen (Sherman-Act), das in der Zwischenzeit ständig ergänzt und den neuen Verhältnissen angepaßt wurde (so z. B. durch die Clayton-Act 1914 und die Robinson-Patman-Act 1937).

⁶ Hiermit sind insbesondere die wettbewerbspolitisch umstrittenen Eingriffe des Staates in regionale und sektorale Wirtschaftsverhältnisse gemeint.

dung der zweiten Hand). In den Zentralplanwirtschaften wird eine Preiskonkurrenz prinzipiell nicht zugelassen.

Diese in Marktwirtschaften sich daher stets erneut wieder durchsetzende *Trendbewegung der Preise* empfängt ihre Anstöße unter anderem durch folgende Impulse: Die Vielfalt der möglichen Wettbewerbsformen und die dadurch bedingte Instabilität der Marktpreise; durch das auch in Oligopolmärkten häufig fortgesetzte Streben der Unternehmer (Manager) nach ständig neuen Markterfolgen (Gewinnzuwachs, Expansion, Machterwerb), durch die Flexibilität der in ihren wirtschaftlichen Entscheidungen nicht an staatliche Pläne und Direktiven gebundenen Unternehmungen; die zunehmende Integration der Weltmärkte mit ihren wettbewerbsfördernden Einflüssen; den *in der Breite* nachweislich größeren technischen Fortschritt in den entwickelten Marktwirtschaften mit seinen Auswirkungen auf die Veränderung der Produktionsfunktionen und -programme und durch die in einer „Überflußgesellschaft“ rascheren Änderungen der Struktur des individuellen Bedarfes. Zu den wettbewerbsverstärkenden Faktoren gehört häufig auch die latente Furcht der Unternehmensleitungen vor Illiquidität und Konkurs und vor unvorhersehbaren Risiken der wirtschaftlichen Entwicklung (Konjunkturschwankungen u. ä.).

Ein weiteres Indiz für die vergleichsweise größere Informationseffizienz der Marktpreise ist darin zu sehen, daß auch in vermachteten Teilmärkten die Preise kaum jemals mehrere Jahre konstant bleiben. Die allermeisten Industriepreise z. B. ändern sich in sehr viel kürzeren Abständen. Diese Preisflexibilität deutet darauf hin, daß in den Marktwirtschaften die Informationsverarbeitung von Änderungen bei den für die Preisgestaltung relevanten Einflußgrößen (z. B. von Nachfrageänderungen) wesentlich weniger Zeit beansprucht als in den Zentralplanwirtschaften, wo erforderliche Preisrevisionen (zumal bei kompletten Erzeugnisgruppen oder bei Wirtschaftszweigen) erst nach Einschaltung großer bürokratischer Planungsapparate und einem langwierigen Entscheidungsprozeß vollzogen werden⁷.

Hierfür ist in erheblichem Maße die in den Zentralplanwirtschaften bestehende *Trennung von Entscheidungsbefugnissen* bei der Preisbestimmung (Entscheidungszentralisierung) und *Informationsquellen* über die Veränderung der für die Preisbestimmung maßgeblichen Faktoren verantwortlich (dezentraler Informationsanfall).

Marktpreise sind auch deshalb effizientere Informationsgrößen, weil Unternehmungen in Marktwirtschaften bei ihren Entscheidungen nicht

⁷ Die Informationsleistungen der sich an veränderte Bedingungen rascher anpassenden Marktpreise werden nicht dadurch in ihrem Wert herabgesetzt, daß sich in diesen Preisveränderungen auch inflationäre Prozesse widerspiegeln.

nur auf den Informationswert *eines Einzelpreises* angewiesen sind, der nur einen (punktuellen) Anhalt über die Entscheidungsbedingungen und Absichten der Marktparteien zum Zeitpunkt der damaligen Preisauszeichnung gibt. Marktwirtschaftliche Unternehmen können in der Regel eine ganze Kette von Einzelpreisen unterschiedlichen Alters als Informationen verarbeiten. In den Zentralplanwirtschaften fehlen dagegen die den dynamischen Wirtschaftsprozess kennzeichnenden Preisentwicklungsreihen als Informationsquelle nahezu völlig.

Daß die Unternehmer in Verkehrswirtschaften sich mit den am Markt zum jeweiligen Zeitpunkt vorgefundenen Preisen als Informationsquelle und Entscheidungsgrundlage für ihre Entschlüsse nicht zufrieden geben, sondern für zusätzliche Informationsbeschaffung beträchtliche Ausgaben tätigen, beweist letztlich nicht, daß die Informationseffizienz der Preise in diesen Wirtschaftssystemen ebenso ungenügend wie die der Planpreise in Zentralplanwirtschaften ist⁸. Hieran zeigt sich lediglich der völlig *systemneutrale* Tatbestand, daß angesichts des Wandels und der Komplexität der in den modernen Industrielandschaften verfolgten Zwecke, der Dynamik und Kompliziertheit der Produktionsprozesse und auf Grund der technologischen und ökonomischen Risiken die verantwortlichen Entscheidungsträger auch in den Marktwirtschaften neben den jeweils anzutreffenden Preisen noch zusätzliche Informationen zur allseitigen Absicherung ihrer ökonomischen Entscheidungen und zur Bewältigung von Zukunftsproblemen benötigen.

Aus diesen (und anderen hier nicht aufgeführten) Gründen können daher Abweichungen der realen Wettbewerbsverhältnisse auf den Teilmärkten von den Modellbedingungen der konkurrenzwirtschaftlichen Gleichgewichtspreisbildung nicht bereits als ausreichender Beleg für ebenso unzureichende Informationsleistungen der heutigen Marktpreise angesehen werden, wie sie bei den Planpreisen der östlichen Zentralplanwirtschaften gegeben sind. Schon Hayek⁹ hat sehr eindringlich darauf hingewiesen, daß die Wirtschaftstätigkeit in einer Marktwirtschaft nicht dadurch ihre *Dynamik* erhält, daß die Bedingungen des

⁸ Vgl. hierzu die skeptischen Bemerkungen von Neuberger über die Informationseffizienz des Marktmechanismus in den heutigen westlichen Marktwirtschaften.

E. Neuberger, „Liberianism, Computopia und visible Hand“, in „American Economic Review“, Vol LVI, 1966, Nr. 2, S. 131 ff., hier S. 138, sowie die dort angegebene Literatur.

⁹ „Der Wettbewerb ist im wesentlichen ein Prozeß der Meinungsbildung (z. B. über Preisbedingungen und Preisofferten). Indem er Informationen verbreitet, schafft er jene Einheit und jenen Zusammenhang des Wirtschaftssystems, die wir voraussetzen, wenn wir uns *einen* Markt denken.“

Vgl. F. A. Hayek, „Der Sinn des Wettbewerbs“, in „Individualismus und wirtschaftliche Ordnung“, a.a.O., S. 139/40.

vollkommenen Wettbewerbs *bereits gegeben sind*, sondern daß der Prozeß des Wettbewerbs ständig diese Bedingungen *erst schaffen muß*, die das Marktmodell der vollkommenen Konkurrenz als bereits verwirklicht hinstellt. Es kommt deshalb darauf an, ob in einer Marktwirtschaft ein ausreichender Freiheitsraum für Wettbewerb und Marktpreisbildung erhalten geblieben und zudem ordnungspolitische Vorkehrungen getroffen sind, daß sich der Wettbewerbsprozeß entfalten kann.

Der Einsatz neuer informationsdezentralisierter Verfahren in Zentralverwaltungswirtschaften

Von *Werner Meißner*, Frankfurt

Wirtschaftsreformen der sechziger Jahre in den osteuropäischen sozialistischen Ländern wurden im Westen zunächst häufig genug allein unter dem Gesichtspunkt diskutiert, daß die Hereinnahme von Marktelementen in den Prozeß der Planung und Plandurchführung eine bemerkenswerte Dezentralisierung der Wirtschaftslenkung bedeutete. Inzwischen ist klar geworden, daß die Marktelemente in den Reformen der einzelnen sozialistischen Länder durchaus unterschiedliches Gewicht haben und daß vor allem der zentrale Gesamtplan weiterhin für die Entwicklungsrichtung sozialistischer Wirtschaften maßgebend geblieben ist. Der Markt — besonders der vollkommene Markt unserer Lehrbücher — gilt als der ideale dezentrale Allokationsmechanismus. Dezentralisierung ist somit die klare Konsequenz, wenn Marktprozesse für die Planung und Leitung sozialistischer Volkswirtschaften nutzbar gemacht werden. Dieser Zusammenhang ist zu offensichtlich, als daß er hier noch weiter diskutiert zu werden brauchte. Unklar war anfangs lediglich, wie weit die verschiedenen Volkswirtschaften auf Marktprozesse zurückgriffen, um die offenbaren Mängel des traditionellen Planungskonzepts zu überwinden. Die Untersuchung dieser Frage war dann auch der Hauptgegenstand der Beiträge westlicher Experten und Kommentatoren. Uns interessiert hier etwas anderes: Es ist die Frage, wie mathematische Planungsverfahren — und hier insbesondere Methoden mathematischer Preisbildung — in diesen Rahmen „Zentralisierung versus Dezentralisierung“ hineinpassen.

Der Aufsatz hat fünf Abschnitte: Zunächst wird das Konzept der Dezentralisation für den Untersuchungszweck hergerichtet; wir unterscheiden zwischen Entscheidungs- und Informationsdezentralisierung (1). Sodann wird vorbereitend die Frage untersucht, ob die Einführung mathematischer Planungsverfahren generell eine Informationsdezentralisierung bedingt (2). Planung durch Preise (Planning by Pricing) befaßt sich danach mit der Diskussion von Knappheits- und Lenkungspreisen (3). Preisbildungsverfahren in sozialistischen Wirtschaften werden sodann kurz referiert (4). Hauptpunkt ist schließlich die Charakterisierung der Reformansätze nach den Kriterien der Entscheidungs- und Informa-

tionsdezentralisierung. Dabei wird in erster Linie auf die Konzeption und Rezeption mathematischer Planungsverfahren in den Wirtschaftsreformen abgestellt (5).

1. Entscheidungs- und Informationsdezentralisierung

Nachdem Liberman 1962 mit seinem Prawda-Artikel den Startschuß für die offizielle Diskussion von Reformmaßnahmen gegeben hatte, folgten die sozialistischen Länder in ihren praktischen Reformmaßnahmen weitgehend jenem Konzept des „Libermanismus“, wie es Ministerpräsident Kossygin am 27. September 1965 in seiner Rede auf der Tagung des ZK der KPdSU verkündet hatte. Dieser Ansatz läßt sich in sieben Punkten skizzieren¹:

1. Die Ablösung der Sownarkosen durch Industrieministerien, d.h. Branchen- statt Territorialprinzip,
2. größere Autonomie für die einzelnen Produktionsstätten hinsichtlich ihres Produktionsgüterbündels, der Organisation ihres Produktionsprozesses und kleinerer Investitionen,
3. Ersatz quantitativer Indikatoren durch Umsatz und Gewinn als Erfolgsmeßziffern,
4. größere Möglichkeit direkter Kontraktierung zwischen den Unternehmen,
5. Stärkung der Möglichkeit assoziativer Zusammenschlüsse der Unternehmen (sozialistische Konzerne, VVB in der DDR),
6. Reform des Preissystems und
7. Berechnung von Kosten für das investierte Kapital der Unternehmen.

Inzwischen ist dieses Reformkonzept in Teilen wesentlich verändert worden. Und auch damals waren westliche Beobachter der Meinung, die Feiwel 1967 pointiert so ausdrückt: „Essentially, from here on there are only two ways the Soviets can go: forward or backward. But they certainly cannot rest on their laurels, for the reform it is either too much or too little².“ Da ist einerseits die Möglichkeit, aufgrund des Einsatzes mathematischer Modelle und Elektronenrechner zu einem effizienten und zentralen Leitungssystem zu kommen. Andererseits kann man den Vorschlägen jener östlichen Ökonomen folgen (vornehmlich in der CSSR, Ungarn, Polen), die den Einbau der Smith'schen

¹ E. Neuberger, *Libermanism, Computopia, and Visible Hand: The Question for Informational Efficiency*, American Economic Review, Papers and Proceedings, 1966, S. 134.

² G. R. Feiwel, *The Soviet Quest for Economic Efficiency*, New York 1967, S. 338.

invisible hand in das sozialistische Wirtschaftssystem befürworten. Um diese Alternativen zu bewerten — und uns interessiert besonders der Informationsgesichtspunkt —, schlägt Neuberger³ vor, ein Wirtschaftssystem durch drei Punkte zu charakterisieren:

1. Wer trifft welche Entscheidung — das Problem der Organisation;
2. welche Information bekommt er und welche Information gibt er ab — das Problem der Information;
3. welche Merkmale gibt es in dem System, um einen Entscheider aufgrund seiner Information in Hinsicht auf eine vorgegebene Ziel-funktion zu beeinflussen — das Problem der Motivation.

Es ist auffällig, daß in Kossygins Vorstellung der Wirtschaftsreform das Informationsproblem ausgeklammert bleibt. Dies ist ein Indiz dafür, daß sich die Reform vornehmlich auf den Organisations- und Motivationsaspekt stützt: Verlagerung der Manager-Entscheidungen auf die Produktionsebene einerseits und Gewinnindikatoren und Prämienanreize andererseits.

Die Liberman-Reformen können unter Informationsgesichtspunkten daher als ein Schritt auf dem Wege verstanden werden, die invisible hand des Marktmechanismus zur Lösung der Informationsprobleme nutzbar zu machen. Die Informationsmenge, die im Planungszentrum verarbeitet werden muß, soll dadurch verringert werden. Diese Alternative stützt sich also in erster Linie auf die organisatorischen und motivationalen Variablen. Die andere Alternative, der kybernetische Ansatz (perfect computation), baut gerade auf dieser informationellen Variable auf; die Organisationsvariable spielt nur eine Nebenrolle, die Motivationsvariable interessiert gar nicht. Hierbei wird darauf abgestellt, möglichst viel Information zentral zu verarbeiten. Neuberger subsumiert unter dieser Alternative so unterschiedliche Ansätze wie die Kombination von Linearprogrammierung und Spieltheorie in der Mehr-Ebenen-Planung, die Preisbildung aufgrund von Optimierungsplänen und den ehrgeizigen Plan einer totalen Kybernetisierung der Planung, wie er von Fedorowitsch vertreten wird⁴.

Soweit hat es also den Anschein, als ob die Einführung mathematischer Planungsverfahren die Tendenz zur Zentralisierung begünstige. Aber Zentralisierung von was? Ist damit zwingend auch eine Zentralisierung unter dem Organisationsaspekt gemeint, eine Verlagerung der Entscheidungen von den unteren Ebenen der Planungshierarchie zur Spitze? Vor allem in der westlichen Literatur ist die Dezentralisationsproblematik vornehmlich unter dem Gesichtspunkt der Informa-

³ E. Neuberger, a.a.O., S. 132.

⁴ Ebenda, S. 141.

tionsbeziehungen diskutiert worden — häufig sind diese Untersuchungen streng formalisiert. Hier sind vor allem die Arbeiten von L. Hurwicz und Thomas Marschak zu nennen⁵, deren wesentliche Resultate wir hier kurz zur Referenz wiedergeben. Ein dezentrales System ist danach⁶ folgendermaßen charakterisiert:

1. Es gibt eine relativ große Anzahl ökonomischer Entscheidungseinheiten, wovon jede eine gewisse Entscheidungsbefugnis hat,
2. horizontale Informationsflüsse haben eine größere Bedeutung als vertikale,
3. zur Organisationsspitze aufwärts gerichtete Informationsflüsse enthalten hauptsächlich Nachrichten nicht-operationalen Charakters (Angaben über die internen Bedingungen der Entscheidungseinheit) und sind anonym (für die Planer ist es unerheblich, von welcher Entscheidungseinheit auf der betreffenden Ebene die Nachricht stammt),
5. abwärts gerichtete Informationsflüsse sind gleichfalls nicht-operational und anonym (sie enthalten keine direkten Anweisungen und sind nicht an bestimmte Entscheidungseinheiten gerichtet),
6. horizontale Informationsflüsse zwischen Entscheidungseinheiten auf gleicher Organisationsstufe sind hauptsächlich operational und brauchen nicht anonym zu sein.

Ein zentrales System wäre demgegenüber gekennzeichnet dadurch, daß hauptsächlich vertikale Informationsflüsse auftreten, die in beiden Richtungen nicht anonym sind, wobei die abwärts gerichteten Informationen operationalen Charakter haben. Kürzer: In einem zentralen System muß die zentrale Planbehörde eine umfassende Beschreibung der Technologien, Präferenzen, Aktionen und Ressourcenausstattung geben, ein dezentrales System konstituiert sich durch eine Menge von Güterangeboten und Preisen⁷. Für Marschak liegt ein zentraler Prozeß dann vor, wenn ein außenstehender Beobachter aufgrund der Nachrichten, die zwischen den Entscheidungseinheiten offen getauscht werden, die Handlungsabläufe innerhalb dieses Prozesses simulieren kann⁸.

So klar die Unterscheidung von Hurwicz zunächst anmutet, sie trifft bei der Anwendung zur Beurteilung der Planung und Leitung in sozia-

⁵ L. Hurwicz, Conditions for Economic Efficiency of Centralized and Decentralized Structures, in: G. Grossmann (Hrsg.), Value and Plan, Berkeley 1960, S. 162 ff.; ders., On the Concept and Possibility of Informational Decentralization, American Economic Review, Papers and Proceedings, 1969, S. 513 ff.; Th. Marschak, On the Comparison of Centralized and Decentralized Economies, American Economic Review, Papers and Proceedings, 1969, S. 525 ff.

⁶ L. Hurwicz, Conditions . . . , a.a.O.

⁷ L. Hurwicz, On the Concept . . . , a.a.O.

⁸ Th. Marschak, On the Comparison . . . , a.a.O.

listischen Volkswirtschaften auf Schwierigkeiten, die sich aus der Verquickung der Aspekte der Entscheidungs- und Informationszentralisierung ergeben. Bestehen die Informationen des Planungszentrums aus spezifizierten Handlungsanleitungen, Technologie- oder Präferenzbeschreibungen, so handelt es sich sicherlich um ein informations- und entscheidungsdezentralisiertes System. Bestehen diese Informationen hingegen aus Entscheidungsparametern (in erster Linie aus Preisen), so können diese Informationen in ein entscheidungszentralisiertes System eingehen, das sich dennoch von einem voll dezentralisierten System dadurch unterscheidet, daß es eben jene Parameter nicht selbst generiert. Diese können vielmehr in einem zentralen Prozeß, etwa durch Simulation, erzeugt werden. Man kann hier von indirektem Zentralismus (Zauberman) sprechen.

Wir werden daher im folgenden Entscheidungs- und Informationsdezentralisierung voneinander trennen und wollen zunächst prüfen, ob beide Strukturen invariant oder interdependent gegeneinander sind⁹. Dazu wird zunächst unterstellt, daß die Funktionen Information und Lenkung durch verschiedene Institutionen wahrgenommen werden. Denkbar ist dann, daß sich ein dezentralisiertes Informationssystem mit einem dezentralen, aber auch einem zentralen Lenkungssystem verbinden läßt. So kann etwa die Zentrale alle Informationen, die sie für ihre umfassenden Entscheidungen benötigt, aus einem dezentralen Informationssystem abrufen. Andererseits kann man sich auch eine Verbindung zwischen einem zentralisierten Informationssystem und einem dezentralen Lenkungssystem vorstellen. Die Entscheidungseinheiten auf allen Ebenen würden dann bei ihren Entscheidungen auf eine zentrale Informationsquelle zurückgreifen.

Nun ist bereits die unterstellte organisatorische Trennung der Funktionen Information und Lenkung problematisch. In der Praxis sind Entscheidungs- und Informationsprozesse miteinander verknüpft, so daß von daher die Strukturinvarianz der beiden Systeme schon nicht mehr gewährleistet ist. Diese Verknüpfung der beiden Organisationsbereiche ist allerdings unterschiedlich streng. Vor den Reformen des Jahres 1965 war in der Sowjetunion beispielsweise das Informationssystem nur locker mit dem Lenkungssystem verbunden: Es konnte 1960 nach dem unionsrepublikanischen Organisationsprinzip umgestaltet werden, ohne daß sich daraus Konsequenzen für die Struktur des Systems der Planung und Leitung ergaben. Das Informationssystem wurde tendenziell dezentralisiert, während die Verteilung der Entscheidungsbefugnisse in Lenkungssystemen unverändert blieb. Die

⁹ Zum folgenden: G. Kade, H. J. Zubrod, R. Hujer, *Ökonomische Reformen und Wirtschaftsorganisation im Sozialismus*, Manuskript, Darmstadt 1971.

Reformen des Jahres 1965 brachten dann auch eine weitgehende Dezentralisierung der Lenkungsstruktur und damit eine Angleichung und stärkere Verknüpfung von Informations- und Entscheidungssystem. Anders: Wollte man an dieser gewählten Eingliederung des Informationssystems in das Lenkungssystem festhalten, so konnte die dezentraler gewordene Lenkungsstruktur nicht ohne weiteres mit einem zentralisierten Informationssystem verbunden werden.

Nun legten aber gerade die Entwicklungen auf dem Gebiet der Informationsverarbeitung und -übermittlung (Computer, Rechenzentren) eine solche Rezentralisierung nahe. Je stärker die Effizienz von Informationsverarbeitung und Transport durch technische Hilfsmittel gesteigert werden kann, um so weniger schwer wiegt der Vorteil vergleichsweise niedriger Informationskosten bei dezentraler Struktur. Hinzu kommt noch, daß durch die Reform 1965 die Anzahl der verbindlichen Plankennziffern stark verringert wurde, so daß die Kostenvorteile einer dezentralen Struktur immer geringer wurden.

Es gibt also starke Gründe für eine tendenzielle Zentralisierung des Informationssystems. Demgegenüber steht dann die grundsätzliche Entscheidung für eine weitgehend dezentrale Lenkung der Wirtschaft. Wollte man also bei der gegebenen Art der Verknüpfung zwischen Informations- und Entscheidungsstruktur das Informationssystem zentralisieren, so müßte das auch Auswirkungen auf das Lenkungssystem haben. Die Lösung des Problems kann nur so aussehen, daß eine andere Verknüpfung beider Systemkomponenten gesucht wird, bei der Lenkungs- und Informationsstruktur stärker invariant gegeneinander werden. Wie das geschehen soll, ist hingegen noch unklar. Vorrangig ist die Forderung, „ein einheitliches staatliches Netz von Rechenzentren zu schaffen“¹⁰. Die Rechenzentren und das Informationstransportsystem sollen Hilfsfunktionen haben, sie sollen Zulieferer für die ökonomischen Entscheidungsorgane sein. Das heißt, daß das Informationssystem dem Planungs- und Leitungssystem nicht nur funktionell, sondern auch institutionell untergeordnet werden soll; dieses Konzept steht dann im Widerspruch zu der 1965 beabsichtigten organisatorischen Integration beider Systeme.

Das Netz staatlicher Rechenzentren soll folgende Aufgabe erhalten: „Seiner Tätigkeit liegt der Grundsatz des Sammelns und der zentralisierten Übertragung von Informationen .. zugrunde“¹¹. — Eindeutig ein zentralisierender Effekt. Die Vertreter dieses Konzepts betonen andererseits immer wieder, daß damit keine Zentralisierung des Len-

¹⁰ A. J. Berg und J. I. Tschernjak, *Information und Leitung*, Berlin 1969, S. 44.

¹¹ Ebenda, S. 45.

kungssystems verbunden sein soll. Es wird darauf hingewiesen¹², daß auch das Netz zentraler Rechenzentren dezentrale Elemente habe. So brauchten nicht alle ökonomischen Informationen — auch nicht in aggregierter Form — zentral gespeichert zu werden. Zum anderen müsse dieses Netz so aufgebaut werden, daß es beliebigen Organisationsformen des Lenkungssystems dienen kann — Forderung der Invarianz also¹³.

In der weiteren Untersuchung werden wir die Trennung beider Aspekte durchhalten. Für die Beurteilung des Einsatzes mathematischer Planungsverfahren unter Informationsgesichtspunkten wird wichtig sein zu prüfen, inwieweit das Prinzip der Strukturinvarianz gelten kann.

2. Einführung mathematischer Planungsverfahren und Informationsdezentralisierung

Wurde gerade festgestellt, daß neue Techniken der Informationsverarbeitung und des -transports eine Zentralisierung des Informationssystems nahelegen, so wenden wir uns jetzt der Frage zu, ob die Einführung mathematischer Planungsverfahren nicht eine Dezentralisierungstendenz im Informationssystem beinhaltet. Solche Methoden können unterschiedliche Bedeutung im Planungsprozeß haben und ihre Einführung geht meist schrittweise vor sich¹⁴. In der ersten Phase dienen solche Verfahren lediglich dazu, den traditionell aufgestellten Plan — meist nachträglich — gegenzuprüfen. Die mathematischen Modelle werden meist von unabhängigen Forschungsstellen entwickelt, die nicht direkt der Planbehörde zugeordnet sind. In der zweiten Phase dienen die mathematischen Modelle dazu, die traditionellen Planungsverfahren zu ergänzen. Meist werden Forschungsstellen durch die Planungsbehörde beauftragt, sozusagen komplementär an der Planaufstellung mitzuwirken: paralleler Einsatz traditioneller und mathematischer Verfahren. In der dritten Phase schließlich sind die mathematischen Verfahren fest in die offizielle Planstellung eingebaut. Konsistenzprüfung der Pläne und Optimalplanung erfolgt aufgrund mathematischer Methoden.

In der Sowjetunion etwa ist man mit der Annäherung an diese dritte Phase bei der Anwendung mathematischer Planungsmodelle äußerst zurückhaltend, wie beispielsweise der Einsatz der Input-Output-Ana-

¹² N. Fedorenko, Die Wirtschaftsreform und einige Probleme der optimalen Leitung der sozialistischen Wirtschaft, in: Sowjetwissenschaft — Gesellschaftswissenschaftliche Beiträge 10/1970, S. 1025.

¹³ Berg - Tschernjak, a.a.O., S. 45.

¹⁴ S. Ganczer, Application of Mathematical Methods in Planning, in: I. Friss, Reform of the Economic Mechanism in Hungary, Budapest 1969, S. 83 ff.

lyse lediglich in der Regionenplanung zeigt. Die Anwendung für die Gesamtplanung wurde nach anfänglichen Versuchen mit kleineren und größeren Input-Output-Matrizen¹⁵ wieder aufgegeben.

Die Gründe hierfür sind einmal in den Schwierigkeiten zu suchen, die sich aus dem sowjetischen Preissystem ergeben¹⁶, das die Aggregation von Gütern zu einer genügend kleinen Anzahl von Sektoren unmöglich macht. Überdies ist eine Aggregation nur begrenzt möglich, da die sowjetische Planung weiter dazu tendiert, wegen der angestrebten vollständigen Lenkung des Wirtschaftsprozesses möglichst viele einzelne Güter direkt zu erfassen. Weiter wird dem Verfahren der Materialbilanzen eine größere Elastizität zugeschrieben. Es gibt keinen festen Lösungsalgorithmus, Eingriffe unter politischen Zielsetzungen sind hier leichter¹⁷.

Auch die Linearprogrammierung wurde bisher nur auf spezielle Probleme angewandt. Für die Aufstellung von Gesamtwirtschaftsplänen ist sie noch nicht nutzbar gemacht worden¹⁸. Nun zeigen die Vorschläge zur Anwendung der Linearprogrammierung auf die Gesamtplanung in der Sowjetunion ein Charakteristikum. Zunächst einmal ist man sich darüber klar, daß Probleme des Umfangs, wie ihn die sowjetische Wirtschaftsplanung erforderte, in absehbarer Zeit nicht mit den üblichen Methoden berechnet werden konnten. Pugatschew¹⁹ hat eine Abschätzung dieses Umfangs gegeben; er nennt eine Zahl von fünfzig Millionen Variablen und fünf Millionen linearen Beschränkungen, wobei eine Beschränkung für eine „Zelle“ steht (Unternehmen oder Unternehmensgruppe). Der sowjetische Planungsansatz, jede Einzelheit zu erfassen und zu dirigieren, war der Grund dafür, daß man nicht den gleichen Weg bei der Behandlung des Dimensionenproblems wie in westlichen Ländern gegangen ist: die Zahl der Variablen und der Beschränkungen unter Verzicht auf Information durch sehr weitgehende Aggregation auf ein bequemes Maß zu reduzieren. Dies ist möglich bei indikativer Planung, bei der nur einige Kennzahlen errechnet werden sollen. Für eine imperative Planung reicht dieser Ansatz jedoch nicht aus.

¹⁵ United Nations, A Note on the Introduction of Mathematical Techniques into Soviet Planning, Economic Bulletin for Europe, Bd. 12, Nr. 1, Genf 1960, S. 61.

¹⁶ E. M. Fels, Nachwort zu: W. S. Nemtschinow, Ökonomisch-mathematische Methoden und Modelle, München - Wien 1966, S. 319.

¹⁷ E. Malinvaud, Decentralized Procedures for Planning, in: E. Malinvaud und M. O. L. Bacharach, (Hrsg.), Activity Analysis in the Theory of Growth and Planning, London 1967, S. 196.

¹⁸ Dazu B. Ward, Linear Programming and Soviet Planning, in: Hardt, Hoffenberg, Kaplan, Levine (Hrsg.), Mathematics and Computers in Soviet Economic Planning, New Haven - London 1967, S. 147 ff.

¹⁹ Nach A. Zauberman, Information Planning and Prices, in: ders., Aspects of Planometrics, London 1967, S. 93.

Frühere Arbeiten zum Problem des Einsatzes der Linearprogrammierung für die Gesamtplanung²⁰ griffen zunächst die Idee auf, lediglich Teilbereiche zu bearbeiten und dann in einem zweiten Schritt die Einpassung der Teilbereiche in den umfassenden Plan vorzunehmen. Die Optimierung geschieht dabei in den Teilbereichen. Für den Gesamtplan wurde noch keine spezielle Form angegeben. Kantorowitsch wurde daher der Vorwurf gemacht, den Gesamtzusammenhang aus dem Auge verloren zu haben²¹. Die Grundidee war, zunächst optimieren, was optimierbar ist, dann diese optimierten Teile konsistent in den Gesamtzusammenhang einordnen. Im Gegensatz dazu steht der Ansatz von Dantzig und Wolfe²² zur Behandlung großer Modelle. Hier geht man von der Aufstellung eines Modells für das Gesamtsystem aus, das aufgrund seiner Struktur in Teilen rechenbar ist. Es steht also eine überschaubare Gesamtstruktur im Vordergrund, die Zerlegung in Teile ist lediglich rechnerisch bedingt. Diesen Modellen ist allen eines gemeinsam: die Zerlegung in Teilaufgaben bedingt einen Verzicht auf vollständige Information bei jedem Schritt. Die für eine Entscheidung notwendige Information muß über die Verbindung zwischen den Teilaufgaben abgefragt werden. Jede Entscheidung ändert wieder die Information für die anderen Teilbereiche, so daß deren Entscheidungen aufgrund der erneuerten Informationen neu getroffen werden müssen und die Informationen im System wiederum ändern. Das System der Teilaufgaben enthält also eine Rückkopplung von Information im Iterationsprozeß²³.

1958 hat sich Ljapunow zu diesem Ansatz geäußert²⁴. Er schlägt vor, Algorithmen derart auszuarbeiten, daß ihr Inhalt das Spiel eines gegen einen anderen Algorithmus sei. Dabei ist der Algorithmus über den Gegner-Algorithmus, insbesondere dessen Strategien, nur unvollkommen informiert. Ein entsprechender Algorithmus wurde von Kornai und Lipták unter Berücksichtigung der formalen Verwandtschaft zwischen Zwei-Personen-Nullsummen-Spielen und Linearprogrammen ausgearbeitet²⁵.

²⁰ L. W. Kantorowitsch, Further Development of Mathematical Methods and the Prospect of their Application in Economic Planning, in: W. S. Nemtschinow, The Use of Mathematics in Economics, Edinburgh - London 1964, S. 310.

²¹ W. S. Nemtschinow, Postscript zu The Use of ..., a.a.O., S. 374.

²² G. B. Dantzig und P. Wolfe, Decomposition Principle for Linear Programs, Operations Research, 1960, S. 101 ff.; dieselben, The Decomposition Algorithm for Linear Programs, Econometrica, 1961, S. 767 ff.

²³ A. Zauberaman, Information Planning ..., a.a.O., S. 93.

²⁴ Nach E. M. Fels, Econometrica Sovietica II, Allgemeines Statistisches Archiv, 1960, S. 24.

²⁵ J. Kornai und T. Lipták, Two-Level Planning, Econometrica, 1965, S. 141 ff.; J. Kornai, Mathematische Methoden bei der Planung der Struktur, Berlin 1967, insb. Kap. 24 und 25.

Zu demselben Typ gehören die Modelle von Wolkonskiy und Porwit²⁶. Das Modell von Wolkonskiy (1963) besteht aus einer Zentraleinheit und peripheren Einheiten, wie alle Modelle dieser Familie. Die Zentraleinheit gibt den peripheren Einheiten Preise und, wenn erforderlich, Limits und Gewichtungsfaktoren für die Verletzungen von Beschränkungen. Die Parameter der Zielfunktion der peripheren Einheit werden also von der Zentraleinheit festgesetzt. Die Zielfunktion ist das Steuerungsinstrument. Die Beschränkungen werden, wenn nicht von der Zentraleinheit festgesetzt, mit anderen peripheren Einheiten ausgehandelt. Die peripheren Einheiten berichten Verbrauchs- und Erzeugungsmengen an die Zentraleinheit. Diese benutzt ein Hauptprogramm, um aus den gemeldeten Mengen Preise und ggf. Mengenbeschränkungen für den nächsten Iterationsschritt zu bestimmen. Dieser „Dialog“ soll zur Konvergenz führen. Zur Beschleunigung der Konvergenz besteht die Möglichkeit, irrelevante Beschränkungen auszuschließen.

Von diesen beiden Modellen und auch vom Ansatz Dantzig - Wolfe unterscheidet sich das Modell von Kornai und Lipták dadurch, daß die Schattenpreise nicht in der Zentrale errechnet werden, sondern in den Sektoren. Die Zentraleinheit arbeitet mit reinen Mengenbeschränkungen für die Sektoren. Mit dem Dantzig - Wolfe-Ansatz hat das Kornai - Lipták-Modell gemein, daß ein fester Algorithmus ohne Eingriffsmöglichkeit vorgesehen ist. Sortiert man die vier Modelle nach den beiden Kriterien „Entstehung der objektiven Bewertungen“ und „Eingriffsmöglichkeiten“, so ergibt sich²⁷:

	Schattenpreise entstehen in	
	der Zentrale	den Sektoren
Fester Algorithmus	Dantzig-Wolfe	Kornai-Lipták
Eingriffsmöglichkeit	Porwit Wolkonskiy	

Bei all diesen Modellen konvergiert der Iterationsprozeß sehr langsam. Es gibt dazu einen Vorschlag von Almon²⁸, der darauf hinausläuft, die Iteration beim Dantzig - Wolfe-Verfahren abubrechen, wenn die fortgeschrittene Zeit es erfordert, und die Mengenzuteilungen an die Sektoren zu geben. Almon bezieht sich ausgesprochen auf die Anwendung in einer Planungshierarchie, während die ursprüngliche Absicht

²⁶ Nach A. Zauberman, *Information Planning . . .*, a.a.O., S. 95 ff.

²⁷ H. P. Tonn, *Mehrebenenmodelle als Mittel und Abbildung gesamtwirtschaftlicher Planungsprozesse*, Diss. Darmstadt 1971.

²⁸ G. B. Dantzig, *Lineare Programmierung und Erweiterungen*, Berlin - Heidelberg - New York 1966, Kapitel 23, 3.

der Modellentwickler war, große Programme rechenbar zu machen. Der Vorschlag basiert auf der Idee, daß ein etwas verbesserter Plan — das Dantzig - Wolfe-Verfahren konvergiert monoton — zur rechten Zeit besser ist als ein Ausgangsplan, wenn man schon einen optimalen Plan nicht zur rechten Zeit haben kann. Als Ausgangsplan schlägt Almon jeweils den Plan der Vorperiode vor und hofft so, im Laufe der Perioden eine immer weitergehende Annäherung an das Optimum zu erreichen.

Diese mathematischen Modelle sind aus unterschiedlichen Gründen entwickelt worden. Stand bei den in sozialistischen Ländern entwickelten Planungsmodellen der Gedanke im Vordergrund, daß solche Verfahren einen gegenseitigen Abstimmungsprozeß zwischen verschiedenen Entscheidungsebenen innerhalb der Hierarchie abbilden können, um so die große Dimension des Gesamtplanes aufzuspalten, so sind die westlichen Beiträge vornehmlich unter dem Gesichtspunkt der Rechenbarkeit derartiger Großmodelle entwickelt worden. Das Ergebnis ist das gleiche: In einem Iterationsverfahren werden die Lösungen der Teilbereiche aufeinander abgestimmt. Das Informationssystem — und darauf kommt es uns hier an — ist dezentralisiert. Nicht nur, daß die Entscheidungselemente auf den verschiedenen Hierarchiestufen durch gegenläufige Informationsströme miteinander gekoppelt sind. Vielmehr wird die Information auch zum Teil in den unteren Entscheidungsebenen generiert. Die Informationsflüsse von oben haben zum großen Teil parametrischen Charakter. Offensichtlich führt in diesen Fällen die Einführung mathematischer Verfahren zu einer tendenziellen Informationsdezentralisierung.

3. Planung mit Preisen (planning by pricing)

Es liegt nahe, sich hier auf eine neuere Beurteilung des Komplexes „Planung mit Preisen“ durch Kantorowitsch zu beziehen²⁹. Einerseits sagte er, daß inzwischen die theoretische Basis geschaffen wurde, um das Prinzip der zentralen Planung zu verbinden mit dezentralisierten Initiativen, um somit das Postulat der ökonomischen Reformen zu erfüllen: von administrativer Kontrolle (traditionelle physische Mengenplanung) zum Einsatz ökonomischer Hebel, d. h. aussagefähiger Preise, fortzuschreiten: „Were it possible to embrace in one model all the products, then valuations corresponding to the optimal plan could be in a natural way adopted as prices (with correctives entailed by non-

²⁹ L. W. Kantorowitsch und A. B. Gorstko, *Matematicheskoye Optimalnoye Programirovaniye Ekonomike*, Moskau 1968, zitiert nach A. Zaubermann, *Wirtschaftsreformen und neue Planungstechniken in Osteuropa*, Manuskript, o. J.

linearity, dynamics and other factors not allowed for).“ Andererseits: „Regrettably it is impossible to build up such a model: finding such valuations of all kinds of production is unfeasible in practice because of the fast size of the problem, absence of necessary information and other reasons.“

So stellt Kantorowitsch auf der einen Seite fest, daß ein System von Preisen und anderen Parametern, das zusammen mit einem optimalen Plan entwickelt wird, die Möglichkeit schafft, dezentrale Entscheidungen mit gesamtwirtschaftlichen Interessen zu verbinden. Obwohl diese Verfahren also so wichtig und vielversprechend sind, macht er gleichzeitig klar, daß die Methoden mathematischer Planoptimierung zur Zeit noch nicht genügend ausgearbeitet sind, um in der Planung operativ angewandt zu werden.

Diese Art von mathematischer Preisbildung, für das Prinzip des „*planning by pricing*“ geeignet, beruht also auf einem durchgehenden ökonomischen Prinzip. Ist demgegenüber die gegenwärtige Preisbildung in sozialistischen Ländern willkürlich und unbestimmt? „Der Anschein einer gewissen Willkür beruht allein auf den im Verhältnis zu einer Marktwirtschaft grundlegend anderen Bedingungen³⁰.“ Es mag willkürlich in einem strikt ökonomischen Sinne sein, aber diese Preisbildung ist zweckmäßig hinsichtlich der Durchsetzung bestimmter politischer Ziele der obersten Wirtschaftsführung.

Diese Preise unterscheiden sich in vier Punkten von mathematisch bestimmten Optimal- oder freien Marktpreisen³¹:

	Freie Marktpreise, Preise aufgrund von Optimalplänen	Gegenwärtige (sowjetische) Preise
1. Funktion der Preise	Meß- oder Evidenzfunktion	Aggregierungs- funktion
2. Art der Preise	Knappheitspreise	Preise als öko- nomische Hebel
3. Preisbildung	Ein durchgängiges Preisbildungsprinzip	Verschiedene Preisbildungs- techniken
4. Theoretische Grundlage	Ökonomische Preistheorie	Politische Zielsetzungen

³⁰ P. D. Propp, *Zur Transformation einer Zentralverwaltungswirtschaft sowjetischen Typs in eine Marktwirtschaft*, Berlin 1964, S. 72.

³¹ Wir folgen dabei den Arbeiten von F. Haffner, *Das sowjetische Preissystem*, Berlin 1968; P. D. Propp, *Zur Transformation . . .*, a.a.O.; W. Keizer, *The Soviet Quest for Economic Rationality*, Rotterdam 1971.

Die Funktion der gegenwärtigen Planungspreise besteht also in erster Linie darin, physische Größen vergleichbar und damit aggregierbar zu machen. Für diesen Zweck kann das Preissystem ziemlich willkürlich sein, solange man es nur konsistent anwendet. Es bleibt anzumerken, daß so positive optische Effekte erzeugt werden können. So werden die Konsumgüter mit relativ hohen Preisen ausgezeichnet (das liegt natürlich auch an der Finanzierungsfunktion der Preise), die Investitions- und Staatsverbrauchsgüter haben einen vergleichsweise niedrigen Preis. Somit wird bei Sozialproduktsberechnungen der Anteil der Konsumgüter relativ übergewichtet (1). Ist das Entscheidungssystem in einem gewissen Maße dezentralisiert, so erfüllen die Preise im System der ökonomischen Hebel eine Stimulierungsfunktion³² (2). Erfolgt die Preisbildung auf einem vollkommenen Markte oder aufgrund von Optimierungsplänen nach einem durchgängigen Prinzip (nachfrageorientierte Knappheitspreise), so bedient man sich bei der Bildung von Planpreisen aufgrund des Kostenprinzips verschiedener Techniken (3). Diesen Preisbildungsverfahren wollen wir uns nun kurz zuwenden³³.

4. Preisbildungsverfahren

Die Alternative heißt Produktionspreise oder Markt- bzw. Optimalplanpreise. Die erste Richtung innerhalb der Preisbildungsdiskussion konzentriert sich auf das Verhältnis zwischen Wert und Preis und nimmt zum Ausgangspunkt die Formel $p = c + v + m$. Übereinstimmung herrscht, daß die Preise aufgrund der branchendurchschnittlichen Produktionskosten ($c + v$) gebildet werden sollen. Verschiedene Ansichten bestehen darüber, wie das in der Volkswirtschaft geschaffene gesamte Mehrprodukt M auf die Preise verteilt und aufgeschlagen werden soll. So soll das Mehrprodukt entweder auf der Basis der gesamten durchschnittlichen Produktionskosten zugeteilt werden (1) oder auf der Basis der Lohnkosten (2) oder aber auf der Basis des gesamten eingesetzten fixen und variablen Kapitals in der Branche (3).

(1) Die Akkumulation des Mehrprodukts wird gleichmäßig auf alle Preise verteilt, indem ihnen ein gleicher durchschnittlicher Gewinnzuschlag erteilt wird. Die gesamtwirtschaftliche Gewinnrate wird ermittelt durch $M / (C + V)$ und die Preisbildungsformel heißt dann

$$c + v + (c + v) M / (C + V).$$

³² W. Meißner, *Regelung statt Steuerung: Die Rolle der ökonomischen Hebel im Neuen Ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft der DDR (NÖSPL) in kybernetischer Sicht, Konjunkturpolitik*, 14. Jg., H. 3, 1968, S. 157 ff.

³³ Dazu die bereits zitierten Arbeiten von *Feiwel* und *Keizer*.

(2) Der zweite Vorschlag stützt sich auf das Argument, daß Arbeit die alleinige Quelle von Wert ist. Das gesamte Mehrprodukt wird deswegen über alle Produktpreise proportional zu ihren Arbeitskosten verteilt. Die Formel heißt $c + v + v (M/V)$. Je größer der Anteil der Arbeitskosten am Produkt ist, d. h. je größer die durchschnittlichen branchenmäßigen Lohnkosten für das Produkt sind, um so höher ist der Anteil von m und um so höher ist demnach der Preis des Produktes.

(3) Beim dritten Vorschlag bestimmt die Menge des eingesetzten Kapitals den Preis des einzelnen Produktes. Die Formel ist

$$c + v + (k + w) M / K + W,$$

wobei K für den aggregierten fixen Kapitalstock, W für den aggregierten variablen Kapitalstock steht und k und w die entsprechenden Branchenwerte darstellen. Diese Preisbildungsformel bewirkt, daß kapitalintensivere Produktion (oft bei Einsatz neuer Produktionstechnologien) zu den höchsten Zuschlägen und damit zu höheren Preisen führt.

Gemeinsam ist all diesen Preisbildungsvorschlägen, daß sie von den Produktionskosten ausgehen. Es sind „Produktionspreise“, die sich auf die Bedingungen des Produktionsangebots stützen; dieser Ansatz stimmt grundsätzlich mit dem Postulat der objektiven Wertlehre überein. Dies gilt auch für die Versuche, Preise mit Hilfe der Input-Output-Analyse zu bilden. Dies führt zu Preisen nach dem Vollkostenprinzip, auf welche dann nach den verschiedenen oben beschriebenen Möglichkeiten die Gewinnzuschläge angerechnet werden; immerhin ist dies dann aufgrund der objektiven produktionswirtschaftlichen Verflechtungen ein konsistenter Preiszusammenhang. Prinzipiell nicht berücksichtigt werden bei diesen Methoden die Nachfragebedingungen, d. h. allgemein die Knappheitsrelationen, welche die bürgerliche Preistheorie aufgrund der subjektiven Wertlehre zur Grundlage der Preiskalkulation macht. Preise sind entscheidungsleitende Parameter. Genau dies ist der Gesichtspunkt, den die mathematische Schule in den sozialistischen Ländern aufgreift, welche versucht, aufgrund optimaler Pläne derartige Knappheitspreise gewissermaßen zu simulieren. Betont wird die Notwendigkeit von Preisen, welche die alternativen technologischen Prozesse hinsichtlich der ökonomischen Knappheiten und der ausgeschlossenen Alternativen (Opportunitätskosten) bewerten. Gegeben ist die Ressourcenausstattung, technisch mögliche Produktionsalternativen und Beschränkungen sowie eine eindeutig von der Planungszentrale vorgegebene Zielfunktion. Gesucht ist die rationellste Verteilung und Ausnutzung dieser Ressourcen zur Optimierung der Zielfunktion. Planungsoperational sollen nun nicht die Mengenlösungen eines derartigen

linearen Primalprogramms gemacht werden, sondern die Lösungswerte des Dualprogrammes eines derartigen technologischen Optimalplans: die Schattenpreise. Dies sind die gleichen Preisgrößen, die auf einem vollkommenen Markt und unter gleichen Anfangsbedingungen sich gebildet hätten, insofern stellen die Dualpreise eine Simulation der idealen Marktpreisbildung dar³⁴. Diese von Kantorowitsch so genannten „objektiv bedingten Bewertungen“ sind Größen, die numerisch die Veränderungen des optimalen Zielfunktionswerts bei Veränderung einer entsprechenden Ressourceneinheit anzeigen³⁵. Die grundlegende Schwierigkeit mit den oben angegebenen Produktionspreisen ist, daß die rationellsten Produktionsmöglichkeiten vorweg ermittelt werden müssen. Die simulierten Knappheitspreise hingegen machen dieses Effizienzproblem zum zentralen Thema.

Eins sollte klar sein: Der Plan, welcher der mathematischen Preisbildung zugrunde liegt, ist optimal lediglich hinsichtlich der zentral vorgegebenen Zielfunktion. Insofern muß der Vergleich mit der idealen Marktpreisbildung modifiziert werden. Schattenpreise spiegeln also die Präferenzen der Planbehörde wider. Kantorowitsch: Die Schattenpreise sollen dazu dienen, „basically not for deciding *what* to produce but *how* to produce“³⁶. Wichtig ist, daß die Schattenpreise nicht nur Informationen über Knappheiten und über die ökonomischen Implikationen technisch alternativer Produktionsprozesse geben, sondern daß sie entscheidungsrelevante und operationale Parameter für die Plandurchführung werden können. Diesem Aspekt wollen wir uns nun zuwenden.

5. Charakterisierung der Reformansätze nach den Kriterien der Entscheidungs- und Informationsdezentralisierung

Hinsichtlich der Entscheidungsdezentralisierung bei der Plandurchführung lassen sich drei Vorschläge unterscheiden:

- a) Größere Entscheidungscentralisierung; elektronisch-administrative Planung mit physischen Mengeneinheiten,
- b) größere Entscheidungsdezentralisierung; parametergesteuerte Entscheidungen auf den mikroökonomischen Ebenen ausgerichtet an einem System von Schattenpreisen, die zentral aufgrund einer Präferenzfunktion der Planbehörde vorgegeben werden,

³⁴ Vgl. T. C. Koopmans, Efficient Allocation of Resources, *Econometrica*, 1951, S. 455 ff., sowie G. Simon, Ex post Examination of Macro-Economic Shadow Prices, *Economics of Planning*, Vol. 5, 1965, S. 80 ff.

³⁵ R. Meier und H. Schilar, Objektiv bedingte Bewertungen (Schattenpreise) und Volkswirtschaftsmodelle, *Wirtschaftswissenschaft*, 1967, S. 1305 ff.

³⁶ L. W. Kantorowitsch, *The Best Use of Economic Resources*, Oxford 1965, S. 138.

- c) Beibehaltung eines gemischten administrativen Systems; Verbesserung der Effizienz hingegen durch verstärkten Einbau von ökonomischen „Hebeln“.

Die Reformansätze haben hauptsächlich den dritten Vorschlag aufgegriffen. Seine Weiterführung würde einen Schritt vom „Libermanismus“ zum Einbau der „Visible Hand“ (Neuberger) bedeuten. Nutzarmachung von Marktmechanismen bedeutet dann nicht nur Tendenz zur Entscheidungs-, sondern auch zur Informationsdezentralisierung. Mit anderen Worten: Der Informationsaspekt kann bei diesem Ansatz vernachlässigt werden zugunsten der Organisations- und Motivationsaspekte in einem Wirtschaftssystem. Dies ist im ersten Abschnitt erläutert worden. Der entgegengesetzte Vorschlag (a) zielt auf eine komplette Informations- und Entscheidungscentralisierung. In „Computopia“ (Neuberger) wird die gesamte Information zur Planzentrale geleitet, welche mit Hilfe von Rechnern und mathematischen Modellen diesen Informationsinput umwandelt in detaillierte Anweisungen an die „Entscheider“, die hier nur noch Ausführer sind. Hier liegt Informationscentralisierung im Sinne der im ersten Abschnitt gegebenen Definitionen vor.

Der Sprung vom vollkommenen Markt zur vollkommenen Kybernetisierung ist höchstens konzeptionell zu vollziehen. Die praktischen Schwierigkeiten sind vorerst unüberwindbar. Beide Vorschläge verlangen vollkommene Information, der zweite überdies Informationshäufung bei der Planzentrale. Der erste Schritt zur Dezentralisierung der Information in dem zweiten Modell liegt darin, das Programm handhabbar zu machen durch Dekomposition. Die Zwei- oder Mehrerebenenmodelle gehen also darauf aus, das Problem der Informationsspeicherung in der Planzentrale durch Informationsdezentralisierung algorithmisch zu lösen, ohne die Entscheidungsstruktur des Zentralmodells zu gefährden. Die in Abschnitt 2 angesprochenen Verfahren bedeuten also Informationsdezentralisierung unter Beibehaltung einer zentralen Entscheidungsstruktur³⁷.

Der Vorschlag (b) will unter Beibehaltung einer dezentralen Entscheidungsstruktur den Marktvorgang simulieren, die Entscheidungsparameter also zentral erzeugen und vorgeben. Dieser Gedanke knüpft an die Debatte der dreißiger Jahre über Wirtschaftsrechnung im Sozialismus an und besonders an Oskar Langes Arbeit, die sich mit dem Argument von Hayek und Robbins auseinandersetzte, der theoretische Lösungsvorschlag von Barone sei praktisch nicht zu vollziehen. Es ist interessant zu sehen, wie Lange sich dreißig Jahre später zu seinem

³⁷ H. W. Gottinger, Zur Theorie dezentralisierter Planungssysteme, Ost-europa-Wirtschaft, 1967, S. 116 ff., insbes. S. 121—122.

Vorschlag stellt, den Marktmechanismus im Sozialismus durch einen empirischen Trial-and-Error-Prozeß zu simulieren: „Were I to rewrite my essay today my task would be much simpler. My answer to Hayek and Robbins would be: so what's the trouble? Let us put the simultaneous equations on an electronic computer and we shall obtain the solution in less than a second. The market process with its cumbersome tâtonnements appears old-fashioned. Indeed, it may be considered as a computing device of the pre-electronic age³⁸.“

Bleiben wir zunächst bei dieser optimistischen Einschätzung über die Möglichkeiten der Simulationen idealer Marktpreisbildung, parametrischer Planung mit Preisen, die sich aus dem Dualprogramm mathematischer Optimalpläne ergeben. Die Reformkonzeptionen ließen sich dann nach den Kriterien der Entscheidungs- und Informationsdezentralisierung folgendermaßen sortieren:

		Informationsstruktur	
		Z	D
Entscheidungsstruktur	Z	I Kybernetisierung Computopia (Kitow, Fedorowitsch)	II Mehrebenenplanung (Kornai-Lipták)
	D	III Planning by pricing, Schattenpreise (Kantorowitsch, Nemtschinow, Nowoschilow)	IV Marktlösung, Libermanismus — Visible Hand

Wir wollen uns abschließend mit der Reformvariante III beschäftigen. Dieser Ansatz ist informationszentral³⁹, andererseits ist er mit einer dezentralen Entscheidungsstruktur hinsichtlich der Planausführung kompatibel⁴⁰. Wir schlagen vor, diese Variante parametrischen oder indirekten Zentralismus zu nennen. Denn einerseits wird die Information in einem zentralen Modell verarbeitet, wird die Entwicklungsrichtung der Wirtschaft durch eine zentrale Präferenzfunktion festgelegt. Andererseits wird bei der Plandurchführung die Entscheidungs-

³⁸ O. Lange, The Computer and the Market, in: C. H. Feinstein (Hrsg.), *Socialism, Capitalism and Economic Growth*, Cambridge 1967, S. 158.

³⁹ H. W. Gottinger, *Zur Theorie . . .*, a.a.O., S. 121.

⁴⁰ J. G. Zielinski, *Centralisation and Decentralisation in Decision-making*, *Economics of Planning*, 1963, S. 197.

struktur dezentralisiert, werden die Entscheider parametrisch gesteuert und haben — anders als bei physischen Planvorgaben — einen gewissen Entscheidungsspielraum⁴¹.

Wo liegen die Schwierigkeiten bei dieser Modellvariante? Da sind zunächst theoretische Argumente. Durch die gesamte Diskussion zieht sich der Einwand, derartig aufgestellte Gleichgewichts- und Knappheitspreise seien schlecht mit der objektiven Wertlehre vereinbar. Darauf wollen wir nicht weiter eingehen⁴². Daneben wird von einigen Vertretern der mathematischen Schule der Effizienzcharakter der Schattenpreise angezweifelt. Sozialistische Planung zielt auf Planübererfüllung, nicht nur auf reibungslose Planimplementation: „Socialist economists are aiming more at what is *outside* than inside the ex ante known feasibility space. Any increase of production represented by a point outside a given transformation curve is encouraged“⁴³.

Die praktischen Schwierigkeiten sind offenbar. Sie treten schon bei Modellen auf, die sich im Experimentierstadium befinden oder aber sich auf spezielle Sektoren (Verkehr) der Volkswirtschaft beziehen. Zwei Beispiele zur Illustration⁴⁴.

Das tschechische Modell versucht, ein optimales dynamisches Gleichgewicht zu berechnen. Die Autoren kommen zu dem Schluß, daß die Duallösung des Programms nicht ohne weiteres brauchbar ist. So müssen die Schattenpreise modifiziert werden. Zunächst wird das Niveau der Schattenpreise dem Niveau der herrschenden Preise angeglichen, und zwar wird die gesamte Lohnsumme zum Ausgangspunkt genommen unter der Bedingung, daß Gleichgewicht auf dem Konsumgütermarkt gewährleistet ist. Gleicherweise ist die Schatten-Lohnstruktur der real gegebenen angepaßt worden. Die Preisstruktur der Duallösung wird also beibehalten, lediglich das Niveau an vorliegende Preise auf

⁴¹ „Mathematical programming turns out to be an essential instrument of optimal long-term economic planning. In so far as this involves the solution of large numbers of equations and inequalities the electronic computer is indispensable. Mathematical programming assisted by electronic computers becomes the fundamental instrument of long-term economic planning, as well as of solving dynamic economic problems of a more limited scope. Here, the electronic computer does not replace the market. It fulfils a function which the market never was able to perform.“ O. Lange, a.a.O., S. 161.

⁴² Vgl. dazu W. Keizer, *The Soviet Quest . . .*, a.a.O., S. 167 ff.

⁴³ J. Habr, Comment on Professor Lindbeck's Paper on the Efficiency of Competition and Planning, International Association on Market Relations, Liblice, Mai 1970, S. 7.

⁴⁴ J. Skolka und M. Cerny, Reflections on the Economic Interpretation of the Solution of a Dynamic Macro-Economic Linear Programming Model, European Meeting of the Econometric Society, Sept. 1969; M. Tardos, Model of the Behaviour of Central Agencies and Enterprises, Acta Oeconomica Academiae Scientiarum Hungaricae, Vol. 4, 1969, S. 19 ff.

dem Lohnsektor angeglichen, somit realitätsnahe gemacht. Trotzdem sind nach Ansicht der Autoren ihre Ergebnisse nicht anwendbar.

Das ungarische Modell zielt von vornherein auf diese pragmatische Dimension ab, es will ein Modell des Neuen Ökonomischen Systems in Ungarn sein. Das Gesamtmodell setzt sich zusammen aus einer Anzahl von Submodellen für Unternehmungen plus einer Menge von Restriktionen der Planbehörde. Das einzelne Unternehmens-Submodell gibt die Produktionsmöglichkeiten an, Zielfunktion ist Gewinnmaximierung. Das Zentrum artikuliert seine Zielsetzung durch Vorgabe von parametrischen und quantitativen Regulatoren. Parametrisch sind Preise, Durchschnittslöhne, Zinssätze, Steuer- und Abschreibungssätze sowie Rückstellungssätze. Die physischen Mengenangaben beziehen sich auf Export- und Importlizenzen, vorgeschriebenes Warenangebot auf nationalen und auf Exportmärkten. Der Einbau physischer Kontrolldaten signalisiert bereits die begrenzte Anwendbarkeit eines „reinen“ parametrischen Modells. Eine Dynamisierung dieses statisch konzipierten Modells wird das Gewicht noch mehr zu Mengen-Regulatoren verlagern⁴⁵. Auch durch dieses Beispiel wird der Optimismus hinsichtlich der Planungsrelevanz mathematischer Optimalmodelle gedämpft.

Es ist unklar, wie die weitere Entwicklung verlaufen wird⁴⁶. Einige der mathematischen Modellplaner empfehlen Entwicklung und Einsatz derartiger Modelle, bis sie schließlich einen weitgehend dezentralen Lenkungsmechanismus ermöglichen. Andere argumentieren: Sind die mathematischen Verfahren zukünftig perfektioniert und anwendbar, so besteht wenig Grund, an einer dezentralen Entscheidungsstruktur festzuhalten.

Die Entwicklung verlief dann von der Reformvariante III zur Variante I, direkter statt indirekter Zentralismus. Dies würde unsere Skepsis hinsichtlich der unterstellten Strukturinvarianz zwischen Informations- und Lenkungssystem bestätigen. Diese Trennung ist zwar — wie wir zeigen wollten — konzeptionell möglich, praktisch jedoch höchstens zeitweise durchzuhalten.

⁴⁵ A. Zauberman, *Wirtschaftsreformen . . .*, a.a.O., S. 19.

⁴⁶ Ebenda, S. 42.

Wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung unter marktwirtschaftlichen und planwirtschaftlichen Bedingungen

Von Johannes F. Tismer, Berlin

I.

Die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung vollzieht sich in der Regel als ein Prozeß in mehreren, aufeinanderfolgenden Schritten. Eine Entscheidungsprozeßanalyse stellt einen sogenannten systemanalytischen Ansatz dar. Allerdings wird die Bezeichnung „Systemanalyse“ nicht einheitlich definiert. Einmal wird darunter die Analyse bestimmter Systeme als Ganzheit verstanden¹, zum anderen die systematische Analyse eines bestimmten Problems im Sinne einer Bereichsanalyse². Beide Betrachtungsweisen sind aber mit ein und demselben Untersuchungsobjekt vereinbar.

Ein System in seinem Wesen nach ein Komplex aktiver Elemente, zwischen denen Beziehungen bestehen. Wählt man aus diesem Komplex Elemente unter entscheidungsrelevanten Gesichtspunkten aus, so erfolgt diese Auswahl zu dem Zweck, mittels dieser Elemente, d. h. im Rahmen einer Entscheidungsprozeßanalyse, ein System zu bestimmen. Dabei kann es sich um ein Wirtschaftssystem oder um Subsysteme desselben handeln, bezogen auf Wirtschaftsgebiete (Industriezentren), Wirtschaftszweige (Verkehrssystem), Produktionen (Fertigungssystem).

Die Entscheidungselemente und ihre Eigenschaften müssen notwendig ein System hinreichend charakterisieren können. Im vorliegenden Fall handelt es sich um Fragen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung. Dabei soll der Staat als Entscheidungsträger im Mittelpunkt der Betrachtung stehen. Seine Aktivitäten im Bereich der Wirtschaftspolitik sind vielseitig und bedeutsam genug, um ein Wirtschaftssystem zu kennzeichnen, wenn untersucht wird, unter welchen Bedin-

¹ Easton spricht von Verhaltenssystemen „...political interaction in a society constitute a system of behavior“ und unterscheidet Teilsysteme eines gesellschaftlichen Gesamtsystems: „Intra-societal systems would include such sets of behavior, attitudes and ideas as we might call the economy, culture, social structure of personalities; they are functional segments of the society...“ F. Easton, *A Systems Analysis of Political Life*, New York, London, Sydney 1965, p. 18 und p. 21.

² C. Böhrer, A. Nagel, Politisches Entscheidungsmittel Systemanalyse, in: *Politische Vierteljahresschrift*, Jahrgang 10/1969, S. 578.

gungen sich wirtschaftspolitische Entscheidungsprozesse vollziehen. Ihre Analyse ist immer mit bestimmten Entscheidungsfällen bzw. Entscheidungsproblemen verbunden. Diese müssen sich zur Systemcharakterisierung eignen. Ein verkehrspolitischer Entscheidungsfall wird mehr zur Bestimmung eines Verkehrssystems als zu der eines ganzen Wirtschaftssystems beitragen. Es versteht sich von selbst, daß eine systematische Analyse des betreffenden Entscheidungsproblems geboten ist. Im Zusammenhang damit steht die Frage, nach welchem Ansatz zweckmäßigerweise verfahren werden soll, um eine systematische Bestimmung und Bewertung aller für den Entscheidungsträger (Staat) wichtigen Kriterien vorzunehmen.

Dieser Beitrag verfolgt allein den Zweck, die wirtschaftspolitische Entscheidungsprozeßanalyse als eine Möglichkeit zur Diskussion zu stellen, Wirtschaftssysteme sinnvoll miteinander zu vergleichen und anzudeuten, auf welche Weise für sie typische Funktionsmerkmale gewonnen werden könnten. Aus diesem Grunde wird kein konkretes Entscheidungsproblem systematisch analysiert, und das methodische Vorgehen auch nur soweit ausgeführt, wie es erforderlich erscheint, das bezeichnete Anliegen zu verdeutlichen.

Das Erkenntnisziel kann wie folgt umschrieben werden. Es kommt darauf an, die Bedingungen zu untersuchen, unter denen sich die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung in verschiedenen Wirtschaftssystemen (Marktwirtschaft und Planwirtschaft) vollzieht. Da die Bedingungen von gegebenen Entscheidungsstrukturen abhängen, müssen diese gekennzeichnet und in ihre Hauptbestandteile gegliedert werden. Die Strukturelemente unterscheiden sich nach ihrer Bedeutung, Wirkungsweise und Beeinflußbarkeit. Eine möglichst umfassende Kennzeichnung von Entscheidungsstrukturen gewährleistet am ehesten eine Betrachtung, die sich auf einen wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeß vom Anfangsstadium der Zielbestimmung bis zum Endstadium der Zielrealisierung unter Berücksichtigung von Entscheidungskorrekturen erstreckt. Nach allgemeinen Erfahrungen weichen Entwicklungen recht häufig von der wirtschaftspolitisch gewollten Leitlinie ab. Solche Abweichungen bedingen oder verschärfen volkswirtschaftliche Zielkonflikte. Aus diesem Grunde werden Unterschiede in den Entstehungsursachen, Erscheinungsformen und Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte Wirtschaftssysteme wesentlich charakterisieren. Eine wirtschaftspolitische Entscheidungsprozeßanalyse deckt die Entscheidungsrisiken auf. So gesehen, ist sie eine Konfliktanalyse. Auf diesen wichtigen Beurteilungsaspekt für Wirtschaftssysteme weist Hensel hin, wenn er sagt:

„In jeder, wie auch immer gearteten Wirtschaftsordnung sind die Interessen aller Beteiligten aktuell und können zu Interessenkon-

flikten führen. Wie solche Konflikte verhindert, ausgeglichen oder auch nicht ausgeglichen werden, macht eine der Eigenarten der verschiedenen Wirtschaftsordnungen aus³.“

Wenn hier von Zielkonflikten die Rede ist, können darunter Abweichungen tatsächlicher wirtschaftlicher Entwicklungsverläufe von wirtschaftspolitisch gewollten Entwicklungen verstanden werden, gemessen an den Zielerwartungen des wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgers. Der Ermessensspielraum, den der Staat in einem Gesellschaftssystem hat, ist jedoch begrenzt, weil rivalisierende Gruppen Werte verteidigen sowie Ansprüche auf Macht und Ansehen geltend zu machen versuchen⁴.

II.

Untersuchungen zu Fragen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung sowie der Bildung wirtschaftspolitischer Entscheidungsmodelle lassen ganz bestimmte Absichten erkennen. Sie bestehen vornehmlich darin, diejenige Entscheidungsalternative zu ermitteln, die unter den situationsbedingten Verhältnissen für den jeweiligen Entscheidungsfall die bestmögliche Zweck-Mittel-Kombination ergibt. Der bestmögliche Verlauf einer wirtschaftspolitisch gesteuerten Entwicklung soll gewährleistet sein⁵.

Wenn von Bemühungen um Optimallösungen im Rahmen der ökonomischen Rationaltheorie die Rede ist, weckt dieser Anspruch häufig Assoziationen zum klassischen rationalen Entscheidungsmodell, zum rational handelnden ‚homo oeconomicus‘. Diese Konstruktion ist der legitime Bezug der fortentwickelten Theorien vom wirtschaftlichen Verhalten. Jedoch handelt es sich bei einem solchen ‚System‘ um ein vollkommen künstliches Gebilde. Der fehlende Bezug zur Realität ist durch die hohe Abstraktionsebene bedingt, auf der Beziehungen zwischen den ausgewählten Systemelementen analysiert werden. Der Erklärungswert solcher Modelle für reale sozialökonomische Interdependenzen wird folglich als überaus gering eingeschätzt⁶.

³ K. P. Hensel, Über wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Willensbildung und Willensverwirklichung in verschiedenen Ordnungen, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Bd. 19, Berlin 1959, S. 24.

⁴ Siehe L. A. Coser, *The Functions of Social Conflict*, London 1956, S. 8.

⁵ Verwiesen sei u. a. auf die Arbeiten folgender Autoren: K.-O. Faxén, *Monetary and Fiscal Policy under Uncertainty*, Stockholm 1957; L. A. Fox, *Econometric Analysis for Public Policy*, Ames (Io) 1958; H. Theil, *Optimal Decision Rules for Government and Industry*, Amsterdam 1964; J. Tinbergen, *Ökonometrische Modelle und die Wirtschaftspolitik*, in: Allgemeines Statistisches Archiv, Bd. 36/1953.

⁶ Schmölders weist z. B. einleitend in seinem Aufsatz „Ökonomische Verhaltensforschung“ auf den Abgrund hin, der „zwischen der wissenschaftlichen Erforschung der Wirtschaft und ihrer praktischen Gestaltung durch

Modelle als Entscheidungshilfen sollen Einzelaktoren oder, wenn mehrere Aktoren in einer organisatorischen Einheit zusammenwirken, Kollektivaktoren, wie staatlichen Behörden, Großunternehmen usw., die Entscheidungsfindung zur Lösung bestehender Probleme erleichtern. Dem Entscheidenden wird eine Handhabe zu geben versucht, wie er seine allgegenwärtigen Entscheidungsrisiken zu erkennen und zu verringern vermag. Entscheidungsmodelle müssen, so gesehen, eine prognostische Eignung aufweisen. Für den Entscheidenden kommt es darauf an, die Wirkungen seiner Handlungen abschätzen zu können. Bemühungen, mit Hilfe wirtschaftspolitischer Entscheidungsmodelle solche Erkenntnisse zu vermitteln, finden, um ein Beispiel zu nennen, in sogenannten strategischen Bäumen ihren Niederschlag. Ein strategischer Baum wird definiert

„als eine graphische Darstellung aller Strategien, die einem Handlungssubjekt zur Verfügung stehen. Unter Strategie wird dabei ein bedingter Plan verstanden, der für jede erwartete Eventualität die Handlungsweise festlegt, für verschiedene mögliche Ergebnisse dieser Handlung wiederum eine bestimmte Aktion vorsieht usw.⁷.“

Es kann sich herausstellen, daß der getroffene Entscheid bei Wahlmöglichkeiten, sofern in einer gegebenen Situation problembezogene Entscheidungsalternativen überhaupt bestanden haben, im Ergebnis nicht der bestmögliche war. Andererseits schließt aber bewußtes und überlegtes Entscheidungshandeln die Wahl schlechterer gegenüber besseren Varianten aus⁸.

Man kann sich jedoch des Eindrucks nicht erwehren, daß mathematisch versierte Konstrukteure ökonometrischer Modelle bei der Bewertung von Entscheidungsalternativen, zwischen denen Entscheidungsträger wählen könnten, recht leichtfertig Wahrscheinlichkeiten einschätzen, um Entscheidungsrisiken kalkulierbar zu machen. Ökonometrische Modelle kränken allzu häufig daran, daß die in mathematischen Ableitungen berücksichtigten Wahrscheinlichkeitswerte empirisch zu wenig abgesichert sind. Empirische Sozialforschung in Verbindung mit der Aufdeckung kausaler und funktionaler Zusammenhänge finden gewöhnlich keine gebührende Berücksichtigung. Von Kenneth E. Boulding

staatlich gesetzte Normen und wirtschaftspolitische Maßnahmen klappt“. Vgl. G. Schmolders, *Ökonomische Verhaltensforschung*, in: *Ordo*, Bd. 5, Düsseldorf, München 1955, S. 203.

⁷ K.-O. Faxén, *Ein Marktmodell zur Bestimmung der wirtschaftspolitischen Strategie unter Ungewißheit*, in: G. Gäfgen (Hrsg.), *Grundlagen der Wirtschaftspolitik*, Köln, Berlin 1967, 2. Aufl. (1. Aufl. 1966), S. 421.

⁸ Vgl. hierzu W. Krelle, *Anwendung der Entscheidungstheorie auf soziale Probleme*, in: H. Scholz (Hrsg.), *Die Rolle der Wissenschaft in der modernen Gesellschaft*, 1969, S. 159.

stammt der Ausspruch, daß der Ökonom erst geboren werden muß, der nicht den Drang verspürt, seine Abstraktionen zur Quelle politischer Vorschläge zu machen. Die Gewinnung von Maßstäben, die zur Beurteilung wirtschaftspolitischer Entscheidungsprobleme geeignet sind, setzt eine stärkere empirische Erforschung entscheidungsrelevanter Bedingungskonstellationen voraus.

Entscheidungstheoretische Ansätze unterstellen gemeinhin rationales Handeln. Das betrifft gleichfalls wirtschaftspolitisches Handeln zur Lösung von Entscheidungsproblemen. Da diese Aktivitäten im gesellschaftlichen Gesamtrahmen vor sich gehen, müßte schlechthin rationales Handeln der Glieder der Gesellschaft angenommen werden, um es für die politische Entscheidungsfindung leichter berechenbar zu machen. Menschliches Handeln kann aber ebenso gut affektiv oder traditional begründet sein⁹. Die Unterstellung durchweg rationalen Handelns, auf Staatsebene das Handeln des Politikers, auf Produktionsebene das Handeln des Unternehmers, auf Konsumebene das Handeln des Haushaltsvorstands usw., ist von vornherein fragwürdig, wenn Entscheidungshilfen für ganz konkrete politische Aktionen zur Wirtschaftslenkung gewonnen werden sollen. Ein solches Verfahren mag vertretbar sein, wenn es sich im Sinne ‚künstlicher Systeme‘ um vereinfachte, abstrakte eindimensionale Zielfunktionen handelt, die maximiert werden, wie z. B. die Maximierung des Unternehmergewinns. Solche Konstruktionen haben aber, wenn überhaupt, so doch nur einen sehr losen Bezug zur Realität.

Wie die wissenschaftliche Diskussion zu Fragen der Rationalität wirtschaftlicher Handlungen ergab, sind nicht nur sogenannte bestmögliche Ergebnisse mit rationalem Handeln vereinbar, sondern gleichermaßen zweitbeste, befriedigende oder auch nur angenäherte Problemlösungen. Danach kann der Entscheidende ‚subjektiv‘ rational handeln, und zwar gemessen an seinem Wissensstand, der zum Zeitpunkt der Entscheidungsfindung gegeben ist oder der sich erhöhen läßt innerhalb vertretbarer Grenzen des für den Entscheidungsträger mit der Informationsgewinnung verbundenen Nutzenentgangs. Folglich ist der Wissensstand, über den ein Akteur verfügt, entscheidend für den Rationalitätsgrad seines Handelns. Möller weist in diesem Zusammenhang auf den Unterschied zwischen subjektiver und objektiver Rationalität hin:

„Es handelt sich nicht um die Frage rational oder nicht-rational, sondern es kommt auf die Formen oder Grade der Rationalität an, die als Stufen der Rationalität bezeichnet werden sollen.“

⁹ Max Weber, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 3. Aufl. (Grundriß der Sozialökonomik, Abt. 3), Tübingen 1947, 1. Halbband, S. 44.

Nach Anführung eines Beispiels von Eucken fährt Möller fort:

„Den verschiedenen Graden der Einsicht in die relevanten Zusammenhänge des Handelns entsprechen verschiedene Stufen der Rationalität des wirtschaftlichen Handelns¹⁰.“

Gäffen sieht folgerichtig die notwendige Verbindung zwischen Entscheidungstheorie und Informationstheorie.

„... da wir andererseits aber in die Entscheidungstheorie auch subjektiv rationale Entscheidungen einbeziehen wollen, um die Entscheidungsmodelle nicht zu praktischer Bedeutungslosigkeit zu verurteilen, müssen in die Entscheidungstheorie auch die Informationshandlungen des Aktors einbezogen werden. Diese verbinden die Umgebung des Aktors mit seinem Wissensstand¹¹.“

Als irrational wäre demnach nur ein mechanisch adaptives bzw. reaktives Handeln zu bezeichnen. Darunter sind Routinehandlungen zu verstehen, die schematisch, schablonenhaft auf Entscheidungsfälle Anwendung finden. Es fehlt eine Überprüfung der jeweils situationsbedingten Konstellationen entscheidungsrelevanter ökonomischer wie außerökonomischer Fakten.

Verobjektiviertes Verhalten bei der Entscheidungsfindung, das als solches an vorgegebenen Normen oder Werten auszurichten ist, (objektiv rationales Verhalten zur ‚Maximalisierung gegebener Werte‘¹²) im Gegensatz zur subjektiven Rationalität wird somit nicht in Betracht gezogen. Auf eine Verhaltensdisziplinierung kommt es aber immer dann an, wenn kollektiv entschieden wird, innerhalb von Organisationen mit mehreren Funktionsbereichen und stärkeren sozialen Verflechtungen, wie sie für große Wirtschaftsunternehmen und erst recht für staatliche Behörden kennzeichnend sind. Man kann davon ausgehen, daß der Einzelaktor zum Beispiel in Gestalt eines einsam entscheidenden Unternehmers realiter den seltenen Ausnahmefall bildet¹³. Im Regelfall sind Entscheidungskompetenzen verteilt, und Aktionsgemeinschaften, wie Staat, Großunternehmungen, Verwaltungen, Haushalte, bedürfen verbindlicher Wert- und Zielsetzungen. Auch für einen Kol-

¹⁰ H. Möller, Die Rationalität der wirtschaftlichen Handlungen, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 156/1942, S. 250 f.

Zum Rationalitätsverständnis s. auch H. A. Simon, Das Verwaltungshandeln — Eine Untersuchung der Entscheidungsvorgänge in Behörden und privaten Unternehmen (Originaltitel: Administrative Behavior — A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organisation), Stuttgart 1955, S. 53 f.; (New York 1951, 6th print, p. 75).

¹¹ G. Gäffen, Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung. Untersuchungen zur Logik und ökonomischen Bedeutung des rationalen Handelns, Tübingen 1953, S. 34.

¹² Nach H. A. Simon, a.a.O., S. 54 (p. 76).

¹³ Vgl. hierzu den Beitrag von E. Klinkmüller in diesem Band.

lektivaktor, der unter bestimmten Bedingungen wie ein Einzelaktor behandelt werden könnte, wäre rationales Entscheidungsverhalten gewährleistet, wenn beispielsweise die Repräsentanten des Staates darauf bedacht sind, durch Informationsgewinnung alternativ Ziel-Mittel-Kombinationen vorzunehmen, um dann definitiv eine Wahlentscheidung zu treffen.

Folgende Schlußfolgerungen können aus den soeben gemachten Ausführungen (II) zur Frage der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung im Sinne des umschriebenen Erkenntnisziels (I) gezogen werden. Das Handeln des zu betrachtenden wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgers, Staat, vergleichsweise unter planwirtschaftlichen und marktwirtschaftlichen Bedingungen ist danach zu beurteilen, welche Möglichkeiten des Zielverhaltens er hat oder haben müßte auf Grund seiner Einsichten in entscheidungsrelevante Zusammenhänge. Der betreffende Entscheidungsträger ist außerdem danach zu beurteilen, wie er die Möglichkeiten alternativen Zielverhaltens wertet und nutzt oder werten oder nutzen könnte. Daran bemißt sich der Grad seines rationalen Handelns. An den Aktor Staat wird demzufolge kein Verhaltensmaßstab angelegt, dem gerecht zu werden, ihn völlig überfordern würde und der wenig zur Bestimmung eines realen Systems beitragen dürfte. Da der Grad der Rationalität wirtschaftlichen Handelns von der Leistungsfähigkeit des Informationssystems abhängen muß, bildet dieser Zusammenhang einen wichtigen Aspekt, der zur Charakterisierung von Wirtschaftssystemen Berücksichtigung finden muß.

III.

Eine wirtschaftspolitische Entscheidungsprozeßanalyse kann in drei Phasen gegliedert werden: In die Phase der (1) Zweck- bzw. Zielsetzung, in die Phase der (2) Mittelwahl und in die Phase der (3) Zielrealisierung. Es werden damit alle Aktivitäten erfaßt, die im Zusammenhang mit einem Entscheidungsproblem und seiner Lösung stehen. Streng genommen sind diese Stadien der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung nicht eindeutig gegeneinander abgrenzbar. Die ohnehin eng aufeinander bezogenen Entscheidungsakte der Zielbestimmung und der Wahl zielkonformer wirtschaftspolitischer Mittel müssen stets im Hinblick auf die Zielrealisierung erfolgen. Die Intention jedoch, die Bedingungen aufzuzeigen, unter denen in Marktwirtschaften und in sozialistischen Planwirtschaften wirtschaftspolitische Entscheidungen getroffen werden, um aus Entstehungsursachen, Erscheinungsformen und Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte Funktionsmerkmale für Wirtschaftssysteme herzuleiten, legt eine solche Phaseneinteilung nahe. Sie soll eine Lokalisierung der Kon-

flikte sowie die Abgrenzung ihrer Spannungsfelder erleichtern. Besteht beispielsweise eine Interessengebundenheit wirtschaftspolitischer Entscheidungsträger an andere Handlungssubjekte (Aktoren), so wird die Auswirkung solcher Bindungen in den einzelnen Entscheidungsstadien unterschiedlich sein.

(1) Zur Feststellung der Bedingungen, unter denen in beiden Wirtschaftssystemen (Marktwirtschaft und Planwirtschaft) wirtschaftspolitische Entscheidungen getroffen werden, wurde es als erforderlich erachtet, die Entscheidungsstrukturen zu kennzeichnen und sie in ihre Elemente zu gliedern. Diese sind dann weiter nach verschiedenen Gesichtspunkten zu differenzieren. Gäfigen unterscheidet drei Entscheidungselemente:

- „1. Die Situation einschließlich ihrer Entwicklungsmöglichkeiten ...;
- 2. das Wertsystem des Aktors; 3. die Entscheidungsmaxime¹⁴.“

Diese Grobgliederung, wie z. B. „Situation“ oder „Wertsystem“, muß strukturell weiter aufgefähert werden, etwa nach Entscheidungsebenen, Entscheidungskompetenzen, Entscheidungsregeln. Bei Werten ist u. a. nach ihrem Ursprung, ihrer Art und Geltung zu fragen. Ebenen, Kompetenzen, Regeln und Werte sind dann weiter zu differenzieren, um möglichst präzise die Unterschiede der Entscheidungsstrukturen in beiden zu betrachtenden Wirtschaftssystemen kenntlich zu machen. So gesehen, kann unter einer Entscheidungsstruktur die Gesamtheit von Kräften und Gegebenheiten verstanden werden, die bei der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung, jeweils für sich genommen wie in ihren Beziehungs- und Sinnzusammenhängen, im Interesse der Rationalität der Wirtschaftspolitik Berücksichtigung finden müssen.

Bezogen auf ein konkretes Entscheidungsproblem, kann die Entscheidungsstruktur mehr oder weniger komplex sein. Desgleichen können Bedeutung, Wirkungsweise und Beeinflußbarkeit der Strukturelemente in Abhängigkeit von einem konkreten Entscheidungsfall variieren. Es sind grundlegende Strukturunterschiede möglich. Sieht man zum Beispiel in einer total zentral gelenkten Wirtschaft einen Betrieb gewaltigen Ausmaßes, so ist mit seiner Organisation eine besondere Verteilung von Entscheidungskompetenzen verbunden. Dasselbe gilt für institutionalisierte Regelungen sowie für Techniken der Information und Kommunikation.

Zielentscheidungen der Wirtschaftspolitiker berühren verschiedene Ebenen wirtschaftlichen Handelns. Um welche Aktoren auf welcher Ebene es sich handelt, hängt vom konkreten Entscheidungsfall ab.

¹⁴ G. Gäfigen, a.a.O., S. 86.

Angenommen, ein Wirtschaftsverband mit erkennbarer Machtstellung wird von einer wirtschaftspolitischen Zielentscheidung betroffen. Dieser für die Entscheidungsfindung wichtige Tatbestand wäre zur Vermeidung von Entscheidungsrisiken schon in einem frühen Stadium des Entscheidungsprozesses durch den Akteur zu respektieren. Gemeint ist das Stadium der Zielbestimmung. Dazu müssen aber die Verhaltensstrategien der Kontrahenten des wirtschaftspolitischen Entscheidungsträgers weitgehend bekannt sein. Bindungen an Organisationen, Kompetenzen, Verhaltensweisen, Institutionen, Informationen, Traditionen und damit an Werte, die auch Bindungen an Weltanschauungen in sich schließen, beeinflussen das Entscheidungsverhalten des Akteurs. Bedeutung, Wirkungsweise und Beeinflussbarkeit dieser wie anderer Bestandteile der Entscheidungsstruktur ergeben sich aus der Entscheidungssituation. Sie motiviert den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger zum Tätigwerden, relativiert das Entscheidungsproblem und bestimmt seinen Handlungsspielraum.

Der Wirtschaftspolitiker wird durch die Entscheidungssituation motiviert, eine gegebene Konstellation ökonomischer wie außerökonomischer Faktoren in eine andere Konstellation zu transformieren. Wirtschaftspolitische Zielentscheidungen berühren nicht nur den ökonomischen Bereich.

„Fast stets hat der Politiker, der durch Maßnahmen irgendwelcher Art in den Wirtschaftsablauf eingreift, nicht nur gesamtwirtschaftliche Ziele, sondern auch außer — bzw. klar überwirtschaftliche Interessen allgemeinerpolitischer, sozialer, kultureller Art usw. zu beachten¹⁵.“

Je weniger eine gegebene Situation mit den (Wert)Vorstellungen des Entscheidungsträgers übereinstimmt, um so stärker wird er zum Handeln motiviert, um so dringlicher wird der Anlaß empfunden, wirtschaftspolitisch aktiv zu werden. Die Kenntnis der Beweggründe des Handelns ist für einen Vergleich der Wirtschaftssysteme besonders wichtig. Hinter gleichlautenden Zielen können völlig andere Anlässe stehen. Ein Beispiel mag das verdeutlichen. In der Bundesrepublik wie in der DDR ist die Organisation des Knotenpunktverkehrs und des Containerverkehrs ein verkehrspolitisches Ziel. In der Bundesrepublik verbindet sich mit diesem Ziel auf Grund der bestehenden Verkehrssituation die Absicht, die Bundesbahn zu fördern, indem ihre freien Kapazitäten durch entsprechende Verfahrensinnovationen in der Güterumschlagstechnik und in der Güterbeförderungstechnik besser ausgelastet werden. In der DDR sollen Knotenpunktverkehr und Contai-

¹⁵ A. Lampe, Umriss einer Theorie der Wirtschaftspolitik, in: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik 1951, S. 84.

nerverkehr wegen der dortigen, ganz anderen Verkehrslage in erster Linie dazu beitragen, die bis an die Kapazitätsgrenze ausgelastete Eisenbahn durch entsprechende Rationalisierungseffekte umgekehrt zu entlasten.

Nun wird man sich nicht leicht dahingehend einigen können, ob es wichtiger und dringlicher ist, Kapazitätsengpässe zu beseitigen oder freie Kapazitäten zu beschäftigen. Unter volkswirtschaftlichem Aspekt betrachtet, ermöglichen Überkapazitäten, positiv bewertet, eine flexiblere Verkehrsbedienung, während fehlende Kapazitäten, negativ gewertet, Störungen im arbeitsteiligen Produktionsprozeß hervorrufen können. Der Beweggrund des verkehrspolitischen Entscheidungsträgers, Verkehrsengpässe zu beseitigen, um die Verkehrsbedienung der verladenden Wirtschaft zu verbessern, hat, so gesehen, eine Wirkung auf viele Verkehrsinteressen. Die Beseitigung eines Kapazitätsüberhanges, wie im Falle der Bundesbahn, würde eine Beschränkung des Verkehrsinteresses einseitig auf diesen einen Verkehrszweig bedeuten. Je dringlicher ein Entscheidungsträger Veranlassung hat, einen Ist-Zustand in einen Zielzustand zu transformieren, desto schwerwiegender wären die Folgen volkswirtschaftlicher Zielkonflikte.

Das angeführte Beispiel zeigt, daß, trotz völlig unterschiedlicher Ausgangssituationen, die Entscheidungsträger in einem marktwirtschaftlich und in einem planwirtschaftlich organisierten Wirtschaftsraum zum Handeln veranlaßten, gleichlautende Zielentscheidungen getroffen wurden. Für einen Vergleich der Wirtschaftssysteme ergeben sich daraus wichtige Anhaltspunkte, wie der Wirtschaftspolitiker die Entscheidungssituation beurteilt und welche Einstellung er gegenüber dem Entscheidungsproblem selbst hat.

Die Entscheidungssituation relativiert das Entscheidungsproblem, indem aus ihr ersichtlich wird, welche Bedeutung ein konkreter Entscheidungsfall für die Veränderung einer gegebenen Situation und der sie bestimmenden Konstellation ökonomischer wie außerökonomischer Faktoren hat. Bei den verkehrspolitischen Bestrebungen der Bundesrepublik, die Kooperationsbeziehungen zwischen den Verkehrsträgern zu gestalten, kommt den Einzelzielen, wie sie z. B. im sogenannten Leber-Plan enthalten sind, eine jeweils geringere oder größere Bedeutung zu. Im übrigen mag es zweckmäßig erscheinen, diese Teilziele im Rahmen eines Zielsystems zu sehen. Davon wird noch an anderer Stelle zu sprechen sein¹⁶. Die erwähnten wirtschaftspolitischen Zielentscheidungen, Organisation des Knotenpunkt- und des Containerverkehrs in der Bundesrepublik und in der DDR, werden als Entscheidungsfälle bedeutungsmäßig für das jeweilige Wirtschaftssystem rela-

¹⁶ Vgl. S. 121 ff.

tiviert in Anbetracht der völlig voneinander abweichenden Verkehrssituationen, aus denen heraus entschieden worden ist.

Die Entscheidungssituation bestimmt den Handlungsspielraum des Aktors. Liegt ein Entscheidungsfall vor, dann sind die Elemente der Entscheidungsstruktur ihrer Bedeutung, Wirkungsweise und Beeinflußbarkeit nach von der Entscheidungssituation her bestimmt, in der die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung zur Situationsänderung erfolgt. Damit ergibt sich der Handlungsspielraum des Aktors durch Art und Grad seiner Bindungen an Organisationen, Kompetenzen, Institutionen, Informationen und Traditionen in einer gegebenen Situation, auf die sich ein bestimmter Entscheidungsfall bezieht. Die Entscheidungssituation spiegelt stets einen Ausschnitt desjenigen Systems wider, das nach entscheidungsrelevanten Gesichtspunkten untersucht werden soll. Für einen Vergleich der Wirtschaftssysteme kommt es demnach wesentlich darauf an, die Unterschiede in den Entscheidungsstrukturen aufzudecken, um Art und Grad der Bindungen zu verdeutlichen, denen wirtschaftspolitische Entscheidungsträger in Marktwirtschaften einerseits und in Planwirtschaften andererseits unterworfen sein können. Abweichungen werden auf Entstehungsursachen, Erscheinungsformen und Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte Auswirkungen haben. Im Mittelpunkt des Interesses stehen die dadurch bedingten Eigenarten der Wirtschaftssysteme.

Als ein wichtiger Bestandteil der Entscheidungsstruktur wurden Institutionen genannt. Simon definiert sie wie folgt:

„Die ‚Institutionen‘ einer Gesellschaft lassen sich als Regeln auffassen, die die Aufgaben und Funktionen bestimmter Personen in ihrem gegenwärtigen Verhältnis unter bestimmten Umständen spezifizieren¹⁷.“

Entscheidungsrelevant sind Institutionen für den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger, solange er sie bei seinen Zielentscheidungen nicht ad libitum ersetzen oder einsetzen kann. Unterschiede, die in dieser Hinsicht zwischen Ländern mit totalitär-diktatorischer Regierungsform und Ländern mit demokratisch-parlamentarischer Regierungsform bestehen, sind hinreichend bekannt. Recht vage Vorstellungen herrschen aber über Auswirkungen, die Abweichungen institutioneller Gegebenheiten in beiden Gesellschaftssystemen für die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung haben. Es wäre sicher verfehlt, um ein Beispiel zu nennen, unter Bezugnahme auf die Rechtsinstitution des Staatseigentums an den Produktionsmitteln, die eine starke Machtkonzentration bewirken mag, schließen zu wollen, daß damit für die

¹⁷ H. A. Simon, a.a.O., S. 85 (p. 130).

wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung günstigere Voraussetzungen gegeben seien als im Falle der Rechtsinstitution des Privateigentums. Eine Aussage über die Bedeutung des Staatseigentums an den Produktionsmitteln für die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung setzt eine eingehende Klärung der Frage voraus: Wie verhalten sich die Administratoren des Staatseigentums? Die Untersuchung des Verhältnisses zwischen Kapitaleignern und Kapitalverwaltern, z. B. in Produktionsbetrieben, ist wichtig. Es spielt übrigens eine gleichermaßen bedeutsame Rolle für Entscheidungsprozesse, wie sie sich unter marktwirtschaftlichen Bedingungen in Unternehmen vollziehen, die an bestimmte Gesellschaftsformen, z. B. an die einer Aktiengesellschaft, gebunden sind.

In welchem Maße die Entscheidungsgewalt des Staates in einem sozialistischen Gesellschaftssystem trotz bestehender Eigentumsrechte einträchtigt wird, hängt wesentlich ab von institutionalisierten Verhaltensformen innerhalb organisatorischer Einheiten, die auf verschiedenen Ebenen des wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Lebens bestehen. Im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse müssen deshalb noch eine Reihe anderer Komponenten der Entscheidungsstruktur mit in Betracht gezogen werden, um herauszufinden, welche Vorteile die Rechtsinstitution des Privateigentums für eine einheitliche, konsequente und wirkungsvolle Wirtschaftspolitik denn nun eigentlich hat¹⁸.

Verbreitet herrscht auch die Meinung vor, die Außerkraftsetzung des Preismechanismus im sozialistischen Wirtschaftssystem erschwere die ökonomische Entscheidungsfindung erheblich, weil informatorisch so wichtige Daten wie Preise als Knappheitsindikatoren für Güter und Leistungen nicht zur Verfügung stehen. Das ist sicher richtig, doch darf die Informationsleistung von Preisen nicht überschätzt werden¹⁹. Die Orientierung an Marktpreisen entfällt, wenn Bedürfnisse zu befriedigen sind, die gar keinen Marktpreis haben, wie z. B. wichtige Kollektivbedürfnisse. Sie entfällt dann, wenn eine ökonomische Nutzenschätzung (cost-benefit-analysis) Bewertungsschwierigkeiten verursacht, die von vornherein als prohibitiv erscheinen. Davon sind in be-

¹⁸ von Wedel Parlow richtet z. B. den Blick auf diejenigen Gruppen, die an Entscheidungen über das Zielverhalten des sozialistischen Industriebetriebes mitwirken, und stellt jeweils die Interessenlagen heraus. Die Verwaltungshierarchie, die Kommunistische Partei und die Gewerkschaften werden als diejenigen Gruppen bezeichnet, die den Staat als Eigentümer des in den Betrieb investierten Kapitals vertreten.

W. von Wedel Parlow, Der Prozeß der Zielbestimmung im sozialistischen Industriebetrieb: ein organisationstheoretisches Modell, in: Osteuropa-Wirtschaft, Heft 4/1971, S. 268.

¹⁹ Siehe den Beitrag von H. Buck in diesem Band.

sonderem Maße wirtschaftspolitische Entscheidungsfälle betroffen, die sich auf Infrastrukturplanungen beziehen²⁰. Ein Beispiel ist die Regionalplanung. Die Integration geographischer Räume in bestehende Wirtschaftsräume in Verbindung mit der Durchführung industrieller Erschließungsvorhaben ist für die Sowjetunion bekanntlich von fundamentaler Bedeutung. Die fortschreitende industrielle Erschließung Sowjetasiens als wichtiger Bestandteil der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gesamtentwicklung des Landes muß in diesem Zusammenhang gesehen werden. Die gleichen Probleme gibt es im Bereich der Regionalplanung auch in marktwirtschaftlich organisierten Ländern. Wo bestehen in solchen Fällen Unterschiede für die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung hinsichtlich der Informationsleistung von Preisen? Weiss bemerkt:

„Der Marktpreissektor kann immer weniger Orientierungssektor für den öffentlichen Sektor sein, und zwar in dem Maße, in dem letzterer Größenordnungen von 40 % des Bruttosozialprodukts erreicht oder überschreitet und damit nicht mehr als eine theoretisch vernachlässigbare Randerscheinung des privatwirtschaftlichen Bereichs betrachtet werden kann²¹.“

Von Informationen, die u. a. Preise vermitteln, hängt der Grad der Einsichtnahme in relevante Zusammenhänge des Handelns ab. Den Graden der Einsichtnahme entsprechen verschiedene Stufen der Rationalität wirtschaftlichen Handelns. Informationssysteme in einer Marktwirtschaft und in einer Planwirtschaft sind deshalb ein wichtiger Untersuchungsgegenstand im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse.

Weitere wichtige Bestandteile der Entscheidungsstruktur sind Organisationen, ihre Funktionsträger (Akteure) auf verschiedenen Handlungsebenen und die Verhaltensweisen innerhalb organisatorischer Einheiten. In jeder arbeitsteiligen Industriegesellschaft, gleichgültig welchen inneren Systemzusammenhang sie aufweist, müssen Kompetenzen verteilt werden. Ihre Verteilung erfolgt im Rahmen einer Organisation. Simon faßt den Begriff ‚Organisation‘ recht weit. Auf die Frage, was eine wissenschaftlich brauchbare Beschreibung einer Organisation ist, gibt er folgende Antwort:

„Das ist eine Beschreibung, die soweit wie möglich für jede Person in der Organisation angibt, welche Entscheidung diese Person trifft und welchen Einflüssen sie bei ihrem Entscheiden unterworfen ist²².“

²⁰ Näheres hierzu s. D. Weiss, *Infrastrukturplanung. Ziele, Kriterien und Bewertung von Alternativen*, Schriften des Deutschen Instituts für Entwicklungspolitik (DIE), Band 7, Berlin 1971, S. 42 ff.

²¹ D. Weiss, a.a.O., S. 47.

²² H. A. Simon, a.a.O., S. 26 (p. 37).

Hier genügt es aber, nur die Funktionsträger als Repräsentanten einer Organisation im Auge zu haben.

Damit ist das Problem des wert- bzw. zielkonformen Verhaltens innerhalb einer Aktionsgemeinschaft angesprochen. Es kann wohl in dem Maße als entschärft gelten, wie eine Aktionsgemeinschaft über eine Kompromißgemeinschaft hinaus einer Interessengemeinschaft gleichkommt. Die verbindlichen Wert- und Zielsetzungen würden bei allen am Entscheidungsprozeß Beteiligten Anerkennung finden. Wie wirken sich nun zweifellos bestehende organisatorische Unterschiede zwischen einer Marktwirtschaft und einer Planwirtschaft für die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung aus? Thalheim nennt die großbetriebliche Wirtschaftsweise systembedingt, weil es

„... die zentrale Planung und Kontrolle... mit einer kleineren Zahl von Groß- und Riesenbetrieben viel leichter hat, als mit einer großen Zahl von Mittel- und Kleinbetrieben²³.“

Man könnte im Hinblick auf zentralistische Organisationsformen z. B. folgende Frage aufwerfen. Zwischen dem Zielsystem des Bundesverkehrsministeriums und den Wertungen der Bundesbahnverwaltung mögen mehr oder weniger starke Abweichungen bestehen. Beide Behörden können sicher nicht als eine Interessengemeinschaft angesehen werden und handeln bei verkehrspolitischen Zielentscheidungen nicht wie ein Akteur. Dem entspricht in der Sowjetunion ein organisatorisches Gebilde, das beide Behörden im Verkehrsministerium miteinander vereinigt. Trägt eine solche Organisationsform, die man als Zentralisierung von Kompetenzen bezeichnen könnte, dazu bei, die Wirtschaftspolitik einheitlicher und mit geringeren Entscheidungsrisiken zu gestalten? Worauf es bei der Beantwortung dieser Frage ankommt, macht Simon deutlich:

„Eine realistische Untersuchung der Zentralisation schließt in sich eine Untersuchung der Verteilung des Entscheidens in der Organisation und eine Untersuchung der Beeinflussungsmethoden, die auf den höheren Stufen angewandt werden, um die Entscheidungen auf den niedrigeren Stufen zu affizieren. Eine derartige Untersuchung vermag ein vollständigeres Bild des Vorgangs des Entscheidens zu vermitteln als irgendeine Aufzählung der geographischen Verteilung von Organisationseinheiten auf den verschiedensten Stufen²⁴.“

Vielfach wird man es bei Organisationen als Entscheidungskollektive mit Kompromißgemeinschaften zu tun haben. Auf Kompromissen basierende Aktionen schränken den Handlungsspielraum des bevollmäch-

²³ K. C. Thalheim, Marktkonforme Mittel der Raumordnung, in: Raumforschung und Raumordnung, Heft 4/1954, S. 194.

²⁴ H. A. Simon, a.a.O., S. 27 (p. 38).

tigten Funktionsträgers (Aktors) ein, der die Interessen der Organisationseinheit vertritt. Die Instabilität des Gebildes wird erhöht. Dieser Tatbestand ist deshalb wichtig, weil die einzelnen Aktionsgemeinschaften in dieser oder jener Form auf diesen oder jenen Gebieten interagieren. Mangelnde Flexibilität beeinträchtigt diese Interaktionen und fördert Spannungen. Wirtschaftspolitische Koordinationsaufgaben werden erschwert, und mit ihrer Erschwerung wächst die Gefahr der Entstehung volkswirtschaftlicher Zielkonflikte.

Aufgaben und Verantwortungen, die innerhalb eines Wirtschafts- oder Gesellschaftssystems zu erfüllen sind, begründen Interessensphären und Machtpositionen. Das Verhalten der im Schnittpunkt zahlreicher organisatorischer Gebilde lebenden Glieder einer Gesellschaft (Partei, Verwaltung, Betrieb, Haushalt, Gewerkschaft, Armee) ist institutionalisiert²⁵. Unter diesen Umständen muß der hier zu betrachtende Entscheidungsträger (Staat) darum bemüht sein, seine eigene Position im Interaktionsfeld ökonomischer, politischer, sozialer und kultureller Gestaltungskräfte möglichst genau einzuschätzen, bevor er seine Zielansprüche formuliert und geltend macht. Der Staat ist an die Funktionsträger auf den einzelnen Handlungsebenen mehr oder weniger stark gebunden.

Viel zu wenig ist immer noch über die Erscheinungsformen auch dieser Art von Bindungen, über die dahinter stehenden Akteure und erst recht über deren Taktiken und Strategien bekannt. Dieser Umstand erschwert eine Beurteilung der Probleme wirtschaftspolitischer Entscheidungsfindung, weil Unklarheit herrscht, welche Alternativen für Zielentscheidungen in Frage kommen und wie es sich mit der Rationalität wirtschaftspolitischen Handelns verhält.

Besonderheiten, die man in Abhängigkeiten des Staates von anderen Funktionsträgern (Interessengebundenheit) zu sehen glaubte — oder vielleicht besser im Fehlen solcher Abhängigkeiten —, dienen allzu leichtfertig der Charakterisierung von Wirtschaftssystemen. Seraphim, der u. a. eine zentralverwaltungswirtschaftlich-kollektivistische Grundgestalt unterscheidet, erkennt ihr nur einen Träger der Wirtschaftspolitik zu, nämlich den Staat. Gegenspieler gibt es nach seiner Meinung nicht²⁶. Halm spricht von einer Kommandozentrale, die das gesamte Wirtschaftsgeschehen regelt²⁷. Hensel bezeichnet die politische Führung

²⁵ Hierzu s. A. Gehlen, Probleme einer soziologischen Handlungslehre, in: Soziologie und Leben, C. Brinkman (Hrsg.), Tübingen 1952, S. 36 ff.

²⁶ H.-J. Seraphim, Theorie der allgemeinen Volkswirtschaftspolitik, Göttingen 1955, S. 198—220, 222. Seraphim unterscheidet verschiedene sozial-ökonomische Grundgestalten.

²⁷ G. N. Halm, Wirtschaftssysteme, Eine vergleichende Darstellung, Berlin 1960, S. 251.

bei zentraler Planung als notwendiges Subjekt aller Willensbildung²⁸. Raupach sieht als eine Folge der Sozialisierung die fehlende Möglichkeit zur Bildung von wirtschaftlicher Gegenmacht, und sei es auch nur in Form von Verhandlungsmacht²⁹. Nove warnt dagegen ausdrücklich davor, den „totalitären Mythos“ überzubewerten:

„... many students of the USSR are victims of what I have called the ‚totalitarian myth‘ and suppose that all Soviet citizens obey all the rules all the time³⁰.“

Nach Kenntnisnahme dieses ‚Meinungsbildes‘ werden folgende Fragestellungen im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse unter Bezugnahme auf beide hier unterschiedenen Wirtschaftssysteme als berechtigt angesehen. Welche Funktionsträger (Akteure) beeinflussen die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung des Staates? Wo treten sie in Aktion? In Frage kommen Parlamente, politische Parteien, Regierungen, Verwaltungen, Interessengruppen als Produzenten (Unternehmen) und Konsumenten (Privathaushalte). Woraus leiten die Akteure ihre Einflußnahme her und wie äußert sie sich? Welcher Art sind die Implikationen u. a. für Einheitlichkeit, Kontinuität und Effizienz der Wirtschaftspolitik?

So unpräzise Aussagen, wie: Ein zentraler Planungsstab habe Entscheidungsschwierigkeiten, weil die Zusammenhänge am Ort des Geschehens selbst nicht erfaßbar seien, oder: Zur Durchführung von Schwerpunktaufgaben könne der konzentrierte Einsatz verfügbarer Ressourcen von zentraler Warte aus vorteilhafter, da unmittelbarer, erfolgen, sind wenig brauchbar für eine nähere Bestimmung von Wirtschaftssystemen nach Funktionsmerkmalen und für einen möglichst exakten Systemvergleich.

Vereinfachende Annahmen über die Entscheidungsstruktur in einem sozialistischen Wirtschaftssystem erklären sich zum Beispiel sehr leicht deswegen, weil unter sozialistischen Herrschaftsverhältnissen Koalitionen zwischen Gliedern der Gesellschaft auf privatrechtlicher Grundlage nicht möglich sind. So gesehen, d. h. aus juristischer Sicht, gibt es z. B. in der Sowjetunion keine Vertretungen von Gruppeninteressen, wie z. B. Verbände in der Bundesrepublik. Dieser Tatbestand darf aber nicht zu der Überzeugung verleiten, daß es unter sozialistischen Gesellschaftsverhältnissen überhaupt keine Interessenvertretungen geben könne.

²⁸ K. P. Hensel, Annäherung der Wirtschaftssysteme? in: Deutsche Studien, Vierteljahresshefte für vergleichende Gegenwartskunde, Heft 27/1969, S. 230 f.

²⁹ H. Raupach, System der Sowjetwirtschaft, Theorie und Praxis, Rowohlt Deutsche Enzyklopädie, 296/297, Reinbek bei Hamburg 1968, S. 31.

³⁰ A. Nove, The Soviet Economy, 3rd ed. (1st ed. 1961), London 1968, p. 253.

Das sowjetische Planungssystem z. B. kennt zahlreiche Kontrollorgane auf verschiedenen Ebenen des Wirtschaftens. Die Aufsicht erstreckt sich auf einen weiteren oder auf einen engeren Bereich ökonomischer Aktivitäten. Ein Produktionsministerium überwacht Produktionsbetriebe einer Branche. Der Administration eines sogenannten Trusts oder eines Kombinati sind wohl rein zahlenmäßig weniger Wirtschaftsbetriebe unterstellt, doch sagt das nichts über deren volkswirtschaftliche Bedeutung aus. Die Tätigkeit dieser Organe der Wirtschaftsverwaltung wird am wirtschaftlichen Erfolg gemessen, der sich innerhalb ihres Zuständigkeitsbereiches einstellt. Er ist aber nur mit Unterstützung der unterstellten Produktionseinheiten erzielbar. Ihren ‚Produktionsinteressen‘ kann sich die zuständige Verwaltung deshalb nicht ohne weiteres widersetzen, sondern kann vielmehr Veranlassung haben, sich ihrer anzunehmen. Dieses Verhalten käme einer Quasi-Interessenvertretung gleich. Es gründet sich auf das Erfordernis der Produktionsverwaltungen, Verbesserungen der Produktionsbedingungen jeweils in den Bereichen der eigenen Zuständigkeit zu erwirken. Das ist ein Anliegen, welches sich in der Regel nur gegen Widerstand ‚von oben‘ durchsetzen läßt.

In der Sowjetunion ist der Begriff „Ressortegoismus“ sehr geläufig. Er zeugt von der weiten Verbreitung, ja eher noch für die Institutionalisierung der soeben beschriebenen und begründeten Praktiken. Man kann Ressortegoismus als Synonym für Ressortinteresse setzen. Es bestehen Kräfte, die auch in einem Gesellschaftssystem autoritär-kollektivistischer Prägung eigenständige Einflüsse auf das ökonomische und politische Geschehen ausüben. Das aber bedeutet jedoch in vielen Fällen eine Konfrontation der politischen Entscheidungsgewalt mit Gegenmacht. Sie wird von Akteuren ausgeübt, die an wirtschaftspolitischen Entscheidungen unmittelbar wie mittelbar ebenso mitwirken wie in Gesellschaftssystemen autonom-individualistischer Prägung. Die Erscheinungsformen der Mitwirkung variieren. Eine wichtige Rolle spielt die Informationspolitik. Unter Bezugnahme auf marktwirtschaftliche Ordnungsbedingungen weist Hans K. Schneider auf Beobachtungen hin, nach denen Informationen von seiten der Verbandsinteressen verbreitet der Entscheidungsvorbereitung dienen. Er führt dann aus:

„Indem sich die Behörden auf diese Weise des mit Interessen verbundenen Sachverständes der Verbände bedienen, geraten sie zum Teil unbewußt und in der Regel wohl auch ungewollt in eine gewisse Abhängigkeit von Verbänden. Der permanente Kontakt bestimmter Ministerien mit bestimmten Verbänden kann sogar dazu führen, daß diese Ministerien faktisch zu Hausmächten dieser Verbände werden³¹.“

³¹ H. K. Schneider, Zielbestimmung für die Wirtschaftspolitik der plura-

Nicht viel anders verhält es sich damit z. B. in der Sowjetunion. Die Ressorts verfügen vielfach gleichermaßen über wesentlich bessere Informationen als ‚Außenstehende‘ und betreiben so gezielte Informationspolitik.

Dort, wo in sozialistischen Ländern vereinzelt Machtdemonstrationen durch Androhung von Gewalt in Verbindung mit Arbeitsniederlegungen vorgekommen sind, wie unlängst in Polen, standen dahinter sehr wohl gewisse Formen organisierter Interessen. Die Gewerkschaften nehmen in der Sowjetunion gegenüber der Staatsgewalt sicher keine unabhängige Stellung ein. Man sieht in ihnen ein Transmissionsband staatspolitischer Entscheidungen. Schutzfunktionen zugunsten ihrer Mitglieder treten in den Hintergrund³². Dennoch gibt es Anzeichen dafür, daß gewerkschaftliches Verhalten zu einer mehr variablen Entscheidungskomponente für den Staat geworden ist. Auf Grund heftiger Kritik an der Tätigkeit der Gewerkschaften sah sich das Zentralkomitee der KPdSU im Dezember 1957 gezwungen, die Gewerkschaften zu ermutigen, ihre Schutzfunktionen gegenüber den Mitgliedern ernster zu nehmen³³.

Aus diesen Beispielen und den dazu getroffenen Feststellungen kann der Schluß gezogen werden, daß ganz offenbar auch in sozialistischen Planwirtschaften ‚konzertierte Aktionen‘ vonnöten wären. Diese Aussage bedeutet keine Wertung der ‚Konzertierten Aktion‘ als Entscheidungshilfe, sondern zieht nur das Prinzip der Partnerschaft in Erwägung. Durch Herstellung eines differenzierten Meinungsbildes müßten die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger von vornherein bessere Voraussetzungen schaffen, um Ziele alternativ zu bestimmen und Entscheidungsrisiken zu verringern. Das setzt die Beteiligung nachgeordneter Funktionsträger an der Zielbestimmung (Aufstellung der Wirtschaftspläne) in ganz anderer Weise voraus, als es die starre Routine der Planungsbükratie ermöglicht ohne gebührende Berücksichtigung der spezifischen entscheidungsrelevanten Bedingungskonstellationen auf den einzelnen Ebenen ökonomischen Handelns. Diese Bemerkungen zur Planungsbükratie sollen keineswegs nur auf das sozialistische Wirtschaftssystem bezogen verstanden werden. Denn auch in der Klärung dieser Fragen besteht das Erkenntnisziel der Analyse und des Vergleichs von Wirtschaftssystemen, das mit Hilfe der wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse angestrebt wird.

listischen Gesellschaft, in: H. Besters (Hrsg.), *Theoretische und institutionelle Grundlage der Wirtschaftspolitik*, 1967, S. 40.

³² s. A. Nove, a.a.O., p. 143 f.

³³ I. Dvornikov, V. Nikitinskij, *Novyj porjadok rassmotrenija trudovyh sporov* (Neue Schlichtungsordnung für den Arbeitsstreit), Moskau 1957.

Die Fähigkeit, Entscheidungsalternativen zu entwickeln, läßt sich aber nur verbessern, wenn genügend Kenntnisse über Verhaltensweisen von Akteuren auf einzelnen Ebenen ökonomischen Handelns unter verschiedenen situationsbedingten Verhältnissen vorliegen. Das ist weitgehend nicht der Fall. Im Rahmen der Marktformenlehre finden sich gewisse Ansätze. Die Modellkonstruktionen reichen aber nicht aus, um als Entscheidungsgrundlagen für reale wirtschaftspolitische Aktionen dienlich zu sein. Wie realistisch oder wie unrealistisch Annahmen über bestimmte menschliche Verhaltensweisen, wie Sparneigung, Konsumneigung, Liquiditätsvorliebe, Gewinnstreben usw., sind, erweist sich spätestens dann, wenn darauf gegründete wirtschaftspolitische Entscheidungen erfolglos bleiben. Schmolders belegt das an zwei aufschlußreichen Beispielen³⁴. Sie betreffen die Frage der Steuerinzidenz. Danach ist für den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger, der das Ziel einer gleichmäßigen Verteilung der Steuerlast anstrebt, das Modellverhalten von Wirtschaftssubjekten nach der Marktformenlehre — einmal das Verhalten eines Mengenanpassers, zum anderen das Verhalten eines Mengenfixierers — als Entscheidungsgrundlage unzureichend. Die unter den angenommenen Modellbedingungen nicht zu erwartende Steuerüberwälzung tritt in der Realität ein. Die wirtschaftspolitischen Zielerwartungen bleiben unerfüllt. Häufig ist man sich der Ursachen später gar nicht bewußt, die zur Entstehung volkswirtschaftlicher Zielkonflikte geführt haben. Das wirkt sich unter Umständen nachteilig auf Bemühungen zur Konfliktbeherrschung aus.

Im Interesse einer rationalen wirtschaftspolitischen Zielbestimmung sollte der Wirtschaftspolitiker nicht nur von seinen potentiellen Kontrahenten im gegebenen Entscheidungsfall, sondern auch von deren Verhaltensvarianten möglichst genau Kenntnis haben. Um so eher wird er in der Lage sein, die eigenen Handlungsalternativen auf ihre Durchsetzbarkeit zu überprüfen und Entscheidungsrisiken besser zu kalkulieren. Alle Bemühungen, die darauf gerichtet sind, die wirtschaftspolitischen Entscheidungsgrundlagen zu differenzieren, sind deshalb begrüßenswert. Im Zusammenhang damit übernehmen zum Beispiel die in der Bundesrepublik tätigen wissenschaftlichen Beiräte der Ministerien, unabhängigen wissenschaftlichen Forschungsinstitute, aber auch Gremien, wie die sogenannte ‚Konzertierte Aktion‘, wichtige Aufgaben. Institutionalisierte wirtschaftspolitische Entscheidungshilfen der genannten Art bewähren sich in dem Maße, wie sie dazu beitragen, kontroverse Auffassungen über das, was als gesamtwirtschaftlich oder als gesellschaftlich notwendig angesehen wird, bewußt zu machen, um so den Wirtschaftspolitiker zu veranlassen, alternativ zu denken und davon die Entscheidungsfindung bestimmt sein zu lassen.

³⁴ G. Schmolders, a.a.O., S. 222 f.

Unterstützung sollte auch verstärkt von der Wirtschaftswissenschaft kommen. Ansätze, die geeignet sind, die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung zu erleichtern, verdienen weiterentwickelt zu werden. Esenwein-Rothe hat z. B. Verhaltensweisen der Willensträger in Haushaltungen und Unternehmungen unter marktwirtschaftlichen Bedingungen untersucht. Haushaltungen und Unternehmungen werden als Funktionsbündel betrachtet. Es wird nachgewiesen, wie die taktischen und strategischen Varianten der Repräsentanten der untersuchten Wirtschaftseinheiten von den in ihnen organisierten Individuen beeinflusst werden³⁵. Die vermittelten Erkenntnisse tragen dazu bei, den Wirtschaftspolitiker über Verhaltensweisen der von seinen Handlungen betroffenen Wirtschaftssubjekte zu informieren. Eine situationsgerechte Auswertung solcher Informationen sollte dazu beitragen, die Rationalität des wirtschaftspolitischen Entscheidungsverhaltens zu erhöhen.

Es fällt schwer, in sozialistischen Ländern wirtschaftstheoretische Ansätze der erwähnten Art — im Sinne der sogenannten verstehenden Theorie — nachzuweisen, die als wirtschaftspolitische Entscheidungshilfen interpretiert werden könnten. Wenn andererseits die Marktformenlehre Interaktionen zwischen Wirtschaftssubjekten unter ganz bestimmten ökonomischen Bedingungskonstellationen beschreibt — sie können Merkmale der vollkommenen Konkurrenz, des oligopolistischen Wettbewerbs oder des Monopols aufweisen —, so fehlt auch eine nähere Bestimmung von Interaktionsmustern unter sozialistischen Wirtschaftsbedingungen. Einsichten in diese Zusammenhänge würden sicher viel dazu beitragen, wirtschaftspolitische Entscheidungstechniken zu verbessern und Entscheidungsrisiken zu reduzieren³⁶.

In der Sowjetunion sprechen viele Erfahrungen dafür, daß ein undifferenziertes Setzen von Produktionszielen schwerwiegende volkswirtschaftliche Zielkonflikte nach sich zieht. Dieses Vorgehen ist Ausdruck routinemäßigen wirtschaftspolitischen Handelns, das ex definitione irrational ist. Ohne genügende Berücksichtigung von Veränderungen, die im Zeitverlauf wichtige Entscheidungsbedingungen betreffen können, werden Ziele schematisch, schablonenhaft fixiert. Besonders charakteristisch für diese Entscheidungspraxis in der Sowjetunion

³⁵ I. Esenwein-Rothe, Willensbildung und wirtschaftspolitische Führung in der Marktwirtschaft, I. Teil: Die Beeinflussbarkeit von Willensentscheidungen privater Wirtschaftssubjekte bei dezentraler Lenkung des Wirtschaftsprozesses, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 19/1959, S. 49—101. Der Verfasserin geht es vor allem darum, die untersuchten Wirtschaftseinheiten in ihren sozialökonomischen Beziehungszusammenhängen zu betrachten.

³⁶ Hinweise in dieser Richtung gibt eine Betrachtung von F. Haffner, Marktbeziehungen im sowjetischen Wirtschaftssystem, in: F. Förster, D. Lorenz (Hrsg.), Beiträge zur Theorie und Praxis von Wirtschaftssystemen, Festgabe für Karl C. Thalheim, Berlin 1970, S. 79—104.

ist die Anwendung pauschaler Steigerungssätze für Industrieproduktionen. Nach Birman betragen die Steigerungssätze in der Regel einheitlich 6—8 % gegenüber Ist-Produktionswerten am Ende der vorangegangenen Planperiode. Birman stellt dazu fest, daß ein so undifferenziertes Setzen von Produktionszielen den betroffenen Organisationseinheiten Veranlassung geben muß, die eigenen Interessen, das sind die des Managements wie die der Belegschaften zu verteidigen. Es geht dabei im Prinzip um die Verteidigung ihrer sozialen Stellung. Zu Beeinträchtigungen kommt es, wenn das Management an Ansehen einbüßt, Belegschaftsmitglieder abwandern, eine Verringerung materieller Vergünstigungen einschließlich sozialer Leistungen eintritt, der Arbeitseifer nachläßt u. a. m. Hierin wird noch einmal besonders deutlich, wie wenig auch den übergeordneten Instanzen an solchen Entwicklungen gelegen sein kann. Birman erwähnt schließlich die volkswirtschaftlichen Verluste, die entstehen, wenn die, wie er sagt, „berechtigten Interessen auf den verschiedenen Ebenen wirtschaftlichen Handelns nicht mit den gesellschaftlichen Interessen abgestimmt werden“³⁷. Damit wird die Existenz von Interessensphären in einem sozialistischen Wirtschaftssystem nicht nur anerkannt, sondern ihre Berücksichtigung durch den übergeordneten Entscheidungsträger, also den Staat, geradezu gefordert. Ein In-Aktion-Treten der Planadressaten nur auf Grund von Zuweisungen oder Anweisungen kann dieser Forderung natürlich nicht genügen.

Ein Verhaltensphänomen sozialistischer Industriemanager, das wohl erklärlich, aber in seinen ursächlichen Zusammenhängen noch wenig erforscht ist, kann in einem verbreiteten ‚Hang zur Produktionsdifferenzierung‘, verstanden als Gegensatz zur Produktionsspezialisierung, gesehen werden. Dieser sogenannte Hang trägt alle Merkmale einer universellen Produktionsorganisation. Industriebetriebe, wie z. B. Maschinenbaubetriebe oder Stahlwerke, gliedern sich Reparaturwerkstätten, Werkzeugabteilungen, Kraftwagenparks, Bauorganisationen, Steinbrüche, Ausbildungsstätten, Kultureinrichtungen, Krankenversorgung, Wohnungen usw. an. Eine Erklärung findet dieses Verlangen in der mangelhaften volkswirtschaftlichen Koordinierung. Jede Produktionsverwaltung, je nach Art und Größe, scheint bemüht zu sein, wenigstens in gewissem Umfange Abhängigkeiten von fremden Organisationseinheiten zu vermeiden. Auf diese Weise soll Produktionsstörungen, die wegen unelastischer Kooperationsbedingungen auftreten und den Planfortschritt ernsthaft bedrohen, entgegengewirkt werden.

Wichtiger als solche einleuchtenden Erklärungen ist aber die Erforschung der ursächlichen Zusammenhänge, die ein solches Verhalten

³⁷ A. Birman, *Mysli posle plenuma* (Gedanken nach dem Plenum), in: *Novyj Mir*, Heft 12/1965, S. 198.

ermöglichen. Es entspricht keineswegs den Interessen der Wirtschaftspolitiker, denn es geht um Kompetenzansprüche. Deswegen muß das geschilderte Verhalten des Industriemanagements von dem formalen Schema des Planungsvollzuges, das die Kompetenzen aller an der Planaufstellung, Plandurchführung und Plankontrolle beteiligten Akteuren festlegt, abweichen. Die Frage nach den ursächlichen Zusammenhängen des angesprochenen Phänomens stellt sich mit besonderer Dringlichkeit, wenn eine entscheidungsbezogene Betrachtungsweise, wie sie in diesem Beitrag behandelt wird, beabsichtigt ist. Es geht ja dabei um die Aufdeckung von Entstehungsursachen, Erscheinungsformen und Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte zur Charakterisierung von Wirtschaftssystemen.

Ergänzend soll noch auf eine andere Erfahrung hingewiesen werden, die die Bestimmung von Produktionszielen in der Sowjetunion betrifft. Nove erwähnt ein Entscheidungsverhalten der Wirtschaftspolitiker, das darauf hinausläuft, den Planadressaten besondere Anstrengungen abzuverlangen³⁸. Zielforderungen werden bewußt überzogen, trotz bestehender Engpässe und Konflikte gewissermaßen als Datum behandelt. Ein solches Modell wirtschaftspolitischer Entscheidungsfindung mag Entscheidungsfällen am ehesten entsprechen, die mehr oder weniger isolierte Zielsetzungen betreffen und bestimmte Entwicklungen erst einleiten sollen. Typische Beispiele dafür bietet die sogenannte sowjetische Kampagneplanung der dreißiger Jahre. Wechselnde Konzentration auf ausgewählte Wirtschaftsbereiche leiteten Entwicklungsprozesse ein, welche aber die ökonomischen Beziehungen und damit auch die Entscheidungsstrukturen immer mehr komplizierten. Davon wird die gegenwärtige Problematik wirtschaftspolitischer Entscheidungsfindung in hochentwickelten Industriegesellschaften zunehmend gekennzeichnet. Ohne eine möglichst umfassende Kenntnis der situationsbedingten, auf den Entscheidungsfall bezogenen Besonderheiten der Entscheidungsstruktur vermag der Wirtschaftspolitiker seine eigene Strategie in ihrer Wirkung nur sehr unvollkommen abzuschätzen. Aus diesem Grunde wird es ihm dann auch erschwert, die einen Zielkonflikt bestimmenden Erscheinungen in ihren ursächlichen und wechselseitigen ökonomischen wie außerökonomischen Bedingtheiten zu erkennen. Dasselbe gilt für Bemühungen zur Konfliktbeherrschung. Dazu getroffene Folgeentscheidungen (Entscheidungskorrekturen) sind in ihrer Wirkung auf den bestehenden Zielkonflikt ebensowenig zu beurteilen, wie in ihrer Wirkung auf die zwischen den einzelnen Konfliktebenen bestehenden Wechselbeziehungen. Nur im Grenzfall ist der wirtschaftspolitische Entscheidungsträger in seinen Willensäußerungen autonom, und seine Zielerwartungen werden erfüllt.

³⁸ A. Nove, a.a.O., p. 329.

Die Komplexität des Problems der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung zeigt sich dann mit besonderer Deutlichkeit, wenn man es mit ganzen Zielbündeln oder mit Zielsystemen zu tun hat. Kirschen nennt für acht westliche Länder die wirtschaftspolitischen Hauptziele. Er setzt sie in Beziehung zu den Präferenzen politischer Gruppierungen sowie zum Einfluß, den Träger der Wirtschaftspolitik auf diese Ziele haben³⁹. Kirschen berührt damit wichtige Fragen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung. Sie stellen sich genau so für sozialistische Planwirtschaften. Werden zum Beispiel für die Sowjetunion dieselben wirtschaftspolitischen Ziele angenommen⁴⁰ und werden ihre durch die Entscheidungssituation bedingten Eigenheiten näher bestimmt (operationalisiert) — nach Bedeutung, Gestaltbarkeit, Gehalt und Wirkung sowie nach den komplementären und substitutiven Beziehungen, die zwischen den einzelnen Zielen bestehen —, würde ein solches Zielsystem, da so komplex, eine besondere Eignung für die Charakterisierung eines Wirtschaftssystems und für den Vergleich von Wirtschaftssystemen unter entscheidungsrelevanten Gesichtspunkten aufweisen. Allerdings wirft die Komplexität eines Zielsystems schwerwiegende Probleme der Darstellungstechnik auf, weil dann um so mehr Beziehungsgrößen zu erfassen und auszuwerten sind.

Was die Bedeutung der Einzelziele anbetrifft, so werden die Ziele Vollbeschäftigung und Preisstabilität unter sozialistischen Produktionsbedingungen als unproblematisch betrachtet. Andererseits ist bekannt, daß es darauf bezogene gewichtige beschäftigungspolitische und finanzpolitische Entscheidungsprobleme gibt. Eine Operationalisierung dieser Ziele, d. h. eine nähere Bestimmung ihres Gehalts nach quantitativen und qualitativen Merkmalen, wäre deshalb geboten. Einen wesentlich höheren Stellenwert hat in der Sowjetunion das Wachstumsziel. Es ist auch nach seinem Gehalt beträchtlich anspruchsvoller als in westeuropäischen Industrieländern, gemessen an den Steigerungsraten des realen Sozialprodukts. Eng verknüpft mit dem Ziel des allgemeinen Wirtschaftswachstums ist das Ziel der Förderung bestimmter Wirtschaftszweige oder Wirtschaftsgebiete (Prioritätsziele).

Die substitutiven und komplementären Beziehungen zwischen den Einzelzielen dieses Zielbündels liefern wichtige Anhaltspunkte für Konflikterscheinungen. Ein Beispiel mag das verdeutlichen. Schnelles Wirt-

³⁹ E. S. Kirschen, *International vergleichende Wirtschaftspolitik*, insbesondere Teil II, *Der wirtschaftspolitische Entscheidungsprozeß*, Berlin 1967.

⁴⁰ Um folgende wirtschaftspolitische Hauptziele handelt es sich: Vollbeschäftigung, Preisstabilität, Zahlungsbilanzausgleich, Wirtschaftswachstum, Befriedigung kollektiver Bedürfnisse, Priorität und Protektionismus bestimmter Wirtschaftszweige und -gebiete, Koordination durch Planung, Einkommens- und Vermögensverteilung, rationaler Faktoreinsatz und Arbeitszeitverkürzung. Vgl. E. S. Kirschen, a.a.O., S. 258 ff.

schaftswachstum durch intensive Investitionstätigkeit erfordert die Beschäftigung zusätzlicher Arbeitskräfte und ihre Konzentration auf volkswirtschaftliche Entwicklungsschwerpunkte. Mit diesem Erfordernis sind Lohnerhöhungen verbunden. Das Einschlagen von Produktionsumwegen ist aber gleichbedeutend mit Konsumverzicht. Dieser wiederum bedingt Stabilisierung oder sogar Senkung des Realeinkommens der Beschäftigten zur Drosselung bzw. Reduzierung ihrer Verbrauchsausgaben. Stabilisierung wie Senkung der Reallöhne bei steigenden Nominallöhnen ist jedoch nur durch Inflationieren erreichbar. Zwischen den Zielen Wirtschaftswachstum und Preisstabilität besteht ein Spannungsverhältnis mit weitreichenden gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen auch unter planwirtschaftlichen Bedingungen.

Thalheim vertritt zum Beispiel die Auffassung, daß es in sogenannten zentralverwaltungswirtschaftlich organisierten Ländern das Problem des sogenannten magischen Dreiecks gar nicht gibt⁴¹. Eine dem entgegengesetzte Position nimmt Leptin ein:

„Sollte das Letztere der Fall sein (wenn nämlich das Problem der volkswirtschaftlichen Zielkonflikte, wie es das Adjektiv ‚magisch‘ meint, in der sozialistischen Planwirtschaft keine Bedeutung hat — d. V.), dann läge hierin ein brauchbares Merkmal zur Charakterisierung der Sowjetwirtschaft und damit auch ein Merkmal für den Vergleich der Wirtschaftssysteme⁴².“

Zu solchen Beurteilungsunterschieden kann es sehr leicht kommen, wenn Konstellationen ökonomischer und außerökonomischer Faktoren abweichend bewertet werden sowie Bezugspunkte und Bezugsebenen nicht übereinstimmen. Aus diesem Grunde ist es wichtig, wirtschaftspolitische Entscheidungsprobleme nur in ihrem jeweiligen situationsbedingten Zusammenhang zu sehen und sie dann nach bestimmten entscheidungsrelevanten Merkmalen (Entscheidungsstruktur) unter Berücksichtigung einzelner Stadien der Problemlösung (Entscheidungsprozeß) zu analysieren.

Die soeben im Zusammenhang mit Zielbündeln und Zielsystemen behandelten Fragestellungen machen deutlich, daß es keineswegs unerheblich ist, nach welchen Grundsätzen wirtschaftspolitische Entscheidungsfälle ausgewählt werden, um Wirtschaftssysteme mit Hilfe einer Entscheidungsprozeßanalyse zu charakterisieren und miteinander zu

⁴¹ K. C. Thalheim, Die Unterschiede zwischen Zentralverwaltungswirtschaft sowjetischen Typs und marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaften, in: Vergleich zwischen den Wirtschaftssystemen in der Welt, Beihette der Konjunkturpolitik, Heft 8, Berlin o. J., S. 25 und 32.

⁴² G. Leptin, Langfristige Wandlungen im Wirtschaftswachstum und in der Wachstumspolitik der Sowjetunion, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik N. F. Bd. 50/I, S. 46.

vergleichen. Erwähnung fand bereits die Notwendigkeit, einen wirtschaftspolitischen Entscheidungsfall unter dem Gesichtspunkt auszuwählen, daß seine strukturelle und prozessuale Betrachtungsweise wesentliche Rückschlüsse auf die Funktionsweise eines Wirtschaftssystems zuläßt. Empfiehlt sich aber zu diesem Zweck die Wahl mehrerer Entscheidungsfälle, so sollten sie möglichst nicht unverbunden nebeneinander stehen, sondern Bestandteile eines Zielsystems sein. Auf einen Wirtschaftssektor, z. B. den Verkehrssektor, bezogen, ist das der Fall, wenn mehrere verkehrspolitische Einzelziele, sofern jedes von ihnen zur Änderung einer bestimmten Verkehrssituation beitragen soll, ein verkehrspolitisches Zielsystem ergeben. Das verkehrspolitische Programm der Bundesrepublik (1968—72), der sogenannte Leber-Plan, hat z. B. partiell einen solchen (System)-Charakter. In diesen Fällen lassen sich gegebenenfalls Zielhierarchien feststellen, d. h. Verbindungen zwischen Einzelzielen als Zweck-Mittel-Kombinationen. Untergeordnete Ziele sind Mittel zur Realisierung übergeordneter Ziele. Man kann eine Zweck-Mittel-Kombination z. B. wie folgt sehen: Herrschaftssicherung ist der ‚letzte‘ Zweck einer politischen Führung. Das ihm dienende nachgeordnete Ziel heißt Wohlförderung, diese wiederum bedingt konjunkturpolitische Ziele, wie das erwähnte Zielbündel Vollbeschäftigung, Preisstabilität, außenwirtschaftliches Gleichgewicht und angemessenes Wirtschaftswachstum, während letztgenannte Ziele zu ihrer Realisierung wiederum nachgeordneter Ziele als Mittel zum Zweck bedürfen usw. Die Entscheidung darüber, in welchem Umfange es erforderlich ist, die Komplexität eines ganzen Zielsystems zu erfassen und auf welcher Ebene der Zielhierarchie die Betrachtung einsetzen soll, hängt nicht allein von der Höhe des Anspruches ab, der an das Erkenntnisziel gestellt wird, sondern auch davon, welche Probleme sich für die Darstellungstechnik ergeben, wenn zu viele Beziehungsgrößen erfaßt und ausgewertet werden müssen.

Die Analyse eines wirtschaftspolitischen Zielsystems findet eine brauchbare theoretische Fundierung im Programm des ‚General Problem Solver‘ (GPS)⁴³. Das Programm ist ein allgemein anwendbares Problemlösungsverfahren. In der Regel sind Entscheidungsprobleme nicht in einem Zuge lösbar. Vielmehr wird ein stufenweises Vorgehen erforderlich sein. Jedes Stufenziel stellt einen Lösungsschritt des Entscheidungsproblems als Mittel zum Zweck dar (Mittel-Zweck-Analyse).

⁴³ A. Newell, J. C. Shaw, A. H. Simon, Report on a General Problem — Solving Program, in: Information Processing, Proceedings of the International Conference on Information Processing, München 1960, S. 257 ff.

Dieselben, Report on a General Problem — Solving Program, in: R. D. Luce, R. R. Bush und E. Galanter (Hrsg.), Readings in Mathematical Psychology, Vol. II, New York, London, Sidney 1965, S. 41 ff.

In komprimierter Form dargestellt auch bei W. Kirsch, Entscheidungsprozesse. Informationstheorie des Entscheidungsverhaltens, Bd. II, S. 169 ff.

Das Planungsprinzip besteht dabei in der Zerlegung des Gesamtproblems in Teilprobleme. Der Planungsvollzug muß zielkonform ausgerichtet sein, d. h. Ziel-Mittel-Konflikte zu vermeiden suchen. Der Lösung eines Entscheidungsproblems in einem Zuge entspricht das ‚Transformationsziel‘, es dient der Transformation einer Ausgangssituation in eine Endsituation. Den Stufenzielen, die den Weg zum Endziel freilegen sollen, entsprechen ‚Eliminationsziele‘. Um letztere zu realisieren, bedarf es der Anwendung geeigneter Maßnahmen, denen Anwendungsziele entsprechen.

Im Abschnitt III wurde einleitend zur strukturellen und prozessualen Systematisierung wirtschaftspolitischer Entscheidungsprobleme Stellung genommen, und es wurden dazu Begründungen gegeben. Unter (III. [1]) standen Fragen im Vordergrund, die den Teilprozeß der Bestimmung wirtschaftspolitischer Ziele betrafen. Es war e. c. die Rede von Institutionen, Organisationen, Kompetenzen und Verhaltensweisen als Wesensbestandteile einer Entscheidungsstruktur. Damit sollten Kräfte bezeichnet werden, die, je nach den situationsbezogenen Bedingungskonstellationen in beiden einander gegenübergestellten Wirtschaftssystemen, die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung beeinflussen. Die Bezeichnung solcher Kräfte diene aber nur zur Verdeutlichung von Erkenntniserwartungen bezüglich der Charakterisierung und des Vergleichs von Wirtschaftssystemen, die der eingeschlagene Gang der Untersuchung verspricht, wenn er auf ausgewählte, konkrete wirtschaftspolitische Entscheidungsprobleme Anwendung findet.

(2) Die Betrachtung wendet sich nun Entscheidungen zu, die die Wahl wirtschaftspolitischer Mittel betreffen. Wie bereits die vorangegangenen Erörterungen zeigten, hängen Zielbestimmung und Mittelwahl schon deswegen eng miteinander zusammen, weil die Operationalisierung und damit verbundene Wertungen eines wirtschaftspolitischen Ziels stets mit Blick auf geeignete wirtschaftspolitische Mittel erfolgen muß. Ihre unterschiedlichen Eignungen für die Zielrealisierung beeinflussen notwendig Ziel-Mittel-Kombinationen als Entscheidungsalternativen. Die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung, wenn sie die Wahl der wirtschaftspolitischen Mittel betrifft, muß demzufolge ebenso wie die Teilentscheidung der wirtschaftspolitischen Zwecksetzung als unmittelbar bezogen auf die jeweilige Entscheidungssituation begriffen werden.

Zur Charakterisierung von Wirtschaftssystemen sind dann Antworten vor allem auf zwei Fragen wichtig. Einmal ist zu fragen, über welche Mittel verfügen Wirtschaftspolitiker unter marktwirtschaftlichen und unter planwirtschaftlichen Bedingungen, wenn es darum geht, ein Entscheidungsproblem zu lösen, d. h. einen Ist-Zustand (Ausgangs-

tuation) in einen Zielzustand (Endsituation) zu transformieren. Die zweite Frage bezieht sich auf die Beeinflußbarkeit dessen, was als situationsbedingte Entscheidungsstruktur und als Entscheidungselemente bezeichnet wurde. Der wirtschaftspolitische Entscheidungsträger ist an Institutionen, Organisationen, Kompetenzen, Informationen, Traditionen usw. gebunden, an Kräfte also, die, je stärker sie eigenständig oder eigengesetzlich wirken, eine zielkonforme Ausrichtung des Entscheidungshandelns durch geeignete Mittel komplizieren.

Das allgemein anerkannte Gliederungsschema wirtschaftspolitischer Instrumente umfaßt die Bereiche der Finanzpolitik, Geld- und Kreditpolitik, der Wechselkurspolitik, direkte Kontrollen sowie die Beeinflussung institutioneller Rahmenbedingungen. Die Einflußmöglichkeiten des Staates auf einzelne Bereiche des ökonomischen Handelns sind in sozialistischen Planwirtschaften in mancher Hinsicht größer und damit differenzierter als in Marktwirtschaften. Die sowjetische Finanzwirtschaft zum Beispiel trägt alle Züge perfekter Zentralisation. Finanz-, Geld- und Kreditpolitik sind im Finanzministerium vereinigt. Die Staatsbank z. B. stellt ein Kontrollinstrument dar, das eine enge Verzahnung mit jeder selbstbilanzierenden ökonomischen Organisationseinheit sicherstellt. Ihre Kontenführung wird zu Kontrollzwecken bei den Filialen der Staatsbank, der u. a. die kassenmäßige Durchführung des Staatshaushalts obliegt, dupliziert. Über die Einnahmen- und Ausgabenpolitik der öffentlichen Haushalte vollzieht sich eine unmittelbare und kontinuierliche Einflußnahme auf das Geschäftsgebaren der Wirtschaftsbetriebe, in das den Finanzverwaltungen voller Einblick gewährt werden muß. Aktionsparameter des Staates sind unter diesen Bedingungen die Finanzkontrollen, insbesondere die Investitionskontrollen. Außenhandelsmonopol und Devisenzwangswirtschaft sind weitere Kennzeichen für Besonderheiten des finanz-, geld- und kreditpolitischen Instrumentariums in einer sozialistischen Planwirtschaft.

Daran orientierte Wahlentscheidungen und solche, die andere Instrumente betreffen, finden ihren Niederschlag im Volkswirtschaftsplan wie in seinen Teilplänen. Dasselbe kann vom Kontensystem der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (OECD) gesagt werden. Eine ganze Reihe dort erscheinender Einnahmen- und Ausgabenpositionen stellen einzelne wirtschaftspolitische Instrumente dar und lassen Rückschlüsse auf ihre Bedeutung zu. Eine brauchbare Auswertung von Volkswirtschaftsplänen in sozialistischen Ländern, z. B. zur Feststellung der Konsistenz gewählter Zweck-Mittel-Kombinationen, wird durch die mangelnde Transparenz solcher Totalpläne erschwert. Dieser Nachteil erzwingt eine Beschränkung auf volkswirtschaftliche Teilpläne, wie Haushaltspläne, Investitionspläne, Branchenpläne oder Betriebspläne⁴⁴. Für

⁴⁴ Papi geht in seiner ‚Theorie des ökonomischen Verhaltens des Staates‘

die Entscheidungsprozeßanalyse sind diese Wirtschaftspläne deswegen wichtig, weil sie wesentliche Einblicke in das Entscheidungsverhalten der Wirtschaftspolitiker vermitteln. Die Pläne enthalten alle wirtschaftspolitisch gewollten Festlegungen, z. B. quantitativ in Form von Mengen, Kennziffern, Preisen, Fristen usw.

In sozialistischen Planwirtschaften soll die Erfüllung der gestellten Planaufgaben (Wirtschaftspläne) allen beteiligten Wirtschaftsinteressen Rechnung tragen, denen der übergeordneten wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger durch Befriedigung ihrer Zielansprüche und denen der Akteure auf verschiedenen Handlungsebenen durch Honorierung des Planerfolges. Eine solche Situation, träte sie jemals ein, müßte gleichbedeutend sein mit einem allgemeinen Interessenausgleich zwischen allen am wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeß beteiligten Parteien, einschließlich der Konsumenten, unter der Voraussetzung, daß ihren Wünschen nach Bedürfnisbefriedigung ebenfalls Rechnung getragen wurde⁴⁵. Kann man in diesem Sinne den Volkswirtschaftsplan eines sozialistisch regierten Landes als Koordinierungsinstrument betrachten, so hat der Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung im Zusammenhang mit der wirtschaftspolitischen Globalsteuerung einen vergleichbar instrumentalen Charakter. Durch Informationen, wie das Setzen von Orientierungsdaten, soll dieser Bericht aber durch freie Entscheidung autonom handelnder Wirtschaftssubjekte eine Koordinierungsfunktion bewirken, die zu verbesserten Voraussetzungen für einen Interessenausgleich zwischen den Sozialpartnern beiträgt.

Es ist sicher unbestritten, daß der Staat in der Sowjetunion mit der Finanz-, Geld- und Kreditpolitik wesentlich weiterreichende Möglichkeiten in der Anwendung wirtschaftspolitischer Mittel hat, als das unter marktwirtschaftlichen Bedingungen der Fall ist. Welche Konsequenzen folgen nun daraus für die Entscheidungsfindung in beiden Wirtschaftssystemen? Die größeren Einflußmöglichkeiten, die der Staat in soziali-

von drei Aktionsbereichen des Staates aus: 1. der Art der Einnahmenbeschaffung, 2. der Ausgabengestaltung sowie 3. der Staatsintervention, um die wirtschaftlichen Grenzen der Staatstätigkeit und die Folgen staatlicher Interventionen zu untersuchen.

G. U. Papi, Eine Theorie des ökonomischen Verhaltens des Staates, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1960, Bd. 116/I, S. 1—15.

⁴⁵ In einem totalitären Staatswesen kann der Machtanspruch des politischen Entscheidungsträgers gegenüber den in privaten Haushalten organisierten Konsumenten, sieht man sie als Wählerschaft, sicher ungleich größer sein als in einem demokratischen Staatswesen. Dort müssen die politischen Parteien um die Gunst der Wähler werben. Sieht man die Konsumenten dagegen als Leistungsträger im Produktionsprozeß, der nur durch die Bereitschaft zur Leistung gefördert wird, dann stehen Entscheidungsverhalten des Staates und Konsumentenverhalten in anderer Beziehung zueinander. Eine Untersuchung der Bestimmungsgründe der Konsumquote und des Akkumulationsniveaus als Prozeß der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung hätte diese Beziehungen aufzudecken.

stisch regierten Ländern auf das Wirtschaftsgeschehen auszuüben vermag, wird vor allem in einer wesentlich stärkeren Handhabung des wirtschaftspolitischen Instruments ‚direkte Kontrollen‘ gesehen, wie unter anderem Finanzkontrollen, Investitionskontrollen, Preiskontrollen oder Rohstoffzuteilungen. Deswegen kann aber sicher nicht ohne weiteres gefolgert werden, daß ein größerer Ermessensspielraum in der Wahl wirtschaftspolitischer Instrumente die Entstehung volkswirtschaftlicher Zielkonflikte erschwert oder die Beherrschung aufgetretener Konflikte erleichtert. Welche Eignung weist der einheitliche Staatshaushalt als Instrument zur Gewährleistung der gesamtwirtschaftlichen Stabilität auf? Bedarf es hier keiner Zauberformel, um die Teilziele miteinander zu vereinbaren, sondern nur routinierter Verwaltungsakte? Das obengenannte Zielkonflikt-Beispiel spricht dagegen (s. S. 121 f.).

Eine Wirkungsanalyse der eingesetzten Mittel wäre hier von Nutzen, um Klärungen herbeizuführen. Sie ist Bestandteil der wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse, denn diese soll die Zielrealisierung als eine der unterschiedenen Entscheidungsphasen mit einschließen. Man könnte an die bereits unternommenen Bemühungen anknüpfen, wirtschaftspolitische Mittel nach ihrer Ordnungs- bzw. Systemkonformität zu klassifizieren. Die Klassifikation ermöglicht ohne größere Schwierigkeiten die Zusammenstellung eines ganzen Katalogs wirtschaftspolitischer Mittel, die wegen ihrer Eigenschaften einmal unter planwirtschaftlichen und zum anderen unter marktwirtschaftlichen Ordnungsbedingungen adäquat Anwendung finden können. Direkte Interventionen des Staates auf den verschiedenen Ebenen ökonomischen Handelns zum Beispiel sind vereinbar mit Ordnungsformen der Wirtschaft, in denen der Staat eine zentrale Stellung für sich beansprucht. Wirtschaftspolitische Mittel dagegen, die die sogenannten ökonomischen Selbststeuerungskräfte beeinträchtigen, wie den Marktpreismechanismus, der eine leistungsfähige gesamtwirtschaftliche Koordination gewährleisten soll, müssen als ungeeignet für eine marktwirtschaftliche Ordnung angesehen werden. Grenzfälle bilden wirtschaftspolitische Mittel, von denen man glaubt, daß sie systemneutral wirken. Das Hauptkriterium für das Einteilungsschema der wirtschaftspolitischen Mittel ist demnach das Gestaltungsprinzip ökonomischer Verhaltensformen, das man mit den institutionellen Rahmenbedingungen, die für eine Gesellschaft Gültigkeit haben sollen, versucht festzulegen. Gemeint ist z. B. das Wettbewerbsprinzip⁴⁶.

⁴⁶ Kritik an dem Begriff ‚Marktkonformität der Wirtschaftspolitik‘ wurde geübt, weil er sich auf die Gewährleistung des Marktautomatismus unter ganz bestimmten Bedingungen, nämlich denen der atomistischen Konkurrenz bezieht. Andere Marktformen und die sie kennzeichnenden Beziehungen zwischen Marktteilnehmern treten demgegenüber zurück. Watrin schlägt vor, wirtschaftspolitische Mittel nicht unter marktkonformen Gesichtspunk-

Die wirtschaftspolitischen Mittel sind dann für ein bestimmtes Wirtschaftssystem, positiv gesehen, entweder notwendig (erhaltend), vereinbar, fördernd oder, negativ gesehen, unvereinbar, beeinträchtigend oder gar zerstörend⁴⁷. Eine Klassifikation wirtschaftspolitischer Mittel nach ihrer Vereinbarkeit mit einer gegebenenfalls noch idealtypischen Wirtschaftsordnung scheint ohne Berücksichtigung des konkreten wirtschaftspolitischen Entscheidungsproblems, das sich aus einer realen Situation (Entscheidungssituation) herleitet, nur bedingt brauchbar zu sein. Einige Beispiele sollen das verdeutlichen.

In der Sowjetunion ist von Partei und Regierung Industrieverwaltungsbehörden, denen energieintensive Produktionsbetriebe unterstehen, mehrmals die rechtsverbindliche Weisung erteilt worden, in bestimmten Gebieten des europäischen Landesteiles keine energieintensiven Industriebetriebe zu gründen oder auszubauen. Diese Maßnahme richtete sich u. a. gegen die mit sehr hohen Kosten verbundenen Ferntransporte von Energieträgern aus dem transuralischen Raum. In einem so direkten Eingriff in das Entscheidungsverhalten von Industrieverwaltungen, das die industrielle Standortwahl betrifft, kann als Verbotsregelung mit Gesetzeskraft sicher eine systemadäquate wirtschaftspolitische Maßnahme im zuvor bezeichneten Sinne gesehen werden. Sie blieb allerdings weitgehend wirkungslos. Die Akteure auf denjenigen Handlungsebenen des sowjetischen Planungssystems, gegen die diese Maßnahme gezielt war, vermochten sich ihr zu widersetzen. Sie hätte die Erfüllung von Produktionsplänen aus Gründen, die hier nicht näher erörtert werden können, in vielen Fällen erheblich beeinträchtigt. Planabweichungen verletzen jedoch nicht nur die Interessen der Produzenten und der Produktionsverwaltungen, sondern auch die des Staates schlechthin. Hierdurch bedingte volkswirtschaftliche Zielkonflikte standen denen gegenüber, die insbesondere von Kohletransporten über große Entfernungen verursacht wurden. Diese Transporte, sofern sie in zunehmender Zahl durchgeführt werden mußten, erforderten, abgesehen von hohen Kosten, auch Infrastrukturinvestitionen (Verkehrswegebau), ein Erfordernis, das sich nicht mit den güterwirtschaftlichen Präferenzen der staatlichen Entscheidungsträger in der Sowjetunion deckte⁴⁸.

ten zu beurteilen, sondern danach, ob sie wettbewerbskonform bzw. geeignet sind, den Wettbewerb zu dynamisieren. „Als Leitbild für die Gestaltung dürfte dann allerdings nicht das Modell der vollständigen Konkurrenz in Frage kommen, sondern ein Modell des dynamischen Wettbewerbs, das u. a. die Form des Entwicklungsmonopols durchaus als erstrebenswert ansieht.“

Chr. Watrin, Zur Diskussion um das Problem der Marktkonformität, in: *Wirtschaftspolitische Chronik*, Heft 2/1957, S. 47—61, Zitat S. 60.

⁴⁷ Die genannten Unterscheidungen trifft *K. C. Thalheim*, Zum Problem der Einheitlichkeit der Wirtschaftspolitik, in: *K. Muhs* (Hrsg.), *Festgabe für Georg Jahn*, Berlin 1955, S. 577 ff.

⁴⁸ Vgl. hierzu *J. F. Tismer*, Die Transportentwicklung im Industrialisierungsprozeß der Sowjetunion, *Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichun-*

Wie dieses Beispiel zeigt, kann die Wirkung wirtschaftspolitischer Instrumente nur in unmittelbarer Beziehung zum Entscheidungsfall sinnvoll beurteilt werden. Erst dann wird es sich erweisen, ob ein vielleicht durchaus systemadäquates Instrument auch tatsächlich anwendbar ist. Eine sorgfältige Analyse entscheidungsrelevanter Sachverhalte in einer gegebenen Situation, aus der heraus Zielentscheidungen zur Lösung eines bestimmten Problems getroffen werden, soll die Aufdeckung geeigneter Entscheidungsalternativen ermöglichen, um das Entscheidungsrisiko kalkulierbarer zu machen. Ungeeignete Entscheidungsalternativen würden von vornherein unberücksichtigt bleiben. Vielleicht hätte das Bundesministerium für Verkehr bei Befolgen solcher Entscheidungsgrundsätze die im sogenannten Leber-Plan ursprünglich beabsichtigten Transportverbote gar nicht erst in Erwägung gezogen. Sie sollten dem Zweck dienen, Schwerlast-Transporte von der Straße auf die Schiene zu verlagern, um freie Kapazitäten der Bundesbahn zu beschäftigen. Die Entlastung der Straße von solchen Transporten kam eher als Nebenziel in Betracht⁴⁹.

Man kann gewiß unterschiedlicher Meinung darüber sein, ob die vorgesehen gewesene Verbotsregelung als systemadäquat oder als nicht systemadäquat anzusehen ist. Da jedoch der Verkehrssektor in der Bundesrepublik recht differenzierte Ordnungsformen aufweist und in eine marktwirtschaftliche Gesamtordnung eingegliedert ist, werden Verkehrsverbote schwerlich als systemadäquat, sondern eher als systembeeinträchtigend gelten können. Sie sind nicht wettbewerbsfördernd. Diese Mittelwahl hätte sich schon von vornherein als nicht praktikabel erweisen müssen, weil der Widerstand einflußreicher Verkehrsinteressen erkennbar gewesen sein mußte. Alternative Wahlentscheidungen gab es offenbar nicht. Je nach den besonderen Bedingungen eines Entscheidungsfalles können sich wirtschaftspolitische Mittel früher oder später als ungeeignet erweisen. In falscher Einschätzung ihrer Machtstellung oder wegen fehlender Bemühungen, die situationsbedingten ökonomischen wie außerökonomischen Bedingungskonstellationen zu erfassen, werden vom wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger untaugliche Mittel für ein bestimmtes Ziel dennoch ernsthaft erwogen und eingesetzt.

Eine ähnliche Erfahrung mußte unlängst Bundeswirtschaftsminister Schiller machen, als er zur Konjunkturdämpfung von der im

gen des Osteuropa-Instituts an der Freien Universität Berlin, Hrsg. K. C. Thalheim, Bd. 19, S. 29 ff. u. S. 112 ff.

⁴⁹ Näheres hierzu s. J. F. Tismer, Verkehrspolitische Entscheidungsprozesse in verschiedenen Wirtschaftssystemen, in: Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F. Bd. 57/1970, S. 273 ff.

Stabilitätsgesetz⁵⁰ § 26 vorgesehenen Möglichkeit Gebrauch machen wollte, die Einkommensteuer zu erhöhen. Heftige Widerstände von seiten der Sozialpartner, insbesondere der Gewerkschaften, hinderten ihn daran, ein wenngleich marktkonformes so doch unpopuläres wirtschaftspolitisches Instrument zur Erhaltung der gesamtwirtschaftlichen Stabilität einzusetzen.

Unter dem Aspekt des Vergleichs der Wirtschaftssysteme ist den angeführten Beispielen zu entnehmen, wie auch unter den Ordnungsbedingungen einer sozialistischen Planwirtschaft, trotz weitreichender Einflußnahmen auf das Wirtschaftsgeschehen, der Machtstellung des Staates bei der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung Grenzen gezogen sind. Ihre Mißachtung führt zur Entstehung volkswirtschaftlicher Zielkonflikte oder zu ihrer Verschärfung.

Das gilt übrigens im besonderen Maße auch für Änderungen der sogenannten institutionellen Rahmenbedingungen als Mittel der Wirtschaftspolitik. Grundsätzlich ist zu bemerken, daß Institutionen in der Regel historisch gewachsene Gebilde darstellen. Es bedarf dann allgemein starker politischer und sozialer Kräfte, um grundlegende Änderungen institutioneller Gegebenheiten durchzusetzen. Unbestreitbar wandeln sich im Zeitablauf Rechtsauffassungen, soziale Wertungen sowie andere gesellschaftlich anerkannte Formen. Dieser Wandel beeinflußt wiederum die Verhaltensweisen der organisierten Individuen und ihrer Repräsentanten. Andererseits sind aber die Aktionsmöglichkeiten des Staates bei seiner Entscheidungsfindung begrenzt, wenn er sich vor die Notwendigkeit gestellt glaubt, zur Realisierung künftiger Zielzustände partielle Änderungen sozial verankerter institutioneller Gegebenheiten vornehmen zu müssen, ohne daß diese Notwendigkeit bei den Betroffenen Anerkennung findet. Solche Erfahrungen mußten zum Beispiel in letzter Zeit Politiker in der Sowjetunion bei ihren Versuchen machen, das wirtschaftliche Planungssystem durch Änderungen bestehender bzw. durch Schaffung neuer institutioneller Rahmenbedingungen zu reformieren. Einen solcher Versuche unternahm Chruščov im Jahre 1957 mit einer groß angelegten Verwaltungsreform der sowjetischen Industrie und Bauwirtschaft. Diese Reform stellte, institutionell gesehen, einen Übergang von der branchenmäßigen Organisationsform zu einer regionalen Organisationsform der Industrie und Bauwirtschaft dar. Die Reform, die u. a. darauf abzielte Entscheidungskompetenzen neu zu regeln, erwies sich aber schon bald politisch wie ökonomisch als eine Fehlentscheidung. Gewählte Ziel-Mittel-Kombinationen grenzten den beanstandeten Ressortegoismus nicht ein, sondern verlagerten ihn

⁵⁰ Gesetz zur Förderung der Stabilität und des Wachstums der Wirtschaft vom 8. Juni 1967, Bundesgesetzblatt I 1967, S. 582.

lediglich auf eine andere Ebene, auf der in neuen Erscheinungsformen volkswirtschaftliche Zielkonflikte eher noch verschärft auftraten als zuvor. Man traf daraufhin wirtschaftspolitische Korrekturentscheidungen. Sie beinhalteten unter anderem eine Rückkehr zur branchenmäßigen Gliederung der Industrie und Bauwirtschaft mit wesentlich maßvolleren Änderungen institutioneller Gegebenheiten als zuvor.

Geht man von einer gegebenen Wirtschaftslage aus, so verbinden sich mit ihr stets eine Reihe gewichtiger (situationsbedingter) wirtschaftspolitischer Entscheidungsprobleme. Sie sind in hochentwickelten Industrieländern sehr komplex. Die Aufgaben der Konjunkturpolitik, allgemeinen Entwicklungspolitik, Regionalpolitik, Verkehrspolitik oder Landwirtschaftspolitik machen das deutlich. Jedem dieser Problembereiche entsprechen besondere Formen der Entscheidungsstruktur, weil die Strukturelemente nach ihrer Art, Geltung, Wirkungsweise und Gestaltbarkeit variieren. Die Bedeutung der Strukturvarianten soll in dem hier erörterten Zusammenhang vor allem darin gesehen werden, daß sie brauchbare Maßstäbe ergeben zur Unterscheidung problemgerechter und nichtproblemgerechter Mittel bzw. entsprechender Ziel-Mittel-Kombinationen in den einzelnen wirtschaftspolitischen Entscheidungsbereichen der zu betrachtenden marktwirtschaftlich und planwirtschaftlich organisierten Länder. Von der Auffindung und Wahl problemgerechter Lösungsmöglichkeiten hängt wiederum der Rationalitätsgrad der Wirtschaftspolitik ab.

(3) In den Fällen, in denen gewählte Ziel-Mittel-Kombinationen ihre Wirkung verfehlen, werden Korrekturentscheidungen erforderlich. Die tatsächliche Entwicklung hat dann nicht den erwarteten Verlauf genommen. Ursachen und Erscheinungsformen volkswirtschaftlicher Zielkonflikte sind mannigfaltig. Nur eine auf den Entscheidungsfall bezogene Analyse kann darüber näheren Aufschluß bringen, wie die vorgenannten Beispiele zeigten. Häufig zeichnen sich Fehlentwicklungen und durch sie Konturen volkswirtschaftlicher Zielkonflikte erst während der Zielrealisierung ab, d. h. nach getroffenen Entscheidungen zur Zwecksetzung und zur Mittelwahl durch den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger. Die Zielrealisierung wurde als dritte Phase der wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse unterschieden.

Erforderlich werdende Korrekturentscheidungen erzwingen die Kontinuität der Behandlung eines Entscheidungsfalles. Damit stellt sich die Frage nach den Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte. Haben jedoch solche Korrekturen ein so großes Ausmaß, daß sie materiell einer neuen Zielsetzung mit völlig verändertem Zielgehalt gleichkommen und zum Beispiel nicht nur einen anderen Mitteleinsatz bezwecken, so liegt ein neuer Entscheidungsfall vor. Der ursprüngliche

Entscheidungsprozeß gilt dann als vollzogen bzw. als abgebrochen, mit welchen Ergebnissen auch immer.

Das Reaktionsverhalten der von wirtschaftspolitischen Zielentscheidungen betroffenen Parteien stellt einen der bedeutendsten Unsicherheitsfaktoren für die Entscheidungsfindung dar. Wie gesagt, muß der Entscheidungsträger bei seinen Entscheidungserwägungen möglichst von vornherein alle wichtigen, diese Erwägungen beeinflussenden entscheidungsrelevanten Komponenten der Ausgangssituation zu erfassen suchen, um Entscheidungsrisiken kalkulierbarer zu machen. Geschieht das nicht, besteht die Gefahr, daß Zielansprüche zu hoch angesetzt und daran unrealistische Erwartungen geknüpft werden. Zielkonflikte treten dann im früheren oder im späteren Stadium der Entscheidungsrealisierung auf, und erst diese Phase des Entscheidungsprozesses gibt Aufschluß darüber, wie sich eine gewählte Ziel-Mittel-Kombination bewährt hat und welche Möglichkeiten zur Konfliktbeherrschung es gibt.

Die Korrektur des unter Chruščov entwickelten Reformkonzepts, das, wie erwähnt, die Verwaltung der Industrie und Bauwirtschaft betraf, wurde vor allen Dingen deshalb notwendig, weil die politische Führung ihre Bindungen an historisch gewachsene und deshalb fest verankerte institutionelle Gegebenheiten ganz offenbar unterschätzt hatte. Eingeübte Verhaltensweisen zur Verrichtung bestimmter Aufgaben sind nicht ohne weiteres zu ersetzen. Beharrungstendenzen oder sogar Unvermögen, Wandlungen mitzuvollziehen, können das bewirken.

Diese Problematik spiegelt ein Beispiel aus der Bundesrepublik wider. Mit der Neufassung des § 28 BBG sind seit den Verkehrsnovellen vom 1. 8. 1961 wirtschaftspolitische Tendenzen erkennbar, die Deutsche Bundesbahn unter der Verantwortung ihrer Organe wie ein Wirtschaftsunternehmen mit dem Ziel bester Verkehrsbedienung nach kaufmännischen Grundsätzen so zu führen, daß die Erträge die Aufwendungen einschließlich erforderlicher Rückstellungen decken. Eine angemessene Verzinsung des Eigenkapitals ist anzustreben. Institutionelle Veränderungen, die dieses öffentliche Verkehrsunternehmen betreffen, verlangen von den Bediensteten besondere Techniken eines kaufmännischen Geschäftsgebarens. Bisher beherrschte Verhaltensweisen sind damit nicht mehr vereinbar. Lern- bzw. Ausbildungsprozesse, wie überhaupt organisatorische Umdispositionen, erfordern aber Zeit und stoßen mitunter auf erhebliche Widerstände.

„Die Deutsche Bundesbahn kann nur dann ein modernes Wirtschaftsunternehmen werden, wenn sie mehr Kaufleute und Betriebswirte vor allem in Schlüsselpositionen einstellt und überhaupt ihr Personal auf kaufmännische Prinzipien ausrichtet“⁵¹.

⁵¹ Die Aussprache, Heft 2/1968, S. 22.

Eine Konfliktverschärfung im Verkehrsbereich trat wegen Änderungen institutioneller Rahmenbedingungen vor allem wohl deswegen nicht ein, weil die einer kaufmännischen Geschäftsgebarung entgegenstehenden gesetzlichen Auflagen dem neu formulierten § 28 BBG nicht entsprechend angepaßt worden sind, sondern nahezu unverändert bestehen blieben. Die Wirkung des gewählten wirtschaftspolitischen Mittels konnte deshalb vermutlich nur sehr gering sein, um die Ist-Situation (Entscheidungssituation) in eine gewünschte Ziel-Situation zu transformieren, d. h. die Wirtschaftslage der Bundesbahn zu verbessern. Vermutungen auszusprechen, ist solange geboten, wie der hier angesprochene Entscheidungsfall nicht in seinen situationsbedingten Bezogenheiten untersucht wurde.

Eine wichtige Frage, die sich im Zusammenhang mit aufgetretenen volkswirtschaftlichen Zielkonflikten immer wieder stellt, ist die nach der Bewertung eines Konflikts durch den Entscheidenden selbst, also den Staat. Eine Antwort darauf ist nur möglich, wenn seine Wertvorstellungen bekannt sind, die notwendig Verankerungen in der Gesellschaft haben. Grundforderungen, wie Freiheit, Frieden, Gerechtigkeit, Sicherheit und Wohlstand, spielen als Wertungskategorien zweifellos eine ausschlaggebende Rolle⁵². Sie bedürfen jedoch einer gründlichen gesellschaftsbezogenen Interpretation.

Gelten in der Sowjetunion zum Beispiel hohe Wachstumsraten des Sozialprodukts (Wohlfahrtsförderung!) als Befähigungsnachweis für die herrschende politische Führung, so wird man den Prozeß der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung anders beurteilen müssen, als wenn hohe Wachstumsraten des Sozialprodukts gleichzeitig Ausdruck der Überlegenheit des sozialistischen Wirtschaftssystems sein sollen. Wertungen von seiten der politischen Führung — wie im letztgenannten Fall — würden im Vergleich zu einem marktwirtschaftlich organisierten Industrieland sicher abweichende Einschätzungen volkswirtschaftlicher Zielkonflikte erforderlich machen, wenn Wachstumsziele nicht erreicht werden oder Wachstumsraten absinken.

Je weiter der Zeithorizont für ein zu verfolgendes wirtschaftspolitisches Ziel ist, um so größer sind Entscheidungsrisiken und um so wahrscheinlicher ist, daß Zielerwartungen unerfüllt bleiben. Unerfüllte Erwartungen mindern die Zieleffizienz. Darin äußern sich Zielkonflikte. Ihre Analyse wird erleichtert, wenn die mit einzelnen Entscheidungsalternativen bereits erkannten und kalkulierten Risiken nach getroffener Wahl einer Alternative im Prozeß der Zielrealisierung konsequent verfolgt werden, um die Ausbildung von Ziel-Mittel-Kon-

⁵² Giersch führt diese fünf Grundziele an. Vgl. H. Giersch, *Allgemeine Wirtschaftspolitik*, Grundlagen, Wiesbaden 1961, S. 68 f.

flikten rechtzeitig lokalisieren zu können. Das Spezifikum der Entscheidungsprozeßanalyse für die unterschiedene Phase der Zielrealisierung besteht dann im Grunde genommen darin, die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung im Geschehensablauf zu verfolgen.

Eine Variante der zeitlichen Betrachtung ergibt sich, wenn zu hohe Zielansprüche nicht ‚in einem Zuge‘ realisierbar waren (Transformationsziel) und eine Korrektur erforderlich wird, durch Beschränkung zunächst auf ein Stufenziel (Eliminationsziel), um auf diese Weise das eigentliche Hauptziel besser erreichen zu können. Eine andere Variante der zeitlichen Betrachtung, von der vorgenannten nicht immer leicht zu trennen, ist die Zielfortschreibung unter Berücksichtigung mehr oder weniger weitgehender Zielmodifikationen, die den Zielgehalt selbst, aber auch die Anwendung wirtschaftspolitischer Mittel betreffen. Zielfortschreibungen in diesem Sinne treffen zum Beispiel für konjunkturpolitische Entscheidungen zu.

In beiden Fällen erleichtern Periodenabgrenzungen die Überprüfung der Zielrealisierung dahingehend, inwieweit geplante Entwicklungen zielkonform verlaufen. In der Konjunkturpolitik werden Zielentscheidungen in jährlicher Abfolge getroffen. Die Entscheidungsgrundlage bilden Entwicklungsdaten der Periode $t-1$ für die Erwartungsvariablen der Periode $t+1$. Im Rahmen der Periodenanalyse unterscheidet Lindahl dieses Planungsprinzip neben anderen: die Zielbestimmung (Planaufstellung) zu Beginn von Perioden basiert auf vorausgegangenen Entwicklungen, gegenwärtigen Bedingungen und Erwartungen hinsichtlich künftiger Entwicklungen⁵³.

In sozialistischen Planwirtschaften bieten sich die Jahrespläne der volkswirtschaftlichen Entwicklung zur Orientierung an, in der Bundesrepublik der Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung. In Ergänzung zu den bereits oben in anderem Zusammenhang gemachten Ausführungen über die Globalsteuerung⁵⁴ könnten die Entscheidungen zur Konjunkturbeherrschung in der Bundesrepublik außer nach Intention, Bedeutung und Gehalt auch in ihren Auswirkungen im Zeitablauf entsprechenden Entscheidungen zur Beeinflussung des Wirtschaftsablaufs in der Sowjetunion gegenübergestellt werden.

Eucken hält besonders weitgehende Konsequenzen für möglich, die sich im Zeitablauf aus einer gewählten Ziel-Mittel-Kombination erge-

⁵³ E. Lindahl, *Studies in the Theory of Money and Capital*, Part I, p. 36. Tinbergen empfiehlt wegen der besonderen Problematik, die eine Betrachtung möglicher Änderungen von Zielen in der Zeit mit sich bringt, eine Beschränkung auf statische Fragestellungen im Sinne eines ‚temporären Vorgehens‘. Vgl. J. Tinbergen, *On the Theory of Economic Policy*, Amsterdam 1952, p. 85.

⁵⁴ Vgl. S. 121 f. u. 124 ff.

ben können. Er führt als Beispiel die Politik des niedrigen Zinses der fünfziger Jahre in den Vereinigten Staaten an. Sie führte zu Preissteigerungen. Als wirtschaftspolitische Entscheidungskorrektur wurden Preiskontrollen verfügt. Eucken sieht darin zentralverwaltungswirtschaftliche Lenkungsmethoden und die Gefahr einer möglichen Änderung der Wirtschaftsordnung, ja sogar des gesamten Gesellschaftssystems. Wegen der zwischen einzelnen Teilordnungen bestehenden Beziehungen (Interdependenz der Ordnungen) könnten durch unerwünschte Beeinflussung der Wirtschaftsordnung Wirkungen auch auf andere Ordnungen, wie die Staats- und die Rechtsordnung, ausstrahlen.

„Der Gesamtzusammenhang des Wirtschaftsprozesses und der Ordnungen macht es möglich, von einem Punkt aus sehr starke Wirkungen auszuüben. Wer aber diese Gesamtzusammenhänge in der Wirtschaftspolitik nicht beachtet, spielt mit dem Feuer und kann mit scheinbar harmlosen Maßnahmen eine Explosion verursachen — ohne daß die Beteiligten merken, wer der Anstifter war⁵⁵.“

Eucken zieht daraus die Schlußfolgerung, daß neben der unmittelbaren Wirkung eines gewählten wirtschaftspolitischen Mittels die durch diese Wahl ausgelöste Tendenz gewissenhaft im Auge behalten werden müsse. Er verweist insbesondere auf Folgewirkungen für andere Teilordnungen eines Systems.

Die Bedenken, die Eucken bezüglich der Auswirkungen harmlos erscheinender wirtschaftspolitischer Mittelanwendungen äußert, verdeutlichen im Grunde genommen recht eindrucksvoll, wie wichtig es ist, einmal im Rahmen einer wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse den Versuch zu unternehmen, Entstehungsursachen, Erscheinungsformen und Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte zu analysieren, um Vergleichsmaßstäbe für Wirtschaftssysteme zu gewinnen.

Ein solcher Versuch verspricht manche Klärung von Mißverständnissen, die im Zusammenhang mit Vorstellungen über die Konvergenz der Wirtschaftssysteme aufgetreten sind. Die Wiederbelebung wirtschaftstheoretischer Diskussionen in der Sowjetunion und noch weit mehr zahlreiche wirtschaftliche Reformexperimente größeren und kleineren Ausmaßes, die dort vor allem in der Zeit nach 1957 vorgenommen wurden, werten westliche Beobachter als Anzeichen für eine Hinwendung zu marktwirtschaftlichen Lenkungsmethoden. Es kommt dabei leicht zu Überbewertungen, weil nur in sehr eng begrenztem Rahmen Umverteilungen von Entscheidungskompetenzen auf dieser oder jener Ebene ökonomischen Handelns aus experimentellen Erwägungen

⁵⁵ W. Eucken, Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 3., unveränderte Auflage, Tübingen, Zürich 1960, S. 221.

erfolgen. Auf eine allgemeine Förderung ökonomischer Selbststeuerungskräfte kann daraus ebenso wenig geschlossen werden, wie ein solcher Schluß zulässig wäre wegen einer Reduzierung direkter Kontrollen, die in Einzelfällen bei Entscheidungen über die Wahl wirtschaftspolitischer Mittel erwogen worden ist. Mißdeutungen lassen sich nur vermeiden, wenn eine Zielentscheidung in ihrem situationsbedingten Zusammenhang betrachtet wird, denn, darauf wurde bereits hingewiesen, die Entscheidungssituation motiviert den Entscheidungsträger, verdeutlicht seinen Handlungsspielraum und relativiert das Entscheidungsproblem.

In der ČSSR gingen die Absichten, durch Schaffung neuer institutioneller Rahmenbedingungen das gesamte Planungssystem effizienter zu gestalten, in den Jahren 1966—69 wesentlich weiter als in der Sowjetunion. Allerdings wurde versäumt, auch externe Effekte bei der Entscheidungsfindung mit zu berücksichtigen. Dieses Beispiel zeigt besonders eindrucksvoll, wie wichtig es ist, die situationsbedingten Verankerungen eines Entscheidungsproblems aufzudecken, um Entscheidungsrisiken besser kalkulierbar zu machen. Diese Verankerungen binden wirtschaftspolitische Entscheidungsträger, so im Falle der ČSSR, auch im internationalen Bereich an Institutionen, politische Interessen, Weltanschauungen usw.⁵⁶. Ist eine nähere Bestimmung der die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung in ihren einzelnen Stadien beeinflussenden Elemente möglich, so sind gute Voraussetzungen gegeben, Unterschiede der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung im Vergleich der Wirtschaftssysteme nach verlässlichen Kriterien aufzudecken.

IV.

Diesem Beitrag lag die Absicht zugrunde, die Frage zu diskutieren, welche möglichen Einsichten eine Analyse des Prozesses der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung, der sich unter marktwirtschaftlichen und unter planwirtschaftlichen Bedingungen vollzieht, in die Funktionsweise verschiedener Wirtschaftssysteme verspricht. Der Systemvergleich stand im Mittelpunkt des Interesses. Dieses Anliegen rechtfertigte es, kein konkretes Entscheidungsproblem zu behandeln und auch das methodische Vorgehen nur soweit auszuführen, wie es erforderlich erschien, die Erkenntniserwartungen zu klären. Aus diesem Grunde wurde nur

⁵⁶ Easton spricht in diesem Fall von ‚extra-societal environment‘: Es bezieht sich auf Systeme außerhalb einer bestehenden Gesellschaft; „they are functional components of an international society or what we might describe as the supra-society, a supra-system of which any single society is part.”

angedeutet, wie strukturell und prozessual nach entscheidungsrelevanten Gesichtspunkten systematisiert werden müßte, um die unterschiedlichen Bedingungen der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung in Marktwirtschaften sowie in (sozialistischen) Planwirtschaften aufzudecken und Schlußfolgerungen zu ziehen bezüglich der Einheitlichkeit, Kontinuität, Wirksamkeit und folglich der Rationalität der Wirtschaftspolitik.

(1) Die strukturelle Systematisierung von Entscheidungsproblemen knüpft an die Bedingungen an, unter denen sich die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung in Marktwirtschaften und in (sozialistischen) Planwirtschaften vollzieht. Diese Bedingungen sind von gegebenen Entscheidungsstrukturen abhängig. Sie bestehen aus Elementen, die bei der Entscheidungsfindung durch den Entscheidungsträger zu berücksichtigen sind, wie Organisationen, Kompetenzen, Verhaltensweisen organisierter Individuen und ihrer Repräsentanten, Institutionen, Informationssysteme, Traditionen als gesellschaftlich verankerte Werte etc. Entscheidungsrelevant sind demnach Bindungen, die das Handeln des zu betrachtenden Entscheidungsträgers (Staat) beeinflussen. So gesehen, konnte unter einer Entscheidungsstruktur die Gesamtheit von Kräften und Gegebenheiten verstanden werden, die bei der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung, jeweils für sich genommen wie in ihren Beziehungen und Sinnzusammenhängen, im Interesse der Rationalität der Wirtschaftspolitik Berücksichtigung finden müssen.

Die Komplexität der Entscheidungsstruktur variiert mit dem konkreten Entscheidungsproblem, und in gleicher Weise variieren Bedeutung, Wirkungsweise und Beeinflußbarkeit der einzelnen Strukturelemente in Abhängigkeit von einem konkreten Entscheidungsproblem. Strukturvarianten sind so Ausdruck fall- bzw. problembezogener Entscheidungssituationen. Diese motivieren den wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger zum Tätigwerden, relativieren das Entscheidungsproblem und bestimmen vor allen Dingen den Aktionsspielraum. Dieser wird umgrenzt durch Art und Grad der Bindungen der Aktors an Organisationen, Kompetenzen, Institutionen, Informationssysteme usw. in einer gegebenen Situation, auf die ein Entscheidungsproblem bezogen ist. Die nähere Bestimmung dieser Wesensbestandteile der Entscheidungsstruktur dient dem Zweck, so wurde hervorgehoben, diejenigen Kräfte und Gegebenheiten zu bezeichnen, die je nach den entscheidungsrelevanten Bedingungskonstellationen in beiden einander gegenübergestellten Wirtschaftssystemen die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung beeinflussen. Für jedes Entscheidungsproblem müssen in Abhängigkeit von den jeweiligen situationsbedingten Verhältnissen die einzelnen Strukturelemente in ihrer Bedeutung, Wirkung und Gestaltbarkeit untersucht werden. Art und Grad der Bindungen, denen der Staat unterworfen ist, werden dann gewisse Aufschlüsse über Fragen der Einheitlichkeit,

Kontinuität, Wirksamkeit und damit der Rationalität der Wirtschaftspolitik in dem einen wie in dem anderen Wirtschaftssystem geben.

(2) Was die prozessuale Systematisierung von Entscheidungsproblemen anbetrifft, so wird eine möglichst vollständige Kennzeichnung von Entscheidungsstrukturvarianten am ehesten durch eine Betrachtung gewährleistet, die den wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeß vom Problemansatz bis zur Problemlösung verfolgt. Die Entscheidungsphasen (a) Zweck- bzw. Zielsetzung, (b) Mittelwahl und (c) Zielrealisierung erfassen alle Aktivitäten, die im Zusammenhang mit einem Entscheidungsproblem und seiner Lösung stehen. Die Phaseneinteilung soll es erleichtern, Einsichten in Entstehungsursachen, Erscheinungsformen und Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte zu gewinnen, um davon ausgehend die Funktionsweise von Wirtschaftssystemen unter entscheidungsrelevanten Gesichtspunkten beurteilen zu können.

(a) In der Phase der wirtschaftspolitischen Zweck- bzw. Zielsetzung bestimmt der Entscheidungsträger den Zielgehalt, wonach sich sein Zielanspruch bemessen läßt. Er ist dabei unmittelbar abhängig von der situationsbedingten Entscheidungsstruktur, deren Elemente den Akteur in seinem Entscheidungsverhalten mehr oder weniger stark binden können. Bleiben solche Kräfte unerkannt oder bei der Entscheidungsfindung unzureichend berücksichtigt, besteht die Gefahr, daß zu hohe Zielansprüche gestellt und an sie unrealistische Erwartungen geknüpft werden. Die Rationalität der Wirtschaftspolitik erfährt dann eine dementsprechende Beeinträchtigung. In den vorangegangenen Ausführungen wurde zur Verdeutlichung dieser Zusammenhänge auf einige Wesensbestandteile der Entscheidungsstruktur besonders eingegangen, wie beispielsweise auf Institutionen, Organisationen, Kompetenzen und Verhaltensweisen von Akteuren.

(b) Die Analyse der Phase der wirtschaftspolitischen Mittelwahl soll in erster Linie Aufschluß darüber geben, welche Instrumente den Wirtschaftspolitikern unter marktwirtschaftlichen und unter planwirtschaftlichen Bedingungen zur Verfügung stehen, um ein Entscheidungsproblem zu lösen, unter Berücksichtigung von Elementen der problembezogenen, situationsbedingten Entscheidungsstruktur. Es wurde darauf hingewiesen, daß, je stärker die durch sie verkörperten Kräfte eigenständig oder eigengesetzlich wirken, eine zielkonforme Ausrichtung des Entscheidenshandelns durch geeignete Mittel komplizierter wird.

Da die Elemente der Entscheidungsstruktur je nach Art, Wirkungsweise und Gestaltbarkeit situationsbedingt variieren, entsprechen jedem wirtschaftspolitischen Problembereich besondere Varianten der Entscheidungsstruktur. Die Bedeutung der jeweils näher zu kennzeichnenden Strukturvarianten soll dann vor allem darin gesehen werden, mit ihnen

brauchbare Maßstäbe zu erhalten, um beurteilen zu können, ob dieser oder jener Mitteleinsatz bzw. diese oder jene Ziel-Mittel-Kombinationen als problemgerecht oder als nicht-problemgerecht anzusehen sind, zur Lösung gegebener wirtschaftspolitischer Entscheidungsprobleme oder zur Anwendung für größere wirtschaftspolitische Entscheidungsbereiche in den zu betrachtenden marktwirtschaftlich und planwirtschaftlich organisierten Ländern. Von der Auffindung und Wahl problemgerechter Lösungsmöglichkeiten hängt wiederum der Rationalitätsgrad der Wirtschaftspolitik ab.

(c) Das Spezifikum für die unterschiedene Phase der Zielrealisierung wurde darin gesehen, die wirtschaftspolitische Entscheidungsfindung im Geschehensablauf zu verfolgen, durch den gegebenenfalls Entscheidungskorrekturen erforderlich werden. Es fanden zwei Möglichkeiten der zeitlichen Betrachtung Erwähnung. Einmal können sich zu hohe Zielansprüche nicht „in einem Zuge“ als realisierbar erweisen (Transformationsziel) und eine Korrektur durch Beschränkung zunächst auf ein Stufenziel — oder mehrere Stufenziele (Eliminationsziele) — erforderlich machen, um auf diese Weise das eigentliche Hauptziel besser erreichen zu können. Zum anderen können Zielfortschreibungen mit mehr oder weniger weitgehenden Zielmodifikationen verbunden sein, die den Zielgehalt selbst, aber auch die Anwendung wirtschaftspolitischer Mittel betreffen. Erst bei einer Betrachtung der wirtschaftspolitischen Entscheidungsfindung im Geschehensablauf ist es möglich, die Frage nach Entstehungsursachen, Erscheinungsformen und Beherrschungsmöglichkeiten volkswirtschaftlicher Zielkonflikte umfassend zu untersuchen, und damit bessere Voraussetzungen zu schaffen, um über die Rationalität der Wirtschaftspolitik in beiden einander gegenübergestellten Wirtschaftssystemen urteilen zu können.

(3) Die strukturelle und prozessuale Systematisierung erfolgt problembezogen. Das berührt die Auswahl wirtschaftspolitischer Entscheidungsprobleme. Zur Charakterisierung und zum Vergleich von Wirtschaftssystemen mit Hilfe einer wirtschaftspolitischen Entscheidungsprozeßanalyse ist es keineswegs gleichgültig, welche Entscheidungsprobleme ausgewählt werden. Zunächst besteht die Notwendigkeit, einen wirtschaftspolitischen Entscheidungsfall unter dem Gesichtspunkt zu wählen, daß seine situationsbedingte strukturelle und prozessuale Systematisierung nach entscheidungsrelevanten Kriterien möglichst weitgehende Rückschlüsse auf die Funktionsweise der zu betrachtenden Wirtschaftssysteme zuläßt. Empfiehlt sich aber zu diesem Zweck die Wahl mehrerer Entscheidungsfälle, so sollten sie nicht unverbunden nebeneinanderstehen, sondern Bestandteile eines Zielsystems sein. Die Verbindungen zwischen den Einzelzielen stellen dann Ziel-Mittel-Kombinationen dar. Untergeordnete oder nebengeordnete Ziele sind Mittel

zur Realisierung übergeordneter oder vorrangiger Ziele. Dies würde für größere wirtschaftspolitische Entscheidungsbereiche zutreffen, wie zum Beispiel für den Bereich der Konjunkturpolitik.

Die hierbei anzustellenden Überlegungen betreffen vor allen Dingen die erfaßbare Komplexität eines ganzen Zielsystems sowie die Ebene der Zielhierarchie, auf der die Betrachtung einsetzen soll. Abgesehen davon, daß nur die wesentlichen entscheidungsrelevanten Beziehungsgrößen im Rahmen der Entscheidungsstruktur berücksichtigt zu werden brauchen, erhalten mit Zunahme ihrer Zahl und mit ihrem wachsenden Verflechtungsgrad Probleme der Informationsgewinnung wie der Darstellungstechnik ein größeres Gewicht.

Die Beantwortung von Fragen, die mit der vorgeschlagenen Systematisierung im Zusammenhang stehen, lassen, das sollten die angeführten Beispiele verdeutlichen, Einsichten erwarten, die für eine Charakterisierung von Wirtschaftssystemen und für ihren Vergleich wichtig sind.

II. Entscheidungssysteme und Motivationsbeeinflussung in verschiedenen Wirtschaftssystemen

Ein Modell der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsvereinigung

Von *Erich Klinkmüller**, Berlin

Abkürzungen

- gAT gesellschaftswirtschaftliche Arbeitsteilung
gAV gesellschaftswirtschaftliche Arbeitsvereinigung
KOI Koordinationsinstrumente (Preise, Kennziffern, Organisation,
Spielregeln)
WS Wirtschaftssubjekte
WW Weltwirtschaft (Der Inbegriff des wirtschaftlichen Ganzen)

Wirtschaftssysteme und Arbeitsvereinigung

Der vorliegende Beitrag ist der Beantwortung der Frage gewidmet: Wie erfolgt die Koordinierung der wirtschaftlichen Tätigkeit der Vielzahl von Betrieben, Haushalten, Behörden, Verbänden etc. in der arbeitsteilig organisierten Industriegesellschaft? Diese Frage gehört zu den ältesten und allgemeinsten, welche in der politischen Ökonomie gestellt werden können. Entsprechend groß — wenngleich kleiner als die Menge der einschlägigen Bücher — ist die Zahl und Vielfalt der auf sie erteilten Antworten. Ein Autor, welcher auf dem Felde der gesellschaftswirtschaftlichen Arbeitsvereinigung (gAV) erscheint, gleicht mithin weniger einem Dichter, welchem es freisteht, Handlungen und Personen ins Leben zu rufen, als vielmehr einem Regisseur, der ein traditionsreiches Schauspiel zur Wiederaufführung bringt. Er darf davon ausgehen, daß seinem Publikum der Inhalt des Stückes bekannt ist.

In Deutschland wird die Bühne der gesellschaftswirtschaftlichen Arbeitsvereinigung (gAV) nach der großartigen Inszenierung durch Walter Eucken von den *Wirtschaftsordnungen*¹ beherrscht. Die etwas älteren *Wirtschaftsstile*² sind seit ihrem Erscheinen auf Werkstattauffüh-

¹ Walter Eucken: *Die Grundlagen der Nationalökonomie*. Jena 1940.

² Arthur Spiethoff: Die allgemeine Volkswirtschaftslehre als geschichtliche Theorie. *Die Wirtschaftsstile*. In: Schmollers Jahrbücher, 56. Jahrgang, 1932, S. 891 ff.

rungen verwiesen geblieben. Relativ selten sah man in den letzten Jahren auch Werner Sombarts *Wirtschaftssysteme*³, und die *Wirtschaftsstufen*⁴ gehören vermutlich endgültig der Geistesgeschichte an. In den angelsächsischen Ländern gibt es eine ungebrochene Tradition der *economic systems*⁵, ähnliches gilt für die romanischen Länder. Im kommunistisch beherrschten Teil der Welt sind die Marx'schen *Produktionsweisen*⁶ von der an anderen Stellen bemerkbaren Modernisierung verschont geblieben und können von Havanna bis Peking in klassischen Inszenierungen bewundert werden.

Unbeschadet aller Streichungen und Zusätze, der Verschiedenheiten des Bühnenbildes und der Kostümierung haben Wirtschaftsordnungen, *economic systems* und Produktionsweisen jene Alternative gemeinsam, welche von Eucken vor rund einem Vierteljahrhundert auf die Formel *Marktwirtschaft versus (Zentral-)Verwaltungswirtschaft* gebracht wurde. Sie beherrscht die Literatur und — soweit sich das übersehen läßt — auch die Lehrstühle ziemlich unangefochten. Die Meinungsverschiedenheiten beginnen erst bei der Bestimmung der Beziehungen zwischen den alternativen Wirtschaftsordnungen, *economic systems* und Produktionsweisen.

Nach Eucken steht es der, durch den nicht näher definierten Staat repräsentierten, nicht näher definierten Gesellschaft frei, zwischen den *Wirtschaftsordnungen* zu wählen, wobei diese Wahl ein, durch Konzessionen nur geringfügig gemildertes, *Entweder - Oder* darstellt. Der große Erfolg, den seine Konzeption in Deutschland hatte, dürfte zum Teil darauf beruhen, daß diese historisch sehr seltene Wahlsituation in unserem Lande in den Jahren 1948—1949 scheinbar tatsächlich gegeben war.

Die *Produktionsweisen* bilden demgegenüber eine einseitig gerichtete historische Abfolge. Es steht den gesellschaftlichen Klassen nicht nur nicht frei, zwischen ihnen zu wählen; die jeweils spätere Produktionsweise entwickelt sich vielmehr dialektisch aus den Klassenkämpfen der jeweils früheren mit historischer Notwendigkeit.

Das Verhältnis zwischen den alternativen *economic systems* läßt sich nicht in gleich eindeutiger Weise beschreiben. Das liegt hauptsächlich

³ Werner Sombart: Die Ordnung des Wirtschaftslebens. Berlin 1927.

⁴ Karl Bücher: Volkswirtschaftliche Entwicklungsstufen. In: Grundriß der Sozialökonomik; I. Abteilung; Wirtschaft und Wirtschaftswissenschaft. Verlag von S. C. B. Mohr (Paul Siebeck). Tübingen. 1914. S. 2—18.

⁵ Vgl. William N. Loucks: Comparative economic Systems, (First edition) 1938 bis zur eighth edition (gemeinsam mit William G. Whitney) 1969.

⁶ Vgl. Политическая экономия: УЧЕБНИК. Академия Наук СССР, Институт Экономики (1. Auflage), Москва 1954 bis zur четвертое, переработанное и дополненное издание. Москва 1962.

daran, daß dieses Verhältnis im Regelfalle gar nicht als Problem gesehen wird; daneben daran, daß der Realtyp der mixed economy vorherrscht und schließlich daran, daß die economic systems nicht monistisch definiert sind, wie die Ordnungen⁷ und Produktionsweisen⁸, sondern durch Merkmalskombinationen⁹ gekennzeichnet werden. Gleichwohl erscheint die Aussage nicht unrichtig, daß die economic systems, ähnlich wie die Ordnungen, als grundsätzlich innerhalb des Entscheidungsspielraumes der Gesellschaft liegende Wahlmöglichkeiten betrachtet werden, mit einem gegenüber der Eucken'schen Alternative zwar abgeschwächten, aber noch immer deutlich erkennbaren *Entweder - Oder*.

Unbeschadet der großen wissenschaftlichen Tradition, welche in die skizzierten Begriffsbildungen impliziert ist, fällt es zunehmend schwerer, den Eindruck zu vermeiden, daß die Gegenüberstellung der Wirtschaftsordnungen, der Produktionsweisen oder der economic systems für die Erklärung der wirklichen, historischen Funktionsweise der Industriegesellschaft wissenschaftlich weniger leistet als gemeinhin angenommen wird.

Jedenfalls legt bereits eine flüchtige Durchsicht der einschlägigen Textbücher diese Vermutung nahe. Die Zahl der *Wirtschaftssysteme*, welche in ihnen beschrieben werden, zeigt mit zunehmender Annähe-

⁷ Nämlich von der Kompetenz zur Aufstellung der Wirtschaftspläne her.

⁸ Nämlich vom Eigentum an den Produktionsmitteln her.

⁹ Vgl. *William N. Loucks: Comparative economic Systems*. Seventh edition. New York, Evanston, London. (1965), S. 5: „An economic system consists of those institutions which a given people or nation or group of nations has chosen or accepted as the means through which its resources are utilized for the satisfaction of human wants.”

Allan G. Gruchy: Comparative economic Systems. Competing ways to stability and growth. Boston, New York, Atlanta, Geneva / Illinois, Dallas, Palo Alto. (1966), S. 8: „An economic system is an evolving pattern or complex of human relations which is concerned with the disposal of scarce resources for the purpose of satisfying various private and public needs for goods and services. Man does not work in vacuo. In all geographical areas, he joins with his neighbors and fellow citizens in the work of converting scarce human and natural resources into a supply of useful goods and services. In the United States, the Soviet Union, and India, as elsewhere, men take advantage of the division of labor to cooperate in the important task of making a living. Labor, land, and capital are combined in intricate ways to form different economic systems. These systems or patterns of human relations are cultural processes, which have historical origins, undergo development, and move towards the various goals set up by individuals and groups. Like all other cultural processes, economic systems incorporate the past, the present, and the future.”

Carl Landauer: Contemporary economic Systems. A comparative analysis. Philadelphia, New York. (1964), S. 2: „An economic system may be defined as the sum total of the devices by which the preference among alternative purposes of economic activity is determined and by which individual activities are coordinated for the achievement of these purposes.”

rung an die Gegenwart eine stark inflationäre Tendenz¹⁰. Es erscheinen solche Systeme wie das *englische*, das *französische*, das *schwedische*, das *jugoslawische*, das *indische*, das *chinesische* oder auch das *nigerianische*. In letzter Konsequenz führt diese Entwicklung zur allmählichen Angleichung der Zahl der Wirtschaftssysteme an die Zahl der Mitgliedsländer der Vereinten Nationen. Sie verdeutlicht jedoch zugleich Schwächen der zugrundeliegenden Begriffe, welche es den Textbuchautoren anscheinend zunehmend schwerer machen, die begriffliche Gemeinsamkeit in den nationalen Besonderheiten zu finden.

Nun gibt es selbstverständlich Versuche, diese Schwäche durch neue Begriffsbildungen zu überwinden. Der bekannteste von ihnen ist derjenige von John Kenneth Galbraith aus dem Jahre 1967¹¹. Vermutlich nicht ganz so bekannt ist derjenige von Robert A. Solo¹² aus dem gleichen Jahre¹³. Bereits eine gewisse Tradition besitzt der Beitrag von Dahl und Lindblom aus dem Jahre 1953¹⁴.

In die Gruppe dieser Versuche gehört auch das nachfolgend skizzierte Modell der gesellschaftswirtschaftlichen Arbeitsvereinigung (gAV).

Das Modell besteht aus drei Hauptelementen:

- (1) den Wirtschaftssubjekten (WS)
- (2) dem Begriff des wirtschaftlichen Ganzen (WW)
- (3) den Koordinationsinstrumenten (KOI)

und beruht auf zwei im nachfolgenden nicht weiter diskutierten und deshalb hier stillschweigenden Voraussetzungen, nämlich: dem Vorhandensein des Geldes als allgemeiner Bezugsgröße für wirtschaftliche Güter und Leistungen sowie der Existenz von Herrschaft und Herrschaftsverbänden.

Wirtschaftssubjekte (WS)

Im Hinblick auf die Fragestellung dieser Untersuchung erscheint es am zweckmäßigsten, die WS als die *Subjekte der wirtschaftlichen Willensbildung* zu definieren. Eine etwas erweiterte und vollständigere

¹⁰ Vgl. z. B. die Aufnahme des jugoslawischen und pakistanischen „Wirtschaftssystems“ in die 8. Auflage des bereits erwähnten, traditionsreichen Textbuches von William N. Loucks, *Systems*, 1969.

¹¹ John K. Galbraith: *The new industrial State*. Boston 1967.

¹² Gemeint ist nicht der sehr bekannte Robert M. Solow vom Massachusetts Institute of Technology, sondern ein weit weniger bekannter Professor ähnlichen Namens von der Michigan State University in East Lansing.

¹³ Robert A. Solo: *Economic Organizations and social systems*. Indianapolis, New York, Kansas City 1967.

¹⁴ Robert A. Dahl, Charles E. Lindblom: *Politics, economics and welfare. Planning and politico-economic systems resolved into basic social Processes*. New York (1953).

Fassung des gleichen Begriffes könnte etwa lauten: *WS sind organisierte Gruppen einer begrenzten Anzahl von Personen, welche, im Rahmen der ihnen durch ihre Legitimation gezogenen Grenzen, arbeitsteilig aufeinander bezogene wirtschaftliche Teilentscheidungen treffen.*

Die Betonung der *Willensbildung* enthält die Aussage, daß die WS notwendig und immer organisierte Gruppen einer begrenzten Zahl von Personen sind, da anders als durch (eine begrenzte Zahl von) Menschen ein wirtschaftlicher Wille offenbar nicht formuliert werden kann. Das klingt trivial. Wichtig wird es durch den Umstand, daß der Blick auf die handelnden Personen häufig durch die Institutionen verdeckt wird, in deren Namen sie tätig werden. Auf dem Markte begegnen sich scheinbar nicht Menschen, sondern die Volkswagen AG, das Allunionsministerium für Außenhandel, der Verein Deutscher Maschinenbauanstalten, der Haushaltsausschuß des Bundestages; diese Institutionen sind gewiß nicht unwichtig. Im Gegenteil, sie geben Aufschluß über die Rolle, welche die verschiedenen WS auf der wirtschaftlichen Bühne spielen, sie sind das ihre Handlungen legitimierende Kostüm. Dieser Hinweis hebt jedoch den Umstand nicht auf, daß in dem Kostüm allemal ein Mime steckt, welcher der Rolle sein Leben leiht. Und lebt schon auf der Theaterbühne Galileo Galilei nur durch den ihn spielenden Martin Held, so gilt dies um so mehr für den durch seine Mitglieder dargestellten Vorstand der Volkswagen AG, zumal Ablauf und Ausgang des von ihm gespielten Stückes, anders bei Bertolt Brecht, durchaus offen und zu einem guten Teile von seinen eigenen Entscheidungen abhängig ist. Diese Entscheidungsfreiheit ist es, welche die gAV überhaupt erst zum Problem macht und welche infolgedessen zugleich das konstitutive Merkmal für die Definition des WS bildet. Subjekte der wirtschaftlichen Willensbildung — und damit WS — sind die handelnden Personen oder Personengruppen nur insoweit sie selbständige ökonomische Entscheidungen treffen. Ihr Entscheidungsspielraum mag klein sein, er mag sich im Grenzfall auf die Entscheidung beschränken, ob oder wie von anderen WS erteilte Anordnungen ausgeführt werden sollen; für die Konstituierung einer organisierten Personengruppe als WS ist seine bloße Existenz nicht nur eine notwendige, sondern gleichzeitig auch zureichende Bedingung.

Mit dem Terminus *begrenzte Zahl von Personen* sind hier vorwiegend Mitgliedsstärken zwischen drei und zwölf gemeint. Diese Konkretisierung schließt WS mit kleineren oder größeren Mitgliederzahlen nicht aus. Sie dient lediglich der Beschreibung des Regelfalles. Das kleinste überhaupt mögliche WS ist jenes, welches nur aus einer einzigen Person besteht. Es ist unbestritten, daß es in der Industriegesellschaft zahlreiche Einpersonen-WS gibt. Zweifelhaft erscheint mir jedoch, daß der einsame Entschlüsse fassende Unternehmer, Behör-

denchef oder Bundeskanzler den für diese Industriegesellschaft typischen Fall der wirtschaftlichen Willensbildung darstellt. Es läßt sich vielmehr ganz allgemein sagen, daß mit der zunehmenden Größe der wirtschaftlichen Mittel und der steigenden Zahl nachgeordneter WS, über welche von einem WS disponiert wird, auch die Wahrscheinlichkeit wächst, daß diese Dispositionen von Komitees oder Ausschüssen — d. h. von Personengruppen anstelle von Einzelpersonen — getroffen werden. Diese Erwägung ist für das Verständnis der Willensbildung der WS keineswegs unwichtig; sie macht in bezug auf deren Analyse die Substitution der Individualpsychologie durch die Psychologie und Soziologie der kleinen Gruppen erforderlich.

Während die Mindestzahl der für die Konstituierung eines WS erforderlichen Mitglieder durch den Einpersonenfall eindeutig bestimmt ist, läßt sich deren *Höchstzahl* nur vage umschreiben. Der Terminus begrenzte Anzahl deckt Mitgliedszahlen bis hinauf zu etwa 25 bis 30 Personen. Über diese Größe hinaus sind soziale Gruppen ohne arbeitsteilige Dezentralisation nicht mehr handlungs- und entscheidungsfähig. Arbeitsteilige Dezentralisation ist aber gleichbedeutend mit der Aufsplitterung der Gruppe in kleinere WS. Bereits die aus 25 bis 30 Mitgliedern bestehenden Gruppen sind überaus schwerfällige Entscheidungsgremien. Sie neigen entweder wie die Elemente mit hohen Atomgewichten zum Zerfall — wobei die Halbwertszeiten freilich sehr unterschiedlich lang sein können — oder zur Differenzierung in Entscheidungsführer und Entscheidungsnehmer. In beiden Fällen wird die Zahl der an der Willensbildung des WS beteiligten Personen erheblich unter den Maximalwert von 25 bis 30 gesenkt.

Der Hinweis auf die *organisierte Personengruppe* betont den Umstand, daß die WS prinzipiell auf die Dauer angelegte Personenvereinigungen sind, welche von den individuellen Interessen ihrer jeweiligen Mitglieder grundsätzlich unabhängige, institutionalisierte Zwecke verfolgen, ihre Entscheidungen nach vereinbarten Regeln treffen und von den anderen in der Industriegesellschaft existierenden Vereinigungen gleicher Art als WS anerkannt (legitimiert) sind. Der Verweis auf die Institutionalisierung der Interessen und die internen Verfahrensregeln, sowie auf die Notwendigkeit der gesellschaftlichen Legitimation hebt die als kleine Personengruppen beschriebenen WS in ihre soziale Rolle auf. Er hebt sie auf in dem dreifachen Wortsinne des Bewahrens, des Überwindens und des auf eine höhere (soziale) Ebene Hebens.

Die Betonung der prinzipiellen Unabhängigkeit der institutionalisierten Interessen der WS von den individuellen Interessen ihrer einzelnen Mitglieder besagt im übrigen nicht, daß beide beziehungslos nebeneinander stehen. Im Gegenteil, unter die Lebensvoraussetzungen des WS

gehört die Bedingung, daß seine einzelnen Mitglieder einen individuellen Vorteil darin sehen, sich mit den *institutionalisierten Interessen* des WS zu identifizieren und dessen interne Entscheidungsregeln anzuerkennen.

Aus dem bis hierher Gesagten folgt, daß die WS keineswegs nur Subjekte der wirtschaftlichen Willensbildung sind. Im Gegenteil, im Regelfalle sind sie zugleich *Objekte der Willensbildung* anderer WS. Dieser passive Aspekt mag häufig sogar weit überwiegen. Inwieweit WS Subjekte oder Objekte der ökonomischen Willensbildung sind, ist eine Funktion ihrer Stellung in der Hierarchie der gesellschaftlichen Herrschafts- und Machtverhältnisse. So sehr die WS auch im Innenverhältnis Personengruppen sind, auf dem Markte in Erscheinung treten können sie nur in institutionalisierter Form, welche ihre Legitimation und die daraus fließenden Herrschaftsbefugnisse und Kompetenzen für die übrigen WS hinreichend genau definiert: als Vorstand einer Aktiengesellschaft, als Abteilungsleitung eines Ministeriums, als Geschäftsführung eines Verbandes. Unter diesem Gesichtswinkel stellen sich die WS als herrschaftsteilige Glieder einer institutionalisierten Hierarchie von sozialökonomischen Herrschaftsverhältnissen dar.

Schließlich ergibt sich aus der vorgeschlagenen Begriffsbestimmung die Folgerung, daß die WS ein *pluraletantum* sind. Das WS kann als arbeitsteiliges Glied des wirtschaftlichen Ganzen nur in der Mehrzahl sinnvoll gedacht werden. Das klingt trivial. Wichtig ist es mir vor allem im Hinblick auf die methodologische Einschätzung der seit der Rezeption Herrmann Heinrich Gossens in der Wirtschaftstheorie nicht unbeliebten *Robinsonaden*¹⁵. Im Sinne der hier vorgeschlagenen Definition ist der autarke Robinson kein WS. Selbst wenn man vermutet, daß in seiner Brust mehrere einander widerstrebende Seelen wohnen, wie etwa diejenige des Schafzüchters, des Zimmermannes oder des Fischers, gibt es für ihn weder eine gesellschaftswirtschaftliche Arbeitsteilung (gAT) noch das damit unvermeidlich verbundene Problem der gAV. Der unglückliche Mann mag, wenngleich das in seiner Lage und ungeachtet seiner englischen Abstammung sehr unwahrscheinlich ist, hamletisch unentschieden sein; das Problem der Koordination voneinander unabhängiger, selbständiger Willen kann in seiner Brust nicht auftreten. Zum WS wird Robinson erst mit dem Auftauchen von Freitag. Wie groß immer die Autorität Robinsons über Freitag sein mag, mit dem Dasein des braunen Mannes stellt sich unvermeidlich ein Koordinationsproblem.

Das Bild der Industriegesellschaft, welches aus der Diskussion des Begriffes des WS resultiert, zeigt das arbeits- und herrschaftsteilige

¹⁵ Vgl. Fritz Behrens: *Herrmann Heinrich Gossen oder die Geburt der „wissenschaftlichen Apologetik“ des Kapitalismus*. Leipzig (1949).

Mit-, Neben- und Gegeneinander einer Vielzahl von organisierten Personengruppen, die, auf der Basis ihrer jeweiligen sozialökonomischen Legitimation und der durch diese abgesteckten Kompetenzen, durch die gAV aufeinander bezogene wirtschaftliche Teilentscheidungen treffen¹⁶.

Weltwirtschaft (WW)

Der Begriff des Wirtschaftssubjektes (WS) kann nicht isoliert gedacht werden. Er verweist vielmehr notwendig auf den Gegenbegriff eines *wirtschaftlichen Ganzen*, in welches das arbeits- und herrschaftsteilige Mit-, Neben- und Gegeneinander der WS dialektisch aufgehoben ist. Was ist dieses wirtschaftliche Ganze? Ich schlage vor, darunter die *Weltwirtschaft* (WW) zu verstehen; genauer: die Industrieländer und jene Wirtschaftsbereiche in den wirtschaftlich weniger entwickelten Ländern, welche mit den Industrieländern arbeitsteilig eng verflochten sind. Ich glaube nicht, daß diese Umschreibung einen sehr präzisen Begriff liefert. Was sind insbesondere *arbeitsteilig eng mit den Indu-*

¹⁶ Lediglich zur *Illustration* dessen, was mit dem Begriff des WS gemeint ist, und ohne Anspruch auf Vollständigkeit sei hinzugefügt, daß es zweckmäßig erscheint, mindestens vier Gruppen von WS zu unterscheiden: Verfassungsorgane (VO); Betriebsleitungen (BL); kleine Warenproduzenten (kWP) und Verbraucherhaushalte (VH).

Unter die Gruppe der VO können solche WS subsumiert werden wie: Regierungskabinette, Parlamentsausschüsse, Vorstände und Aufsichtsräte von Aktiengesellschaften, d. h. allgemein gesprochen solche WS, welche an oder nahe der Spitze von Herrschaftsverbänden stehen, über ein sehr hohes Maß von politökonomischem Selbstbestimmungsrecht verfügen und ihre Herrschaftsbefugnisse von einem originären Legitimitätsprinzip ableiten.

In der Gruppe der BL lassen sich diejenigen WS zusammenfassen, welche den Mittelbau von Herrschaftsverbänden bilden, d. h. solche WS, die einerseits ihre Existenz aus ihrer organisatorischen Unterwerfung unter die Herrschaft der VO ableiten und andererseits selbst ihnen von diesen VO übertragene Herrschaftsrechte in bezug auf nachgeordnete WS ausüben. Zu den BL gehören die Leitungen der staatlichen und kommunalen Behörden, die Leitungen der volkseigenen Betriebe, Leitungen von Zweigbetrieben, Bezirksparteileitungen sowie die diesen WS ihrerseits nachgeordneten Abteilungs-, Bereichs- oder Filialleitungen.

Die Gruppe der kWP umschließt familienbetriebene Farmen oder Bauernhöfe, kleine Handwerksbetriebe, Arztpraxen, Anwaltsbüros oder, allgemein formuliert, solche WS, deren Existenz sich — ebenso wie diejenige der VO und anders als die der BL — auf eine originäre Legitimation stützt, welche jedoch gleichzeitig — anders als die VO und die BL — nur sehr geringfügige oder keinerlei Herrschaftsbefugnisse gegenüber nachgeordneten WS besitzen. Die kWP verfügen vielmehr lediglich über ein weitreichendes politökonomisches Selbstbestimmungsrecht.

Die Gruppe der VH ist von den städtischen Kleinfamilien abstrahiert. Die Wesensmerkmale der zu ihr gehörenden WS sind das Fehlen jeglicher Herrschaftsbefugnisse und das Überwiegen der politökonomischen Fremdbestimmung. Das Selbstbestimmungsrecht der VH beschränkt sich fast ausschließlich auf die Freiheit der Konsum- und Arbeitsplatzwahl innerhalb des ihnen durch die Entscheidungen der drei erstgenannten Gruppen von WS vorgegebenen Rahmens,

*strielländern verflochtene Wirtschaftsbereiche der wirtschaftlich weniger entwickelten Länder*¹⁷? Leider ist mir jedoch keine bessere Formulierung für den Versuch eingefallen, die abstrakte Vorstellung vom wirtschaftlichen Ganzen in einen etwas konkreteren wirtschaftlichen Begriff zu übersetzen.

Die Gleichsetzung des Begriffs des wirtschaftlichen Ganzen mit dem Begriff der WW hat die negative Folge, daß der Begriff der Volkswirtschaft aus seiner ererbten Stellung als Bezugspunkt gesamtwirtschaftlicher Überlegungen verdrängt wird. Begründet ist diese Verschiebung der Perspektive vor allem durch das Bestreben, die *wirtschaftliche Rolle der souveränen Staaten* in realistischeren Proportionen zu sehen. Durch die Substitution des Begriffs der WW für den Begriff der Volkswirtschaft als Denkmodell des wirtschaftlichen Ganzen erscheinen die zwischenstaatlichen, grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehungen der WS nicht mehr als etwas nachträglich Hinzugefügtes, sondern stehen als wesentliches Element der gAT und gAV von Anbeginn zur Diskussion. Zugleich wird die Tatsache, daß Regierungskabinette, Parlamentsausschüsse, Politbüros und Leitungen von Ministerien nur einzelne WS unter anderen sind, deutlicher. Schließlich wird der verbreiteten, irrtümlichen Übertragung des staatsrechtlichen Begriffes der Souveränität in die politische Ökonomie vorgebeugt. Was immer der analytische Wert dieses Begriffes für die Staats- und Völkerrechtslehre sein mag, für die politische Ökonomie ist es entschieden zweckmäßiger, die WS, welche den Herrschaftsverband Staat bilden, als eine Vielzahl von Spielparteien zu betrachten, deren Herrschaftsbefugnisse nach innen durch das Maß von Anerkennung begrenzt sind, welches sie seitens der von ihnen beherrschten WS genießen und deren Einflußmöglichkeiten nach außen eine Funktion von Faktoren sind, die mit ihrer staatsrechtlichen Souveränität nichts zu tun haben, wie: die Größe der von ihnen beherrschten Märkte oder die ihnen offenstehenden Koalitionsmöglichkeiten oder die Höhe der von ihnen kontrollierten Devisenreserven.

Der Begriff der WW, genauer: seine Interpretation als Objektivierung des wirtschaftlichen Ganzen, in welches die gAT zwischen den WS negiert ist, ist ferner der *Personifizierung* weniger leicht ausgesetzt als der in gleicher Funktion verwendete Begriff der Volkswirt-

¹⁷ Der Zweck der vorgeschlagenen Begriffsbestimmung besteht vor allem darin, die selbstgenügsamen Dorf- oder Kleinstadtwirtschaften der wirtschaftlich weniger entwickelten Länder, welche nur sehr periphere wirtschaftliche Beziehungen mit der Außenwelt besitzen, von der vorliegenden Untersuchung auszuschließen. Diese Dorfgemeinschaften usw. sind selbst wirtschaftliche Ganzheiten und insoweit der Weltwirtschaft in dem hier vorgeschlagenen Sinne prinzipiell gleichrangig; gerade dies schließt jedoch gleichzeitig ihre Behandlung als arbeitsteilige Glieder dieser Weltwirtschaft aus.

schaft. Die bildhafte Ausdrucksweise, die englische oder französische Volkswirtschaft habe diese oder jene Interessen, beziehe dieses oder jenes Einkommen, führt leicht dazu, daß die Volkswirtschaft nicht für das gehalten wird, was sie wirklich ist: nämlich ein zwischen den WS und dem wirtschaftlichen Ganzen stehender Herrschaftsverband, sondern als ein WS¹⁸. Die Chance, diesem Irrtum zu erliegen, ist bei der Identifizierung des wirtschaftlichen Ganzen mit der WW weit geringer. Der Umstand, daß es sich um die Objektivierung eines von den WS durchaus verschiedenen Begriffes handelt, wird klarer. Absolut eindeutig ist freilich selbst dieses nicht. Die Theorie des internationalen Handels betrachtet die WW bisweilen so, als ob sie ein WS wäre und folglich dessen Eigenschaften besitzen könnte, wie z. B. Interessen haben oder Einkommen beziehen. So werden konkrete handels- oder währungspolitische Aktionen häufig von der Annahme her beurteilt, daß die Maximierung des Welteinkommens nicht nur eine vielleicht nützliche Arbeitshypothese, sondern die konkrete Zielfunktion der auf der internationalen Ebene agierenden WS sei oder sein müsse. Das hat dann zur Folge, daß Interessenkonflikte zwischen diesen WS nicht mehr als erklärungsbedürftige Probleme der weltwirtschaftlichen Wirklichkeit erscheinen, sondern als externe Störungsfaktoren oder mangelnde Einsicht der Verantwortlichen.

Koordinationsinstrumente (KOI)

Das Verhältnis zwischen WS und WW wird von der Wirtschaftswissenschaft traditionell vor allem durch zwei Gruppen von Theorien erläutert: die Preistheorie und die Kreislauftheorie. Während die *Preistheorie* der Erklärung der Negation der arbeitsteiligen wirtschaftlichen Tätigkeit der WS in die WW dient, dient die *Kreislauftheorie* der Erklärung der Funktionsweise der als wirtschaftlicher Ganzheit gedachten WW unter der Bedingung ihrer realen Differenzierung in eine Vielzahl aufeinander bezogener WS. Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich ausschließlich mit der ersten Phase dieses dialektischen Prozesses, d. h. der Negation der Arbeitsteilung zwischen den WS in die WW und läßt sein Gegenstück, d. h. das Problem der Funktionsweise der als Einheit gedachten WW, unerörtert.

Neben der *Preistheorie*, welche als absolut vorherrschende Erklärung der gAV bezeichnet werden darf, gibt es eine Reihe weiterer Gedankensysteme, welche sich mit Spezialproblemen der Negation der Arbeitsteilung beschäftigen; es sind dies: die Werttheorien¹⁹, die

¹⁸ d. h. als ein WS in dem gleichen Sinne wie die in Anm. 16 genannten VO, BL, kWP und VH.

¹⁹ Einschließlich der Philosophie des Geldes; vgl. *Georg Simmel: Philosophie des Geldes*. München, Leipzig 1907.

Theorie der (zentralgeleiteten) Verwaltungswirtschaft²⁰, die politische Ökonomie der öffentlichen Ausgaben und Einnahmen²¹, die (betriebswirtschaftliche) Organisationslehre²², sowie schließlich die Lehre von den wirtschaftlichen und sozialen Institutionen²³. Sowohl dogmengeschichtlich betrachtet als auch vor dem Hintergrund der neueren Textbuchliteratur gesehen, sind diese Gedankensysteme mit der Erklärung der gAV durch Preise in der Regel nur locker verbunden. Sie erscheinen als selbstverständliche Voraussetzung, wie etwa das Vorhandensein des Geldes; als Gegenstand von Spezialdisziplinen, wie etwa der Sowjetologie oder der Wissenschaft von der Politik; oder als ‚Kranz rechtlicher und sozialer Daten‘, welche einer ökonomischen Erklärung weder bedürftig noch zugänglich sind. Als wissenschaftlich befriedigende Teilerklärungen der gAV gelten sie nicht selten nur insoweit, wie sie sich als Quasi-Preistheorien konstruieren lassen. Charakteristisch für diese Spezialtheorien ist ferner ihre weitreichende wechselseitige Isolierung als Folge der wissenschaftlichen Arbeitsteilung, sowie Verschiebungen des wissenschaftlichen Aufmerksamkeitsschwerpunktes, welche bald die eine, bald die andere von ihnen in das hellere Licht des wirtschaftswissenschaftlichen Allgemeininteresses rücken. Die von den Spezialtheorien untersuchten Instrumente der gAV sind angesichts dieser Situation ein Gegenstand des Nachdenkens von Außenseitern geworden. Noch mehr gilt dies für die Untersuchung der zwischen diesen Instrumenten bestehenden Verbindungen und ihres allgemeinen Zusammenhanges mit der Preistheorie.

Freilich, es gibt Ausnahmen von der Regel, und unter den Außenseitern finden sich vertraute Namen, wie Marx²⁴, Veblen²⁵, Schmoller und Sombart²⁶. Verbunden sind diese Außenseiter durch die gemein-

²⁰ Insbesondere der Zentralverwaltungswirtschaften sowjetischen Typs.

²¹ Vgl. Aaron Wildavsky: *The Politics of the Budgetary Process*. Boston, Toronto (1964).

²² Vgl. Sherman Krupp: *Pattern in Organization Analysis. A Critical Examination*. New York, Chicago, San Francisco, Toronto, London (1961).

²³ Vgl. das in Anm. 14 erwähnte Buch von Dahl und Lindblom, *Processes*, 1953.

²⁴ Der Marxsche Versuch, die Industriegesellschaft des 19. Jahrhunderts zur politökonomischen Gesamtanschauung zu bringen, ragt als Denkmal der allgemeinen Geistesgeschichte dieser Periode weit über die Wirtschaftswissenschaft als Fachdisziplin hinaus. Selbst wenn man Karl Marx, der unter Wirtschaftstheoretikern verbreiteten Konvention folgend, weitgehend dieser Geistesgeschichte überläßt, bleiben seine Fragestellungen unverändert mutergültig. Dies gilt insbesondere für den gleichzeitig historischen und theoretischen Charakter seiner analytischen Begriffe, die Kombination der Gleichgewichtsbedingungen des Reproduktionsprozesses mit der Dynamik des Konjunkturzyklus, sowie für die Betrachtung der wesentlichen rechtlichen und sozialen Institutionen der kapitalistischen Industriegesellschaft als Produktionsverhältnisse, welche sich im Vollzug der kapitalistischen Reproduktion und mit dieser zugleich selbst reproduzieren.

²⁵ Die geistesgeschichtliche Bedeutung und noch mehr die sozialrevolutionären Wirkungen des ökonomischen Nachdenkens von Thorstein Veblen

same Überzeugung, daß die Preistheorie wohl ein notwendiges, aber kein zureichendes Instrument für das Verständnis der Negation der gAT ist. Eben dies ist die Hypothese, welche hier von ihnen übernommen werden soll. Sie sagt, in einen Satz zusammengedrängt: Der Preis ist nur der Spezialfall eines umfassenderen Begriffes, welcher hier mit dem Terminus Koordinationsinstrument (KOI) bezeichnet werden soll²⁷.

Der Name *Koordinationsinstrument* ist nicht übermäßig schön. Seine beiden wichtigsten Vorzüge bestehen darin, daß er hinsichtlich der von ihm ausgelösten Assoziationen verhältnismäßig wenig vorbelastet ist und sich über die Abkürzung KOI technisch fast völlig neutralisieren läßt.

Koordination als das Zusammenfügen von selbständigen Elementen zu einem sinnhaften Ganzen läßt solche Vorstellungen mitklingen wie den reibungslosen Arbeitsablauf in technischen Konstruktionen oder in sozialen Gruppen oder auch in lebendigen Organismen. Das Wort beschreibt gleichzeitig ein bewußtes Handeln und den durch dieses Handeln hervorgerufenen Zustand. Es enthält darüber hinaus die Merkmale der selbsttätigen Zustimmung, der Angemessenheit, des Gleichgewichts und der Harmonie; insgesamt erweckt es leicht teleologisch und technisch gefärbte, positive Assoziationen.

In *Instrument* als dem zur Erfüllung eines gewollten Zweckes bestimmten Mittel sind die technischen, teleologischen und rationalen Obertöne nicht überhörbar. Dem Wort assoziiert ist die Vorstellung der technischen (und sozialen) Herrschaft bzw. Subordination. Emotionen löst es erst als Funktion des Aspektes aus, unter welchem der jeweilige Betrachter dieses Herrschaftsverhältnis sieht, nämlich überwiegend positive Gefühle in der Blickrichtung *Subjekt* - Instrument - Objekt und überwiegend negative Gefühle unter dem Gesichtswinkel *Objekt* - Instrument - Subjekt. Außerhalb dieser Herrschaftsbeziehung, als Wort

waren gewiß sehr viel bescheidener als die der Analysen des Begründers des wissenschaftlichen Sozialismus. Die prinzipielle Bedeutung seiner Untersuchung der Verflechtung zwischen den rechtlichen und sozialen Institutionen der Industriegesellschaft und dem Preissystem wird dadurch nicht geringer; dies gilt insbesondere für seine Einsicht in die Motivation der sozialökonomischen Akteure, der Manager, der Ingenieure, der Grundeigentümer, der Abgeordneten, der Beamten und last not least der Müßiggänger.

²⁶ Schließlich können im vorliegenden Zusammenhang auch die Vertreter der deutschen historischen Schule von *Gustav Schmoller* über *Max Weber* bis *Werner Sombart* als Außenseiter betrachtet werden. Sowohl dogmengeschichtlich als auch vor dem Hintergrund der Stellung der Mitglieder dieser Schule in der akademischen Hierarchie klingt das zunächst ein wenig sonderbar. *Schumpeter* hat jedoch mit guten Gründen auf die regionale und historische Begrenztheit des Beitrages verwiesen, den die jüngere und jüngste historische Schule zur Entwicklung der Wirtschaftstheorie geleistet hat. Vgl. *Joseph A. Schumpeter: History of Economic Analysis*. Edited from Manuscript by Elizabeth Boody Schumpeter. New York (1954). Part IV, Chapter 4.

²⁷ Weil das so ist, behandelt die Preistheorie auch nur eine Variante des allgemeinen Problems der gAV.

an sich, ist Instrument emotional neutral. In der Kombination Koordinationsinstrument unterstreicht Instrument die technischen und herrschaftlichen Untertöne in Koordination, während zugleich Koordination das an sich wertneutrale Instrument emotional positiv färbt.

Alle erwähnten Nebentöne, Assoziationen und Emotionen, welche bei dem Wort Koordinationsinstrument als Folge der Sprachtradition unvermeidlich mitklingen, stehen zu dem hier gemeinten Begriff in keinerlei Widerspruch. Im Gegenteil, sie charakterisieren ihn und geben ihm eine, wenn auch schwache, Farbe. Leider verschönt diese Erwägung das schon wegen seiner Länge recht unhandliche Wort nur wenig. Es geschieht ihm deshalb auch nur begrenztes Unrecht, wenn es im folgenden lediglich in seiner Abkürzung KOI auftritt.

Abgesehen von den vorausgegangenen Erläuterungen zur Sozialpsychologie des Wortes KOI ist über den Begriff KOI bisher nur bekannt, daß er zur Erklärung der dialektischen Aufhebung des arbeitsteiligen Mit-, Neben- und Gegeneinander der WS in die WW dienen soll und daß der Preis als Spezialfall unter ihn subsumiert werden kann. Ganz allgemein können die KOI als *Objektivierungen des zwischen den WS bestehenden Handlungszusammenhangs* beschrieben werden. Sie haben vor allem drei dialektisch miteinander verknüpfte Eigenschaften: sie objektivieren die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen organisierten Menschengruppen; sie sind als Marktdaten das Ergebnis der historischen Entwicklung der gAT und mit dieser gleichzeitig und notwendig gegeben; und sie erscheinen den WS als handlungsunabhängige Eigenschaften der Waren, als technische Notwendigkeiten, als organisatorische Strukturen oder als vorgegebene Regeln der Rechts-, Sozial- und Wirtschaftsordnung.

Das erste Merkmal betont zunächst den scheinbar trivialen Umstand, daß die gAV ein *Problem sozialen Handelns* ist. Es wiederholt insoweit lediglich die Grundfrage dieser Untersuchung in der Form einer allgemeinen Feststellung. Bedeutung erlangt diese Feststellung erst durch die Folgerungen, welche sich aus ihr ziehen lassen. Deren wichtigste ist die Aussage, daß die KOI ihrem Wesen nach Beziehungen zwischen WS, d. h. zwischen organisierten Menschengruppen, sind. Wenn das so ist, dann müssen die KOI auch in erster Linie von den Beziehungen zwischen diesen organisierten Gruppen her begriffen werden. Das impliziert zunächst eine, an dieser Stelle freilich nur am Rande interessierende, dogmengeschichtliche Opposition gegen den Versuch, die KOI von den Beziehungen der WS zu den Waren her zu verstehen. Wichtiger ist mir eine methodische Folgerung, welche sich aus dem grundsätzlich sozialen Charakter der gAV ziehen läßt: Es erscheint zweckmäßig, die KOI als Negationen eines strategischen Spieles zwischen den WS zu behandeln und die gAV als Anwendungsfall der Spieltheorie²⁸ zu begreifen.

Das zweite Merkmal betont den Umstand, daß die KOI zwar ihren Ursprung in dem gemeinsamen Handeln der WS haben, den wirtschaftlichen Aktionen dieser WS aber zugleich in objektivierter Form als *Marktdaten* gegenüberstehen; oder anders ausgedrückt: nicht wirtschaftliches Handeln schlechthin sondern geronnenes wirtschaftliches Handeln sind.

Daraus folgt zunächst, daß die KOI historische Kategorien in dem Sinne sind, daß sie die Summe der vergangenen ökonomischen Entscheidungen der WS objektivieren. Ihre konkrete Gestalt und Kombination sind in ihrem Sosein nur als *Ergebnis der geschichtlichen Entwicklung* zu verstehen. Die WS finden die Struktur der KOI als Datum vor und müssen sie im wesentlichen unverändert hinnehmen. Wohl ist ihnen geläufig, daß konkrete Preise, Etatansätze, Materialverbrauchsnormen, Kapitalbeteiligungen, Stellenbesetzungslisten oder Wirtschaftsgesetze von ihnen beeinflußt und verändert werden können. Die Gesamtstruktur der KOI liegt jedoch — ebenso wie diejenige der gAT — jenseits ihres Entscheidungshorizontes und erscheint sozial gegeben.

Eine zweite Folgerung aus dem Umstand, daß die KOI nicht aktuelles, sondern *geronnenes soziales Handeln* sind, besteht darin, daß die einzelnen WS die von ihnen für die Zukunft erwarteten Aktionen oder Reaktionen der Mehrzahl und im Grenzfall sogar aller übrigen WS in abgekürzter, sozial verschlüsselter Form bei der eigenen Willensbildung berücksichtigen können: nämlich als *erwartete* (Änderungen der) Preise, Etatansätze, Organisationsstrukturen, Wirtschaftsgesetze usw. Die Existenz der KOI zerlegt mithin für jedes WS die Gesamtheit der übrigen WS in zwei Gruppen. Eine überschaubare Gruppe, deren erwartete Handlungen unmittelbar in das eigene Kalkül einbezogen

²⁸ Es ist dabei ausschließlich an die strategischen oder Nicht-Nullsummen-Spiele gedacht, d. h. an solche Spiele, bei denen die Spielparteien sowohl gemeinsame als auch widerstreitende Interessen haben und folglich sowohl gemeinsam gewinnen als auch gemeinsam verlieren können, wenn auch im Regelfall in unterschiedlichem Maße. Der Fall des totalen Konflikts, bei dem die Spielparteien nur widerstreitende und keine gemeinsamen Interessen haben und folglich die eine Gruppe von Spielparteien verliert, was die andere gewinnt, ist in die Betrachtung zwar eingeschlossen, bildet aber den praktisch nahezu bedeutungslosen Grenzfall. Dogmengeschichtlich gilt, daß der Name Spieltheorie zwar verhältnismäßig neu, der Begriff jedoch schon recht alt ist. Als Klassiker auf diesem Gebiete des Nachdenkens dürfen Machiavelli und Clausewitz gelten. Beide haben zwar nicht wirtschaftliche, sondern politische bzw. militärische Spiele — oder genauer, den politischen bzw. militärischen Erfolg — zum Gegenstand ihrer Analyse gemacht; dies beeinträchtigt die grundsätzliche Bedeutung der von ihnen entwickelten Denkfiguren jedoch nicht. Als Neoklassiker der Spieltheorie können Lenin und Stalin angesprochen werden, welche ökonomische Spiele bereits sehr stark in ihre Überlegung einbezogen haben. Die gegenwärtigen Hauptvertreter dieser Denkrichtung sind die amerikanischen Kathederstrategen, insbesondere Thomas S. Schelling, welcher den allgemeinen Charakter der Spieltheorie wohl am klarsten formuliert hat.

werden und eine zweite Gruppe, nämlich die Masse aller übrigen WS, deren Handlungen hinter den Veränderungen der KOI verborgen bleiben.

Eine dritte Folgerung besteht darin, daß die KOI unvermeidlich gleichzeitig mit der gAT gegeben sind. Sie reflektieren diese Arbeitsteilung für die an ihr beteiligten WS. Wichtig ist diese Feststellung vor allem für die Würdigung von Modellkonstruktionen, welche von der Existenz einer Vielzahl hochspezialisierter WS ausgehen, zwischen denen keinerlei objektivierter Handlungszusammenhang besteht. Das in solchen Modellen auftauchende Problem, wie die WS sich miteinander in Beziehung setzen bzw. gesetzt werden können, existiert in der Wirklichkeit nicht. Es kann dort nicht existieren. Es ist ein wissenschaftliches Scheinproblem²⁹.

Die dritte Eigenschaft betont den Umstand, daß die KOI den WS — und, wie bereits bemerkt, auch manchen wissenschaftlichen Beobachtern — nicht als das erscheinen, was sie wesentlich sind, nämlich Negationen des Handlungszusammenhanges zwischen organisierten Menschengruppen, sondern als das, was sie nicht sind, nämlich als Objektivierungen der Beziehungen der WS zu den Waren, als technische Notwendigkeiten der Leistungserstellung oder als Eigentums- und Rechtsverhältnisse zwischen Personen und Sachen. Kurz, sie betont das, was Marx in bezug auf die Werte als den *Fetischcharakter* der Ware bezeichnet hat. Freilich ist dieser Schein kein Zufall. Er folgt vielmehr unmittelbar aus der Funktion der KOI, die zwischen den WS bestehende Arbeitsteilung dialektisch in die WW aufzuheben. Betrachtet vom Standpunkt jedes einzelnen WS, objektivieren die KOI — wie bereits erwähnt — die wirtschaftlichen Entscheidungen jener Vielzahl anderer WS, deren Aktionen und Reaktionen von ihr nicht unmittelbar bei der eigenen Willensbildung berücksichtigt werden können.

Im Bewußtsein der WS sind die drei Eigenschaften als sich sukzessiv *dialektisch ineinander aufhebende Erscheinungsformen der KOI* miteinander verknüpft. Sie existieren dort zunächst in der Gestalt der vielfältigen offenen und stillschweigenden Vereinbarungen, welche das einzelne WS mit anderen WS getroffen hat; sie existieren ferner als die

²⁹ Dieser Hinweis ist so überflüssig nicht, wie es zunächst erscheinen mag. Ein Teil der bürgerlichen Kritik am Sozialismus beruhte auf der irrigen Annahme, daß ein arbeitsteiliges System von WS denkbar ist, in welchem es, in der Periode Null, keine KOI gibt. Barone stellte z. B. seinem Produktionsministerium die Aufgabe, eine solche arbeitsteilige Wirtschaft ab ovo zu koordinieren. Ähnliches tat Mises. Beide ließen unberücksichtigt, daß die sozialistische Gesellschaft nicht vom Mars auf die Erde fällt, sondern unvermeidlich an historisch gegebene Strukturen nicht nur anknüpfen kann, sondern sogar muß. Es ist infolgedessen auch in theoretischen Modellen nicht nur legitim, sondern, sofern die Wirklichkeit erklärt werden soll, sogar notwendig, die Existenz der KOI vorauszusetzen.

objektiven Erwartungen der WS über die Bedingungen, zu denen in Zukunft Vereinbarungen mit anderen WS abgeschlossen werden können; und sie existieren schließlich in den zwischen den WS tatsächlich geschlossenen Verträgen als die Objektivierungen dieser Erwartungen.

Der Handlungszusammenhang zwischen den WS, welcher sich in den KOI in dem geschilderten dreifachen Sinne manifestiert, wird im folgenden als primär durch die zwischen den WS getroffenen Abmachungen bestimmt angesehen. Die darin liegende Betonung des *Vereinbarungscharakters* der KOI folgt unmittelbar aus der hier vorgeschlagenen Definition der WS und ist in letzter Instanz eine Funktion der dieser Studie zugrunde liegenden allgemeinen Fragestellung. Die Begriffsbestimmung der WS als der Subjekte der wirtschaftlichen Willensbildung konstituiert die WS von dem ihnen verfügbaren Handlungsspielraum her. Sie sind WS nur insoweit, als sie die Freiheit besitzen, wirtschaftliche Entscheidungen zu treffen. Zugleich erscheint die Negation der zwischen ihnen bestehenden gAT nur insoweit als Problem, als sie die Koordination dieser Entscheidungen zum Inhalt hat³⁰.

Die Betonung des Vereinbarungsscharakters des in die KOI objektivierte Handlungszusammenhangs besagt im übrigen nicht, daß der *Handlungsspielraum*, welchen die WS durch eigene Entscheidungen ausfüllen können und müssen, unbegrenzt oder auch nur sehr groß ist; im Gegenteil, er ist häufig recht schmal und mag sich im Grenzfall dem Wert Null nähern. Wichtig ist nicht die Größe des Handlungsspielraumes, sondern allein sein Vorhandensein.

Die beiden entscheidenden Faktoren, welche den Handlungsspielraum der WS begrenzen, sind der Zwang, ihre arbeitsteilige Existenz in Vereinbarungen mit anderen WS zu bewahren, und die zwischen den WS bestehenden Herrschaftsverhältnisse.

Der Zwang zur *Erhaltung ihrer arbeitsteiligen Existenz* durch Vertragsabschlüsse mit anderen WS ergibt sich unmittelbar aus der arbeitsteiligen Spezialisierung der WS. Wohl steht es jedem von ihnen — wenngleich in sehr unterschiedlichem Maße — frei, mit diesem oder jenem anderen WS Vereinbarungen dieses oder jenes Inhaltes zu treffen: die Freiheit, überhaupt zu kontrahieren oder nicht zu kontrahieren, besitzt dagegen keines von ihnen. Um als WS zu überleben, muß es Abmachungen über die Finanzierung seiner Tätigkeit, den Absatz

³⁰ Dies ist nur eine von mehreren Weisen, das Problem der gAV zu sehen, wenngleich die bei weitem fruchtbarste und wichtigste. Andere Fragestellungen werden durch sie nicht notwendig illegitim. Dies gilt insbesondere für das von Karl Paul Hensel in der Eucken-Nachfolge modelltheoretisch untersuchte Problem der totalen gesamtwirtschaftlichen Subordination. Die in der Konzentration auf das gesamtwirtschaftliche Koordinationsproblem liegende Beschränkung dient ausschließlich der Abgrenzung des Untersuchungsgegenstandes.

seiner spezialisierten Leistungen, die Höhe seines Budgets, den Umfang seiner Kompetenzen usw. treffen. Erst in diesen Vereinbarungen zeigt sich, ob und welchen gesamtwirtschaftlichen Wert die arbeitsteilige Leistung des jeweiligen WS besitzt. Erweist es sich als unmöglich, derartige Abmachungen zu treffen, so demonstriert das die Wertlosigkeit der Leistung und schließt das WS, welches sie erbracht hat, insoweit zugleich als arbeitsteiliges Glied der Wirtschaftsgesellschaft aus. Konkret gesprochen: das unglückliche WS geht bankrott, wird Opfer einer Budgetkürzung, einer Reorganisation oder einer Gesetzesänderung.

Der Hinweis auf die determinierende Rolle der sozialökonomischen *Herrschaftsverhältnisse* unterstreicht die Tatsache, daß die WS nicht notwendig gleichberechtigt nebeneinander stehen, sondern einander in vielfacher Beziehung herrschaftlich³¹ vor- oder nachgeordnet sind. Eine kurze Rückbesinnung auf die einleitende Aufzählung verschiedener Typen von WS zeigt, daß jedes einzelne von ihnen, entweder völlig oder doch in bezug auf einzelne Aspekte seiner wirtschaftlichen Tätigkeit, unvermeidlich herrschaftlich auf andere WS bezogen ist. Die umfassendste dieser Beziehungen trägt die Bezeichnung *Staat*, andere solche Namen wie Aktiengesellschaft, Landkreis, Gewerkschaft oder Ministerium. Als Sammelbezeichnung für alle die Gebilde kann der eingeführte Terminus *Herrschaftsverband* Verwendung finden. Diese Herrschaftsverbände existieren ihrerseits nicht isoliert voneinander, sondern sind in der Regel über WS, welche mehreren von ihnen gleichzeitig angehören, miteinander verflochten. In ihrer Gesamtheit formen sie ein System von herrschaftlichen Beziehungen, welches der gAV ihre politökonomische Struktur verleiht. Das einzelne WS ist in die so interpretierten, sozialökonomischen Herrschaftsverhältnisse ebenso unvermeidlich eingegliedert wie in die gAT. Es erfüllt insoweit — in freier Analogie zu seiner Rolle in bezug auf die gAT — eine herrschaftsteilige Funktion.

Weder der Zwang zur Bewährung ihrer arbeitsteiligen Existenz noch die bestehenden Herrschaftsverhältnisse beseitigen jedoch den grundlegenden Vereinbarungscharakter des in die KOI aufgehobenen Handlungszusammenhanges zwischen den WS. Im Gegenteil, beide Begrenzungsfaktoren werden ihrerseits erst durch die zwischen den WS getroffenen Vereinbarungen in die KOI negiert. Beide spielen in bezug auf diese Vereinbarungen die Rolle von Nebenbedingungen, welche wohl berücksichtigt werden müssen, welche den für die Vereinbarungen zwischen den WS verfügbaren Handlungsspielraum begrenzen, die aber ihrerseits nicht als Ersatz für diese Vereinbarungen dienen

³¹ Unter Herrschaft soll dabei, unter Anlehnung an Max Weber, die Wahrscheinlichkeit verstanden werden, in einem sozialökonomischen Zusammenhang für erteilte Befehle bei angebbaren WS Gehorsam zu finden.

können. Hinsichtlich des von der Notwendigkeit der Existenzerhaltung ausgeübten Zwanges wird diese These nur wenig Widerspruch finden; keineswegs selbstverständlich ist sie dagegen in bezug auf die Einschätzung der Rolle der Herrschaftsverhältnisse. Letzteres vor allem deshalb, weil es in der Wirtschaftswissenschaft und der Wirtschaftspolitik eine althergebrachte, wenn auch deshalb nicht notwendig gute, Tradition gibt, welche wirtschaftliche Vereinbarungen und Befehle als wechselseitig substitutiv³² versteht.

Der *Preis* ist als eine der Formen, in welcher sich der Handlungszusammenhang zwischen den WS objektiviert, bereits genannt worden. Neben ihm gibt es jedoch noch mindestens drei weitere Gruppen³³ von KOI, nämlich die *Kennziffern*, die *Organisation* und die *Spielregeln*. Keines dieser KOI ist völlig unbekannt. Ungewöhnlich ist jedoch ihre hier vorgeschlagene Kombination und die in ihre Enumeration implizierte Behauptung ihrer prinzipiellen Gleichberechtigung, sowie ihrer wechselseitigen Substituierbarkeit. Ausgedrückt in dem Bilde der einleitenden Bühnenanalogie stehen die KOI in ähnlicher Weise nebeneinander, wie Sprache, Gesang, Gestik, Tanz und Instrumentalmusik als objektivierbare Kommunikationsmöglichkeiten zwischen den Schauspielern.

Das bekannteste der KOI ist zweifellos der Preis. Der Verweis auf ihn knüpft an die Textbuchantwort auf die Frage nach der Aufhebung der gAT zwischen den WS in die WW an.

Der Terminus Kennziffer dient der zusammenfassenden Bezeichnung quantitativer, nicht monetärer Vereinbarungen, welche Volkswirtschaftsplänen, öffentlichen Haushaltsplänen, Planprognosen und Betriebsplänen zugrundeliegen. Er umschreibt eine Gruppe von KOI, deren Koordinationsfunktionen traditionell vor allem durch die politische Ökonomie der öffentlichen Ausgaben, sowie Theorie und Politik der Volkswirtschafts- und Betriebsplanung beschrieben und analysiert werden. Ihrem Inhalt nach objektiviert diese Gruppe von KOI die Bereitstellung einer quantitativ bestimmten Menge wirtschaftlicher Mittel für die Erbringung einer (mehr oder weniger genau) spezifizierten sozialökonomischen Leistung.

Der Terminus Organisation deckt jene Vereinbarungen zwischen WS, welche die Abgrenzung ihrer wechselseitigen Kompetenzen innerhalb von Herrschaftsverbänden betreffen. Die wissenschaftliche Tradition, an welche unter diesem Stichwort angeknüpft wird, umfaßt — zumin-

³² Zur Kritik dieser Auffassung vgl. vor allem *Chester I. Barnard: The Functions of the Executive*. Cambridge / Mass., 1938.

³³ Alle vier Gruppen von KOI sind dabei, um es noch einmal zu betonen, als Objektivierungen von zwischen WS getroffenen Vereinbarungen aufgefaßt.

dest grundsätzlich — die gesamte (vorwiegend betriebswirtschaftliche) Organisationsliteratur. Seinem Inhalt nach besteht das KOI Organisation wesentlich aus der Zusicherung von Loyalität gegen die Delegation von Herrschaftsbefugnissen.

Unter den Terminus Spielregeln fallen solche Vereinbarungen wie internationale Verträge, staatliche Gesetze und Verordnungen, Allgemeine Geschäftsbedingungen, Kalkulationsvorschriften und der Handelsbrauch. Literarisch greift das Stichwort Spielregeln auf die — nicht nur in Deutschland — große Tradition der historisch-institutionellen Betrachtungsweise zurück. Inhaltlich besteht das KOI Spielregeln vor allem in der auf Gegenseitigkeit beruhenden Zusicherung der WS, ihren ökonomischen Handlungsspielraum soweit zu beschränken, daß dessen allgemeiner Bezugsrahmen für die übrigen WS überschaubar bleibt.

Folgerungen

Die traditionelle Erklärung der gAV durch die Preistheorie geht davon aus, daß den WS die KOI vorgegeben sind und zugleich jenseits ihres Entscheidungshorizontes liegen. Die einzige Ausnahme von dieser meist stillschweigenden Annahme bildet das KOI Preis³⁴. Dieses methodische Vorgehen hat zur Folge, daß sich strukturelle Verschiebungen innerhalb der WW, welche sich im Ablauf der historischen Zeit ergeben mögen³⁵, in den Beziehungen zwischen den WS ausschließlich über Veränderungen des KOI Preis zur Geltung bringen können. Vorstellbare Alternativen, wie etwa Veränderungen der Ausgabenstruktur öffentlicher Haushaltspläne (Kennziffern), eine fortschreitende Unternehmenskonzentration (Organisation) oder Akte staatlicher Gesetzgebung (Spielregeln), sind als Antworten auf strukturelle Verschiebungen innerhalb der WW grundsätzlich ausgeschlossen.

Nun ist es selbstverständlich durchaus möglich, die gAV so zu sehen, als ob die Preise das einzige KOI wären. Richtig ist auch, daß diese Betrachtungsweise im Rahmen der von ihr selbst abgesteckten Voraussetzungen — nämlich der Invarianz aller übrigen KOI — zu in sich schlüssigen Ergebnissen führt.

³⁴ Auf den ersten Blick könnte man vermuten, daß selbst diese Ausnahme nicht unter allen Umständen gilt. In den Grenzfällen des bilateralen Polypols und des unilateralen Monopols ist unter den Bedingungen der vollkommenen Markttransparenz und einer unendlich großen Anpassungsgeschwindigkeit der Handlungsspielraum der beteiligten WS auch in bezug auf den Preis gleich Null. Da jedoch alle sozialökonomisch möglichen Marktformen zwischen diesen Grenzfällen liegen, trägt die genannte Einschränkung nur hypothetischen Charakter.

³⁵ Hier ist in erster Linie an die wirtschaftsstrukturellen Konsequenzen von Innovationen der verschiedensten Art gedacht.

Es gibt jedoch keinen zwingenden Grund für die Vermutung, daß strukturbedingte Änderungen der gAT und der gAV sich ausschließlich über die Preise vollziehen müssen. Es ist ebenso gut möglich, von der Invarianz der Preise auszugehen³⁶ und die Frage zu stellen, welche Konsequenzen sich ergeben, wenn beispielsweise das KOI Organisation als variabel behandelt wird, d. h. als innerhalb des Entscheidungsspielraumes der WS liegend. Es ist dies eine Art von Fragestellung, wie sie z. B. gegenüber den Wirtschaftsreformen in den sozialistischen Ländern relativ sinnvoll wäre, oder auch angesichts der Reorganisation (kapitalistischer) Großunternehmen seit dem Beginn der zwanziger Jahre³⁷. Grundsätzlich scheint zu gelten, daß man bei der Erklärung der gAV in bezug auf keines der KOI von dessen prinzipieller Unveränderlichkeit ausgehen kann. Strukturbedingte Veränderungen innerhalb der WW werden sich in der Regel über Veränderungen einer Mehrzahl von KOI in die Beziehungen zwischen den WS reflektieren. In welchem Umfang das in bezug auf jedes einzelne KOI geschieht, hängt von den Umständen des konkreten Falles ab.

Ein *aktuelles Beispiel* für das kombinierte Wirken von KOI bietet die gegenwärtige internationale Währungskrise. Die in dieser Krise zum Ausdruck kommenden strukturellen Verschiebungen innerhalb der WW können sich, je nach den zwischen den beteiligten Regierungskabinetten, Zentralbankräten, Verbandsvorständen, Aufsichtsräten und Vorständen von (internationalen) Aktiengesellschaften usw. getroffenen Vereinbarungen, in Veränderungen einer Mehrzahl von KOI reflektieren. Ohne jeden Anspruch auf Vollständigkeit seien hier als Beispiele genannt: a) Veränderungen des Goldpreises oder der Wechselkurse (KOI Preis); b) Devisenausgleichszahlungen, Importsteuern (KOI Kennziffern); c) Schaffung einer internationalen Währung, Reorganisation des Internationalen Währungsfonds (KOI Organisation); d) Interventionen der Zentralbanken in den Geld- und Kapitalverkehr, freiwillige Exportbeschränkungen (KOI Spielregeln). Wichtig an diesem Beispiel ist vor allem der Umstand, daß den beteiligten WS eine Mehrzahl von KOI zur Disposition steht. Konzessionen, welche sie in bezug auf ein KOI, etwa den Wechselkurs, machen, können durch Zugeständnisse bei anderen KOI, z. B. den Kennziffern (Importsteuern, Devisenausgleichszahlungen) oder der Organisation (Abstimmungsmodus innerhalb des Internationalen Währungsfonds) aufgewogen werden. Eine Betrachtungsweise, welche ihre Aufmerksamkeit ausschließlich auf die Preise (Wechselkurse) konzentriert und deren Veränderungen ohne die korrespondierenden Veränderungen an anderer Stelle zu verstehen suchte, wäre offensichtlich verfehlt.

³⁶ d. h. die Preise im Sinne Euckens als vorgegebene Daten zu behandeln.

³⁷ Vgl. Alfred D. Chandler Jr.: *Strategy and structure*, Chapters in the history of the industrial enterprise. Cambridge, Mass. 1962.

Der vorgeschlagene Ansatz gestattet, ältere Einsichten der Politischen Ökonomie in das Wesen der wirtschaftlichen Macht, die Legitimitätsprinzipien wirtschaftlicher Herrschaft, den unvollkommenen Wettbewerb, mit jüngeren Arbeiten über die (wirtschaftliche) Rolle der Verbände, den Ablauf der administrativen Willensbildung und der Spiel-, Informations- und Entscheidungstheorie zu kombinieren und zu Schlußfolgerungen für das Funktionieren des Gesamtsystems zu benutzen, welche sich der Euckenschen Alternative schon allein deshalb entziehen, weil die von ihnen gestellten Fragen bei Eucken nicht als Problem erscheinen.

Ein weiterer Vorzug besteht darin, daß das unbefriedigende Nebeneinander zweier Theorien, nämlich einer für die Marktwirtschaft und einer für die Verwaltungswirtschaft bzw. einer für den Kapitalismus und einer für den Sozialismus, überwunden wird. Sehr wahrscheinlich wäre dieser Dualismus bereits weit früher als störend empfunden worden, wenn nicht die Analyse des tatsächlichen Funktionierens der Verwaltungswirtschaften lediglich als Randaufgabe für eine kleine Zahl von Sowjetspezialisten und Finanzwissenschaftlern figuriert hätte.

Schließlich erscheinen zwei Fragen, welche in der Diskussion der letzten Jahre eine wichtige Rolle gespielt haben, in einem neuen Licht, nämlich: die sogenannte Konvergenz der Systeme und die Systemgerechtigkeit bestimmter wirtschaftspolitischer Institutionen und Maßnahmen. Es mag sein, daß es so etwas wie die Konvergenz der Systeme auch in der wirtschaftlichen Wirklichkeit gibt; zum überwiegenden Teil dürfte es sich bei dem gemeinten Phänomen jedoch lediglich um die Konvergenz der Einsichten in das tatsächliche Funktionieren dieser Systeme handeln.

Hinter der Frage nach der Systemgerechtigkeit bestimmter Institutionen und Maßnahmen steht gewiß ein echtes Problem; es liegt jedoch nicht so sehr darin, inwieweit solche Institutionen oder Maßnahmen mit den Vorstellungen des jeweiligen Autors von dem Realtyp eines Wirtschaftssystems kompatibel sind. Sehr viel wichtiger erscheinen solche — in der einschlägigen Literatur oft sehr ausführlich diskutierten — Fragen wie diejenige nach dem Grade der wechselseitigen Substituierbarkeit zwischen den KOI, die Abwägung der aus einer Gewichtsverlagerung zwischen den KOI für die verschiedenen Gruppen von WS entstehenden Vor- und Nachteile, sowie die Abschätzung der (eventuell) kumulativen Prozesse³⁸, welche durch sie ausgelöst werden können.

³⁸ Die in der Literatur erörterten Möglichkeiten reichen von *Friedrich Hayek: Der Weg zur Knechtschaft*, Zürich 1945, bis zu *Ota Šik: Plán a Trh za socialismu*, Praha 1967 (es handelt sich um die 3., stark veränderte Auflage des 1964 erstmals erschienenen Buches: *K problematice socialistického Zbožního Vztahu*).

Motivationsaktivierung und -steuerung bei Managern unter dem Einfluß alternativer Eigentumsformen in marktwirtschaftlichen und marktsozialistischen Ordnungen

Von *W. W. Engelhardt*, Köln

I. Einleitung: Zum begrifflichen Rahmen und zur Problemstellung

1. Motivationsaktivierung und -steuerung bei Managern

Das Wort „Manager“ bezeichnet nachfolgend im losen Anschluß an A. A. Berle / G. C. Means¹ leitende Angestellte ohne oder ohne nennenswerte Beteiligung am Kapital von Einzelwirtschaften, insbesondere von Unternehmungen.

Angestellte Unternehmer, wie die Manager oft genannt werden, haben die klassischen Eigentümer-Unternehmer entgegen Behauptungen eines vollständigen Verdrängungsaktes bisher keineswegs ganz, jedoch in beträchtlichem Umfange abgelöst. Sie sind, wie zuerst J. A. Schumpeter dargelegt und später O. Lange, H. D. Dickinson, G. Weisser, G. Mackenroth u. a. thematisch variiert haben, auch in sozialistischen Wirtschafts- und Gesellschaftsformen und vor allem in den Einzelwirtschaften bei konkurrenzsozialistischer Wirtschaftsverfassung denkbar. In Ordnungen, die sich dem Typ der sozialistischen Marktwirtschaft annähern, gibt es sie inzwischen auch tatsächlich. Die klassische Ausgangsfigur ist in sozialistischen Volkswirtschaften mit Vollplanung freilich statt des Eigentümerunternehmers der Staatsverwalter, der als Wirtschaftstreuhand oder bzw. Exekutivorgan der Zentralverwaltungswirtschaft auftritt. Personen mit Rollen dieses Typs wurden im Laufe der Zeit allerdings auch in angeblichen Vollplanungswirtschaften — die nach E. Boettcher, O. Šik u. a. genau genommen Planung von einem Zentrum aus konkret nicht zu realisieren vermögen — ebenso zurückgedrängt wie die Eigentümer-Unternehmer in kapitalistischen Volkswirtschaften. Was den gesellschaftlichen Status der Manager betrifft, so gehören sie in den weiterentwickelten kapitalistischen Ordnungen zumindest zum „neuen Mittelstand“, wenn nicht zur Oberschicht. Ob sie in den verschiedenen Formen sozialistischer Ordnungen eine „neue

¹ A. A. Berle jr. / G. C. Means: *The Modern Corporation and Private Property*, 18. Aufl., New York 1956, S. 70.

Klasse“ im Sinne von M. Djilas konstituieren oder aber andersartige Machtgefüge hervorrufen, ist eine offene Frage².

Der Terminus „Motiv“ deklariert hier im Anschluß an G. Katona und J. W. Atkinson persönlichkeitsinterne Dispositionen (Bedürfnisse) von komplexer und gestalthafter Art, die von Wahrnehmungs- und Erwartungsstrukturen ihren Ausgang nehmen und unter deren fortwährender Umbildung derart zu Zielen (oder Zwecken) hindrängen, daß positive Ziele als Anreize möglichst erreicht und die Sanktionen negativer Ziele vermieden werden³. Motive, Erwartungen und Anreize (Incentives, Stimuli) werden als Variable in denselben Zusammenhängen gebraucht (und unzweckmäßigerweise oft auch mit den gleichen Termini benannt), wobei nicht nur bei Motiven, sondern auch bei Anreizen an sehr Unterschiedliches zu denken ist. Statt von positiven Anreizen ist oft auch von gewünschten Zielen oder stimulierenden Belohnungen, bei negativen Incentives auch von unerwünschten Bedrohungen oder zu vermeidenden Bestrafungen usw. die Rede.

Manager können durch sehr unterschiedliche Faktoren angereizt werden, wie im einzelnen erst später ausgeführt werden soll. Es kann sich um sichtbar Materielles „handfester“ Art ebenso handeln wie um geistige Realitäten oder sublimale Gefühlsregungen, die nur verfeinerten Wahrnehmungen feststellbar sind. Was im Einzelfalle konkret als positiver oder negativer Anreiz in Betracht zu ziehen ist, hängt vom Motivinventar und dessen Bündelung beim jeweiligen Manager ab. Grundsätzlich hat die Forschung alle Arten der Belohnung und Bestrafung ernstzunehmen, die im Sinne individueller Wertungen Gutscharakter haben, keineswegs nur finanzielle bzw. materielle Größen. Dies wurde zuerst von Ch. I. Barnard, später u. a. von H. A. Simon und neuerdings von H. Albert⁴ mit Nachdruck betont. Manager und beliebige andere Personen können als „motiviert“ gelten, wenn Motive durch die Erwartung engagiert wurden, daß ein bestimmtes Verhalten zur Realisierung eines im Sinne der betreffenden Motive befriedigenden oder unbefriedigenden Zustandes führt. Ein solcher Zustand impli-

² Siehe dazu P. Ch. Ludz: Entwurf einer soziologischen Theorie totalitär verfaßter Gesellschaft, in: Studien und Materialien zur Soziologie der DDR, hrsg. von P. Ch. Ludz, Sonderheft 8 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 1964, S. 17.

³ G. Katona: Das Verhalten der Verbraucher und Unternehmer, Übersetzung aus dem Amerikanischen hrsg. von E. Boettcher, Tübingen 1960, S. 40 ff.; J. W. Atkinson: Motivational Determinants of Risk-Taking Behavior, in: Ders. (Hrsg.): Motives in Fantasy, Action and Society, Princeton / Toronto / London / New York 1958, Neudruck 1963, S. 322 ff. — Auf die von R. Bergius, G. A. Kelly u. a. aufgeworfene Frage, ob nicht der Begriff der Motivation zweckmäßigerweise aufzugeben sei, eventuell zugunsten von Begriffen des Zukunftsbezugs, kann hier nicht eingegangen werden.

⁴ Vgl. H. Albert: Erwerbsprinzip und Sozialstruktur, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 19, 1968, S. 35 ff.

ziert immer irgendwelche Aktivitäten gemäß relevanten Anreizen. Er kann durch neue Incentives verändert, dabei eventuell weiter aktiviert werden, wobei veränderte Anreize mit gewandelten Erwartungen in Zusammenhang stehen können.

Für die Ökonomie ist im Rahmen der wirtschaftlichen Erwartungen nach N. Luhmann ein Umstellungsprozeß von normativen auf kognitive Einstellungen kennzeichnend, wodurch lernunwilliges und durchhalte-bereites Erwarten durch lernbereites und adaptives Erwarten ersetzt wird⁵. Welche Rolle dabei Incentives im allgemeinen und von außen her gewandelte Anreize im besonderen spielen, ist bisher nicht voll geklärt. Daß Anreize freilich von außen her, z. B. aus der Marktsphäre heraus, bewußt angesetzt und beeinflußt werden können, scheint sicher zu sein. Lassen sie sich insofern einerseits weithin steuern, so können durch Veränderung von Incentives andererseits zusätzliche Steuerungs- und Koordinationsprobleme volkswirtschaftlicher Art auftreten.

2. Eigentumsformen als Incentives

„Eigentumsformen“ seien hier unter juristischen und soziologischen Aspekten zunächst unterschieden nach der Zuordnung (Nicht-zuordnung) von Sachen an Personen, d. h. Privateigentum und Kollektiveigentum. Das Privateigentum wird sodann nach der Zahl und Einflußnahme der Eigentümer weiter unterteilt in individuelles Eigentum, oligarchisches Eigentum und Quasi-Kollektiveigentum, wobei wir uns bezüglich des Großeigentums in den Händen einer kleinen Zahl von Personen an F. Negro, hinsichtlich des quasi-kollektivistischen Eigentums von privatrechtlichen Stiftungsunternehmen und anderen Formen der „Unternehmung an sich“ an W. Rathenau anlehnen⁶. Das Kollektiveigentum ist hier untergliedert nach dem Kriterium seines Vergesellschaftungs- bzw. Verstaatlichungsgrades in Gruppeneigentum, Übergruppeneigentum und Öffentliches Eigentum, womit wir M. Pallmann folgen⁷.

⁵ N. Luhmann: *Wirtschaft als soziales System*, in: K.-E. Schenk (Hrsg.): *Systemanalyse in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Berlin 1971, S. 148 f.

⁶ F. Negro: *Das Eigentum*, München / Berlin 1963, passim und bes. S. 232; W. Rathenau: *Von kommenden Dingen*, Berlin 1917, S. 141 ff. — Von einem „zweiten Kollektivismus“ bezüglich der Großeigentumskomplexe sprach A. Burghardt. Vgl. dazu G. Apel / R. Issen: *Miteigentum*, München 1970, S. 69 f. — Zur Analyse der Grob- und Feinstruktur des Eigentums im Kapitalismus vgl. vom marxistisch-leninistischen Standpunkt aus die Leipziger Habilitationsschrift von H. Wilde u. H. Klemm: *Probleme des Eigentums im Kapitalismus und Kritik der Eigentumskonzeptionen der SPD und des DGB, Vervielfältigung*, Leipzig 1968, bes. S. 89–125 (die Schrift wurde erst nach Konzipierung dieser Abhandlung eingesehen).

⁷ M. Pallmann: *Der Kibbuz*, Basel / Tübingen 1966, S. 9 f.

Für unsere Zwecke soll gelten, daß neben der rechtlichen Verfügungsgewalt über Sachen grundsätzlich auch der bloße Besitz, d. h. die tatsächliche Zugehörigkeit bzw. Herrschaft über Sachen, interessiert. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß es zwischen dem Privateigentum und dem Kollektiveigentum sowie entsprechenden Besitzformen seit der Entstehung von Urgesellschaften fließende Übergänge gibt. Sie scheinen in neuerer Zeit noch zuzunehmen und, wie das Quasi-Kollektiveigentum zeigt, sich zum Teil unabhängig von den jeweiligen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnungen auszubilden. Nach H. Krause ist es der fortgeschrittene Industrialismus, der einen Gegentyp der Unternehmung hervorrief, dessen Charakteristik das „Werk“ und nicht der „Mann“ ist. H.-M. Pawlowski vertritt die Auffassung, daß der Eigentumsbegriff des geltenden Rechts bei Berücksichtigung der sozialen Einschränkungsklauseln sowohl eine Interpretation im Sinne von Eigentum an der Substanz einer Sache, d. h. als Substanzeigentum, als auch eine solche im Sinne des Rechts trägt, eine Sache auf eine übliche Weise zu benutzen, was auf eine Deutung als Funktionseigentum hinausläuft⁸.

Allerdings ist das Privateigentum bisher keineswegs einem Funktionswandel der Art und des Umfangs unterworfen gewesen, der individuelles Eigentum an Produktionsmitteln völlig ausgeschaltet hätte. Es gibt vielmehr innerhalb der bürgerlichrechtlichen und handelsrechtlichen Verhaltensbandbreiten personal- und kapitalgesellschaftlicher (einschließlich genossenschaftlicher) Art mannigfache Formen zumindest „wirtschaftlichen“ Miteigentums innerhalb sozietärer oder körpergesellschaftlicher Partnerschaften von Kapitalgebern. Dies schließt nicht aus, daß das Eigentum an den Unternehmungen ungeachtet dieser Partnerschaften oder dem Vorhandensein tonangebender Manager bei Ausbildung der Gesellschaften zu juristischen Personen unmittelbar diesen zufällt⁹. Den freilich regelmäßig dennoch vorhandenen Ansprüchen der Kapitalgeber und Manager auf tatsächliche Herrschaft über die Unternehmungen stehen in einigen Ländern zumindest Mitbesitzansprüche von Beschäftigtengruppen auf die Betriebe oder doch auf die Arbeitsplätze, die „Domänen“ in den Betrieben, gegenüber.

Beim Kollektiveigentum spielen, sieht man von den historischen Formen ab, gegenwärtig besonders Formen des Genossenschafts- und des Volkseigentums in sozialistischen Ländern, d. h. Formen des „so-

⁸ H. Krause: Unternehmer und Unternehmung, Mannheim 1954; H.-M. Pawlowski: Substanz- oder Funktionseigentum? In: Archiv für die civilistische Praxis, 165 Bd., 1965, S. 395—420.

⁹ So H. Krause: 1954, a.a.O., S. 11 f. Siehe auch F. Böhm: Der Zusammenhang zwischen Eigentum, Arbeitskraft und dem Betreiben eines Unternehmens, in: K. K. Biedenkopf, H. Coing, E.-J. Mestmäcker (Hrsg.): Das Unternehmen in der Rechtsordnung, Karlsruhe 1967, S. 30.

zialistischen Eigentums“¹⁰, eine wichtige Rolle. Hingegen ist das Übergruppeneigentum weniger verbreitet, wenn es auch im Zusammenhang mit Bemühungen um den Verbund oder die Kooperation von Genossenschaften ständig an Relevanz gewinnt. Beim Genossenschaftseigentum als Form des Kollektiveigentums hat das einzelne Mitglied keinen Rechtsanspruch auf wirtschaftliches Miteigentum an den gemeinsamen Produktionsmitteln. Dieses Merkmal unterscheidet diese „Genossenschaften“ von den körperschaftlich strukturierten Unternehmungen gleichen Namens, in denen es zwar „Sozialkapital“, aber auch Genossenschaftsanteile der Mitglieder gibt. Volkseigentum tritt vielfach unter den Bezeichnungen „Staatseigentum“, „(gesamt)gesellschaftliches Eigentum“ oder auch „nationalisiertes Eigentum“ auf, wobei diese Sprachunterschiede oft tiefgreifende ideologische Unterschiede zwischen den verschiedenen Richtungen des Sozialismus und Kommunismus andeuten¹¹.

Die Frage nach den „Eigentumsformen als Incentives“ wurde, soweit eine direkte Anreizwirkung gemeint wird, bislang kaum jemals konsequent gestellt. In den wirtschaftswissenschaftlichen Diskussionen stand mindestens seit den Neo-Klassikern eher der Gewinn als Anreizmittel im Zentrum der Argumentationen. Dabei wirkte sich das zunächst dominierende assoziationspsychologische Fundament vieler Erörterungen dahin aus, statt von vielschichtig gebündelten Leistungsinteressen lediglich vom eindimensionalen Gewinn- bzw. Profitmotiv der Unternehmer zu sprechen. Da von der Eigentumsordnung bei Modellkonstruktionen in der Regel abstrahiert wurde — bei der Erörterung rein katallaktischer Koordinations- bzw. Steuerungsprobleme der einen und einzigen Marktwirtschaft zunächst auch abgesehen werden konnte —, blieb deren Eignung als spezielles Anreizmittel im wesentlichen im Dunkeln. Allerdings wurde, wie später zu zeigen sein wird, genau betrachtet vorher und nachher oft doch unterstellt, daß das individuelle Eigentum beim klassischen Eigentümer-Unternehmer — und freilich nur bei diesem — ein zusätzliches Incentive zum Gewinn darstellt, während andere Eigentumsformen in den herrschenden Lehrmeinun-

¹⁰ Siehe dazu z. B. R. Walter: Die Gestaltung der Interessenübereinstimmung im ökonomischen System des Sozialismus der DDR, Ostberlin 1970, S. 26 f.; H. Cholaj: Funktionswandel der Genossenschaften in sozialistischen Ländern, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen. Sonderheft: Genossenschaften im wirtschaftlichen Wachstum, 1970, S. 33 ff. — Neben sozialistischem Eigentum gibt es Restbestände individuellen Eigentums an Produktionsmitteln und selbstverständlich „persönliches Eigentum“ an Konsumgütern.

¹¹ Sie treten aber auch schon bei der Interpretation des hier später besonders interessierenden gesellschaftlichen Eigentums auf, wie K. H. Jäger mit Bezug auf Jugoslawien ausgeführt hat. Vgl. K. H. Jäger: Arbeiterselbstverwaltung und gesellschaftliches Eigentum, Stuttgart / Berlin / Köln / Mainz 1969, S. 82 ff.

gen außer acht blieben. Deshalb ist es grundsätzlich und also auch unabhängig von speziellen Forschungsanliegen der Vergleichung von Wirtschaftssystemen eine interessante Aufgabe, im Lichte der modernen psychologischen Analyse von Leistungsgesellschaften und auch der Rechtssoziologie erfahrungswissenschaftlich zu untersuchen, ob und gegebenenfalls in welchem Umfange das in Marktwirtschaften überwiegend vorhandene Privateigentum — und entsprechend das in sozialistischen Ordnungen dominierende Kollektiveigentum — bisher tatsächlich als Incentive gewirkt hat und überhaupt wirken kann oder ob lediglich oder doch in bestimmtem Umfange Vorurteile und Ideologien bezüglich einer solchen Effektivität von Rechtsnormen und Besitzinteressen bzw. -instinkten im Umlauf sind.

In diesem Referat ergibt sich das Problem aus der Vergleichungsabsicht unterschiedlicher Volkswirtschaften, in denen nicht nur mit einer Form von Privateigentum, ja überhaupt nicht bloß mit Privateigentum, sondern gemäß den obigen Skizzierungen außerdem mit verschiedenen Formen von Kollektiveigentum zu rechnen ist. Will man den Vergleich zwischen marktwirtschaftlichen und sozialistischen Systemen bzw. Ordnungen nicht nur auf katallaktische Probleme oder auch nur den Wettbewerb beschränken, so müssen strukturelle Größen über den Ordnungsrahmen der jeweiligen Prozesse einbezogen werden. In diesem Falle ist die Frage nach dem Einfluß der jeweiligen gesellschaftlichen Teilordnungen des Eigentums und auch des Besitzes zu stellen, mögen auch befriedigende Antworten rechtssoziologischer Forschungen bisher ausstehen. Es interessiert dann das Recht *de lege lata* und *de lege ferenda* in seiner „regulativen Funktion“, das nach W. Maihofer nicht nachträglich auf den Plan tritt, sondern dessen entscheidende alltägliche Leistung darin liegt, daß es in den vielfältigen Interaktionsprozessen zwischen den gesellschaftlich lebenden Individuen selbst wirksam wird¹².

3. Marktwirtschaftliche und marktsozialistische Ordnungen

Die nachfolgende Argumentation stellt, was den „Ordnungs“begriff betrifft, weitgehend nicht auf reine Ordnungen bzw. reine Systeme, ideale Typen oder gesetzte Verfassungen, sondern — soweit irgendmöglich — auf ganz oder teilweise verwirklichte Ordnungen bzw. Mischsysteme, Realtypen und Verfassungswirklichkeiten ab¹³. Diese

¹² W. Maihofer: Die gesellschaftliche Funktion des Rechts, in: Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie, Band 1, 1970, S. 25 ff.

¹³ Bezüglich eines entsprechenden Ordnungsbegriffs vgl. H. Lampert: Die Wirtschafts- und Sozialordnung der Bundesrepublik Deutschland, 3. Aufl., München 1970, S. 11 ff. Zur Diskussion des sich vielfältig überschneidenden Sprachgebrauchs insbesondere der Fachtermini Wirtschaftsordnung und

Ordnungen bzw. Systeme werden dabei hauptsächlich teils an Verhältnissen der Bundesrepublik Deutschland und der Vereinigten Staaten von Nordamerika, teils an solchen Jugoslawiens und Ungarns sowie Israels demonstriert werden.

Der realitätsnahe Bezug eines großen Teils der vorzuführenden Aussagen sollte allerdings nicht mit einer überprüften oder auch nur überprüfbar formulierten Hypothesenfolge verwechselt werden, die zunächst nicht erreicht wird. Die Erstellung theoretischer Aussagen falsifizierbarer Art erweist sich zunächst in der Regel als unmöglich und zwar nicht allein wegen des derzeitigen Standes der Rechtssoziologie, sondern auch aus analogen Gründen, wie sie zur Zeit noch einen empirisch-theoretischen Ansprüchen dynamischer Art genügenden allgemeinen Systemvergleich von Erscheinungen der Rechts-, Gesellschafts- und Wirtschaftsordnung verhindern¹⁴. Soweit erklärende oder beschreibende Aussagen geboten werden, ist regelmäßig auf bereits veröffentlichte oder zur Publikation bestimmte Arbeiten zurückgegriffen und das darin enthaltene Material für die Zwecke dieses Referats ausgewertet worden.

Begriffen mehr oder weniger reiner Systeme bzw. reiner Ordnungen mittlerer Art nahestehende Utopien und Konzeptionen bilden die Grundlage der in Realisierung befindlichen marktsozialistischen Ordnungen. Von dieser Vermutung her wurde in bestimmtem Umfange auch auf reine Systeme bzw. reine Ordnungen, wie sie vor allem von England und verschiedenen romanischen Ländern ausgehend entwickelt wurden, zurück- und eingegangen.

„Marktwirtschaftliche Ordnungen“ unseres Verständnisses sind allerdings keine reinen Ordnungen, sondern zumindest dualistische Systeme, wie zuerst H. Ritschl ausgeführt hat. Genauer freilich sind es vielförmig gemischte Systeme bzw. Ordnungen, wovon z. B. G. Weippert und A. von Mühlensfeld gesprochen haben. Neben privatwirtschaftlichen Erwerbsunternehmen gibt es in ihnen privatwirtschaftliche Förderungs-genossenschaften, gemeinwirtschaftliche Unternehmungen mit Bindung an öffentliche Interessen, Wirtschaftsverbände diverser Art,

Wirtschaftssysteme siehe P. Knirsch: Bemerkungen zur Methodologie eines Vergleiches von Wirtschaftssystemen, in: E. Boettcher (Hrsg.): Beiträge zum Vergleich der Wirtschaftssysteme, Berlin 1970, S. 14—21.

¹⁴ Vgl. dazu K.-E. Schenk: Gedanken zur Untersuchung von Koordinationsmechanismen mit systemanalytischen Methoden, in: Ders. (Hrsg.): 1971, a.a.O., S. 97 ff.; Ders.: Kapitalismus / Sozialismus. Ungelöster Systemvergleich, in: Wirtschaftswoche, Nr. 10, 1971, S. 52 ff. Zu den ungelösten Schwierigkeiten umfassender Systemvergleiche, die empirisch-theoretischen Ansprüchen genügen, siehe auch P. Knirsch: Bemerkungen zur Methodologie eines Vergleichs von Wirtschaftssystemen, in: E. Boettcher (Hrsg.): 1970, a.a.O., S. 32 ff.; Ch. Watrin: Kriterien zur Beurteilung der statischen Effizienz von Wirtschaftssystemen, ebd., bes. S. 66 ff.

unterschiedliche Mitbestimmungslösungen. Diese und andere Gestaltungsformen ordnen sich dem Koordinationsmechanismus der Marktwirtschaft ein. Gleichwohl konstituieren sie nach Ph. Herder-Dorneich auch zusätzliche Entscheidungsmechanismen der Wahl und der Gruppenverhandlung, so daß man mit Ch. Watrin sagen kann, in jedem realen Wirtschaftssystem sind mehrere verschieden strukturierte Allokationsmechanismen miteinander verbunden. Die Befürworter genossenschaftlicher und gemeinwirtschaftlicher Unternehmen in Marktwirtschaften verstehen diese Einzelwirtschaften, wie G. Weisser, Th. Thiemeyer und W. Hesselbach ausgeführt haben, in der Regel heute weder im Sinne von „Fremdkörpern“ der marktwirtschaftlichen Ordnung noch als „Keimzellen“ einer zukünftigen gemeinwirtschaftlichen Gesamtordnung. Vielmehr sehen sie diese Einzelwirtschaften als Beiträge zur Schaffung einer „Vielfalt von Unternehmensformen“ (G. Weisser), die in und zwischen den Unternehmen einen Zielepluralismus ermöglichen und letztlich auf miteinander konkurrierende Leitbilder mit unterschiedlichen Gemeinwohlinhalten zurückgehen.

Mit „marktsocialistischen Ordnungen“¹⁵ sind nach vorherrschender Auffassung vergesellschaftetes Eigentum an den Produktionsmitteln, volkswirtschaftliche Rahmenplanung, zusätzlich auch „Arbeiterselbstverwaltung“ und Produktivgenossenschaften mit Gruppeneigentum an den Produktionsmitteln, nicht hingegen ein auch nur teilweiser Ausschuß von Allokationen knapper Ressourcen auf Teilmärkten vereinbar. So schließt z. B. die Nichteinbeziehung des — freilich besonders wichtigen — Kapitalmarktes in den volkswirtschaftlichen Koordinationsmechanismus der Märkte das Vorhandensein einer sozialistischen Marktwirtschaft aus. Akzeptiert man diese Festsetzung, was wir tun, so gibt es zur Zeit in der Realität noch keine solche Marktwirtschaft, wohl aber in einigen Ländern, wie Jugoslawien und auch Ungarn, mehr oder weniger funktionsfähige Annäherungen an diesen Typ¹⁶.

¹⁵ Die in diesem Referat interessierenden hauptsächlichen Ordnungsalternativen würden vielleicht zweckmäßiger als „kapitalistisch-marktwirtschaftlich“ und „sozialistisch-marktwirtschaftlich“ bezeichnet worden sein. Wenn wir uns anders entschieden, so erstens der Wertbelastung des Ausdrucks „kapitalistisch“ wegen, zweitens aus Gründen des Eingeführtseins des Wortes „Marktsozialismus“, drittens schließlich, weil so die Tatsache sprachlich hervorgehoben wird, daß in marktsocialistischen Ordnungen die „wirtschaftlichen“ Teilvorgänge bzw. Teile der Vorgänge gegenüber den gesellschaftlichen bisher weniger akzentuiert zu werden pflegen.

¹⁶ In diesem Sinne urteilen etwa B. N. Ward: *The Socialist Economy*, New York 1967, S. 182 ff.; P. Dobias: *Das jugoslawische Wirtschaftssystem. Entwicklung und Wirkungsweise*, Tübingen 1969, S. 126 und 141; H. Wittelsberger: *Sozialistische Marktwirtschaft — ein Modell zur Reform der Unternehmensverfassung?* In: *Ordo*, Band XX, 1969; K. Wessely: *Der Gewinn im neuen ungarischen Wirtschaftsmechanismus*, in: K. P. Hensel / U. Wagner / K. Wessely: *Das Profitprinzip — seine ordnungspolitischen Alternativen in sozia-*

Weiter entfernt von einer sozialistischen Marktwirtschaft, die also zunächst noch als (wertfrei zu verstehender) Idealtyp aufzufassen ist, ist trotz ihrer landwirtschaftlich und immer mehr auch industriell entwickelten Kommunen und damit verwandter Einzelwirtschaften bis heute Israel. Allerdings könnte es sein, daß zur Zeit von gesellschaftlich besonders aktiven Kräften Weichen im Sinne einer marktsozialistischen Umgestaltung des Landes bei Beibehaltung des Mehrparteien-systems gestellt werden¹⁷.

Mehr oder weniger reine Systeme bzw. reine Ordnungen, die sich zunächst als unrealisierte Utopien und Konzeptionen darstellten, später aber die Ausgestaltung der Marktwirtschaften und gegenwärtig besonders der marktsozialistischen Ordnungen beeinflussen, betreffen die auf S. und B. Webb zurückführende Lehre von der „Industrial Democracy“, den von G. D. H. Cole u. a. propagierten britischen Gildensozialismus und den zunächst hauptsächlich in romanischen Ländern Europas sowie in Südamerika verbreiteten Syndikalismus. Die Systemvorstellungen über industrielle bzw. wirtschaftliche Demokratie und Gildensozialismus, die sich inzwischen bis zur Ununterscheidbarkeit vermischt haben, regten unter den frühen wissenschaftlichen Vertretern marktsozialistischer Modelle besonders H. D. Dickinson an und wirkten bis in die Organisation der 1946 nationalisierten britischen Industrien hinein. Syndikalistische Strömungen gehören neben solchen von anarchistischer Art zu den geistigen Grundlagen der Produktivgenossenschaften und beeinflussen heute die jugoslawischen Bemühungen zur Herstellung von Arbeiterselbstverwaltung in der Industrie dieses Landes. Zu den Vorläufern sowohl pluralistisch marktwirtschaftlicher als auch marktsozialistischer Lösungen gehören auch nichtanarchistisch oder -syndikalistisch orientierte „utopische Sozialisten“ und Genossenschaftspioniere des vorigen Jahrhunderts. Hingegen hat der „wissenschaftliche Sozialismus“ marktsozialistische Bestrebungen bekanntlich mindestens zunächst und auf lange Zeit nicht unterstützt.

listischen Wirtschaftssystemen, Stuttgart 1972. Siehe auch K. C. Thalheim: Besonderheiten des Wirtschaftswachstums in den kommunistisch regierten Ländern, in: Ders. (Hrsg.): Wachstumsprobleme in den osteuropäischen Volkswirtschaften, Berlin 1968, S. 41 f.

¹⁷ Zwar hat die israelische Wirtschaftsordnung nach wie vor ausgeprägt pluralistische Züge, doch ist nicht zu übersehen, daß auf die gewerkschaftlich-genossenschaftlichen Aktivitäten der Histadruth schon vor einigen Jahren allein ein Drittel des israelischen Sozialprodukts und auf die staatliche Wirtschaft ein weiteres Drittel entfielen. Vgl. H. G. Meissner: Die wirtschaftliche Tätigkeit der Histadruth, in: Archiv für öffentliche und freigemeinnützige Unternehmen, Band 9, Heft 3, 1971, S. 264. Siehe auch M. Pallmann: 1965, a.a.O., S. 171–176 und besonders S. 176.

II. Das Problem in marktwirtschaftlichen Ordnungen

1. Entwicklung der Lehrauffassungen

A. Smith hat im Anschluß an die frühe liberale Gesellschaftsphilosophie und in Interpretation des Selbstverständnisses der beginnenden bürgerlichen Gesellschaft die klassische Auffassung der Nationalökonomie formuliert, die bis in unsere Zeit nachwirkt. Er nimmt an, daß die Eigentümer-Unternehmer, weil sie das Kapital selber beisteuern, über das sie als Unternehmer verfügen, besser als leitende Angestellte zu wirtschaften vermögen. Der Klassiker schrieb, daß man von den Direktoren der großen Kapitalgesellschaften, die häufiger anderer Leute Geld als ihr eigenes verwalten, nicht erwarten dürfe, „daß sie es mit der gleichen eifrigen Wachsamkeit verwenden wie die Partner in einem Privatunternehmen... Daher werden in der Verwaltung einer solchen Gesellschaft Nachlässigkeit und Verschwendung mehr oder weniger vorherrschen“¹⁸. Das Privateigentum, so interpretiert H. Pross die Argumentation von Smith und vielen Nachfolgern bis hin zu den Neoklassikern und Neoliberalen¹⁹, „setze ein produktives Handlungsmotiv, den Eigennutz, und ein fortschrittliches Handlungsziel, die Besitzmehrung durch friedliche Arbeit, frei. Dieses Motiv und dieses Ziel nötigten den Eigentümer, so rationell wie nur möglich zu verfahren. Der Nicht-Eigentümer an der Spitze eines Unternehmens habe dazu keinen Anlaß, weil es nicht sein Eigentum sei, mit dem er disponiert“²⁰. „Erst nachdem und weil es ungebundenes, eben privates Eigentum gebe, würden die Menschen lernen, nach ihrem persönlichen Vorteil, dem Erwerb und der Vergrößerung von Besitz mit friedlichen Mitteln zu streben. Die Institution Privateigentum aktualisiert also der Theorie zufolge eine Disposition des Menschen, die ohne institutionell geschätztes Eigentum latent bleibt. Dieser Vorgang sei progressiv. Denn der durch Eigentum entbundene Eigennutz motiviere die Menschen zu

¹⁸ A. Smith: *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Oxford 1880, S. 326 (hier zitiert nach H. Pross / K. W. Boetticher: *Manager des Kapitalismus*, Frankfurt / M. 1971, S. 102).

¹⁹ Die Neoklassiker wollten allerdings, beginnend schon mit dem späten Klassiker J. St. Mill, das vom Privateigentum abgeleitete Erwerbsmotiv primär als modellanalytisch zweckmäßige Annahme angesehen wissen, die zur Klärung bestimmter Implikationen des Handelns lediglich vorläufig zu unterstellen sei. J. St. Mill sieht im übrigen klar, daß beim wirtschaftlichen Handeln auch Motive mitsprechen, die mit Bereicherung nichts zu tun haben. Er erkennt der Entwicklung der menschlichen Psyche die Fähigkeit zu, die intensive Selbstsucht zu mildern. Wie die Verwirklichung kommunistischer Gedankengänge zeige, könnten größere Menschengruppen erfolgreich veranlaßt werden, die öffentlichen Interessen für ihre eigenen zu halten. Vgl. J. St. Mill: *Principles of Political Economy*, Neudruck, New York 1961, Buch IV, bes. S. 752 ff.

²⁰ H. Pross / K. W. Boetticher: 1971, a.a.O., S. 102 f.

regelmäßiger Arbeit, und erziehe sie zu planvollem, zweckgerichtetem Handeln“²¹.

K. Marx versteht in seinen Frühschriften, diesen Auffassungen durchaus verwandt, die Arbeit als das „subjektive Wesen des Privateigentums“, wenn er auch bereits den Entfremdungsprozeß bzgl. dieses Anreizmittels Eigentum sieht. Dieser Prozeß führt seiner Ansicht nach dazu, daß der Mensch „nicht mehr in einer äußerlichen Spannung zu dem äußerlichen Wesen des Privateigentums steht, sondern er selbst dies gespannte Wesen des Privateigentums geworden ist“²². Später indessen vollziehen der Autor und insbesondere auch F. Engels in der Beurteilung der Eigentümer-Unternehmer durch einseitige Betonung der Verdinglichung eine Schwenkung, schätzen sie aber auch die Leistungsfähigkeit der neu aufgetretenen „Verwalter fremden Kapitals“ recht nüchtern ein. Heißt es noch im „Kapital“, Band I: „Der Kapitalist ist nicht Kapitalist, weil er industrieller Leiter ist, sondern er wird industrieller Befehlshaber, weil er Kapitalist ist“, so findet sich in Band III des gleichen Werkes im Anschluß an A. Ure der bemerkenswerte Satz, „daß nicht die industriellen Kapitalisten, sondern die industriellen managers ‚die Seele unseres Industriesystems‘ sind“²³.

Die deutschen Nationalökonomien der Historischen Schulen, die größtenteils durch die auf Fichte und Hegel zurückgehende Individualisierungs- oder Persönlichkeitstheorie des Eigentums beeinflusst waren, konnten sich demgegenüber ähnlich den liberalen Klassikern zunächst meist nicht vorstellen, daß leitende Angestellte ihre Firmen in Ermangelung von Produktivmitteleigentum so sicher zu steuern vermöchten wie Eigentümer. Allerdings betont A. Schäffle, der innerhalb des Historismus bekanntlich einen Sonderstatus einnimmt, nicht nur die üblichen Vorteile des Privateigentums, sondern auch die Möglichkeit, „durch freien Gemeininn des Eigentümers“ gemeinnützige Bestrebungen zu fördern²⁴. Und G. v. Schmoller meint in Vorwegnahme von Ausführungen Rathenaus und heutiger Autoren, daß die Leiter größerer Unternehmungen „nicht mehr von so einfachen Motiven beherrscht“ würden. „Der gewöhnliche Erwerbstrieb lenkt diese Menschen“, d. h. die zwischen den Inhabern und den Arbeitern stehenden leitenden

²¹ H. Pross: Mitbestimmung und Privateigentum, in: Sozialpolitik und persönliche Existenz, hrsg. von A. Blind, Chr. v. Ferber, H.-J. Krupp, Berlin 1969, S. 230.

²² K. Marx: Texte zu Methode und Praxis II. Pariser Manuskripte 1844, Hamburg 1966, S. 69 f.

²³ K. Marx / F. Engels: Werke, Bd. 23, Ostberlin 1962, S. 352; Dies.: Werke, Bd. 25, Ostberlin 1964, S. 400.

²⁴ A. Schäffle: Kapitalismus und Sozialismus, Tübingen 1870, S. 85 (Schäffles Kritik der sog. „abstrakten Eigentumstheorien“ ist wiederabgedruckt bei K. Diehl / P. Mombert (Hrsg.): Ausgewählte Lesestücke zum Studium der politischen Ökonomie, 17. Bd., Das Eigentum, Karlsruhe 1924, S. 87–95).

„Beamten“ von Großbetrieben, „nicht in erster Linie, auch wenn sie Tantiemen erhalten. Andere Motive müssen das Beste tun: das Interesse am Geschäft, Ehrlichkeit, gute, aufsteigende Gehälter, Versorgung im Alter, Verträge auf Jahre oder Lebenszeit“²⁵.

Die Neoklassiker hinwiederum legen ihren Modellen für den Produktionsbereich von Anfang an, d. h. seit W. St. Jevons, E. v. Böhm-Bawerk u. a., undifferenziertere Incentives zugrunde, wenn ihnen auch der große Vorstoß zu den individuellen Bedürfnissen der Menschen und zum Prinzip der maximalen Befriedigung individueller Bedürfnisse als Beitrag letztlich auch zur Klärung von Anreizproblemen zugute zu halten ist. Soweit sie nicht zu den Lust-Unlust-Abwägungen bzw. Nutzen-Kosten-Kalkülen der Konsumenten übergehen, halten sie, mit anderen Worten, wie schon J. Bentham und die Klassiker im allgemeinen am Gewinnmotiv fest. Dieses Motiv wird nicht selbst aus Bedürfnissen erklärt, sondern als im individuellen Eigentum des Eigentümer-Unternehmers verankert angesehen. Freilich detaillieren sie die seit der Klassik betonte enge Verbindung eines Antriebs- und eines Lenkungsmoments innerhalb des Erwerbsinteresses, wobei das erstere als Motor die Produktion entscheidend bewirken, das zweite als Steuerungsinstrument die Verwendungsrichtung der Erzeugnisse beeinflussen soll. Auch isolieren sie den so umschreibbaren Koordinationsmechanismus des Marktes mit seiner Bedeutung für die Produktionsorientierung und die Einkommenserzielung deutlicher als dies vorher geschah. Die Autoren werden dabei nach H. Albert nicht nur von entscheidungslogischen Optimalitätsgesichtspunkten unter den Bedingungen vollkommener Konkurrenz, sondern auch durch die marktsoziologische Idee der Erklärung eines finanziellen Sanktionsmechanismus von fundamentaler Bedeutung geleitet²⁶.

Im deutschen Neoliberalismus, wie er nach dem ersten Weltkriege als Ordoliberalismus von W. Eucken, F. Böhm, L. Miksch u. a. entwickelt wurde, ist eine vertiefte Behandlung von Eigentums- und Anreizproblemen zweifellos erstrebt worden. Mindestens ein Teil der Autoren dieser Richtung dürfte dabei eher an Lehren von der allgemeinenpolitischen und persönlichkeitsbildenden Relevanz des Eigentums anknüpfen, wie sie von der frühliberalen Gesellschaftsphilosophie und der idealistischen klassischen Philosophie bzw. dem Historismus vertreten wurden, als an die klassische nationalökonomische These vom Eigentum als materiellem Anreiz. Möglicherweise ist diese Wandlung

²⁵ G. v. Schmoller: Grundriß der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre, erster Teil, Leipzig 1900, S. 436 f.

²⁶ Zu den vorstehenden Deutungen der neoklassischen Theorien in ihren verschiedenen Varianten siehe H. Albert: Ökonomische Ideologie und Politische Theorie, Göttingen 1954, S. 101—113 u. bes. S. 109 f.; Ders.: Erwerbsprinzip und Sozialstruktur, a.a.O., S. 1 ff.

in Zusammenhang zu sehen mit der Revision früherer Auffassungen von der Wirtschaftsordnung. Wird jetzt die rechtsschöpferische Leistung bei der Konstituierung jeweils geltender Ordnungen besonders betont, so ist damit in gewisser Distanzierung von „bloß“ rechtlichen Normen auch deutlich gemacht worden, daß „volkswirtschaftlich richtiges Verhalten“ nicht auf unmittelbarem Rechtszwang, sondern nur auf psychologischer Nötigung im Rahmen von Tausch und Wettbewerb beruhen kann bzw. sollte²⁷. Zwar erklärte z. B. K. P. Hensel noch vor einem Jahrzehnt: „Privateigentum an den Produktionsmitteln begünstigt die Verwirklichung des wirtschaftlichen Prinzips. Es . . . begründet die kontrollierende Wirkung des Selbstinteresses. Diese Wirkung wird in dem Maße abgeschwächt und letztlich aufgehoben, in dem man Privateigentum in öffentliches und in Staatseigentum transformiert“²⁸. Aber W. Eucken entschied sich in seinen „Grundsätzen der Wirtschaftspolitik“ offenbar primär für eine Interpretation des Eigentums als einem kulturell-politischen Fundus abwägenden Handelns, d. h. für seine Deutung als allgemeine Voraussetzung freiheitlich gestalteter Wirtschaftsprozesse und nicht so sehr für Eigentum als unmittelbaren Anreiz. So interpretieren wir jedenfalls die folgenden Sätze des Autors: „Wenn die Unternehmer nicht eine gewisse Freiheitssphäre haben, in der sich die spontanen Kräfte dauernd äußern, können sie diese schwierige, fortlaufende Anpassung nicht zureichend vornehmen . . . Somit ist die Frage, ob zur Verwirklichung der Wettbewerbsordnung Privateigentum an Produktionsmitteln erforderlich ist, zu bejahen.“ „Stets würde sich . . . zeigen, daß Privateigentum eine unabdingbare Voraussetzung dafür ist, daß eine private Freiheitssphäre gewahrt bleibt“²⁹.

²⁷ F. Böhm: Die Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und rechtsschöpferische Leistung, Stuttgart / Berlin 1937, S. 105. — Nach Th. A. Cowan wird die Rechtsphilosophie in unserem Jahrhundert „zu einer Interessentheorie, und wo das Recht aufhört, fängt die Sozialpsychologie an“. Th. A. Cowan: Das Verhältnis des Rechts zur experimentellen Sozialwissenschaft, in: Studien und Materialien zur Rechtssoziologie, hrsg. von E. E. Hirsch und M. Rehinder, Sonderheft 11 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 1967, S. 178.

²⁸ K. P. Hensel: Wirtschaftliche Ordnungsformen und das Problem des Eigentums, der Leitung und Kontrolle, in: Moderne Welt, 1. Jg., Heft 3/4, 1959/60, S. 349. Siehe auch K. P. Hensel und Mitarbeiter: Die sozialistische Marktwirtschaft in der Tschechoslowakei, Stuttgart 1968, S. 57.

²⁹ W. Eucken: Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Hamburg 1959, S. 167 und 170. — Aus verwandten Erwägungen heraus dürfte E. Küng in seiner Analyse der „Funktionen des Privateigentums für den einzelnen Menschen“ die Ertragsfunktion hinter den Macht-, Sicherungs- und Prestigefunktionen eingeordnet haben. Vgl. E. Küng: Eigentum und Eigentumspolitik, Tübingen / Zürich 1964, S. 5—55. Allerdings soll die „natürliche Eigentumsordnung“ in der Sicht der Neoliberalen auf persönlichen Leistungserträgen beruhen, die aber weniger durch das Eigentum als durch den Wettbewerb angereizt erscheinen. Siehe dazu auch L. Miksch: Verstaatlichung der Produktionsmittel in der Morphologie der Wirtschaftsordnungen, in: Untersuchungen

2. Zur kausalen Relevanz des Privateigentums als Incentive

Die Beantwortung der sich jetzt zunächst stellenden Frage nach der ursächlichen Bedeutung des Privateigentums und besonders des individuellen Eigentums tendiert entgegen den optimistischen allgemeinen Hypothesen von frühen liberalen Gesellschaftsphilosophen und dann vor allem von A. Smith bei späteren Forschern eher zur Skepsis, wobei z. B. die Analysen von M. Weber über die Entstehung des Kapitalismus aus dem „Geiste“ des Puritanismus und solche über die „Entfunktionalisierung“ des Privateigentums bei A. A. Berle / G. C. Means, J. A. Schumpeter u. a. eine auslösende Rolle spielen. Zumindest jedoch wird bei betonteren erfahrungswissenschaftlichen Fragestellungen nach und nach für eine Einschränkung des Anwendungsbereichs ursprünglicher Aussagen über die Relevanz dieser Eigentumsform unter historischen bzw. sozialstrukturellen Gesichtspunkten plädiert. Diese Auffassung kann bereits unserem dogmengeschichtlichen Aufriß andeutungsweise entnommen werden. Sie findet in neuerer Zeit einen ausdrücklicheren Niederschlag sowohl in zusammenfassenden, neben der Anreizproblematik auch die Macht- bzw. Kontrollproblematik des Privateigentums einbeziehenden Darlegungen, als auch in empirischen Untersuchungen, in denen die Frage nach den Handlungsspielräumen von Eigentümer-Unternehmern und im Vergleich dazu von angestellten Unternehmern mehr oder weniger zentral gestellt wird.

Nach B. Molitor, der eine soziologisch orientierte Zusammenfassung geboten hat, „läßt sich generell nicht entscheiden“, „inwieweit sie (die Privateigentumsordnung) die ihr oft zugeordneten Funktionen des Anreizes zu Initiative und Leistungssteigerung, die gesamtgesellschaftlich von Interesse sind, und der Machtaufspaltung erfüllt“. „Die eine hängt, zumindest für bestimmte Eigentumsformen, von spezifischen sozio-physischen Faktoren ab (Bürgertum), die andere von der ebenso historisch gegebenen Vermögensverteilung“³⁰. Die Theoreme, die von einer notwendigen, d. h. jederzeit und überall geltenden Verknüpfung der „Unternehmerfunktion“ mit Privateigentum an den Produktionsmitteln ausgehen, sind nach seiner Auffassung durch die Unternehmensentwicklung zu Kapitalgesellschaften mit breit gestreuten Eigentumsanteilen widerlegt worden. Selbst jedoch der große Paketbesitzer sei oft, d. h. soweit es sich um „Finanzkapitalisten“ handele, von der Hal-

zur sozialen Gestaltung der Wirtschaftsordnung, hrsg. von W. Weddigen, Berlin 1950, S. 98 f. und 123; W. Eucken: 1959, a.a.O., S. 169.

³⁰ Siehe dazu und zum folgenden B. Molitor: Eigentum (I) Soziologie des Eigentums, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 3. Band, 1961, S. 33 ff. Vgl. auch E. Heilmann: Soziale Theorie der Wirtschaftssysteme, Tübingen 1963, S. 102—112; F. Fürstenberg: Wirtschaftssoziologie, Berlin 1961, S. 41 ff.

tung des traditionellen Eigentümers weit entfernt. Die damit eingetretene Entfunktionalisierung des Eigentums, wie sie in der Trennung von Eigentum und Kontrolle manifest geworden ist, habe insgesamt die Wirkung, daß es in seiner Bedeutung jetzt hinter anderen Faktoren zurücktritt. So sei für die Zuordnung des sozialen Status anstelle einer schichtenspezifischen Vermögensverteilung in modernen Gesellschaften die berufliche Ausbildung und Leistungsfähigkeit bestimmend geworden. Aber für eine bestimmte historische Periode gewisser Länder in Europa und Amerika wird von Molitor ebensowenig wie vorher von Berle / Means, Schumpeter u. a.³¹ die Relevanz des individuellen Eigentums auch als Incentive bestritten. Diese Bedeutung hat F. Böhm erst vor wenigen Jahren noch einmal gekennzeichnet, und zwar wie folgt: „Der geschichtliche Erfolg (der marktwirtschaftlichen Ordnung) war immerhin so, daß niemand behaupten kann, die reichen Leute hätten sich die Chance, ihr Vermögen zu einer Einkommensquelle zu machen, entgehen lassen und hätten nicht spätestens nach der Einführung der vollen Gewerbefreiheit mit viel Geschick und Glück ihr Geld genau so verwendet, wie es der wirtschaftspolitische Gesetzgeber von ihnen erwartet hat“³².

Nach H. Pross, die sich teilweise in Zusammenarbeit mit K. W. Boetticher in den letzten Jahren um eine empirische Auslotung der Probleme um Eigentum und Verfügungsmacht bemüht hat, involviert die Privatheit des Eigentums bei A. Ferguson, J. Millar und A. Smith zunächst drei Rechte:

1. Das Recht des Eigentümers auf Verfügung über eine Sache im Rahmen der Gesetze;
2. sein Recht auf ihre wirtschaftliche Nutzung;
3. sein Recht auf den Gewinn, der mit seinem Eigentum von ihm selbst oder anderen erzielt werden kann.

Bei Durchsetzung dieser Rechte, die in der bürgerlichen Gesellschaft bekanntlich erfolgte, lassen sich, gestützt auf die früher referierte Auffassung von A. Smith über die Motivbildung durch Eigentum sowohl „politische“ als auch „wirtschaftliche“ Gesetze vermuten, etwa die folgenden zwei: Es bestehe ein ursächlicher Zusammenhang gene-

³¹ Vgl. A. A. Berle / G. C. Means: 1956, a.a.O., S. 346 ff.; J. A. Schumpeter: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, Bern 1950, S. 226 ff. Siehe auch F. Redlich: Der Unternehmer, Göttingen 1964, S. 64 ff., 102 ff. und 199 ff.

³² F. Böhm: 1967, a.a.O., S. 36. — Der Autor rechtfertigt das Bürgertum, wenn er schreibt: „Es ist sehr unwahrscheinlich, daß jemand in der gesamten bekannten Geschichte eine gesellschaftlich begünstigte Schicht aufweisen kann, die, dem eigenen Trieb und Vorteil gehorchend, nicht der Not, mit solchem Eifer ihren eigenen Reichtum dazu verwendet hätte, den Lebensstandard der Masse ihrer weniger begünstigten Mitbürger zu verbessern und Daseinsmöglichkeiten für eine steigende Zahl von Menschen zu schaffen“ (a.a.O., S. 38).

reller Art zwischen dem Privateigentum an den Produktionsmitteln und der Entwicklung zur politischen Demokratie im Geiste der Freiheit und des friedlichen Nebeneinanders der Menschen. Weiter bestehe ein allgemeiner Zusammenhang zwischen dem Privateigentum und dem Wirtschaftswachstum, hergestellt durch die in Gewinnen ausgedrückte Prämierung von Eigentümerinitiativen. „Weil er Gewinne erwarten könne, sei der Eigentümer von Produktionsmitteln bereit, produktive Neuerungen durchzusetzen und dabei Risiken einzugehen.“ Bei Einbeziehung der im Laufe der Zeit bereits erfolgten Funktionseinbußen heißt die Hypothese: „Würden die Eigentumsrechte weiter reduziert, so müßte die Wirtschaft stagnieren, weil die Anreize für unternehmerische Wagnisse entfielen“³³.

Pross und Boetticher versuchen nun beide Aussagen als lediglich „historisch richtig“ zu relativieren bzw. sie sind um Präzisierung des sozialstrukturellen und psychologischen Geltungsindex der allgemeinen Aussagen bemüht³⁴. Im Hinblick auf die Bedingungen der Epoche Englands im späten 17. und 18. Jahrhundert sei, so schreibt die Autorin, die frühliberale Theorie der Motivbildung durch die Institution Eigentum „mehr als bloße Ideologie“. Ihre Verfechter haben, mit anderen Worten, für die damalige Zeit sowohl die politischen als auch die wirtschaftlichen Auswirkungen des Eigentums richtig gesehen und allein von diesen nützlichen Konsequenzen her Vorrechte der bürgerlichen Eigentümer legitimiert. Pross glaubt, daß das allein die „Folgerung“ erlaubt, „daß das Privateigentum an Produktionsmitteln im Sinn der klassischen liberalen Lehre entbehrlich oder gar schädlich, jedenfalls illegitim wird, wenn Bedingungen eintreten, unter denen es nicht mehr Bollwerk der Freiheit und Motor des materiellen Fortschritts ist. Dann würden die von Ferguson, Millar und Smith ebenfalls eingehend beschriebenen negativen Auswirkungen — Vereinzelung, extremer Eigennutz und Ungleichheit — nicht mehr durch fortschrittliche Leistungen angemessen kompensiert“³⁵.

³³ H. Pross: 1969, a.a.O., S. 230 ff. und bes. S. 235. Siehe dazu und zu den folgenden Darlegungen jeweils auch Dies.: *Manager und Aktionäre in Deutschland*, Frankfurt/M. 1965, bes. S. 159 ff.

³⁴ Wobei hier hauptsächlich der zweite Kausalzusammenhang interessiert. Zum erstgenannten Zusammenhang siehe besonders H. Pross / K. W. Boetticher: 1971, a.a.O., S. 105–118. — Über die logische Struktur geschichtlicher Aussagen und strukturell relativierter allgemeiner Aussagen siehe H. Albert: *Marktsoziologie und Entscheidungslogik*, Neuwied / Berlin 1967, S. 412 ff.

³⁵ H. Pross: 1969, a.a.O., S. 231 f. — Bei dieser Folgerung wird freilich das auch heute z. T. „intakte“ individuelle Eigentum von Eigentümer-Unternehmern übersehen, außerdem das gefällte Werturteil logisch unzulänglich allein auf einer Sachaussage basiert. Die Epoche der Motivbildung durch Eigentum dürfte auch zu kurz angesetzt sein. In Anbetracht des lange wirksamen Leistungsziels der Puritaner, das Reich Gottes auf Erden — also ein religiöses Motiv — zu realisieren, ist das Eigentumsstreben zugleich für die Vergangenheit vielleicht überzeichnet.

Es ist wichtig zu beachten, daß nach Pross, Boetticher und vorher schon Schumpeter davon auszugehen ist, die unternehmerischen Handlungen würden sich „mit den Veränderungen des ihren Bezugsrahmen bildenden gesellschaftlichen Gesamtsystems verändern“, während die Verteidiger des Privateigentums oftmals „unterstellen, die durch die Institution geformten Handlungsantriebe blieben stets und in jeder historischen Situation die gleichen“³⁶. Wie zuerst die Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung ergab, hat sich das Gesamtsystem tatsächlich erheblich geändert, trug paradoxerweise nicht zuletzt der Erfolg der kapitalistischen Unternehmungen zur „Zerstörung des institutionellen Rahmens der kapitalistischen Gesellschaft“ bei. Zu den Auswirkungen gehört, daß die Institutionen des individuellen Privateigentums und des freien Vertragsrechts etwas in den Hintergrund traten, dafür Gruppen der „bezahlten Direktoren und Unterdirektoren“, der „großen und kleinen Aktienbesitzer“ mit spezifischen Haltungen und Verhaltensweisen neu entstanden³⁷. Diese Entwicklungen hatten Konsequenzen auch bezüglich der Anreize. Soweit es zu Publikumsgesellschaften kam, die der Kontrolle von angestellten Unternehmern ohne nennenswerte Kapitalbeteiligung unterstellt sind, scheint es vielen Beobachtern, „daß anstelle des Privateigentums eher das staatlich überwachte marktwirtschaftliche Prinzip ökonomische Fortschritte verbürgt“³⁸. „Sind die einfachsten Bedürfnisse erst befriedigt, ist“ — nach Auffassung von Ch. I. Barnard — „die Anziehungskraft bloß materieller Anreize für die meisten Menschen überaus begrenzt. Ihre Mitwirkung setzt dann Überzeugung voraus“³⁹.

Insgesamt wird man nach der Praxis der heutigen Unternehmungen und nach Managerbefragungen im Anschluß an Pross / Boetticher bezüglich der kausalen Relevanz des Privateigentums zunächst einmal, d. h. vorbehaltlich genauerer Untersuchungen, sagen können:

1. Soweit auch heute Eigentümer-Unternehmer in Klein- und Mittelbetrieben agieren — was in bedeutendem Umfange der Fall ist — dürfte Eigentum an Produktionsmitteln weiterhin mindestens in einem Teil der Fälle durch die Gewinn- und Verfügungsmachtaussichten zu wirtschaftlich schöpferischen Initiativen motivieren. Entsprechendes

³⁶ H. Pross: 1969, a.a.O., S. 234.

³⁷ J. A. Schumpeter: 1950, a.a.O., S. 226. — „Indem der kapitalistische Prozeß ein bloßes Aktienpaket den Mauern und den Maschinen einer Fabrik substituiert, entfernt er das Leben aus der Idee des Eigentums“ (a.a.O., S. 230).

³⁸ H. Pross: 1969, a.a.O., S. 236. „Dieses Prinzip ist aber nicht unlösbar mit der Institution des Privateigentums verknüpft“ (a.a.O., S. 236).

³⁹ Ch. I. Barnard: Die Führung großer Organisationen, Lizenzausgabe der 17. Auflage von: *The Functions of the Executive*, Essen 1970, S. 125. In ähnlichem Sinne urteilt J. K. Galbraith: *Die moderne Industriegesellschaft*, Übersetzung aus dem Amerikanischen, München / Zürich 1968, S. 162 f.

wird vermutlich für die nicht geringe Anzahl Großbetriebe, insbesondere Aktiengesellschaften, in den Händen von Einzelpersonen oder Familien und das oligarchische Eigentum der Groß- bzw. Mehrheitsaktionäre gelten. Hingegen kann die Mehrzahl der heutigen Kleinaktionäre vermutlich „keine produktiven Anregungen geben“⁴⁰.

2. Von einer grundsätzlichen Überlegenheit des Eigentümer-Unternehmers gegenüber dem angestellten Unternehmer kann aber keine Rede sein. „Es ist eine Tatsache, daß die Unternehmen, die von Angestellten ohne nennenswerte Eigenbeteiligung am Firmenkapital gesteuert werden, unter sonst gleichen Bedingungen ebenso gedeihen oder in Schwierigkeiten geraten wie die anderen auch... Unterschiede in der Geschäftspolitik, die in Einzelfällen bestehen, leiten sich nicht von einer grundsätzlichen, durch Besitz oder Besitzlosigkeit geschaffenen Differenz der Qualifikation, sondern von zufälligen individuellen Verschiedenheiten her“⁴¹.

3. Eine Managerbefragung ergab, daß die überwiegende Mehrheit der Befragten dieser These zustimmt und „die herrschende Eigentums-ideologie zumindest im Hinblick auf die eigene Leistung nicht akzeptiert“. Sie glauben, mit anderen Worten, „nicht an eine durch das Eigentum vermittelte, besondere Qualifikation. Nicht das Privateigentum, die Institution, sondern ‚der Mann‘, die Beschaffenheit der Person, entscheide über den Firmenerfolg“⁴².

Die These, daß Unterschiede in der Geschäftspolitik und überhaupt im unternehmerischen Verhalten nicht — oder doch nicht unbedingt — durch Besitz bzw. Eigentum, sondern von individuellen Verschiedenheiten der Personen bedingt sind, wird durch sozialpsychologische Untersuchungen u. a. an nordamerikanischen und europäischen Managern gestützt. D. C. McClelland zog im Anschluß an Versuche von Atkinson u. a. den Schluß, daß jedenfalls Menschen mit einem hohen Leistungsniveau im Unterschied zu solchen mit niedrigem Leistungs-

⁴⁰ So H. Pross: 1969, a.a.O., S. 236. — „Anders die Arbeiter und Angestellten des Unternehmens. Ihre sachliche Kompetenz für Belange der Firma, in der sie tätig sind, übertrifft die des typischen Aktionärs. Diese Kompetenz ließe sich zum Vorteil des ganzen Gebildes durch ein über Miteigentum hergestelltes Prämiensystem aktivieren“ (a.a.O., S. 236).

⁴¹ H. Pross / K. W. Boetticher: 1971, a.a.O., S. 103.

⁴² H. Pross / K. W. Boetticher: 1971, a.a.O., S. 103 f. — Die 260 bundesdeutschen Managern im Jahre 1967 gestellte — methodologisch freilich nicht unproblematische — Frage lautete: „Meinen Sie, daß statt durch ein Vorstandsgremium das Unternehmen, in dessen Leitung sie tätig sind, noch besser und erfolgreicher von einem Mann geführt werden könnte, der als Eigentümer mit einem qualifizierten Mitarbeiterstab das Risiko seines Unternehmens selbst vertritt?“ Lediglich 41 Manager antworteten mit „ja“ oder „weiß nicht“, hingegen 219 Manager mit „nein“ oder „käme auf den Mann an“.

niveau durch „geldliche Belohnungen“ oder andere „äußere Anreize“ nur wenig beeinflusst werden. Seine Hauptthese lautet: „Sie sind an der Leistung an sich interessiert.“ Freilich erwarten sie regelmäßig einen schnelleren Anstieg der Belohnung als Personen mit niedrigem Leistungsniveau, weil sie eine größere konkrete Anerkennung ihrer Leistungen im Vergleich zur bisherigen Lage für selbstverständlich halten. Hingegen sind Menschen mit niedrigem Leistungsniveau von vornherein durch Geld beeinflussbar, d. h. sie können durch Gewinne, Prämien oder andere „äußere Anreize“ veranlaßt werden, fleißiger zu arbeiten“⁴³. Für Unternehmer mit hohem Leistungsniveau scheint es demnach auch nicht unbedingt wichtig zu sein, die Produktionsmittel selbst zu besitzen. Sie haben, mit anderen Worten, keine eindeutige Beziehung zu bestimmten Formen des Eigentums, doch benötigen sie unbedingt Spielraum für ihr Handeln. Vielfach erwächst ihre Befriedigung aus dem Gefühl, eine erfolgreiche Handlung initiiert zu haben, nicht unbedingt jedoch aus deren öffentlicher Anerkennung⁴⁴.

McClelland wirft in diesem Zusammenhang die Frage auf, ob nicht Großunternehmungen viele tüchtige und vielleicht die tüchtigsten Manager aus ihren Firmen verdrängen, die danach — was in den Vereinigten Staaten nicht selten vorkommt — ihre eigenen Klein- oder Mittelbetriebe als Eigentümer-Unternehmer gründen. Ist also das individuelle Privateigentum gerade für die Tüchtigsten vielleicht doch der entscheidende Anreiz? Der Autor verneint die Frage mit dem Hinweis auf Untersuchungen, die bei diesem Personenkreis eher Machstreben als Streben nach Privateigentum als Incentive erkennen lassen. Da freilich nach allgemeiner Auffassung und auch nach Meinung des zitierten Autors „Eigentum die Verfügungsmacht einschließt“, wird damit eine gewisse Bedeutung des individuellen Privateigentums als Anreiz bei diesem Personenkreis anerkannt, allerdings zugleich ein Beitrag zu dessen vertiefter Analyse geleistet⁴⁵.

⁴³ D. C. McClelland: Die Leistungsgesellschaft, Stuttgart / Berlin / Köln / Mainz 1966, S. 226 ff. Vgl. auch J. W. Atkinson: 1963, a.a.O., S. 292 ff.

⁴⁴ D. C. McClelland: 1966, a.a.O., S. 221 ff. sowie S. 113 und S. 250. — „Individuelle Verantwortung für die Handlung“ und „Arbeiten für sich selbst“ dürfen nicht miteinander verwechselt werden, wenn sie auch oft zusammen auftreten“ (a.a.O., S. 223). — Über teilweise gleichartige Zusammenhänge zwischen Arbeitszufriedenheit und Vorgesetztenstatus in Betrieben der Bundesrepublik Deutschland siehe K.-H. Dieckhoff: Leistungssteigerung durch besseres Zusammenwirken von Arbeitgebern und Arbeitnehmern im Betrieb, Vervielfältigung des Instituts für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik e. V., Köln 1970, S. 190 ff. u. bes. S. 193 f.

⁴⁵ Vgl. D. C. McClelland: 1966, a.a.O., S. 251 f. und 279. — F. Negro sieht das Machstreben der Unternehmer demgegenüber offenbar besonders bei Ausbildung oligarchischen Eigentums am Werke. Das zeigt sich besonders daran, daß er — teilweise analog den Prophezeiungen von Marx — einen fortschreitenden Selektionsprozeß unter den verschiedenen Oligarchen an-

3. Arten wirksamer Incentives bei Managern

Geht es um einen Überblick über Anreize, wie sie bei Managern heute vermutlich in der Hauptsache anzutreffen sind⁴⁶, so ist zunächst eine Differenzierung nach Incentivearten zweckmäßig. Z. B. können dann materielle und nichtmaterielle, weiterhin positive und negative, schließlich allgemeine und spezifische Incentives unterschieden werden⁴⁷.

Die Gliederung nach allgemeinen (auch kollektive bzw. soziale genannt) und spezifischen (selektiven, individuellen einschließlich gewissen sozialen) Anreizen, die in dieser Abhandlung bislang unerwähnt blieb, ist in bestimmter Hinsicht die umfassendste und kann daher die Gliederung nach anderen Anreizarten in sich aufnehmen. Für allgemeine Incentives gilt definitionsgemäß, daß sie sich nicht persönlich bzw. auf den Einzelfall „zuschneiden“ lassen. Sie wirken vielmehr unterschiedslos auf Gruppen von Personen, und hier besonders auf kleine Gruppen, als Ganzes. Anreize dieser Art sind z. B. die Gelegenheit zur Teilhabe an großen Ereignissen oder auch zur Mitbestimmung an wichtigen Entscheidungen, Formen der Solidarität bzw. des kooperativen Zusammenwirkens oder auch der Gemeinschaft des Erlebens und Kämpfens. Vielleicht gehören hierher auch Identifizierungsmöglichkeiten mit Unternehmungszielen oder Organisationen als solchen. Spezifische Anreize sind nach üblichen Begriffsbestimmungen solche, die einer Einzelperson angeboten werden können. Dabei ist es für die selektive Effizienz dieser Incentives charakteristisch, daß die angereizten Einzelnen anders behandelt werden können als weitere Angehörige der betreffenden Gruppen oder Einzelwirtschaften.

Selektive Anreize können negativer oder positiver Art sein, d. h. sie vermögen entweder Zwang durch Sanktionen auszuüben oder aber materielle (finanzielle, ökonomische) und nichtmaterielle (nichtfinanzielle, nichtökonomische, immaterielle) Belohnungen zu versprechen.

nimmt, „bis ein einziger Mann an der Spitze der neuen Klasse stehen wird, sozusagen der ‚supervir oeconomicus‘“ (1963, a.a.O., S. 232). Bemühungen zur Begründung dieser These werden, wie es bei vielen Prophezeiungen geschieht, gar nicht erst unternommen.

⁴⁶ Die folgende Darstellung, die bewußt knapp gehalten wurde, wird durch die Themastellung des Referates an sich nicht gefordert. Wenn wir sie dennoch zu geben versuchen, so aus dem für den Leser später hoffentlich einsehbaren Grund, auf diese Weise Schlußfolgerungen über mögliche Analogien oder gar Gemeinsamkeiten in wichtigen Manager-Incentives in marktwirtschaftlichen und marktsozialistischen Ländern vorzubereiten.

⁴⁷ Obwohl Incentives der verschiedenen Arten im konkreten Falle, d. h. in einer zu einem bestimmten Zeitpunkt agierenden Person, in Anreizsystemen gebündelt auftreten können. Zu Fragen der damit berührten „Unternehmertypen“, die durch solche und andere Merkmalskomplexe bestimmt sind, vgl. z. B. F. Redlich: 1964, a.a.O., S. 153 ff.; E. Heuss: Allgemeine Markttheorie, Tübingen/Zürich 1965, S. 6 ff.

Dabei können mehrere Belohnungsarten nicht nur zusammen auftreten, sondern außerdem in Konkurrenz zueinander stehen. Das bekannteste Beispiel für negative Manageranreize sind Verluste (Ertragseinbußen) oder andere Einkommensminderungen. Ihre Funktion ist nach vielen Darstellungen die Abschreckung und die Veranlassung eines Verhaltens, das positiven Anreizen folgt und angeblich vor allem Materielles in Form von Gewinnen sowie anderen Einkommens- und Vermögensvorteilen erstrebt. Demgegenüber hat Ch. I. Barnard als einer der ersten amerikanischen Forscher den Katalog der materiellen Anreize bei Managern und anderen Personen als weit umfassender charakterisiert und vor allem die große Bedeutung nichtmaterieller Anreize hervorgehoben⁴⁸.

Zu den materiellen Anreizen positiver Art gehören nicht nur Geld und Güter bzw. Gewinne sowie andere Einkommen (z. B. Löhne, Prämien), persönliches Eigentum an Ge- und Verbrauchsgütern, Eigentum an Produktionsmitteln. Hier sind z. B. auch befriedigende Arbeitsbedingungen anzuführen sowie moderne Betriebsanlagen, soweit solche nicht technisch oder ästhetisch motivieren. Nichtmaterielle Anreize werden von Barnard in persönliche und ideelle Incentives untergliedert, was logisch freilich nicht sehr befriedigen kann.

Zu den persönlichen Incentives gehören so wichtige Anreize wie soziale Prestigebedürfnisse (Halten oder Verbessern der sozialen Stellung) und Machtstreben (einschließlich Streben nach Verfügungsmacht durch oder ohne Eigentum). Hier dürften auch das Streben nach Selbstbestätigung bzw. Selbstverwirklichung, Unabhängigkeit (Freiheit und Sicherheit), Wettbewerb bzw. Wettkampf (Gordons „impulse of emula-

⁴⁸ Zu den vorstehend und nachfolgend skizzierten Anreizarten und weiteren Incentives siehe bes. Ch. I. Barnard: 1970, a.a.O., S. 124 ff. und 132 ff.; R. A. Gordon: *Business Leadership in the Large Corporation*, Berkeley / Los Angeles 1961, S. 271 f., 297 ff. u. 305 ff. Vgl. aber auch A. Wagner: *Grundlegung der politischen Ökonomie*, 3. Aufl., 1. Teil, 1. Hbd., Leipzig 1892, S. 83 ff.; J. A. Schumpeter: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 5. Aufl., Berlin 1952, S. 119 ff.; G. Weisser: *Form und Wesen der Einzelwirtschaften*, 2. (unveröff.) Bd., 1943; H. A. Simon: *Das Verwaltungshandeln*, Stuttgart / Köln 1955, S. 72 ff.; W. J. Baumol: *Business Behavior, Value and Growth*, New York 1959, H. Kreikebaum: *Das Prestigeelement im Investitionsverhalten*, Berlin 1961; H. Sauermann / R. Selten: *Anspruchsanpassungstheorie der Unternehmung*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 118, 1962; J. W. Atkinson: *Towards Experimental Analysis of Human Motivation in Terms of Motives, Expectancies and Incentives*, in: Ders.: 1963, a.a.O., S. 288 ff. u. bes. S. 305; H. Heckhausen: *Hoffnung und Furcht in der Leistungsmotivation*, Meisenheim 1963; E. Heinen: *Das Zielsystem der Unternehmung*, Wiesbaden 1966; M. Olson jr.: *Die Logik des kollektiven Handelns*, Tübingen 1968, S. 49 f. und 59 ff.; H. Albert 1968, a.a.O.; F. Fürstenberg: *Anreizsysteme*, in: E. Grochla (Hrsg.): *Handwörterbuch der Organisation*, Stuttgart 1969, Sp. 82 ff.; H. Wächter: *Unternehmungs- und Unternehmerziele im sozio-ökonomischen Feld*, Göttingen 1969; Th. Thieme: *Gemeinwirtschaftlichkeit als Ordnungsprinzip*, Berlin 1970, bes. S. 136–142; u. v. a.

tion“), das Erfolg haben wollen um des Erfolges willen bzw. die unmittelbare Schätzung wirtschaftlicher Tätigkeit als Beruf (Weisser), aber auch Habsucht, Hang zu asozialem Verhalten und — in Ausnahmefällen auftretend — verbrecherische Neigungen einzuordnen sein. Schließlich gehören hierher das Streben nach Wachstum bzw. zur Erreichung oder Steigerung eines bestimmten Umsatzes oder Marktanteils, soweit sie nicht den materiellen Anreizen zuzuordnen sind. Zu den ideellen Incentives werden ebenfalls zahlreiche Einzelziele gezählt, in erster Linie der Sinn für Qualitätsarbeit (Atkinsons „sense of achievement“), die Neigung zur Innovation, die Freude am Gestalten, der Stolz auf die eigene Tätigkeit und ähnliche Ziele. Hierher gehören aber auch komplexere Ideale (Leitbilder), Stimmungen (Emotionen) und selbst wertrationale Gegebenheiten (Ideologien). Genannt seien als Beispiele dieser Incentivearten Selbstlosigkeit bzw. der Dienstgedanke zugunsten der Familie, Gruppe, Menschheit oder eines Gemeinwesens, patriotische Gesinnungen und klassenorientierte Ideologien (einschließlich rein ideologisch angereizten Eintretens für Privat- oder für Kollektiveigentum), Emotionen bzw. Stimmungen der Hoffnung oder, als negativem Incentive, der Furcht (wie Spekulationsgeist, Überoptimismus, Pessimismus, fehlendes Vertrauen⁴⁹), schließlich ästhetische Gefühle, moralische Wertungen und Bindungen, religiöse Bindungen und Glaubensinhalte.

Allgemeine Incentives scheinen zunächst sämtlich nicht in erster Linie für Manager als Personen mit mehr oder weniger viel Einzelgängermerkmalen relevant zu sein. Jedoch haben viele von ihnen auch für sie anreizende Bedeutung und dies nicht nur in kommunistischen Ländern oder unter Bedingungen verstärkter Teamarbeit bzw. Kooperation unter leitenden Angestellten oder Firmenangehörigen schlechthin. Allerdings dürfte ihre Bedeutsamkeit unter solchen Bedingungen eher zu- als abnehmen. Selektive Anreize negativer Art sind vermutlich bei Managern nicht so selten am Werk, wie oft von den Umständen her vermutet wird, daß in Leistungsgesellschaften „nur Erfolge zählen“ und effektiv gezählt (oder vielfach doch allein bekannt) werden. Steht somit eine große Relevanz selektiver Anreize positiver Art bei Managern grundsätzlich wohl außer Frage — wie trotz der noch immer unzulänglichen empirischen Motiv- und Einstellungsanalysen gesagt werden kann —, so herrscht doch Unklarheit darüber, welchen tatsächlichen Rang materielle, persönliche und ideelle Incentives zu verschiedenen Zeiten in den einzelnen Ländern einnehmen oder eingenommen haben. Nachdem lange Zeit einseitig den — oder doch bestimmten — materiellen Incentives die größte Bedeutung zugebilligt wurde, sieht

⁴⁹ Solche oder ähnliche Stimmungen werden manchmal etwas vorschnell als geradezu „entscheidende“ Verhaltensvariable bezeichnet. Vgl. G. Katona: 1960, a.a.O., S. 304.

man heute nicht selten vorschnell bestimmte Incentives persönlicher Art, besonders das Macht- und Prestigestreben, als zentral an. Demgegenüber hat, wie früher bereits ausgeführt wurde, die psychologische Analyse der Voraussetzungen wirtschaftlicher Entwicklung ganz besonders ideelle Faktoren und insbesondere das Leistungsstreben betont.

Ein wichtiges Forschungsergebnis ist, daß Unternehmer nicht unbedingt „frei“ in dem Sinne sein müssen, daß ihnen Produktivmitteleigentum gehört, wenn sie nur Freiheitsspielraum haben, der ihnen eigene Initiativen erlaubt und Verantwortung überträgt. So gesehen gibt es nach McClelland empirisch nachweisbar schon in schriftlosen Kulturen unternehmerisch tätige Persönlichkeiten, deren Leistungsniveaus eine eindeutige Beziehung weder zum Privat- noch zum Kollektiveigentum aufweisen. Entsprechendes gilt für private und staatliche Unternehmungen sowie Verwaltungen hochindustrialisierter Länder aller Weltteile⁵⁰. Allerdings stehen wohl Manager heute weithin in einer etwas zwiespältigen Situation, die zusätzliche Freiheitsspielräume und -bedrohungen zugleich enthält. H. Wächter umschreibt die Lage wie folgt: „Die potentielle Macht der Großunternehmung versetzt die darin tätigen Unternehmer in die Lage, ihre eigenen Ziele zu verfolgen, die Unsicherheit der Grenzen dieser Macht bedroht aber gleichzeitig latent ihre Position.“ Die Unternehmen, die als größere Einzelwirtschaften in das Spannungsfeld gesellschaftlicher Kräfte geraten, müssen demnach alle Einflüsse sorgfältig abwägen. „Der Lohn dieses notwendig ausgleichenden Handelns ergibt sich in der Erhaltung des Aktionsfeldes und des Gewinn- und Wachstumspotentials der Unternehmung einerseits, besteht aber auch andererseits in einem positiven Urteil der Beteiligten oder von den Entscheidungen Berührten über die ausgeübte unternehmerische Tätigkeit“⁵¹. Jedoch gibt es nach J. P. Nettl möglicherweise einen gravierenden Unterschied zwischen dem „objektivistischen“ Ansatz der Unternehmenspolitik in Großunternehmen, der auf eine totale Identifikation des Unternehmers mit dem Unternehmen hinausläuft und einem „subjektivistischen“ Ansatz, nach dem der Unternehmer als Konsument zu betrachten ist. „Je weiter die

⁵⁰ D. C. McClelland: 1966, a.a.O., S. 109 ff.; 221 ff., 250 ff. und 275 ff. — Da Personen mit hohem Leistungsniveau zumindest nachträglich für Leistungsprämien zugänglich sind, kommt natürlich der in Marktwirtschaften geführten Diskussion zusätzlicher Einkommensvorteile für Manager — wie Tantiemen, Pensionsverträgen, Kursgewinnen, Optionsrechten zum begünstigten Erwerb von Anteilen der eigenen Unternehmung — besonders dann Bedeutung zu, wenn die Interessen von angestellten Unternehmern und Kapitalgebern stark auseinandergehen. Vgl. dazu A. Moaxter: Präferenzstruktur und Aktivitätsfunktion des Unternehmers, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 16. Jg., 1964; H. Pross: 1965, a.a.O., S. 171 ff.; H. Wächter: 1969, a.a.O., S. 106 ff.

⁵¹ H. Wächter: 1969, a.a.O., S. 124.

Erzielung und der Konsum von Gewinn strukturell voneinander entfernt seien, desto wahrscheinlicher werde eine objektive Politik der Gewinnmaximierung. Je stärker dagegen die Politik eines Unternehmers motiviert sei durch seine Ausgabegewohnheiten (Beispiel: Gemüsehändler), desto weiter werde er von einer solchen Politik abweichen⁵².

Gewinn wird gegenwärtig vermutlich nur selten um seiner selbst willen erstrebt und ist auch in der Vergangenheit wohl kaum jemals in einem strengen Sinne, d. h. unter voller Ausschöpfung aller Möglichkeiten einer konkreten Situation, maximiert worden⁵³. Gleichwohl dürfte der Gewinnanreiz trotz der weithin erfolgten Trennung von Eigentümer- und Unternehmerfunktionen und der zunehmenden Wichtigkeit von Umsatzkriterien, wie früher so auch heute, eine bedeutende Rolle spielen. Organisationen können sich nur halten, schreibt Barnard, wenn es gelingt, „die egoistischen Motive der Selbsterhaltung und der persönlichen Befriedigung“ zu berücksichtigen⁵⁴. Die zentrale Relevanz des Profitanreizes besteht freilich in der damit möglichen „Fütterung“ des Basisziels Gewinn, dessen Potential die Durchführung von Aktionszielen — nicht zuletzt solcher der Leistung und anderer ideeller Anreize — erlaubt und das bekanntlich zugleich als Erfolgsindex dient⁵⁵.

Eng verbunden mit dem Gewinnanreiz war und ist — im Unterschied zu den Leistungsmotiven, z. T. auch bei den gleichen Personen — vermutlich das Streben nach Macht und ebenso das Prestigemotiv. Letzteres steckt dabei nach Auffassung mancher Beobachter auch hinter dem zweifellos weitverbreiteten Identifizierungsdrang vieler Manager mit dem Geschäftsinteresse oder Geschäft⁵⁶. Man kann derartige Identifizierungen mit dem Geschäft, Unternehmen bzw. Werk (auch bei Arbeitern), das neben Schmoller auch schon R. Ehrenberg, W. Sombart und W. Rathenau als wichtiges Motiv erkannten, aber auch als selbständigen Anreiz unternehmerischen Handelns betrachten, der eher mit ideellen Anreizen korrespondiert und dessen tatsächliche Bedeutung für die Gegenwart kaum überschätzt werden kann. Folgt man G. Katona, so werden die persönlichen Motive von Angestellten der Unternehmen

⁵² So in der Zusammenfassung von Ausführungen J. P. Nettl's durch H. Albert: 1968, a.a.O., S. 22 f.

⁵³ Die Gewinnmaximierung ist ein formales Prinzip, „das nur durch die genaue empirische Erforschung der Begrenzungen, in die sie eingebettet ist, mit Inhalt angefüllt werden kann“. So urteilt F. X. Bea: Kritische Untersuchungen über den Geltungsbereich des Prinzips der Gewinnmaximierung, Berlin 1968, S. 141.

⁵⁴ Es sei denn, es gelingt, die Motive zu verändern; vgl. Ch. I. Barnard: 1970, a.a.O., S. 122.

⁵⁵ Vgl. dazu C. M. White: Multiple Goals in the Theory of the Firm, in: K. E. Boulding / W. A. Spivey (Hrsg.): Linear Programming and the Theory of the Firm, New York 1960, S. 181—201.

⁵⁶ Siehe z. B. H. Wächter: 1969, a.a.O., S. 116.

„oft“ durch Identifikation mit dem Unternehmen befriedigt. Wenn sich Mitglieder der Geschäftsleitung in dieser Weise betätigen, was „in der Regel“ der Fall ist, so heißt das, „daß der Leiter ... sich die Interessen der Eigentümer, der Angestellten und der Kunden nicht getrennt vor Augen führt. Im Gegenteil kann er an die Interessen seines Unternehmens denken, ohne dabei die Sonderinteressen von Eigentümern, Angestellten oder Kunden zu berücksichtigen. Er denkt und handelt, als sei es seine Firma, auch dann, wenn er keine Anteile besitzt“⁵⁷.

Die bisherigen Ausführungen über die vermutete tatsächliche Relevanz unterschiedlicher Managerincentives dürften, soweit marktwirtschaftliche Ordnungen in Frage stehen, insbesondere auf erwerbswirtschaftliche Kapitalgesellschaften zutreffen. So ist z. B. bei „Aktienunternehmungen“ (E. Dülfer) von einer Vielzahl von Motiven der Unternehmensleitung auszugehen, neben leistungsbezogenen auch partner- und eigenbezogenen — auf Marktmacht, persönliche Macht und finanzielle Vorteile abstellenden — Interessen⁵⁸. Durch die in der Bundesrepublik Deutschland eingeführte Mitbestimmung wurden die unternehmens- bzw. investitionspolitischen Absichten der Unternehmensleitungen bislang kaum gehemmt oder sonst verändert, eher bekräftigt⁵⁹. Bei Einbeziehung von Unternehmen und Verwaltungen des öffentlichen Sektors ergibt sich, daß junge Manager in den USA in ihrem Antrieb keinen wesentlichen Unterschied zu Managern privater Unternehmen aufwiesen⁶⁰. Dies bedeutet freilich auch, daß man „nicht der Versuchung unterliegen“ darf, „zu glauben, daß sich in öffentlichen Unternehmen ohne weiteres jener Typ des Unternehmensleiters einfinde, der

⁵⁷ G. Katona: 1960, a.a.O., S. 236 f. Vgl. auch D. McGregor: Der Mensch im Unternehmen, Düsseldorf / Wien 1970, S. 59—71. — Daß die Identifizierung freilich nichts Selbstverständliches bedeutet, zeigen die angeführten Darlegungen Nettls bzw. Alberts. Dies läßt sich auch an amerikanischen Unternehmern des vorigen Jahrhunderts demonstrieren, die ihre eigenen Unternehmen ausplünderten. Vgl. F. Redlich: 1964, a.a.O., S. 180.

⁵⁸ Vgl. E. Dülfer: Die Aktienunternehmung, Göttingen 1962, S. 95 ff. — Zu den Leistungsmotiven schreibt Katona mit Bezug auf Managerauffassungen in den USA: „Eine Aktiengesellschaft wird von ihren Angestellten nicht einfach als eine Einrichtung zum Geldverdienen oder z. B. zur Herstellung von Kraftfahrzeugen aufgefaßt. Um ihr Vorhandensein zu rechtfertigen, hat sie ihre Funktionen zu erfüllen, die in Angriff genommenen Aufgaben zu lösen und sich auszudehnen“ (a.a.O., S. 247).

⁵⁹ Die Arbeitnehmervertreter in den Aufsichtsräten brachten im allgemeinen kaum ein zusätzliches Incentive ins Spiel, es sei denn den negativen Anreiz „Vermeidung der Unsicherheit von Arbeitsplätzen“, der sie bei aufsteigender Konjunktur oft mit den Managern und gegen die Kapitaleigner investitionsfreudig stimmen ließ. Vgl. Mitbestimmungskommission (Hrsg.): Mitbestimmung in Unternehmen, Stuttgart / Berlin / Köln / Mainz 1970, S. 75 f. u. 78 f. Siehe auch D. Brinkmann-Herz: Entscheidungsprozesse in den Aufsichtsräten der Montanindustrie, Berlin 1972, S. 126 ff.

⁶⁰ D. C. McClelland: 1966, a.a.O., S. 277.

seine Dispositionen ausschließlich am öffentlichen Interesse orientiere“⁶¹.

Entsprechendes gilt für die privatwirtschaftlichen Genossenschaften. In ihnen löst das in vielen Ländern schon gesetzlich geforderte „Förderungsprinzip“ für die Gestaltung der Beziehungen zwischen den genossenschaftlichen Geschäftsbetrieben und den Mitgliederwirtschaften keineswegs immer spezifische Anreize und Verhaltensweisen der geschäftsführenden Vorstände und angestellten Geschäftsführer aus. Ganz im Gegenteil, es gibt bei ihnen starke Trends der Angleichung an die Handlungsimpulse erwerbswirtschaftlicher Konkurrenzunternehmen, wobei neben den üblichen Leistungs- und spezifischen Förderungsanreizen das Eigeninteresse der inzwischen erreichten Organisationen eine wachsende Rolle spielt⁶². Ebenfalls relevant sind vermutlich — und sollen es nach Auffassung vieler Experten auch sein — die Bejahung des Wachstums und schöpferischer Initiativen in bestimmten Genossenschaftssparten oder doch die Erhaltung des status quo der erreichten Marktanteile in anderen Bereichen. Steigende Umsätze und Gewinne werden aber auch zur Befriedigung persönlicher Incentives von Managern bejaht, die auf diese Weise etwa ihr Einkommen zu erhöhen, ihr Ansehen zu steigern oder ihre Aufstiegschancen zu verbessern versuchen⁶³.

Soweit schließlich Stiftungen Träger von Unternehmen sind, d.h. durch Stiftungsgeschäfte wirtschaftliche Zweckeinheiten ohne Eigentümer geschaffen werden, ist im Falle des gleichzeitigen Verzichts der Stifter auf Beteiligung an der Geschäftsführung der Unternehmen — einem in der Bundesrepublik zur Zeit recht häufigen Fall — eine starke Minderung ihres Einflusses zugunsten angestellter Geschäftsführer anzunehmen. Die Form des verselbstständigten Stiftungseigentums, die eingangs als quasikollektivistisch bezeichnet wurde, entbehrt damit weitgehend auch solcher Eigentümer-Incentives, die über „Selbstleitung“ von Stiftungsorganen möglich sein würden. Die Incentives der ange-

⁶¹ Th. Thieme: 1970, a.a.O., S. 265.

⁶² Vgl. z. B. W. W. Kranz: Das Management der Unternehmensgruppe Konsum, Karlsruhe 1968, bes. S. 129; W. Deter: Deutsche Konsumgenossenschaften, Karlsruhe 1968, S. 176 ff.

⁶³ Siehe G. Glöy: Unternehmensexpansion und wirtschaftliches Wachstum im Ernährungsgütersektor, Karlsruhe 1969, S. 69—75 u. 124; E. Boettcher: Vertikale Integration und Wachstumschancen der Genossenschaften, in: G. Weisser (Hrsg.): Genossenschaften und Genossenschaftsforschung, Göttingen 1968, S. 142 ff.; G. Fleischmann: Wettbewerbstheorie und Genossenschaften, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Bd. 22, Heft 2, 1972. Vgl. auch W. W. Engelhardt: Der Funktionswandel der Genossenschaften in industrialisierten Marktwirtschaften, Berlin 1971, bes. S. 76 ff. Bezüglich der Produktivgenossenschaften in Marktwirtschaften und ihrer Fortentwicklung unter Leitungsgesichtspunkten siehe G. Letschert: Die Produktivgenossenschaft, Wiesbaden-Biebrich 1950.

stellten Manager dürften keine wesentlichen Abweichungen zu denen anderer Unternehmen aufweisen⁶⁴.

H. Albert äußerte anlässlich einer Würdigung des Erkenntnisprogramms der Neoklassiker die Auffassung, man dürfe „stets die Annahme machen, daß hinter den in der Theorie akzentuierten finanziellen Belohnungen direkte Belohnungen anderer Art stehen, nämlich solche, die mit der unmittelbaren Bedürfnisbefriedigung zusammenhängen“⁶⁵. Diese These steht mit einer anderen, die Ch. I. Barnard vertreten hat, anscheinend im Widerspruch. Danach ist für Menschen, die „am Rande des Existenzminimums“ leben — wie sie in großer Zahl heute vor allem in Entwicklungsländern angetroffen werden können — eine direkte und ungebrochene Anziehungskraft materieller Anreize zu konstatieren, sind nach Überwindung elementarer Not aber immaterielle Anreize und Überzeugungskraft für die Gewinnung der meisten Menschen zur Mitwirkung erforderlich⁶⁶. Tatsächlich dürfte freilich von einem Widerspruch zwischen den beiden Auffassungen nicht die Rede sein können, wenn man konzidiert, daß die finanziellen Anreize unterschiedlichen Bedürfnissen materieller und immaterieller bzw. einfacher und höherer Art dienen können. Nach Befriedigung einfachster Bedürfnisse — wie sie nicht nur in marktwirtschaftlichen Ländern, sondern auch in den Staaten mit annähernd marktsozialistischer Ordnung inzwischen erreicht sein dürfte —, genügen materielle Anreize allein nicht mehr und setzt die Mitwirkung der leistungsfähigsten Kräfte Überzeugung voraus. „Nur die tiefe Überzeugung, die ungeachtet besonderer Strafen oder Sanktionen wirkt, ist der Motor wirklich verantwortlichen Handelns“, meint Barnard⁶⁷.

Diese Auffassung teilen bedeutet, richtig verstanden, nicht Propagierung ideologischer „Überzeugungsarbeit“ nun auch in marktwirtschaftlichen Ländern. Es impliziert vielmehr, daß das Leistungsstreben, das

⁶⁴ Vgl. zu Fragen der Willensbildung in Stiftungen und Stiftungsunternehmen die empirische Untersuchung von H. Vinken: Die Stiftung als Trägerin von Unternehmen und Unternehmensteilen, Baden-Baden 1970, bes. S. 76 ff.

⁶⁵ H. Albert: 1968, a.a.O., S. 8 f.; Vgl. auch S. 43 ff.

⁶⁶ Ch. I. Barnard: 1970, a.a.O., S. 125. Ähnlich äußert sich J. K. Galbraith: Die moderne Industriegesellschaft, München / Zürich 1968, S. 161 ff. u. 304 ff. Analoges dürfte auch für Unternehmen unterschiedlichen Alters und voneinander abweichender Konsolidierungsgrade gelten, in denen nach Katona verschiedene Motive die führende Rolle übernehmen. Im Gründungsstadium und in kritischer Unternehmenssituation „werden die pekuniären Motive nicht nur kurzfristiger Art sein, sondern sie werden auch den Vorrang vor nicht-pekuniären Motiven genießen“. Hingegen können die „nicht-pekuniären Motive ... bei alteingeführten, florierenden Unternehmen eine große Rolle spielen“ (1960, a.a.O., S. 248 f.).

⁶⁷ Ch. I. Barnard: 1970, a.a.O., S. 222. — Allerdings halten wir Barnards scharfe Trennung der Methode der Anreize von der Methode der Überzeugung (vgl. a.a.O., S. 129 ff.) in Anbetracht der ideellen Anreize für problematisch.

letztlich auf individuellen Überzeugungen beruht, nun auch in Staaten mit marktsozialistischer Ordnung stärker als bisher relevant werden könnte. Zumindest dürfte nun auch dort jede Organisation — wie vorher schon in marktwirtschaftlichen Ordnungen — verschiedene Arten von Anreizen und außerdem Konkurrenz zwischen diesen im Sinne von „Zielepluralismus“ gleichzeitig benötigen. Es erfordert dann aber auch allein schon die Aufrechterhaltung der in einer Volkswirtschaft bereits verbreiteten Anreize — besonders jedoch der auf Zusammenwirken, Prestige, Stolz tendierenden allgemeinen und speziellen Incentives — weiteres Wirtschaftswachstum. Dabei kann das Streben nach Wachstum bzw. vergrößerten Marktanteilen selbst verstärkt als Anreiz wirksam werden.

III. Das Problem in marktsozialistischen Ordnungen

1. Entwicklung der Lehrauffassungen

H. de Saint-Simon und seine Anhänger S.-A. Bazard und B.-P. Enfantin haben unter den französischen utopischen Sozialisten wohl als erste die Entbehrlichkeit des individuellen Eigentums an Produktionsmitteln durch den Hinweis demonstriert, daß es Manager als „Leiter der Industrie“ gebe, die große Leistungen erbringen, gleichwohl wie die Arbeiter — wenn auch weniger stark — von denjenigen „ausgebeutet“ werden, deren Eigentum sie nutzbar machen. Die Autoren betrachten das Privateigentum als „eine gesellschaftliche Tatsache, die wie alle anderen gesellschaftlichen Tatsachen dem Gesetz des Fortschritts unterworfen ist. Daher kann es in verschiedenen Epochen verschieden verstanden, definiert und geregelt werden“⁶⁸. Trotz solcher Ansichten hat die frühe Arbeiterbewegung Frankreichs in mehr oder weniger starker Anlehnung an die jakobinische Auffassung vom Eigentum zunächst für das individuelle Eigentumsrecht aller Produzenten — einschließlich der Arbeiter — gestritten, bevor anarchistische und syndikalistische Utopien über die Herstellung eines möglichst unmittelbaren Verhältnisses der Arbeiter zu „ihren“ Produktionsmitteln und gleichheitskommunistische Vorstellungen über deren kollektive Aneignung zum Zuge kamen⁶⁹.

Ähnlich mehrspurig verlief die Entwicklung zunächst in Großbritannien. Hier ergriff vor allem R. Owen teils zur gleichen Zeit, teils auch schon früher neuartige Initiativen. Sie bezweckten einerseits und

⁶⁸ Vgl. *Doctrine de Saint-Simon. Exposition*, zuerst 1829, 2. Auflage, Paris 1842, S. 172 ff. Zur Übersetzung vgl. Th. Ramm (Hrsg.): *Der Frühsozialismus*, Stuttgart 1956, S. 81 ff.

⁶⁹ So W. Hofmann: *Ideengeschichte der sozialen Bewegung des 19. und 20. Jahrhunderts*, 2. Aufl., Berlin 1968, S. 15 ff.

vorerst durch neuartige Anreize bei den Arbeitern seiner Fabrik in New Lanark und überhaupt in England neue Motive des Handelns bzw. ein der Industriegesellschaft angemessenes Arbeitsethos zu schaffen⁷⁰. Andererseits — und vor allem in späteren Wirkungsperioden des Pioniers — ging es in Aktivierung vorausgegangener Siedlungsversuche von Quäkern und anderen religiösen Sekten um produktivgenossenschaftliche Versuche gemeinsamer Landbebauung und gemeinsamen Konsums in mehr oder weniger egalitär-kommunistischem Geiste. Owen, mit noch nicht zwanzig Jahren bereits selbst ein erfolgreicher angestellter Unternehmer, wendet sich wenige Jahrzehnte nach Beginn der New Lanarker Experimente gegen die herrschende nationalökonomische Lehre, die davon ausgeht, daß das Eigeninteresse gesellschaftlich vorteilhafter sei als Gegenseitigkeit und Genossenschaftlichkeit. „Unter dem jetzigen System besteht“, so meint er, „eine scharfe Trennungslinie zwischen den geistigen Kräften und der Erwerbsarbeit. Privatinteressen stehen in dauerndem Gegensatz zum öffentlichen Wohl“. Die „neuen Prinzipien“, für die er selbst nun eintritt, „erstreben die entgegengesetzte Praxis. Sie wollen in den Arbeitern umfassende geistige und körperliche Fähigkeiten vereinigen, persönliches und allgemeines Interesse vollkommen identifizieren“⁷¹.

L. Blanc's „Organisation du travail“, zuerst 1840, kann ein Schritt vorwärts zu einer systematischen Summe aus den produktivgenossenschaftlichen Bestrebungen der utopischen Sozialisten und frühen Anarchisten zugunsten eines Konzepts schrittweiser Umgestaltung von Industrie und Landwirtschaft in einem marktsozialistischen Sinne genannt werden. Der Autor, der in Deutschland bekanntlich auf sehr unterschiedliche Persönlichkeiten gewirkt hat, glaubte offensichtlich an die Anspornwirkung des Gesamtbesitzes oder -eigentums, wobei allerdings auch individuelle Interessen im Spiel bleiben sollten. „Da jeder an dem Gesamteigentum und den Genüssen, welche der Lohn einer nutzbringenden Arbeit sind, Anteil hat, so würde“ — heißt es in dem angeführ-

⁷⁰ Zu diesem interessanten Problem der Incentiveentwicklung bei Industriearbeitern, das durch Owen praktisch und wissenschaftlich entscheidend gefördert wurde, siehe S. Pollard: Die Fabrikdisziplin in der industriellen Revolution, in: W. Fischer / G. Bajor (Hg. u. Einlgt.): Die soziale Frage. Neuere Studien zur Lage der Fabrikarbeiter in den Frühphasen der Industrialisierung, Stuttgart 1967, S. 169—180.

⁷¹ R. Owen: Bericht an die Grafschaft Lanark, zuerst 1820 (hier zitiert nach H. Simon: Robert Owen und der Sozialismus, Berlin 1919, S. 111 f.) — Zur Deutung der Bestrebungen Owens siehe zuletzt S. Pollard / J. Salt (ed.): Robert Owen. Prophet of the Poor, London 1971; J. Butt (ed.): Robert Owen. Prince of Cotton Spinners, Newton Abbot 1971; W. W. Engelhardt: Robert Owen und die sozialen Reformbestrebungen seit Beginn der Industrialisierung, Bonn 1972. Vgl. auch die umfassende und neuartige Analyse der Bestrebungen Owens und des Owenismus bei M. Vester: Die Entstehung des Proletariats als Lernprozeß, Frankfurt/M. 1970, S. 187—241 u. hier bes. S. 221.

ten Werk — „keiner bei dem Werke der Produktion uninteressiert sein und der Eifer, welcher die Frucht des persönlichen Interesses ist, würde sich mit den Vorteilen einen, welche das System der Großkultur mit sich bringt“. In den Großbetrieben findet sich seiner Ansicht nach, im Unterschied zu den landwirtschaftlichen Kleinbetrieben, kein Schlendrian, „da die Befähigtesten dazu berufen sein werden, die Arbeiten zu leiten und für die Betätigung der Befähigung sich genügender Spielraum bieten wird“. Während die Einzelarbeit „zu Mißmut und zu Langeweile“ führen, wirkt die gemeinsame Arbeit „anziehend und macht sie zu einem Vergnügen“. „Das Leben in einer großen Vereinigung ist ein Mittel, das große Rätsel, welches Fourier mit so vielem Nachdruck aufgestellt hat: die Arbeit anziehend zu gestalten, zu lösen“. Blanc ist insgesamt der optimistischen Meinung, daß man schon sehen werde, „wie im Schoße der Genossenschaft alles das sich entwickelt, was das Gemeineigentum an fruchttragendem und anziehendem mit sich bringt“⁷².

Viel skeptischer gegenüber den bis zum Jahrhundertende gegründeten Produktivgenossenschaften und auch den späteren Bemühungen zum Aufbau zentralverwaltungswirtschaftlicher Ordnungen äußerte sich der Sozialliberale F. Oppenheimer, der als entschiedener Verfechter marktwirtschaftlicher Lösungen jenseits von kapitalistischem Individualismus und kommunistischem Kollektivismus gelten kann. Wie vor ihm schon B. Webb-Potter bestreitet er die Solidität der geistigen Grundlagen bisheriger Gründungen von Produktivgenossenschaften, wobei er auch Owen kritisiert. Er verneint, daß dieser in seinen egalitär-kommunistischen „communities“ für einen ausreichenden Sporn zur Anhäufung von Reichtum oder einen ausreichenden Beweggrund zur gegenseitigen Befriedigung der menschlichen Begierde Sorge getragen habe. Wie der Mensch bis jetzt geartet ist, „kann man im Durchschnitt nicht mehr von ihm erwarten, als daß er das Gute tut, wenn er ein Motiv hat, gut zu handeln, und daß er das Böse unterläßt, wenn er kein Motiv hat, Böse zu handeln. Für diese Motive war in Owens Communities, ist im Kommunismus überhaupt nicht gesorgt“. Für diesen gilt angeblich: „Sobald ... diejenige Ausdehnung der Produktion erreicht ist, welche der kommunistischen Gemeinde das voll hinreichende Herdenbehagen gewährleistet, ist auch die Grenze erreicht, innerhalb welcher der Kommunismus noch bestehen kann“. Anders als solche, mehr

⁷² L. Blanc: *Organisation der Arbeit*, nach der 9. Aufl. ins Deutsche übersetzt, Berlin 1899, S. 146 ff. — Ebenfalls grundsätzlich positiv spricht der konservative Sozialpolitiker V. A. Huber von dem „fast instinktmäßige(n) Bedürfnis nach einem Anteil an dem Besitz des Landes, der Mutter Erde“, „und zwar in der jetzt ungewöhnlichen, aber historisch und theoretisch vorzugsweise berechtigten, sichersten Form eines Gesamtbesitzes“. Vgl. V. A. Huber: *Reisebriefe aus England, Hamburg 1855*, S. 116; siehe auch S. 128.

oder weniger „mechanisch konstruierte“ Produktivgenossenschaften beurteilt Oppenheimer allerdings „organisch gewachsene“ Produktivgenossenschaften mit voll entwickelten Privatinitiativen ihrer Mitglieder. Sie kommen dem älteren, von ihm geteilten Ideal der Siedlungsgenossenschaft nahe, weisen allerdings auch mit frühen, religiös fundierten „kommunistischen Gemeinden“ in Nordamerika gewisse Parallelen auf⁷³.

Die anarchistischen und ebenso die syndikalistischen Strömungen, die von West- und Osteuropa aus die heutigen Verhältnisse in Jugoslawien, Israel und in südamerikanischen Ländern nachhaltig beeinflussten, weisen mannigfache — hier nicht im einzelnen darzulegende — Ausprägungen auf. Geleitet von Utopien produktivgenossenschaftlicher Art oder solchen der Führung enteigneter Industrien durch Arbeiterkomitees, örtliche bzw. betriebliche Gewerkschaften und föderierte Assoziationen kleiner Einheiten bzw. loser Produktionsverbände oder doch gestützt auf Ideen der Mitleitung von Betrieben versuchen sie entweder vorhandene Besitzvorstellungen der Arbeiter von ihrem Werk, Arbeitsplatz oder Arbeitsmitteln zu legalisieren oder ein möglichst unmittelbares Verhältnis der Arbeiter zu den Produktionsmitteln neu herzustellen. Wenn z. B. Betriebe in Form von „Syndikaten“ in die Arbeitermitverwaltung übergehen sollen, so liegt diesen Bestrebungen u. a. die Vorstellung vom Arbeitsplatz bzw. der Domäne als kollektivem Besitz zugrunde, dem freilich weniger eine Dispositions- als eine Sekuritäts- oder auch Prestigefunktion zugeschrieben wird. So empfahl der Bakuninschüler J. Guillaume berufsständische Kooperationen mit den Arbeitgebern, „um sich gegenseitig den Gebrauch der Arbeitsinstrumente zu garantieren, die im Besitz jeder der Gruppen sind und durch einen gegenseitigen Kontrakt das Kollektiveigentum des gesamten Korporationsbundes werden“⁷⁴. Als Incentives spielen im Anarchismus und Syndikalismus, im ganzen gesehen, weniger friedlich-wirtschaftliche als aggressiv-politische Anreize eine Rolle, denen die Herbeiführung der „Endabrechnung“ praktisch zufällt. Die These von der durch Mythen der Schlacht zu befördernden „Action directe“ ist als machtvoller Ansporn geistiger Art gedacht, der — neben der ebenfalls hochgeschätzten Solidarität der gewerkschaftlich verbundenen Arbeiter — die Endkatastrophe und damit den wirtschaftlichen ebenso wie den politischen Umschwung bewirken soll⁷⁵.

⁷³ Siehe F. Oppenheimer: Die Siedlungsgenossenschaft, 3. Aufl., Jena 1923, bes. S. 429 ff. u. 446 ff.

⁷⁴ Zitiert nach D. Guérin: Anarchismus. Begriff und Praxis, Frankfurt/M. 1967, S. 52. Siehe auch W. Hofmann: 1968, a.a.O., S. 192 ff.

⁷⁵ Nach G. Sorel stellen sich „die Menschen, die an den großen sozialen Bewegungen teilnehmen, ... ihre bevorstehende Handlung in Gestalt von Schlachtbildern vor, die den Triumph ihrer Sache sichern“. „Je weiter der Syndikalismus sich entwickeln und dabei die alten abergläubischen Vor-

Die zahlreichen Bewegungen und Gruppenbildungen der Arbeitermit- und -selbstverwaltung, die auf den eher pragmatischen britischen — und später auch auf deutschen Geistesströmungen — beruhen, nehmen sich gegenüber solchen krieglerisch-revolutionären Utopien und auf diesen basierenden Konzeptionen geradezu friedlich-reformerisch und auch vergleichsweise staats-treu-demokratisch aus. Zu diesen Richtungen — deren Grundgedanken hier ebenfalls nicht im einzelnen ausgebreitet werden können — gehören u. a. das Konzept von der gewerkschaftlichen industriellen Demokratie, der Gildensozialismus, der Fabianismus, das Konzept von der Wirtschaftsdemokratie, der Revisionismus, religiös-sozialistische Strömungen, verbraucher-genossenschaftliche und über diesen Genossenschaftssektor hinausreichende Lehren, schließlich die Theoretiker des Marktsozialismus im engeren Sinne. Bei vereinfachter Darstellung der Hauptentwicklungen dieser Richtungen wird man sagen können, daß sie alle erstens durch einen Trend weg von bloß produktivgenossenschaftlichen hin zu „gemeinwirtschaftlichen“ Lösungen volks- oder einzelwirtschaftlicher Art, zweitens aber auch durch Akzeptierung eines geringeren Stellenwertes des Eigentums zugunsten von Planung und Lenkung zentralisierter oder dezentralisierter Art — trotz zunächst anhaltender vielfältiger Sozialisierungspläne — Gemeinsamkeiten aufweisen⁷⁶. Schlüsselfiguren der Entwicklung sind hier B. und S. Webb, die nicht nur sehr früh von den — meist sehr schnell transformierenden — Produktivgenossenschaften abrücken, sondern auch das Konzept von der gewerkschaftlichen „Industrial Democracy“ herausarbeiten sowie das andere von der konsumgenossenschaftlichen und kommunipalen Gemeinwirtschaft prägen. Sie verwerfen akzentuiert besonders in ihren späteren Jahren die von G. D. H. Cole und anderen Gildensozialisten beeinflusste Lehre von der „Demokratie der Produzenten“ als oligarchisch, exklusiv und unbewußt konservativ. Statt ihrer treten sie „für die Suprematie der Gemeinschaft, organisiert als Konsumenten und Staatsbürger, über das Eigentum ... ein“, in der als Ansporn das „Bedürfnis“ und nicht länger die „Profitmöglichkeit“ regieren soll⁷⁷.

stellungen aufgeben wird, desto mehr werden die sozialen Konflikte den Charakter eines reinen Kampfes, ähnlich dem von Armeen im Felde, annehmen“. Vgl. G. Sorel: Über die Gewalt, Übersetzung aus dem Französischen, Innsbruck 1928, S. 24 u. 128.

⁷⁶ Was H.-D. Ortlieb bezüglich des Standes der Sozialisierungsdebatte nach dem zweiten Weltkrieg festgestellt hat, kündigt sich in diesen Bewegungen — teilweise schon vor der Jahrhundertwende, teils nach dem ersten Weltkrieg (O. Neurath) — an: „Die Eigentumsfrage ist nicht mehr der Kernpunkt dieser Pläne, sondern erhält ihre Bedeutung und Lösung im Rahmen der gesamten sozialistischen Wirtschaftslenkung“. Vgl. H.-D. Ortlieb: Der Stand der Sozialisierungsdebatte in Deutschland, in: W. Weddigen (Hrsg.): 1950, a.a.O., S. 236.

⁷⁷ S. und B. Webb: Die genossenschaftliche Gemeinwirtschaft, Halberstadt

Allerdings gab es in Europa nach verbreiteter Ansicht „immer schon Unternehmen, die gemeinnützigen Zwecken dienten, bei denen das Oberziel in der Erfüllung bestimmter Leistungsaufgaben bestand und für die die Gewinnerzielung bloßes Mittel zum Zweck war“⁷⁸. Gegen Ende des ersten Weltkrieges setzte aber eine breitere, bis heute nicht beendete Diskussion der geistigen Grundlagen dieser Einzelwirtschaften ein, an der sich in Deutschland zunächst z. B. W. Rathenau, F. Naphtali und E. Heimann beteiligt haben. W. Rathenau, der nicht im traditionellen Sinne sozialistisch argumentiert, diskutiert zwar Sondervergütungen für die Betriebsleiter enteigneter Unternehmen nach Maßgabe der Betriebsergebnisse. Andererseits betont er jedoch: „Das Ziel aller Arbeit aber ist die Verantwortung“⁷⁹. F. Naphtali äußert sich zum Incentiveproblem bei Wirtschaftsdemokratie nicht speziell, doch erkennt er die „Erhaltung der Unternehmerfunktion in der Wirtschaftsführung bei Aufhebung der Herrschaftsgrundlage des Privateigentums an den Produktionsmitteln“ wenigstens grundsätzlich als Problem⁸⁰. E. Heimann definiert „Planwirtschaft“ in der Weise, daß sie „die überkommenen Wirtschaftsantriebe beibehält und nur dafür sorgt, auch neue, dem Kapitalismus fremde Antriebe zur Entfaltung zu bringen“⁸¹.

Eine weitergehende Auslotung der in gemeinwirtschaftlichen Unternehmen vorhandenen „sinngibenden Kräfte“, d. h. der Bedeutung ihrer besonderen Motive und „Widmungsformen“ für die „Selbst“- oder „Fremdleitung“ dieser und anderer Einzelwirtschaften innerhalb — und auch außerhalb — von Marktwirtschaften, nahmen G. Weisser und Th. Thiemeyer vor. Gemeinnützige Unternehmen sind nach Weissers Begriffsbestimmung „Einzelwirtschaften, deren Ergebnis und gegebenenfalls auch einzelne Leistungen nach dem gemeinten Sinn des Gebildes unmittelbar dem Wohl einer übergeordneten Gesamtheit oder der Verwirklichung einer von ihr für objektiv verbindlich gehaltenen Idee gewidmet sind und die eine der Absicht nach dieser Widmung entsprechende institutionelle Form haben“⁸². Thiemeyer bestimmt den „Sinn“

1924, S. 56 f., 82 ff. u. 95 ff. Vgl. auch Dies.: *Theorie und Praxis der englischen Gewerkvereine*, 2 Bde., 2. Bd., Stuttgart 1898, S. 320—358.

⁷⁸ „Der Zielepluralismus hat sich schon immer in einem Pluralismus der Unternehmenstypen niedergeschlagen“. So W. Hesselbach: *Die gemeinwirtschaftlichen Unternehmungen*, überarbeitete Fassung, Frankfurt/M. 1971, S. 141. Siehe auch E. Heimann: 1963, a.a.O., bes. S. 100; K. Oettle: *Die ökonomische Bedeutung der Rechtsform öffentlicher Betriebe*, in: *Archiv für öffentliche und freigemeinnützige Unternehmen*, Bd. 8, 1967, S. 214 ff.

⁷⁹ Vgl. W. Rathenau: *Autonome Wirtschaft*, Jena 1919, S. 7.

⁸⁰ F. Naphtali: *Wirtschaftsdemokratie*, Neudruck, Frankfurt/M. 1966, S. 56.

⁸¹ E. Heimann: *Mehrwert und Gemeinwirtschaft*, Berlin 1922, S. 152 f. Ausführlicher siehe Ders.: 1963, a.a.O., S. 289 ff.

⁸² G. Weisser: *Die Lehre von den gemeinwirtschaftlichen Unternehmen*, in: *Archiv für öffentliche und freigemeinwirtschaftliche Unternehmen*, Bd. 1, 1954, S. 12. Vgl. auch Ders.: *Form und Wesen der Einzelwirtschaften*, Bd. 1, 2. Aufl., Göttingen 1949.

speziell der öffentlichen Unternehmen zunächst ebenfalls formal „als das gemeinnützige Disponieren im öffentlichen Interesse“. Bei materialer Bestimmung erscheint ihm dann das jeweilige „öffentliche Interesse“ als dasjenige, „was die politisch maßgeblichen Gruppen als das ‚öffentliche Interesse‘ deklarieren“⁸³. Ob freilich solchen institutionalisierten Festlegungen — die durchaus als Fälle von „Management by Objectives“ begriffen werden können — heute allgemein innere Bindungen der Unternehmensleiter an das Gemeinnützigkeitsprinzip entsprechen und das Gesamtwohl bzw. öffentliche Interesse effektiv als Incentive wirkt, ist auch nach Auffassung des Autors zumindest offen⁸³.

2. Zur kausalen Relevanz des Kollektiveigentums als Incentive

Autoren in Ost und West haben in den letzten Jahrzehnten verschiedentlich die Auffassung vertreten, daß Eigentum an Produktionsmitteln tatsächlich zu wirtschaftlich schöpferischen Initiativen motiviert und, wo dies der Fall sei, derartige Wirkungen sich sogar häufen bzw. vergrößern könnten, wenn die Produktionsmittel im Eigentum oder Besitz aller Beschäftigten sein würden.

Manche Vertreter solcher Thesen oder Befürworter entsprechender praktischer Lösungen denken dabei freilich nicht an die Herstellung von Kollektiveigentum und entsprechende Anreizwirkungen desselben. Oft geht es vielmehr um die Herstellung von Gewinnmöglichkeiten durch neu zu schaffendes individuelles Privateigentum der Arbeiter unter marktwirtschaftlichen oder marktsozialistischen Bedingungen, d. h. bei Weiterbestehen von Märkten und auch von Privateigentum an den Produktionsmitteln, aber bei Zurückdrängung dessen oligarchischer Form oder auch durch Abschaffung „strengerer“ Formen des Kollektiveigentums. In diesem Sinne hat z. B. der Laibacher Wirtschaftswissenschaftler F. Černe eine rechtlich sanktionierte Beteiligung der Arbeiter am Eigentum an den Produktionsmitteln derjenigen Produktionsstätten vorgeschlagen, in denen sie beschäftigt sind. „Auf diese Weise soll eine engere Bindung der Arbeiter an den Erfolg ihrer Unternehmung herbeigeführt werden und die (schon bestehende. W. W. Engelhardt) Risikoübernahme durch jeden einzelnen Arbeiter gerechtfertigt werden“⁸⁴.

⁸³ Th. Thiemeyer: 1970, a.a.O., S. 146 u. 264 ff.

⁸⁴ So urteilt G. Lemân: *Ungelöste Fragen im jugoslawischen System der Arbeiterselbstverwaltung*, Berichte des Bundesinstituts für ostwissenschaftliche und internationale Studien, Köln 1969, S. 19. Von F. Černe vgl: *Privredni sistem i stabilizacija*, in: *Ekonomist*, 19. Bd., 1966, S. 23—53; Ders.: *Rasprodjela dohotka prema radu u teoriji i stvarnosti*, in: *Ekonomist*, 21. Bd., 1968, S. 283—306; (Angaben nach G. Lemân).

In der Bundesrepublik spielen solche Überlegungen seit Beginn der Diskussionen um eine breitere Streuung des Eigentums und Vermögens am Rande mit. „Wenn es gelänge“, so formuliert H. Pross das Problem, „Formen der Kapitalbeteiligung zu finden, die den Beschäftigten den Zusammenhang von eigenem Mehreinkommen und eigener Initiative durchsichtig machen, so würde der Kreis der an Neuerungen direkt Interessierten sich vergrößern und die heute weitgehend brachliegende wirtschaftliche Phantasie der Eigentumslosen den Unternehmen, das heißt: sowohl seinen (neuen) Eigentümern als auch der Gesamtwirtschaft zugute kommen“⁸⁵.

Auch unter den Befürwortern des Kollektiveigentums gibt es solche, die diese Eigentumsform bzw. ihre Unterarten aus Gründen des Anreizes vertreten. Überzeugt von einer tatsächlichen kausalen bzw. teleologischen Incentivewirkung des sozialistischen Eigentums zeigen sich dabei — z. T. in geradezu spiegelbildlicher Umkehrung hochgespannter Anreizerwartungen bezüglich des individuellen Privateigentums in Marktwirtschaften — besonders Vertreter sozialistischer Volkswirtschaften mit Vollplanung. So wies nach R. Walter die SED angeblich „theoretisch und praktisch“ nach, daß dem Volkseigentum und dem Genossenschaftseigentum „echte sozialistische Triebkräfte entspringen“⁸⁶. Die „Entfaltung der Schöpferkraft der Werktätigen“ und ihre „Teilnahme an der gesellschaftlichen Planung“ ist nach deren Formulierung die „logische Konsequenz des gesellschaftlichen Eigentums und Ausdruck der Eigentümerfunktion der Werktätigen“. Im Sozialismus erfolge die Überwindung der Widersprüche zwischen den gesellschaftlichen und den spezifischen ökonomischen Interessen durch die „Entwicklung der sozialistischen Eigentumsbeziehungen in ihrer Gesamtheit“, wobei diese Beziehungen freilich marxistischer Tradition gemäß sehr weit vorgestellt werden. So entspreche es der „Eigentümerfunktion des Arbeiters“ und der Bedeutung der Arbeit in seinem Leben, „daß sich sein individuelles Interesse auf das Interesse an der Akkumulation ausdehnt“ und er sich, wie der Sowjetrusse A. M. Birman geschrieben hat, „als Besitzer des Betriebes fühlt, oder genauer, als einer der Besitzer des Betriebes, als gleichberechtigtes und gleichwertiges Mitglied des Kollektivs“⁸⁷.

⁸⁵ H. Pross: 1969, a.a.O., S. 236.

⁸⁶ Zu deren Entfaltung sei freilich „eine zentrale staatliche Leitung unbedingt erforderlich“. Vgl. R. Walter: 1970, a.a.O., S. 58. In dem Lehrbuch der SED: Politische Ökonomie des Sozialismus und ihre Anwendung in der DDR, Ostberlin 1969, wird die Anreizwirkung und sonstige Relevanz des Volkseigentums wie folgt umschrieben: „Auf Grund des gesellschaftlichen Eigentums an den Produktionsmitteln ist den sich ständig entwickelnden vielfältigen Interessen des einzelnen wie der Gesellschaft das gleiche Ziel und die gleiche Qualität eigen“ (a.a.O., S. 230).

⁸⁷ R. Walter: 1970, a.a.O., S. 45, 55, 87, 99, 103; A. M. Birman: Wirtschaftsre-

Das Volkseigentum ist nach R. Walter auch „eine Grundvoraussetzung für die Entwicklung des genossenschaftlich-sozialistischen Eigentums“, das seit Lenins bekanntem Aufsatz „Über das Genossenschaftswesen“ besonders in der Landwirtschaft sozialistischer Volkswirtschaften eine Rolle spielt. Die Vorzüge des Volkseigentums setzen sich nach Auffassung der Autorin „im Reproduktionsprozeß des genossenschaftlichen Eigentums fort“, wenn diese Eigentumsform auch „eine gewisse Spezifik“ habe. Diese Besonderheit bestehe nicht zuletzt darin, daß „durch die Wahrnehmung seiner Eigentümerfunktion in der LPG“ der Genossenschaftsbauer einerseits den ökonomischen Nutzeffekt der genossenschaftlichen Arbeit unmittelbar spürt — der Nutzeffekt wird dabei selbst zu einem wichtigen ökonomischen Stimulus —, andererseits aber auch darin, daß er in der Genossenschaftsbauern allgemein zugestanden kleinen Nebengewirtschaft bzw. individuellen Wirtschaft, die ebenfalls vom Volkseigentum abgeleitet wird, auf diese Weise eine bessere Verwertung seines individuellen Produktivmitteleigentums erreicht⁸⁸. H. Cholaj meint ganz analog, daß sich „aus dem Gruppencharakter des genossenschaftlichen Eigentums ... zwei besondere Merkmale der genossenschaftlichen Unternehmen“ ergeben: „das Auftreten bestimmter, spezifischer ökonomischer Hebel (und die direkte Wirkung dieser Hebel) sowie die unmittelbare Form der Demokratie in der Leitung (genossenschaftliche Selbstverwaltung)“⁸⁹.

Nicht wenige Vertreter bzw. Interpreten marktsozialistischer Ordnungen scheinen demgegenüber bezüglich der Annahme von Anreizwirkungen des Kollektiveigentums und besonders des öffentlichen Eigentums sehr viel skeptischer zu sein⁹⁰, wenn sie nicht gar zu den ent-

form und Mensch, in: Sowjetwissenschaft, 1968, S. 366. — Das sozialistische Eigentum impliziert nicht nur Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel, sondern stellt, wie es im Lehrbuch der SED heißt, „eine grundlegende, aus der Verfügungsgewalt über materielle Güter und Leistungen resultierende ökonomische Kategorie“ dar (a.a.O., S. 218). Zum weiten, ökonomischen Eigentumsbegriff bei Marx vgl. H. Wilde u. H. Klemm: 1968, a.a.O., S. 3 ff.

⁸⁸ R. Walter: 1970, a.a.O., S. 178, 183 u. 194. — Über die Abhängigkeit des Gruppen- und Individualeigentums vom Volkseigentum siehe A. I. Korolew: Einige Fragen des Eigentumsrechts der Kollektivwirtschaften, in: R. Arlt (Hrsg.): Beiträge zum Recht der landwirtschaftlichen Produktivgenossenschaften, Ostberlin 1957, S. 13–42.

⁸⁹ H. Cholaj: 1970, a.a.O., S. 36.

⁹⁰ Erst recht trifft Zurückhaltung in dieser Frage für Befürworter bzw. Erforscher marktwirtschaftlicher Ordnungen zu. So schreibt K. P. Hensel: „Mit dem Staatseigentum verbinden sich nicht unmittelbar persönliche Interessen“, es sei denn, was W. Hamm vermutet, „Machthunger von Beamten und Funktionären“. Vgl. K. P. Hensel und Mitarbeiter: 1968, a.a.O., S. 57; W. Hamm: Kollektiveigentum, Heidelberg 1961, S. 36 u. bes. 256 ff. — Weniger skeptisch bezüglich der „Wichtigkeit“ der sozialistischen Eigentumsverfassung in osteuropäischen Volkswirtschaften zeigt sich K. C. Thalheim. Dabei ist freilich zu beachten, daß er die Eigentumsformen nicht speziell unter Incentiveaspekten, sondern allgemein würdigt. Vgl. K. C. Thalheim: Liberalisierungstendenzen im Ostblock? In: B. Gleitze, K. C. Thalheim, K. P.

schiedenen Gegnern sowohl der im Kapitalismus als auch der im Sozialismus unternommenen Anreizversuche durch Eigentum gehören. Ausdrücklich wenden sie sich freilich in der Regel nur gegen die durch Eigentum verkörperte Macht. Erstmals „durchbricht das jugoslawische Selbstverwaltungssystem“ der Arbeiterschaft, wenn man H. Roggemann folgt, „den von Marx offengelegten und in allen privatkapitalistischen Systemen immer noch sakrosankten Wirkungsmechanismus, der auf das Kapital und seine Eigentümer die ausschlaggebende wirtschaftliche Herrschaftsmacht überträgt. In allen Zentralverwaltungswirtschaften gilt dieser Grundsatz auch, nur mit umgekehrten Vorzeichen: Hier werden sämtliche betrieblichen Herrschaftsfunktionen vom Staat als dem alleinigen Inhaber des gesamten, ‚unteilbaren‘ Staatseigentums an allen Produktionsmitteln hergeleitet, und die Staatsorgane, d. h. in erster Linie die Wirtschaftsministerien und ihre Verwaltungen, delegieren sie nur“⁹¹. In Jugoslawien kann nach Roggemann hingegen weder der einzelne noch der Staat aus dem Eigentumsrecht an den Produktionsmitteln Herrschaftsrechte, d. h. Führungsansprüche im Wirtschaftsprozess, herleiten. Damit gibt der Autor der Meinung Ausdruck, daß zumindest das in diesem Lande neben erheblichem individuellen Privateigentum bestehende gesellschaftliche Eigentum völlig neutralisiert wurde, womit man Marx' Ansichten konsequenter als anderswo weiterentwickelte. „Seinem Wesen nach wird das gesellschaftliche Eigentum geradezu als ‚Negation des Eigentumsrechts‘ überhaupt gesehen, als ein ‚dialektischer Prozeß‘: ‚Die Mittel im gesellschaftlichen Eigentum‘, so sagt Spajić, ‚sind gleichzeitig jedermanns und niemandes, und einem derartigen dialektischen Widerspruch ist tatsächlich am besten vermittels des gesellschaftlichen Eigentums Ausdruck zu geben, das gleichzeitig die Negation allen Eigentumsrechts bedeutet“⁹².

Hensel, R. Meimberg: Der Osten auf dem Wege zur Marktwirtschaft?, Berlin 1967, S. 46 f.

⁹¹ H. Roggemann: Das Modell der Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, Frankfurt/M. 1970, S. 160 f. Zur Auseinandersetzung mit dieser Position siehe von marxistischer Seite etwa: Politische Ökonomie des Sozialismus ..., a.a.O., S. 225 f.; R. Walter: a.a.O., S. 57 f.

⁹² H. Roggemann: a.a.O., S. 165. Vgl. dazu V. Spajić: Gradjansko pravo I Dio. opšti dio. II Dio stvarno pravo, Sarajewo 1967 (Angaben nach H. Roggemann). — Bezüglich des Grundgesetzes über die Verwaltung der staatlichen Wirtschaftsbetriebe durch die Arbeitskollektive von 1950 vertrat bereits H. Schleicher den Standpunkt, daß sich aus ihm „irgendwelche Eigentumsrechte ... in keinem Falle ableiten (lassen)“. Hingegen unterschied K. H. Jäger neuerdings eine ganze Reihe Interpretationen des gesellschaftlichen Eigentums neben derjenigen, die den Rechtscharakter desselben überhaupt leugnet. Das Schwergewicht der bisher beigebrachten Argumente spricht nach seiner Auffassung für eine Deutung, die im gesellschaftlichen Eigentum eine Verfassungskategorie, „ein trägerloses öffentliches Eigentum und die Verfassungsgarantie der Selbstverwaltung“ sieht. Vgl. H. Schleicher: Das System der betrieblichen Selbstverwaltung in Jugoslawien, Berlin 1961, S. 175 ff.; K. H. Jäger: 1969, a.a.O., S. 82—95 u. bes. S. 94.

Trotz dieser deutlichen Zurückhaltung gegenüber den Machteinflüssen des Staats- bzw. Volkseigentums in sozialistischen Ländern mit Vollplanung, wie sie unter den annähernd marktsozialistischen Verhältnissen Jugoslawiens erkennbar ist, bleibt die hier gestellte Frage nach der kausalen Relevanz des Kollektiveigentums und der früher unterschiedenen Unterformen offen. Da sich Optimisten und Skeptiker bezüglich der Anreizwirkungen insbesondere des Volkseigentums und des Gruppeneigentums der Genossenschaften unübersehbar gegenüberstehen, jedoch detaillierte sozialpsychologische und rechtssoziologische Untersuchungen empirischer Art fehlen, kann zunächst nicht präzise geklärt werden, ob und gegebenenfalls in welchem Umfange diese Eigentumsformen effektiv als Incentive wirken. Darüber hinaus ist völlig ungewiß, ob Arbeiter und Manager durch etwaige Einflüsse des Kollektiveigentums in gleicher Weise tangiert werden, da die bisherigen spärlichen Überlegungen zu diesem Problem in der Regel unterschiedslos auf beide Gruppen zugleich abstellen. Allerdings scheint einiges für die Vermutung zu sprechen, daß Kollektiveigentum — wahrscheinlich in Verbindung mit anderen Anreizfaktoren, auf die im nächsten Abschnitt kurz einzugehen ist — um so eher einen Anreiz auf Betriebsangehörige überhaupt und angestellte Unternehmer im besonderen ausübt, je mehr die Unterform öffentlichen Eigentums, insbesondere aber Staats- bzw. Volkseigentums gemieden und dafür Gruppeneigentum oder doch gesellschaftliches Eigentum in „milderen“ Formen, etwa im Sinne der Eigentumsordnung Jugoslawiens, eingeführt wird.

In veränderter Perspektive läßt sich vielleicht sagen, daß Kollektiveigentum in Verbindung mit allerdings weitgehender betrieblicher Selbständigkeit bzw. Autonomie der Einzelwirtschaften, wie sie unter marktsozialistischen Verhältnissen erreichbar ist, noch am ehesten ein Incentive für Manager und Arbeiter darstellen dürfte. K. H. Jäger macht in diesem Zusammenhang darauf aufmerksam, daß die jugoslawische Arbeiterselbstverwaltung und das gesellschaftliche Eigentum seit der Verfassungsreform von 1953 miteinander korrespondieren, d. h. daß die Vergesellschaftung der Produktionsmittel „die Voraussetzungen für die Wirksamkeit der Selbstverwaltung schaffen (sollte)“⁹³. Damit könnte den „milderen“ Formen von Kollektiveigentum in marktsozialistischen Ordnungen immerhin ein ähnlicher Einfluß als immaterieller bzw. politisch-kultureller Garant dieser Ordnung ohne unmittelbare Incentiveeinwirkungen zukommen, wie ihn nach Auffassung vieler Be-

⁹³ „Eine wirkliche Selbstverwaltung wäre bei fortbestehendem Privat- oder Staatseigentum an den Produktionsmitteln kaum möglich“. Vgl. K. H. Jäger: 1969, a.a.O., S. 94. Siehe auch das frühere Zitat von H. Cholaj, ferner: G. Lemán: Stellung und Aufgaben der ökonomischen Einheiten in den jugoslawischen Unternehmungen, Berlin 1967, S. 18 f.; H. Roggemann: 1970, a.a.O., S. 159 f.

fürwörter marktwirtschaftlicher Ordnungen, z. B. W. Eucken, in diesen das individuelle Privateigentum hat. Von hier aus werden z. B. Äußerungen von G. Lemân verständlich, die trotz einer eher kritischen Grundhaltung gegenüber der Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawiens Industrie folgendes schreibt: „Obgleich die Unternehmungen nicht Eigentum der in ihnen beschäftigten Arbeitskollektive sind, bestimmen (im Rahmen der Möglichkeiten des Marktes) die Arbeiter die Höhe ihrer Einkommen selbst und verhalten sich so, als ob die Betriebe ihr Eigentum wären“⁹⁴. Für Ungarn gilt nach K. Wessely heute, daß dort der Staat, obgleich weiterhin Eigentümer der Industriebetriebe, „von seinem Inhaberrecht in dem Maße und in einer Weise Gebrauch (macht), die seinen Unternehmen eine weitreichende Selbständigkeit sichern...“⁹⁵. Was die Produktionsgenossenschaften in der jugoslawischen Landwirtschaft betrifft, so kann die Zahl der nach der Einleitung einer neuen Agrarpolitik am Ende der Zwangskollektivierungsperiode, d. h. nach Freistellung ihrer Auflösung verbliebenen Unternehmen, nach H. Bergmann „geradezu als Maßstab für das freiwillige echte Interesse an genossenschaftlicher Produktion gelten“⁹⁶. Entsprechendes gilt nach Auffassung dieses Autors für die Verhältnisse in Polens Landwirtschaft nach der Auflösungsperiode vieler Zwangskollektiven im Oktober 1956⁹⁷.

Werfen wir zum Schluß dieses Abschnitts einen Blick auf die israelischen Produktivgenossenschaften, so ist zwischen Siedlungsformen vom Typ des „Kibbuz“ und solchen vom Typ des „Moschaw“ zu unterscheiden. Von ihnen folgen die ersteren — grob klassifiziert — stärker kollektivistischen Grundsätzen, wie sie für sozialistische Wirtschaftsordnungen, einschließlich sozialistische Marktwirtschaften, kennzeich-

⁹⁴ G. Lemân: 1969, a.a.O., S. 49. — Wie in Jugoslawien durchgeführte empirische Untersuchungen ergaben, erscheint demgegenüber die Risikobereitschaft und Entscheidungsfreude der Unternehmensleitungen eingeschränkt, was zu Vorschlägen bezüglich einer stärkeren „Professionalisierung des Managements“ geführt hat (a.a.O., S. 11 und 39—45).

⁹⁵ K. Wessely: 1970, a.a.O., S. 28. Vgl. auch D. Friss (Hrsg.): *Reform of the Economic Mechanism in Hungary*, Budapest 1969, S. 197 ff. — Über die seit 1946 geschaffenen Grundlagen der ungarischen Eigentumsverfassung siehe E. Schmidt-Papp: Die ökonomische Reformbewegung in Ungarn und der „Neue Wirtschaftsmechanismus“, in: K. C. Thalheim / H. H. Höhmann: *Wirtschaftsreformen in Osteuropa*, Köln 1968, S. 188 f.

⁹⁶ Th. Bergmann: Funktionen und Wirkungsgrenzen von Produktionsgenossenschaften in Entwicklungsländern, Frankfurt/M. 1967, S. 68. Siehe auch Ders.: Neue Aufgaben der Genossenschaften in der jugoslawischen Agrarpolitik, in: *Archiv für öffentliche und freigemeinwirtschaftliche Unternehmen*, Bd. 6, 1962, S. 81—85.

⁹⁷ Vgl. Th. Bergmann: Das ländliche Genossenschaftswesen in Polen, in: *Archiv für öffentliche und freigemeinwirtschaftliche Unternehmen*, Bd. 5, 1961, S. 343—350. In Polen blieben rd. 1300, in Jugoslawien etwa 600 Produktionsgenossenschaften bestehen. So Th. Bergmann: 1967, a.a.O., S. 68.

nend sind, die letzteren mehr individualistischen Prinzipien in Entsprechung zu den Genossenschaften in Marktwirtschaften⁹⁸.

In den Kibbuzim scheint das Gruppeneigentum analog den Verhältnissen in den bisher betrachteten Ländern mit näherungsweise marktsozialistischer Ordnung zumindest keinen negativen Anreiz auf die Mitglieder, die Leiter eingeschlossen, auszuüben. In ihnen gibt es, wie M. Pallmann ausgeführt hat, beachtenswerte Bereiche der „Personalautonomie“, die freilich alle im äußeren Rahmen des — bekanntlich sehr weitreichenden, auch die Haushalte einbeziehenden — Gruppeneigentums am gesamten Kibbuzinventar verbleiben. Für die Personalautonomie im Rahmen der kollektiven Leistungserstellung, der insbesondere auf dem Gebiet der Spezialisierung große Chancen eingeräumt werden, stellt Pallmann den — an früher referierte Thesen McClellands erinnernden — Satz auf, „daß die Ausübung einer ‚elitären‘ Funktion dem Träger ein größeres Ausmaß an persönlicher Initiative ermöglicht“. Obwohl sich die Elite infolge der egalitären bzw. bedürfnisorientierten Verteilweise keinerlei materielle Vorteile sichern könne, erreiche sie durch die autonome Stellung im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Gefüge eine größere emotionale Befriedigung durch ihren Arbeitsaufwand als das „gewöhnliche Kibbuzmitglied“⁹⁹. Personalautonomie im Rahmen des kollektiven Konsums werde z. B. durch die „persönliche Wohnung“ des Kibbuz-Ehepaars bezeugt. Sie scheint als „Refugium der Kommunarden“ bislang ebenso zu genügen, wie die Mietwohnung oder Genossenschaftswohnung vielen Menschen in Marktwirtschaften ausreicht. Nach Auffassung des Autors wurde sogar klar, daß sich selbst die kommunardische Kleinfamilie „ohne den Katalysator des ‚eigenen Herdes‘ . . . als lebensfähig (erwies)“¹⁰⁰.

⁹⁸ Vgl. dazu M. Pallmann: 1966, a.a.O.; E. Meyer: Der Moschaw, Basel / Tübingen 1967. — Pallmann unterscheidet als Aspekte der Kollektivität den „Kooperationsgrad“, den „Vergesellschaftungsgrad des Eigentums an den Produktionsmitteln“ und die „Verteilweise“. Im letztgenannten Punkt bestehen allerdings große Unterschiede der Kibbuzim zu den Produktionsgenossenschaften osteuropäischer Länder, da dort die Verteilung nach dem Leistungsprinzip, in Israels Kibbuzim jedoch nach dem Gleichheitsprinzip oder nach Kriterien von „objektivierten Bedürfnissen“ erfolgt.

⁹⁹ M. Pallmann: 1966, a.a.O., S. 166.

¹⁰⁰ M. Pallmann: 1966, a.a.O., S. 166—171. — In den Kibbuzim gibt es allerdings zahlreiche Übergangsschwierigkeiten bei dem heute z. T. vollzogenen Übergang zum Übergruppeneigentum bzw. Genossenschaftsverbund. Wie in vielen Förderungsgenossenschaften West- und Mitteleuropas tritt anscheinend auch hier das Phänomen auf, daß die ursprünglichen Gründer von Genossenschaften oder auch spätere Mitgliedergenerationen die Autonomie ihrer ursprünglichen „Kirchtums“genossenschaft sehr hoch schätzen, vielleicht höher als den gemeinsamen Besitz. Entsprechende Schwierigkeiten gibt es in der DDR beim heutigen SED-verordneten Übergang zahlreicher LPG's zu umfassenderen Kooperationsgefügen. Vgl. dazu M. Pallmann: 1966, a.a.O., S. 171 ff.; E. Hasselmann: Die Polarität und Einheit in der konsumgenossenschaftlichen Praxis, in: G. Weisser (Hrsg.): 1968, a.a.O., S. 367—381; R. Walter: a.a.O., S. 185—195.

Was die Moschawim betrifft, so spielt in ihnen seit den Anfängen neben der Privatinitiative bzw. der persönlichen Autonomie auch der beibehaltene Privatbesitz der Mitglieder eine wesentliche Rolle. „Wenn der Moschaw beharrlich auf dem Prinzip des Privateigentums besteht“ — davon ausgeschlossen sind aber der Boden sowie die genossenschaftlichen und kommunalen Einrichtungen — so nach Meinung von E. Meyer freilich nicht deshalb, „weil er sich davon Reichtum und Wohlstand verspricht, sondern weil er davon überzeugt ist, daß nur die persönliche Verantwortung, das eigene Risiko und die Initiative des Einzelnen dessen Freiheit und die ungehinderte Entfaltung seiner Fähigkeiten garantieren können“¹⁰¹. Zu den bislang festgestellten Auswirkungen der Entwicklung von Moschawim gehören beachtliche, wenn auch nicht zu überschätzende Unterschiede zwischen den einzelnen Moschawmitgliedern im Besitz von Produktionsmitteln, d. h. bei Vieh und Maschinen, und im Verschuldungsgrad. Verglichen mit den Kibbuzim weisen die Moschawim eine höhere Rentabilität auf, während sie diesen in bezug auf die Produktivität nachstehen¹⁰².

3. Arten wirksamer Incentives bei Managern, Arbeitern und Genossenschaftsbauern in marktsozialistischen Ordnungen

Für den „sozialistischen Menschen“, wie ihn K. Marx in seinen Frühschriften umschreibt, ist die gesamte „Weltgeschichte nichts anderes ... als die Erzeugung des Menschen durch die menschliche Arbeit ...“. Dabei gibt es für Marx freilich wesentliche Unterschiede zwischen den einzelnen Epochen, etwa zwischen dem „Kapitalismus“ und dem „Sozialismus“. Sei im Kapitalismus schließlich „an die Stelle aller physischen und geistigen Sinne ... die einfache Entfremdung aller dieser Sinne im Sinne des Habens getreten“, so bedeutet „die Aufhebung des Privateigentums ... die vollständige Emanzipation aller menschlichen Sinne und Eigenschaften; aber sie ist diese Emanzipation gerade dadurch, daß diese Sinne und Eigenschaften menschlich, sowohl subjektiv als objektiv, geworden sind“. Der Sozialismus sei — wie es in der etwas dunklen anthropologischen Skizze des dritten Pariser Manuskripts weiter heißt — „positives Selbstbewußtsein“ und „positive Wirklichkeit“ der Menschen, die aber nicht bloß durch Aufhebung, d. h. reine Negation von Privateigentum (und außerdem Religion), vermittelt würden. Die positive Aufhebung des Privateigentums sei vielmehr „die sinnliche Aneignung des menschlichen Wesens und Lebens, des gegenständlichen Menschen, der menschlichen Werke für und durch den Menschen, nicht nur im Sinne des unmittelbaren, einseitigen Genusses zu fassen, nicht

¹⁰¹ E. Meyer: 1967, a.a.O., S. 12 f.

¹⁰² E. Meyer: 1967, a.a.O., S. 14 f. u. 94 f.

nur im Sinne des Besitzens, des Habens. Der Mensch eignet sich sein allseitiges Wesen auf eine allseitige Art an ...“. „Die Aneignung der menschlichen Wirklichkeit, ihr Verhalten zum Gegenstand ist die Betätigung der menschlichen Wirklichkeit ...“¹⁰³.

So dunkel und vage dieser Blick des jungen Marx in die Zukunft der Menschheit anmutet und so verschieden im einzelnen die geistigen Grundlagen marktsozialistischer Ordnungen von denen sind, die entscheidend durch den „wissenschaftlichen Sozialismus“ ihre Prägung erfahren: daß Marx durch diese und andere Visionen dennoch tatsächliche Entwicklungen auch in diesen Ordnungen antizipiert hat, dürfte nachweisbar sein. Fassen wir hier lediglich die Ausbildung wirksamer Incentivearten und außerdem Verteilungsweisen für die wichtigsten Personengruppen ins Auge, so kann man zunächst mit Ch. I. Barnard sagen, daß am Anfang menschlicher Zusammenarbeit (Kooperation) der Anreiz — und zwar ein allgemeiner und materieller, auf einfache Bedürfnisse (einschließlich des „Haben“wollens) gerichteter Anreiz — „in der Gleichheit der Anteile am gemeinsam erarbeiteten Produkt“ liegt, später hingegen nicht mehr. Für diese späteren Perioden — einschließlich der Gegenwart — gilt vielmehr im allgemeinen, freilich mit gewichtigen Ausnahmen (so Israel, das zumindest in der Verteilungsweise abweicht): „Soweit die Vergrößerung des materiellen Ertrages als Anreiz wirkt, profitiert jeder von der Zusammenarbeit, auch wenn die Höhe des Gewinns und der Anteil für jeden verschieden sind. Die Mitwirkenden investieren jedoch nicht nur physische Anstrengung; ebenso wenig werden bloß materielle Anreize geboten“¹⁰⁴. Die Entwicklung zu „allseitigen“ — genau genommen freilich nur zu systematisch gebündelten komplexeren — Incentives materieller, persönlicher und ideeller Art unter Zurücktreten von Anreizen bloßen Besitzenwollens und einer wachsenden Bedeutung ideeller Bewußtseinsgrößen, welche freilich nicht mehr bloß allgemeine Incentives reflektieren oder ausschließlich Ideologien formulieren, dürfte für die gegenwärtigen Verhältnisse auf diesem Gebiet in der Tat charakteristisch sein.

Der Trend zur Vielfalt selektiver Anreize trifft wahrscheinlich auch für marktsozialistische Ordnungen zu, darüber hinaus vermutlich weiterhin sogar für sozialistische Volkswirtschaften mit Vollplanung, in denen nach E. Heimann unter Vorangang der Sowjetunion „ein vollständiges System positiver und negativer Antriebe“ entwickelt wurde¹⁰⁵. Die heute in diesen Volkswirtschaften z. T. verstärkten ideologischen

¹⁰³ K. Marx: 1966, a.a.O., S. 79—86.

¹⁰⁴ Ch. I. Barnard: 1970, a.a.O., S. 203.

¹⁰⁵ E. Heimann: 1963, a.a.O., S. 289—293, hier S. 289. Vgl. auch E. Boettcher: Die sowjetische Wirtschaftspolitik am Scheidewege, Tübingen 1959, S. 59 f. u. 125 ff.

Absetzungsbewegungen sowohl von marktwirtschaftlichen als auch von marktsozialistischen Ländern und den darin vertretenen geistigen Grundlagen können gewisse grundlegende Gleichartigkeiten oder auch Wandlungen durch Angleichung kaum mehr verdecken. Von solchen Annäherungen oder Analogien — über die auf dem Gebiete der Managerincentives und -verhaltensweisen auf Grund empirischer Analysen als einer der ersten McClelland berichtet hat¹⁰⁶ — läßt sich bei vorläufiger Betrachtung für Manager, Arbeiter sowie Genossenschaftsbauern zusammengefaßt das folgende aussagen:

1. So wie es in Marktwirtschaften seit langem einen zurückgehenden Einfluß des individuellen Privateigentums als Incentive geben dürfte und diese Eigentumsform heute hauptsächlich als politisch-kultureller Garant marktwirtschaftlicher Ordnungen fungiert, ist auch das Kollektiveigentum — mindestens zur Zeit (noch) — eher bloße Voraussetzung der ablaufenden Prozesse denn ein Anreizmittel. Nach E. Heimann hat die „strukturelle Frage“ vor der sich der Sozialismus am Ende des ersten Weltkrieges „unversehens“ gestellt sah, „wie er leistungsfähige Wirtschaftsführung mit aktivem Gruppeneigentum (und aktivem öffentlichem Eigentum. W. W. Engelhardt) vereinbaren sollte, . . . bis heute für die Massengesellschaft keine überzeugende Lösung gefunden“¹⁰⁷. Am deutlichsten zeigen sich Annäherungen der Eigentumsformen, auch über die parallel laufende schwache Incentivefunktion des Privat- und Kollektiveigentums hinaus, unter den annähernd marktsozialistischen Verhältnissen Jugoslawiens. Das in diesem Lande verwirklichte gesellschaftliche Eigentum kommt als „trägerloses öffentliches Eigentum“ (Jäger) dem quasikollektivistischen Stiftungseigentum deutschen oder auch schweizerischen Rechts bemerkenswert nahe. Allerdings bleibt bei Vergleichen immer ein Rest Unvergleichbares, weil — wie K. H. Jäger zu Recht ausführt — „die politische und wirtschaftliche Ausgangslage (Arbeiterselbstverwaltung) doch zu verschieden ist“¹⁰⁸.

2. Während in Marktwirtschaften die Bedeutung des Gewinnmotivs und damit mehr oder weniger eng zusammengehender persönlicher

¹⁰⁶ Nach Durchführung von Tests amerikanischer und polnischer Manager durch ihn und andere Forscher meinte er: „Die psychologische Situation eines für eine sehr große Firma . . . arbeitenden Managers, der vielleicht einige Aktien des Unternehmens, aber keineswegs das Unternehmen besitzt, ist nicht so verschieden von der des polnischen Managers, der für den Staat arbeitet“ (D. C. McClelland: 1966, a.a.O., S. 250 f.).

¹⁰⁷ E. Heimann: 1963, a.a.O., S. 105 f. — Wie unsere Darlegungen im letzten Abschnitt ergaben, ist allerdings von den verschiedenen Formen des Kollektiveigentums das Gruppeneigentum (Genossenschaftseigentum) vermutlich noch am ehesten anreizrelevant. Es hält freilich bislang in der Incentivewirkung vermutlich keinen Vergleich aus mit den in individuellem Besitz befindlichen Nebenwirtschaften der Genossenschaftsbauern und den Früchten dieses Besitzes.

¹⁰⁸ K. H. Jäger: 1969, a.a.O., S. 94 f.

und betrieblicher Incentives materieller und immaterieller Art, wie Einkommensinteressen, Streben nach Selbstverwirklichung, Wettkampf und Wettbewerbsstreben, Prestigebedürfnisse, Machtstreben usw. nach wie vor groß ist, jedoch mittlerweile nüchterner und differenzierter gesehen wird — wie sich etwa an der Einschätzung des Gewinns als bloßen Basisziels für Aktionsziele und an der kritischen Einschätzung des Gewinnmaximierungsstrebens zeigt — hat unter marktsozialistischen Verhältnissen und ebenso in den sozialistischen Vollplanungsordnungen bekanntlich die „materielle Interessiertheit“ von Personen und Betrieben zunehmend Beachtung gefunden und wurde das „Nettogewinnprinzip“ oder doch das „Bruttoeinkommensprinzip“ als entscheidende Triebkraft, zumindest aber als wichtiger „ökonomischer Hebel“ betrieblicher Selbstregulierungsprozesse, anerkannt. Eine — hier nicht beabsichtigte — ausführliche Behandlung dieser Anreize, in deren Zusammenhang auch auf „sozialistischen Wettbewerb“, ferner Preise, Löhne, Prämien u. v. a. einzugehen sein würde, ließe z. T. entscheidungslogisch bedingte Übersteigerungen erkennbar werden, wie etwa das Streben nach „maximalem“ Nettogewinn als einem „Optimalitäts“-kriterium. Nicht alle diese materiellen und immateriellen Anreize sind im übrigen so neu für diese Ordnungen, wie es manchmal dargestellt wird¹⁰⁹; jedoch sind sie erst in marktsozialistischen Ordnungen zur vollen Entfaltung gekommen. Unter den osteuropäischen Ländern mit annähernd verwirklichten marktsozialistischen Ordnungen sind gegenwärtig die Betriebe Ungarns am Nettogewinnprinzip, hingegen die Industriebetriebe und landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften Jugoslawiens am Bruttoeinkommensprinzip orientiert. Letzteres traf auch auf die Ansätze zu einer sozialistischen Marktwirtschaft in der Tschechoslowakei zu¹¹⁰.

¹⁰⁹ Über den Beginn der Reformen und deren Grundlagen siehe *E. Boettcher*: 1959, a.a.O., S. 123 ff. Siehe auch *E. Heimann*: 1963, a.a.O., S. 289 ff.; *J. Harrer / H. Jung*: Das ökonomische System in der BRD und der DDR, in: BRD — DDR. Vergleich der Gesellschaftssysteme, Köln 1971, S. 83 ff.

¹¹⁰ Aus der Fülle der neueren Literatur zu diesen Anreizen und ihren denkmöglichen Folgen im volkswirtschaftlichen Prozeß siehe u. a. *E. Apel / G. Mittag*: Planmäßige Wirtschaftsführung und ökonomische Hebel, Ostberlin 1964; *K. C. Thalheim*: 1967, a.a.O., S. 41 ff.; *B. N. Ward*: 1967, a.a.O., S. 244 ff.; *G. Gutmann*: Bruttoeinkommensprinzip und öffentliches Eigentum. Ein ordnungstheoretisches Problem der Marktanpassung, in: *Ordo*, Bd. XIX, 1968; Autorenkollektiv des Instituts für sozialistische Ökonomik der Hochschule der Deutschen Gewerkschaften „Fritz Heckert“ (Hrsg.): *Ökonomisches System und Interessenvertretung*, Ostberlin 1968, Bd. I, bes. S. 246—260 u. 287—304, Bd. II, bes. S. 422—427 u. 458—471; *K. P. Hensel* und Mitarbeiter: 1968, a.a.O., S. 59 ff.; *K. P. Hensel*: Das Verhältnis von Allokations- und Wirtschaftssystemen, in: *E. Boettcher* (Hrsg.): 1970, a.a.O., S. 46—53; *P. Dobias*: 1969, a.a.O., S. 56 ff.; *I. Friss* (Hrsg.): 1969, a.a.O., S. 35 ff. u. 212 ff.; *H. Wittelsberger*: 1969, a.a.O., bes. S. 90 ff.; *U. Wagner*: Funktionswandel des Gewinns im Wirtschaftssystem der DDR; Funktionen von „Einkommen“ und „Gewinn“ im Wirtschaftssystem Jugoslawiens, in: *K. P. Hensel / U.*

3. Im Zusammenhang mit der Anerkennung der Gewinn- bzw. Einkommensanreize sind in marktsozialistischen Ordnungen und sozialistischen Vollplanungsordnungen zweifellos das Leistungsinteresse und andere ideelle Incentives bereits relevanter geworden als dies früher der Fall war. Wenn das Gewinninteresse heute auch bei einer Einschätzung seines tatsächlichen Ranges bei den handelnden Personen vermutlich vor dem Leistungs- bzw. Qualitätsstreben rangiert, so nimmt doch die — letztlich auf individuellen Überzeugungen und Einfällen beruhende — Bedeutung des Leistungsanreizes sicherlich bei Managern, qualifizierten Angestellten und Facharbeitern um so mehr zu, je ferner in sozialistischen Volkswirtschaften die extensive Entwicklungsphase (im Sinne von E. Boettcher) liegt und je mehr die intensive Phase der Industrialisierung vorankommt.

In diesem Zusammenhang ist allerdings bei Beobachtung der Praxis und beim Lesen der Literatur nicht nur auf das Stichwort „Leistung“ zu achten, sondern z. B. auch Bemerkungen Beachtung zu schenken, in denen das „Zusammenwirken ideeller und materieller Faktoren“ behandelt wird. So ist etwa an „Neuererbewegungen“ als eine Form schöpferischer Initiativen, aber auch an mehr oder weniger ideologische Stimuli, wie die Entwicklung „sozialistischer Moralvorstellungen“, Orientierung an „sozialistischer Gemeinschaftsarbeit“, die „Verantwortung fürs Ganze“ bzw. das Streben nach „Erfüllung gesellschaftlicher Interessen“ zu denken. Mögen viele dieser Formeln logisch anfechtbar sein — wie bezüglich der letztgenannten, auch als „kommunistische Fiktion“ bekannten, besonders durch G. Myrdal, H. Albert und Ch. Watrin gezeigt wurde — so können sie dennoch wirklichen Personen, tatsächlich freilich bisher wohl nur wenigen, als effektiver Anreiz dienen¹¹¹. Auch die Überzeugung oder Argumentation von den Autonomie- und Demokratievorzügen der Arbeiterselbstverwaltung, wie sie in Jugoslawien besteht, kann sich bei Arbeitern und Angestellten, darüber hinaus im Prinzip auch bei Managern ebenso zum Incentive entwickeln, wie zu anderen Zeiten religiöse Bindungen und Glaubensin-

Wagner / K. Wessely: 1972, a.a.O.; R. Walter: 1970, a.a.O., bes. S. 105—129, 144—164 u. 176—185; K. Wessely: 1972, a.a.O.; Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): DDR-Wirtschaft, Frankfurt/M. u. Hamburg 1971, S. 69 ff.; J. Harrer / H. Jung: 1971, a.a.O., S. 87 ff.

¹¹¹ Sie sollen, wie J. Harrer und H. Jung hervorheben, auch mit sog. „nicht-antagonistischen Widersprüchen“, wie z. B. Unterschieden konkreter Interessen einzelner und von Kollektiven, vereinbar sein. „Gerade das Bemühen, solche stets aufs neue entstehenden nichtantagonistischen Widersprüche zu überwinden und Interessenidentität zu erreichen, wird zur maßgeblichen ‚Quelle und Triebkraft der ökonomischen und gesellschaftlichen Entwicklung‘ im Sozialismus.“ Vgl. J. Harrer / H. Jung: 1971, S. 79 f. — Über ideelle Incentives siehe auch Autorenkollektiv ... (Hrsg.): 1968, a.a.O., Bd. I, S. 287 ff. u. 304 ff., Bd. II., S. 426 ff., 458 ff. u. bes. 466 ff.; R. Walter: 1970, a.a.O., u. a. S. 13, 28 f., 101 f., 127.

halte bzw. theologische Lehren den Hauptantrieb für das wirtschaftliche Handeln von Menschen abgaben. Nach allem was wir wissen, muß zur Zeit immerhin in begrenztem Umfange mit dieser Möglichkeit als einer geistigen Realität gerechnet werden¹¹².

4. Unübersehbar ist schließlich in allen sozialistischen Volkswirtschaften — am stärksten wahrnehmbar jedoch in der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens, aber auch in der DDR spürbar — ein Identifizierungstrend von Managern und, teils getrennt von diesen, anderer Werkzugehöriger mit denjenigen Betrieben, in denen sie tätig sind. Eine solche uns auch aus Marktwirtschaften (selbst bei unentwickelten syndikalistischen Einflüssen) geläufige Entwicklung, die nach dem früheren Zitat von G. Katona dazu führt, daß man gestalthaft-ungegliedert denkt und sich so verhält, als handle es sich um die eigene Firma, auch wenn man kein Eigentum an ihr hat, dürfte durch das Zugestehen betrieblicher Gewinninteressen und mannigfache betriebliche Fondsbildungen stark gefördert worden sein. Soweit es sich um eine einheitliche Identifizierung von Managern und Arbeitern handelt, wird diese freilich möglicherweise neuerdings durch Streikmaßnahmen jugoslawischer Arbeiter, die unter den Bedingungen der Arbeiterselbstverwaltung ein Novum darstellen, etwas abgeschwächt. Man könnte die Neigung zur Identifizierung mit H. Schleicher als persönlichen Aktivitätsfaktor klassifizieren, der mit der Arbeiterselbstverwaltung in engem Zusammenhang steht und der konkret die Möglichkeit impliziert, „unmittelbar seinen eigenen Lebensbereich zu gestalten“¹¹³. Identifizierungen bedeuten aber wahrscheinlich eher, wie früher schon angedeutet wurde, eine Art allgemeiner — nicht auf den einzelnen zuschneidbarer — Incentives, darin der Solidarität, Kooperation, Gemeinschaft usw. verwandt. Soweit solche Anreize bei Managern wirksam sind, bestehen sie „vorwiegend in dem Anliegen, die wirtschaftliche Position des Betriebes zu stärken“. Das führt bei ihnen als den Vertretern „eine(r)

¹¹² Die Arbeiterselbstverwaltung wird von den Arbeitern grundsätzlich bejaht, jedoch decken sich Ideal und Wirklichkeit keineswegs ganz. Allerdings steht eine umfassende Beurteilung der Arbeiterselbstverwaltung noch aus. Siehe vorerst u. a. H. Schleicher: 1961, a.a.O., S. 294—337; G. Lemán: 1969, a.a.O., S. 3—24, 111—114 u. bes. S. 11; H. Roggemann: 1970, a.a.O., S. 108—125 u. 148 ff. Die im Jahre 1971 auf dem II. Kongreß der Arbeiterselbstverwalter gehaltenen Referate und durchgeführten Diskussionen lassen erkennen, daß für die nähere Zukunft trotz starker Sachzwänge in umgekehrter Richtung eher eine Ausdehnung als eine Einengung ihrer Möglichkeiten zu erwarten ist.

¹¹³ H. Schleicher: 1961, a.a.O., S. 315. — Für die Sowjetunion behauptet E. Heimann, „daß dem Arbeiter ... ein weitgehendes Mitbestimmungsrecht über die technischen Prozesse in seiner Arbeit eingeräumt wird“. Vgl. E. Heimann: 1963, a.a.O., S. 291; R. Walter: 1970, a.a.O., S. 118 f. — Über das „eigenverantwortliche Handeln sozialistischer Warenproduzenten“ in der DDR vgl. R. Walter: 1970, a.a.O., S. 130—164.

neue(n) Form des Arbeitgeberinteresses“ (Schleicher) dann dazu, „den eigenen Machtbereich gegenüber allen Kräften im Betrieb zu erweitern, die diese Zielsetzung nicht akzeptieren oder ihr gar entgegenwirken ...“¹¹⁴. Eine Art Kulminationspunkt erreicht das Identifizierungsstreben von Managern und Arbeitern in Jugoslawien im Begriff und im Streben nach „ökonomischen Einheiten“. Deren Sinn liegt nach G. Lemân in der „Intensivierung der Arbeiterselbstverwaltung“, doch sollen sie gleichzeitig auch einen wirtschaftlichen Zweck, nämlich „Rationalisierung der Produktion“, erfüllen. Die Aufgliederung der Unternehmen in organisatorisch abgerundete ökonomische Einheiten, die u. a. durch eine genau bestimmte Aufgabe als Teil der Gesamtaufgabe des Unternehmenskollektivs und durch das Vorhandensein des zu ihrer Lösung erforderlichen Selbständigkeits- bzw. Autonomiegrades hinsichtlich der Organisation und Verwaltung des Arbeitsprozesses gekennzeichnet sind, scheint allerdings manchen Betrachtern innerhalb und außerhalb des Landes bereits zu weit vorangetrieben zu sein¹¹⁵.

Abschließend kommen wir kurz auf die eine Art israelischer Produktivgenossenschaften, die Kibbuzim, zurück, die u. a. im Verteilungssystem von den Gegebenheiten der unter Arbeiterselbstverwaltung stehenden Unternehmen Jugoslawiens, aber auch der Unternehmen Ungarns, abweicht. Steht über dem jugoslawischen und ungarischen Einkommensverteilungssystem — darüber hinaus grundsätzlich auch über den entsprechenden Systemen sozialistischer Länder mit Vollplanung — der Marx'sche Grundsatz der Verteilung entsprechend der geleisteten Arbeit, so ist dies in Israels Kibbuzim nicht der Fall. Hier gibt es keinen nach Leistung differenzierten Lohn, der als Anreiz zur Leistungssteigerung Anwendung fände. Allerdings kann mangels „Masse“

¹¹⁴ H. Schleicher: 1961, a.a.O., S. 300 f. — G. Lemân sieht zwei Widersprüche für die heutige jugoslawische Unternehmung als „besonders charakteristisch“ an: den Gegensatz zwischen den Organen der Verwaltung (der Arbeiterselbstverwaltung, W. W. Engelhardt) und den Organen der Leitung, dann den Widerspruch zwischen den Demokratisierungsprozessen und den technologischen Prozessen“. Vgl. G. Lemân: 1969, a.a.O., S. 10. Zu den Konfliktmöglichkeiten und spezifisch jugoslawischen Problemen siehe auch H. Vogel: Jugoslawische Arbeiterselbstverwaltung — ein Modell? In: Politische Studien, 22. Jg., 1971, S. 472—474.

¹¹⁵ So G. Lemân: 1969, a.a.O., S. 4. Vgl. auch Dies.: 1966, a.a.O., S. 19 f. — Über die, wie manche meinen, „endgültige Bestimmung der Rolle des Direktors“ berichtet die Autorin im Anschluß an Darlegungen von Z. Vidaković folgendes: „Die Arbeiter sollen in Zukunft in ihrer Eigenschaft als Selbstverwalter nicht mehr die fachliche Qualität der von den Fachleuten ausgearbeiteten Entscheidungsvorschläge und Unterlagen beurteilen — was von ihnen ja auch nicht verlangt werden kann —, sondern sie sollen über ‚die gesellschaftlich-wirtschaftlichen Implikationen solcher fachlichen Elaborate, Analysen und Programme ... entscheiden‘“ (1969, a.a.O., S. 10). Vg. dazu Z. Vidaković: Socijalno-ekonomske determinante položaja i uloge direktora radnih organizacija, in: Funkcija direktora u samoupravnim odnosima, S. 40—69 (Angaben nach G. Lemân).

auch nicht konsequent nach der anderen Devise von Marx, die er für die Epoche des Kommunismus aufgestellt hat und die bekanntlich eine Verteilung nach den jeweiligen Bedürfnissen des einzelnen verspricht, gehandelt werden. Aber im Rahmen der dem jeweiligen Kibbuz zur Verfügung stehenden Mittel erhält nach M. Pallmann ein jeder, was er braucht, wobei die Verteilung konkret teils nach dem Verteilungssystem „gemäß objektivierter Leistung“, teils gemäß dem „Gleichheitsprinzip“ erfolgt¹¹⁶. In beiden Fällen ist der materielle Anreiz auch für Manager bzw. leitende Mitglieder der Genossenschaft praktisch weggefallen und müssen immaterielle, ideelle Incentives die nötigen Antriebe liefern. Wenn man M. Pallmann folgt, so funktioniert die Verteilung nach dem Gleichheitsprinzip „unter der Voraussetzung, daß die Leistung erbringenden Wirtschaftssubjekte neben dem individuell nur indirekt, über die Gesamtmasse des Gebildeeinkommens beeinflussbaren materiellen Entgelt, gewisse emotionale und quasi-spirituelle Vergütungsfaktoren (wie ‚Arbeitsbefriedigung‘, ‚Gruppensolidarität‘, ‚Klassenbewußtsein‘, unter Umständen sogar ‚Nationalgefühl‘!) in die Bilanz von Nutzenzuwachs gegen Nutzenentgang einbeziehen“¹¹⁷. Bei Verteilung nach objektivierten Bedürfnissen gilt für die Leistungserstellung das gleiche wie bei Geltung des Egalitätsprinzips, d. h. die nichtmateriellen Leistungsanreize müssen die wegfallenden materiellen Incentives mindestens ersetzen. „Denkmöglich und empirisch nachweisbar sind“, wie Pallmann versichert, „sowohl vergleichsweise schlechte wie auch ausgezeichnete Auswirkungen dieses Systems auf die Produktivität der Leistungserstellung“¹¹⁸.

IV. Schlußbemerkung: Incentivevielfalt und volkswirtschaftlicher Prozeß

Nach der herkömmlichen, d. h. der klassisch-neoklassischen volkswirtschaftlichen Theorie dient ein maximaler Gewinn infolge der Verbindung eines Antriebs- und eines Lenkungsmoments innerhalb des

¹¹⁶ M. Pallmann: 1966, a.a.O., S. 10 ff. — Beim erstgenannten System „setzt irgendein Organ des Sozialgebildes... einen Verteilungsschlüssel fest, der in irgendeiner Form von einer bewußt objektivierten, im Rahmen des Sozialgebildes einheitlichen Leistungsnorm (für Leistung gleicher Art) abhängig gemacht ist“. Beim zweiten Schlüssel wird „das Gebildeeinkommen ... in gleichen Teilen an die im Rahmen des betreffenden Sozialgebildes tätigen Einheiten (erwachsene Einzelmitglieder, Familien oder untergeordnete Gruppen) verteilt, ohne den individuellen Leistungsbeitrag oder besondere Bedürfnislagen zu berücksichtigen“ (a.a.O., S. 11).

¹¹⁷ „Diese nichtmateriellen Anreizfaktoren müssen so wirksam sein, daß durch die erbrachte Gesamtleistung mindestens ein die gesamte gebildeinterne Minimalbedürfnismasse befriedigendes Gebildeeinkommen erzielt wird.“ Vgl. M. Pallmann: 1966, a.a.O., S. 11.

¹¹⁸ M. Pallmann: 1966, a.a.O., S. 12.

Gewinnmotivs zugleich der bestmöglichen Allokation der Ressourcen. Mit dieser Aussage kann zweierlei gemeint sein. Entweder geht es darum, daß der Gewinn unter bestimmten Annahmen einer entscheidungslogisch „rationalen“ — oder auch wirtschaftspolitisch „gültigen“ — Verwendung der grundsätzlich knappen und daher zu bewirtschaftenden Güter und Dienste zukommt, und zwar nicht nur im Sinne der Erreichung optimaler Produktion, sondern ebenso auch optimaler Bedarfsdeckung. Oder es interessiert statt des logischen bzw. politischen Nützlichkeitsaspekts das erfahrungswissenschaftliche Problem, welche — möglichst meßbaren — Wohlfahrtswirkungen Entscheidungsprozesse haben¹¹⁹.

Natürlich wurde die klassisch-neoklassische Position in vielen Varianten vertreten und im Laufe der Zeit auch erheblich ergänzt. Eine neuere Hinzufügung von neoliberaler Seite betrifft z.B. die wirtschaftspolitisch relevante These, daß sich die Beziehungen zwischen Allokationsinstrumenten — wie Preisen, Plänen und auch Anreizen — nicht quasi automatisch einpendeln, wie es die bekanntlich lange Zeit auch für Marktwirtschaften vertretene „kommunistische Fiktion“ erwarten läßt, sondern durch die Interessen der wirtschaftenden Menschen „vermittelt“ werden. Dabei kann es nach K. P. Hensel jederzeit nötig werden, „die Interessen als bewegende Kraft des Wirtschaftens anzureizen und zu aktivieren, sie aber zugleich auch genügend wirksam zu kontrollieren, um sie in den Dienst der Gesamtinteressen zu zwingen“. Der Autor führt weiter aus, daß das Wirtschaften durch die „Interessen motiviert und zugleich um so stärker angetrieben (ist), je wichtiger den Menschen diese Interessen sind und je straffer der Zusammenhang von Leistung und Leistungserfolgen geordnet ist“¹²⁰.

Eine andere, eher erfahrungswissenschaftlich gerichtete Ergänzung betrifft Interpretations- und Erklärungsversuche der Organisations- und Entscheidungsprozesse in Wirtschaftsordnungen als zweckrationale

¹¹⁹ Vgl. zur erstgenannten Interpretation z.B. K. P. Hensel: 1970, a.a.O., S. 37. Zu der an zweiter Stelle genannten Satzdeutung siehe Ch. Watrin: 1970, a.a.O., S. 55 ff. Man kann mit Watrin bei einer stichwortartigen Gegenüberstellung der beiden Positionen von „Allokationswirkungen“ — zweckmäßiger allerdings von „Allokationsfolgen“ — einerseits und „(Allokations-)Effizienzmessungen“ andererseits sprechen (a.a.O., S. 57). — Zu verschiedenen Interpretationsmöglichkeiten ökonomischer Sätze siehe auch G. Gäfgen: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung, 2. Aufl., Tübingen 1968, bes. S. 68 ff.

¹²⁰ K. P. Hensel: 1970, a.a.O., S. 37 u. bes. S. 40. Von einer automatischen Erreichung der „gesamtwirtschaftlichen Rationalität“ mittels „Leistungsgeinnen“ und der zwingenden Vermeidung solcher Gewinne, die „aus irgendwie begründeten Machtpositionen hervorgehen“ (a.a.O., S. 51) ist dabei heute aber ebensowenig die Rede, wie etwa in sozialistischen Volkswirtschaften von der konfliktfreien „Erfüllung gesellschaftlicher Interessen“ bzw. von der ab ovo gesicherten „Übereinstimmung zwischen den gesellschaftlichen Erfordernissen und den Interessen der Werktätigen und ihrer Kollektive“. Vgl. z.B. R. Walter: 1970, a.a.O., S. 28 ff.

Systeme zur Erfüllung von Koordinierungsaufgaben, die durch „Eingangssignale“ — darunter Anreize — oder „Umweltveränderungen“ steuerbar sind. Eigenschaften der Systeme können dabei nach K.-E. Schenk die „durch Umweltsveränderungen hervorgerufenen Veränderungen (1.) der internen Zustände oder (2.) der Zustände sein, die zu Ausgangsvariablen des Systems oder einzelner Teile werden“¹²¹.

Weitere Ergänzungen der Allokations- bzw. Prozeßtheorie — diese nun sowohl als rationale Entscheidungsanalyse als auch als empirische Theorie aufgefaßt — dürften erforderlich werden, wenn sich die in der vorliegenden Studie behauptete Anreizvielfalt für marktwirtschaftliche und marktsozialistische Ordnungen bewahrheiten sollte. Auch wenn durch Neueinführung oder im Zuge von Aktivierungs- oder Dämpfungsmaßnahmen der Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik zeitliche Veränderungen in der Vielfalt der Incentives erfolgen, kann das naturgemäß fördernde oder hemmende Einflüsse auf die Allokation der Ressourcen haben, wie sie einer „rein“ ökonomischen Theorie kaum zugänglich sind. Solche als logisch zwingend darstellbaren Folgen oder als eingetreten behandelbaren Wirkungen — die natürlich auch durch den Wandel anderer struktureller Bedingungen des Ordnungsrahmens erfolgt sein können oder unbeabsichtigt realisiert werden — sollten nicht unterschätzt werden. Die sie behandelnden Theorien implizieren, grundsätzlich gesehen, daß eben nicht nur der „Motor“ der Produktionsorientierung und die „Steuerung“ der Einkommenserzielung und -verwendung wandelbar sind und in vielfältigeren Formen auftreten, als in der Klassik und Neoklassik angenommen wurde. Sie beinhalten auch, daß das entscheidungslogische Rationalresultat und die Auswirkung auf die Wohlfahrt — seien sie nun meßbar oder nur topologisch zu ordnen — durch die Vielfalt materieller und immaterieller bzw. wirtschaftlicher und außerwirtschaftlicher Incentives verglichen mit bisherigen Resultaten vermutlich sehr verändert werden. Die präzise Erforschung derartiger Denkfolgen und Realprozesse wurde allerdings bislang noch wenig intensiv betrieben.

¹²¹ K.-E. Schenk: 1971, a.a.O., S. 97 f. Der von Schenk konsequent durchgehaltene Standpunkt, Entscheidungsprozesse im wirtschaftlichen Bereich ausschließlich als „zweckhafte“ Systeme zu betrachten (a.a.O., S. 85), erscheint uns mit Blick auf die Realität freilich als zu eng. — Einen verwandten Ansatz vertrat im Anschluß an J. A. Schumpeter im Hinblick auf allgemeinpolitische Prozesse bereits A. Downs. Vgl. A. Downs: *Ökonomische Theorie der Demokratie*, Tübingen 1968, bes. S. 161 ff. Siehe auch F. O. Harding: *Politisches Modell zur Wirtschaftstheorie*, Freiburg / Br. 1959; Ph. Herder-Dorneich: *Zur Theorie der sozialen Steuerung*, Köln 1965; Ders.: *Der Markt und seine Alternativen in der freien Gesellschaft*, Hannover / Wien / Freiburg / Br. 1968.