

Macht und Zurechnung

Von der funktionellen zur institutionellen Verteilungstheorie

Von

Hans Albert - Köln

Inhaltsverzeichnis: I. Die theoretisch-ethische Differenzierung der Verteilungsproblematik und die Werturteilsdebatte S. 57. — II. Die funktionell-personelle Differenzierung der Verteilungsproblematik und die Machtkontroverse S. 59. — III. Die empirisch-logische Differenzierung der Verteilungsproblematik und der Methodenstreit S. 62. — IV. Maximum-Theorem und ordnungspolitische Diskussion S. 64. — V. Die alternativ-analytischen Schemata der Grenzrentabilitätstheorie S. 68. — VI. Das Machtproblem in der modernen Theorie S. 71. — VII. Gewinnbegriff und Zurechnungsproblem in der reinen Theorie S. 75. — VIII. Sozialstruktur und Einkommensbildung S. 81.

„The price of the unconditional necessity and certainty of propositions of pure logic and mathematics (and of propositions of pure theory) is, therefore, complete lack of empirical content.“
T. W. Hutchison, *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*.

I. Die theoretisch-ethische Differenzierung der Verteilungsproblematik und die Werturteilsdebatte

Die Verteilungstheorie war von jeher eines der umstrittensten Gebiete der Ökonomik, und zwar sicher teilweise deshalb, weil sich in ihr das rein theoretische Interesse an der Erforschung der wirtschaftlichen Wirklichkeit so stark mit dem praktischen Interesse an ihrer Veränderung verband, daß es äußerst schwierig erschien, Erkenntnis und Bekenntnis, Wissenschaft und Weltanschauung voneinander zu trennen, sofern man überhaupt den Willen dazu verspürte. Es ist deshalb besonders wichtig, bei der Erörterung der hier vorliegenden Probleme von vornherein eine saubere Trennung vorzunehmen zwischen denen, für die sich im Rahmen der empirisch-theoretischen Wissenschaft eigentlich eine Lösung finden lassen muß, und denen, für die eine solche Hoffnung unangebracht ist. An die Spitze unserer Untersuchung gehört daher die Unterscheidung zwischen dem sozialwissenschaftlichen und dem sozialetischen, oder, wenn man so will, dem politischen Verteilungsproblem.

Die Frage, wie sich die Verteilung des gesamten Volkseinkommens oder Sozialprodukts auf die einzelnen Faktoren, Personen oder Klassen tatsächlich gestaltet, muß also scharf unterschieden werden von der Frage, welche Einkommensverteilung in irgendeinem Sinne erwünscht ist und daher eigentlich realisiert werden sollte. Wir können uns hier nur mit dem ersten Problem, dem der tatsächlichen Verteilung, befassen, während das zweite Problem, das der gerechten Verteilung, sich außerhalb der Reichweite wissenschaftlicher Einsicht befindet. Die Frage der gerechten Verteilung wäre nur dann wissenschaftlich lösbar, wenn man die dazu notwendigen Wertprämissen einer wissenschaftlichen Ethik entnehmen könnte. Diese Frage ist also letzten Endes reduzierbar auf die nach der Möglichkeit einer wissenschaftlichen Ethik. Daß logische Operationen ohne weiteres nicht nur auf Indikative, sondern auch auf Imperative und Quasi-Imperative angewendet werden können, daß also aus dem Bereich der Logik, die es ja lediglich mit tautologischen Umformungen von Sätzen zu tun hat, keinerlei Einwände gegen den Aufbau normativer Systeme zu erheben sind, ist heute nicht mehr zu bestreiten.¹ Dadurch ist aber für den Aufbau einer wissenschaftlichen Ethik noch nichts gewonnen, sofern man von ihren Aussagen verlangt, daß sie Erkenntnisse zum Ausdruck bringen; denn auf Werturteile, Imperative und ihnen logisch äquivalente Sätze ist die Unterscheidung wahr-falsch nicht anwendbar. In dieser Beziehung sind wir durch den kognitiv-ethischen Parallelismus sokratisch-platonischer Herkunft² lange Zeit irreführt worden. Derartige Aussagen stellen nicht, wie die der empirischen Wissenschaft, Eigenschaften von wirklichen Gegenständen oder Beziehungen zwischen ihnen dar, sie sind vielmehr Ausdruck existentieller Beziehungen des Aussagenden zur Wirklichkeit, in vielen Fällen darüber hinaus noch Rationalisierungen solcher Beziehungen, die durch ihre sprachliche Formulierung den Eindruck erwecken, es handle sich um eine Darstellung von Sachverhalten.³ Man könnte hier ebenso wie bei den sogenannten quasi-ontologischen und quasi-plato-

¹ Der Nachweis dafür ist von Walter Dubislav (Zur Unbegründbarkeit der Forderungssätze, in *Theoria*, Vol. III, 1937, S. 330 ff.) und Jörgen Jørgensen (Imperatives and Logic, in *Erkenntnis*, Band 7, 1937/38, S. 288 ff.) erbracht worden.

² siehe dazu Hans Reichenbach, *Der Aufstieg der wissenschaftlichen Philosophie*, Berlin-Grunewald, o. J., S. 63 ff. und S. 309 ff.

³ siehe dazu Theodor Geiger, *Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts*, Kopenhagen 1947, S. 255 ff., und Alf Ross, *Kritik der sogenannten praktischen Erkenntnis*, Kopenhagen/Leipzig, 1933, S. 83 ff., 275 ff. und S. 429 ff. Geigers Interpretation von Werturteilen ist allerdings unbefriedigend, weil einseitig, vgl. Victor Kraft, *Grundlagen einer wissenschaftlichen Wertlehre*, 2. Aufl., Wien 1951, Charles L. Stevenson, *Ethics and Language*, New Haven 1944, und R. M. Hare, *The Language of Morals*, Oxford 1952.

nischen Sätzen oft von „systematisch irreführenden Ausdrücken“⁴ sprechen; denn sie geben sich vielfach den Anschein theoretischer Dignität. Aber „die tatsächliche Moral ist nicht Ausdruck eines Wissens (ob wahr oder falsch) und die sogenannte Ethik ist keine Wissenschaft“⁵, sondern die Rationalisierung von Attitüden, von Stellungnahmen zu den praktischen Problemen des Lebens, von Gefühlsbeziehungen des Subjekts zu seiner Umwelt und von Willensentscheidungen. „Gegeben sind dem Handelnden nur Tatsachen und Möglichkeiten, Mittel und Risiken. Ihnen einen Sinn abzugewinnen, ist ihm aufgegeben.“⁶

Von der oben entwickelten Anschauung her scheint mir die Max Weber-Myrdalsche Position hinsichtlich der Werturteilsdebatte mit ihren Konsequenzen für die Abgrenzung der Wissenschaft auch heute noch unangreifbar zu sein. Die Ausklammerung des ethischen Verteilungsproblems in dieser Abhandlung entspringt also nicht einer praktischen Uninteressiertheit, sondern der Auffassung, daß die Entscheidung eines solchen Problems im Bereich der Wissenschaft nicht möglich ist. Es soll nicht bestritten werden, daß darin eine Definition der Wissenschaft enthalten ist, die, wie jede Definition, ihre Gültigkeit selbst einer Entscheidung verdankt. Wie die Werturteilsdebatte zeigt, liegen andere Definitionen durchaus im Bereich der Möglichkeit. Man muß sich allerdings darüber klar sein, daß sie existentielle Elemente (Willenskundgebungen, Gefühlsäußerungen usw.) in der Wissenschaft zulassen. Diese Tatsache scheint mir ein starkes Motiv für ihre Ablehnung zu sein.

II. Die funktionell-personelle Differenzierung der Verteilungsproblematik und die Machtkontroverse

Wir sehen also, daß das Problem der Verteilung, in Zusammenhang gebracht mit den Ergebnissen der Werturteilsdebatte, gleich ein differenzierteres und artikulierteres Gesicht zeigt. Das gilt in noch höherem Maße von seiner Konfrontierung mit den Resultaten einer anderen wichtigen Diskussion in den Sozialwissenschaften: der Machtkontroverse, die sich etwa im gleichen Zeitraum wie der Werturteilsstreit entwickelte und genau wie dieser die Entwicklung der modernen Wirtschaftswissenschaft weitertrieb, ohne in ihren Ergebnissen

⁴ im Sinne von Gilbert Ryle, *Systematically Misleading Expressions*, in: *Logic and Language*, edited by Antony Flew, Oxford 1952, S. 11 ff.

⁵ Alf Ross, a.a.O., S. 435.

⁶ Ernst Topitsch, *Der Historismus und seine Überwindung*, Wiener Zeitschrift für Philosophie, Psychologie, Pädagogik, Band IV, 1952, S. 119.

von allen Seiten richtig gewürdigt zu werden. Während die Resultate der Werturteilsdebatte zu einer sorgfältigen Scheidung des theoretischen und praktischen Verteilungsproblems zwingen, steht die Machtkontroverse im Zusammenhang mit einer anderen Unterscheidung, die ihrem Inhalt nach nicht ganz so unbestritten ist wie die erstere: der Unterscheidung von funktioneller und personeller Verteilung.

Diese Unterscheidung, die von John Bates Clark stammt und von den Vertretern des Wiener Zweiges der Grenznutzenschule in der erwähnten Debatte mit einigen soziologisch orientierten Nationalökonomien, vor allem Tugan-Baranowski, Stolzmann und Diehl, aufgegriffen und von da an ein eiserner Bestandteil der marginalistischen Verteilungslehre wurde, ist von Böhm-Bawerk in seinem berühmten Aufsatz aus dem Jahre 1914 über das Thema „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ folgendermaßen gekennzeichnet worden: „Die funktionelle Verteilung entscheidet darüber, nach welchem Schlüssel die einzelnen an der Produktion beteiligten Faktoren für die von ihnen beigetragenen produktiven Funktionen entlohnt werden — ohne Rücksicht darauf, ob eine konkrete Person viel oder wenig an solchen Funktionen beigesteuert hat. Die funktionelle Verteilung zeigt uns so die Zerfällung des gesamten Nationalprodukts in die großen Kategorien von Arbeitslohn, Grundrente, Kapitalrente und Unternehmergewinn, die „personelle Verteilung“ weist uns dagegen die Größe der Portionen auf, welche die einzelnen Personen vom gesamten Nationalprodukt für sich erlangen, ohne Rücksicht darauf, für welche Funktionen sie dieselben erlangen, und insbesondere auch ohne Rücksicht, ob sie ihre Portionen für eine einzige oder für mehrere oder viele gleichzeitig beigesteuerte Funktionen erhalten.“⁷

Der Zusammenhang dieser beiden Aspekte der Einkommensverteilung ist nach Auffassung der Vertreter der Grenznutzenlehre etwa folgender: Das personelle Einkommen jedes Wirtschaftssubjektes beruht erstens auf seinem Besitz an Einheiten der Produktionsfaktoren Arbeit, Boden, Kapital und zweitens auf dem Ergebnis der funktionellen Verteilung, das in der Entlohnung dieser Faktoreinheiten in Höhe ihres produktiven Beitrages, anders ausgedrückt, ihrer Grenzproduktivität besteht. Kennt man also die Verteilung des Besitzes an Produktionsfaktoren auf die einzelnen Wirtschaftssubjekte und die Grenzproduktivität dieser Faktoren, dann ist es ein bloßes Rechenexempel, die personelle Verteilung festzustellen. Jede Person erhält ein Einkommen, das sich aus der Multiplikation der in ihrem Besitz

⁷ Eugen von Böhm-Bawerk, *Macht oder ökonomisches Gesetz?*, Gesammelte Schriften von Eugen von Böhm-Bawerk, Wien/Leipzig 1924, S. 298 f.

befindlichen Faktoreneinheiten mit den entsprechenden Funktionserträgen ergibt.

Diese Unterscheidung hat eine Grundlage, die teilweise mit dem Prinzip der wissenschaftlichen Arbeitsteilung zusammenhängen mag, obwohl man nicht leugnen kann, daß sie nur im Rahmen einer bestimmten Auffassung von der gesellschaftlichen Wirklichkeit konstituierbar ist. Man hat sich hier der in mancher Beziehung äußerst praktischen Unterscheidung von „Daten“ und „Gesetzen“ bedient, um die Vorgänge des wirtschaftlichen Lebens aus der Gesamtheit aller sozialen Beziehungen und Prozesse herauszusondern und zu analysieren. Diese zunächst vielleicht unproblematisch erscheinende methodische Operation hatte aber einen sachlichen Hintergrund, der im Verlauf der Analyse zu Erkenntnismängeln führte: die Vorstellung von einer Autonomie des „wirtschaftlichen Bereichs“ innerhalb der sozialen Gesamtwirklichkeit.

Die Klassiker des Marginalismus gingen bei ihrer Unterscheidung wohl von einer Auffassung aus, die ihre Verwendung des Datenbegriffes zu rechtfertigen schien: sie waren nämlich der Anschauung, die Nationalökonomie habe allgemeingültige Gesetze gefunden, die gewissermaßen hinter den Erscheinungen des ökonomischen Lebens stünden und den Ablauf der Prozesse innerhalb der autonomen ökonomischen Sphäre determinierten. Diese Gesetze waren nach ihrer Ansicht unabhängig von den zufälligen Gegebenheiten der jeweiligen geschichtlichen Konstellation, bei deren Veränderung sie nichtsdestoweniger mitwirkten. Es war daher nach ihrer Auffassung z. B. gerechtfertigt, die tatsächliche Besitzverteilung, in der sich die soziale Machtkonstellation manifestierte, als historisch-politisches Datum hinzunehmen, aber deren Veränderung, soweit sie im „Bereich“ des Wirtschaftslebens vor sich ging, durch die dort herrschenden allgemeinen ökonomischen Gesetze zu erklären. Im Hintergrund der Unterscheidung von funktioneller und personeller Verteilung steht also die Anschauung, man habe Gesetze der funktionellen Verteilung gefunden, mit deren Hilfe man die Transformation einer historisch gegebenen personellen Verteilung in eine spätere zu erklären vermöge, soweit sie sich innerhalb der ökonomischen Sphäre vollziehe.

Die Auffassung, es gäbe ökonomische Gesetze nur von der funktionellen Verteilung, ist also die Grundlage der Unterscheidung der beiden Aspekte des Verteilungsprozesses, und die weitere Auffassung, daß die ökonomische Theorie eine nomothetische, also eine Gesetzeswissenschaft im Sinne des badischen Neukantianismus sei, gibt den Marginalisten das Recht, nur die funktionelle Verteilung im Rahmen ihrer Theorie zu behandeln.

Fassen wir noch einmal zusammen: Die Ergebnisse der Werturteilsdebatte und der Machtkontroverse gaben den Vertretern der Grenznutzenschule die Möglichkeit, die Aufgabe der ökonomischen Verteilungstheorie einzuschränken auf den Bereich der tatsächlichen Verteilung und innerhalb dieses Bereiches wieder auf die ökonomischen Gesetze, die zu ihrer Erklärung verwendet werden können. Da man in rationalmetaphysischer Denkweise meinte, diese Gesetze auf ein einziges Prinzip zurückführen zu können, ergab sich als Aufgabe der Verteilungstheorie die Ermittlung des Grundprinzips der funktionellen Verteilung.

III. Die empirisch-logische Differenzierung der Verteilungsproblematik und der Methodenstreit

Es ist nicht zu leugnen, daß sich diese Fragestellung aus einer Auffassung entwickelte, der man noch die Nachwehen der dritten großen Diskussion anmerkte: des Methodenstreites, der den beiden anderen, der Werturteilsdebatte und der Machtkontroverse, zeitlich vorangegangen war. Hier hatte sich erstmalig nach dem Ausgang der Klassik scharf die ahistorische Problematik der deduktiven Theorie ausgeprägt, die den zeitlosen „natürlichen“ Gesetzen des Wirtschaftslebens nachspürte und dabei zu jenen rationalen Schemata gelangte, die man noch heute von den Vertretern des statischen Denkens als wirtschaftliche Gesetze präsentiert bekommt, obwohl man sie viel eher Gesetze der Wirtschaftlichkeit oder noch besser solche der Rentabilität nennen könnte. Die Tatsache, daß die Betriebswirtschaftslehre in so starkem Maß von diesen „Gesetzen“ in normativer Absicht Gebrauch macht, ist ein sicheres Zeichen dafür, daß die Quintessenz der statischen Theorie in mathematischen Leerformeln für die partielle Marktstrategie erwerbswirtschaftlicher Unternehmungen besteht.⁸ Es wird zu zeigen sein, daß die Theorie mit dieser Entwicklung nur der Logik ihres ersten Ansatzes folgte und daß vor allem auch die sogenannten Verteilungsgesetze nichts anderes als Zurechnungsgesetzlichkeiten im Bereich der Einzelwirtschaft sind, die sich aus dem Maximum-Axiom des Produzentenverhaltens, dem erwerbswirtschaftlichen Prinzip der Gewinnmaximierung, ergeben. Die hier entwickelte Auffassung über den Gehalt der statischen Theorie läßt sich in die These kleiden, daß die Vertreter dieser Denkmethode bei ihrer Suche nach den empirischen Gesetzmäßigkeiten

⁸ siehe dazu Johan Akerman, Das Problem der sozialökonomischen Synthese, Lund 1938, S. 297 ff. M. E. bringt ihre Weiterentwicklung mit Hilfe der Theorie der Spiele diese Seite der Theorie noch deutlicher zum Vorschein.

des Verteilungsprozesses auf die logischen Implikationen des Erwerbsprinzips stießen und diese, wenn man so will, Ideal- oder Bedeutungsgesetze, die der Einzelunternehmer als Rechenschemata auf die ihm bekannten Daten anwenden kann, als die Gesetze des Wirtschaftslebens ausgaben. Diese folgenschwere Verwechslung ist die Grundlage der Kontroverse, die unter dem Titel „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ zwischen den Vertretern der „reinen“ Theorie und der „soziologischen“ Richtung um das Grundproblem der Verteilungslehre geführt wurde. Man hätte diesen Streit besser unter dem Titel „Macht und Zurechnung“ geführt, denn das, was die Vertreter der reinen Theorie gegen ihre Gegner ins Feld führten, waren keine ökonomischen Gesetze, sondern Zurechnungsregeln.

Die Tatsache, daß die Marginalisten den tautologischen Charakter der von ihnen produzierten Formeln nicht durchschauten, sagt natürlich nichts gegen ihre Absicht, echte Gesetzmäßigkeiten des Wirtschaftslebens zu erkennen. In dieser Beziehung kann der Hinweis auf die Einmaligkeit und Individualität historischer Abläufe nur dazu führen, daß eine fruchtbare Fragestellung dogmatisch von vornherein abgewiesen wird. Auch hier wird man sich wohl tunlichst an die „einfache methodische Regel“ halten, die im Gegensatz zum sogenannten Kausalprinzip keinerlei metaphysisches Vorurteil über das Wesen der Wirklichkeit enthält, „nämlich die Regel, das Suchen nach Gesetzen, nach einem einheitlichen Theoriensystem nicht einzustellen, und gegenüber keinem Vorgang, den wir beschreiben können, zu resignieren“.⁹ Nicht die hinter der statischen Methode stehende Erkenntnisabsicht soll also durch unsere Kritik getroffen werden, sondern nur die von ihren Vertretern nicht selten befolgte Praxis, analytische Aussagen als empirische Gesetze zu interpretieren; denn „Theorien, die einen Satz der Logik gehaltvoll erscheinen lassen, sind immer falsch.“¹⁰ Da alle Sätze der reinen Theorie, und damit auch die der Grenzproduktivitätstheorie — „der mikroökonomischen Grenzproduktivitätssatz“ ist ja der „Mittelpunkt des ganzen Systems“¹¹ — aus logischen Gründen richtig und daher mit jeder möglichen Sachlage vereinbar (nicht falsifizierbar) sind,¹² kann man aus ihnen bestenfalls

⁹ Karl Popper, *Logik der Forschung*, Wien 1935, S. 27 f.

¹⁰ Ludwig Wittgenstein, *Logisch-Philosophische Abhandlung*, in: *Annalen der Naturphilosophie*, 14. Bd., Leipzig 1921, 6. 111, S. 249.

¹¹ Erich Preiser, *Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie*, in: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 89. Jg. 1953, S. 36.

¹² siehe dazu T. W. Hutchison, *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory*, London 1938, passim, und Rudolf Carnap, *Einführung in die symbolische Logik*, Wien 1954, S. 14.

die Sinnregeln der ökonomischen Sprache ersehen, keineswegs aber Konsequenzen hinsichtlich der Struktur der ökonomischen Realität ziehen. Die Art und Weise, in der die Vertreter der reinen Theorie die Ergebnisse ihres Denkens darzustellen pflegen, ist oftmals geeignet, diesen Tatbestand zu verschleiern.¹³

IV. Maximumtheorem und ordnungspolitische Diskussion

Die Tatsache, daß die sogenannten ökonomischen Gesetze der klassischen Grenznutzentheoretiker in Wirklichkeit Rechenschemata sind, ist aber in einer anderen Beziehung bedeutsam, die bei der ersten Differenzierung der Verteilungsproblematik schon berührt wurde. Es tritt nämlich bei diesen Theoretikern der Gedanke auf, daß der funktionellen Verteilung eine „natürliche“ Zurechnung zugrundeliege und daß diese natürliche Zurechnung sich nur im Preiszusammenhang des Modells der vollständigen Konkurrenz, des statischen Grundmodells, durchsetze. Hier steht das Zurechnungsproblem in engem Zusammenhang mit dem sogenannten Maximumtheorem der Konkurrenztheorie, der Behauptung, daß bei vollständiger Konkurrenz eine maximale Bedürfnisbefriedigung der Wirtschaftsgesellschaft erreicht bzw. ein maximales Sozialprodukt erzeugt werde.¹⁴ In Schumpeter'scher Version ist dieses Theorem nämlich eng mit der Theorie von der vikarischen Funktion des Unternehmers verbunden, die etwa folgendes aussagen will: In der von den Klassikern bevorzugten Marktform ist der Unternehmer nur der Vollstrecker des Konsumentenwillens.¹⁵ Er vollzieht gewissermaßen an Stelle der Konsumenten auf Grund der jeweiligen Marktlage die Bewertung der Produktionsmittel und richtet sich dabei genau nach dem Wert der Produkte, die man mit ihrer Hilfe erzeugen kann. Das ist daraus zu verstehen, daß bei vollständiger Konkurrenz „die Variationen der Rentabilität stets auf Variationen der Gebrauchswertproduktivität“ beruhen,¹⁶ so daß der Unternehmer in seinen Kalkulationen sich ruhig nach der ersteren rich-

¹³ siehe dazu Carl G. Hempel, Typological methods in the natural and the social sciences, in Symposium: Problems of concept and theory formation in the social sciences, American Philosophical Association, Eastern Div., Vol. I, Univ. of Pennsylvania Press, 1952, wo u. a. die Bedeutung von Idealtypen, Modellen und Gedankenexperimenten untersucht wird.

¹⁴ Zur Kritik dieser These siehe meinen Aufsatz „Der Trugschluß in der Lehre vom Gütermaximum“, in Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 14, Heft 1, 1953.

¹⁵ Den Zusammenhang dieser Souveränitätsthese mit dem Maximumtheorem habe ich in meiner Schrift „Ökonomische Ideologie und politische Theorie. Das ökonomische Argument in der ordnungspolitischen Debatte“, Göttingen 1954, aufzuzeigen versucht.

¹⁶ Josef Schumpeter, Das Grundprinzip der Verteilungstheorie, in: Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 42. Bd., Tübingen 1916/17, S. 42.

ten kann, um im Sinne der letzteren stets richtig zu rechnen, d. h. jedes Produktionsmittel nach seiner „produktiven Bedeutung“ zu bewerten und zu entlohnen. Bei vollständiger Konkurrenz werden also die Faktoren nach ihrer produktiven Bedeutung, d. h. nach marginalistischer Auffassung mit dem Wert ihres Grenzprodukts, entlohnt.

Durch dieses Verfahren wird aber nach Ansicht mancher Theoretiker (früher z. B. J. B. Clark) außer einer „maximalen“ Produktion gleichzeitig auch eine „gerechte“ Einkommensverteilung erreicht. Man sieht, daß hier im gedanklichen Zusammenhang der Grenznutzentheorie wieder der klassische Harmoniegedanke zum Vorschein kommt. Landauer, der sich früher, obwohl Sozialist, im Kielwasser Böhm-Bawerk'scher Gedankengänge bewegte, hat in seinem scharfsinnigen Buch über Grundprobleme der funktionellen Verteilung des wirtschaftlichen Wertes denn auch eindeutig zum Ausdruck gebracht, daß die Sätze der „reinen Ökonomie“ in einer Wirtschaftsordnung, in der sich die Funktionserträge, d. h. die Regeln der Zurechnung nicht automatisch durchsetzen, durchaus *n o r m a t i v e* Bedeutung gewinnen, d. h. daß diese Regeln in diesem Falle angeben, wie eigentlich „richtig“ gerechnet werden muß, damit „rational“ gehandelt werden kann.¹⁷ Die Anschauung, die reine Theorie sei in der Lage anzugeben, wie eine Wirtschaftsordnung „rational“ funktioniere, eine Anschauung, die dem Arsenal des Grenznutzendenkens entstammt, ist denn auch die Grundlage für das sogenannte Rationalitätsargument, das Argument der Wirtschaftsrechnung, in der ordnungspolitischen Diskussion geworden, das v. Mises in seinem Aufsatz über die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen im Jahre 1920 erstmalig verwendete. Dieses Argument ist bis jetzt eines der Hauptbeweismittel neuerdings sogar beider Parteien, der Sozialisten wie der Liberalen, in der ordnungspolitischen Diskussion gewesen.¹⁸

In der Idee der natürlichen Zurechnung kommt, wie bereits angedeutet, das versteckt normative Element des ökonomischen Denkens zum Durchbruch, das an sich schon bei unserer ersten Unterscheidung aus dem hier zu behandelnden Problemkreis ausgeschieden wurde. Die Zurechnungslehre behandelt nämlich das Problem, wie eigentlich gerechnet werden „soll“, offenbar in der Auffassung, es gebe die Möglichkeit normativer Aussagen innerhalb der ökonomischen Wissenschaft. Das kommt z. B. in der vielfach vertretenen Ansicht zum Ausdruck, hohe Gewinne seien „aus ökonomischen Gründen“ prinzipiell anders zu beurteilen als hohe Faktoreinkommen. Bei

¹⁷ siehe dazu Carl Landauer, Grundprobleme der funktionellen Verteilung des wirtschaftlichen Wertes, Jena 1923, S. 22 f.

¹⁸ Zur Kritik dieses Arguments siehe meine o. a. Schrift.

dieser These spielt die Anschauung eine gewisse Rolle, daß der gewinn- und verlustlose Zustand totalen Gleichgewichts Walras-Paretianischer Prägung, in dem ja hohe Faktoreinkommen je nach der Knappheit der Faktoren durchaus möglich sind, einen Idealzustand im ökonomischen Sinne darstelle, weil hier jeder Faktor nach seinem „produktiven Beitrag“, nach seiner „produktiven Bedeutung“, d. h. nach seiner Grenzproduktivität, entlohnt werde.¹⁹ Die Vertreter dieser Theorie, zu denen bedeutende zeitgenössische Nationalökonomien gehören, verbinden also mit dem Begriff des produktiven Beitrags eine ethische Bewertung, die der Idee der „natürlichen Zurechnung“ und der „natürlichen Verteilung“ entstammt und daher durch die Ergebnisse der Werturteilsdebatte längst erledigt sein sollte. Man glaubt in der Grenzproduktivität eines Faktors einen exakten Maßstab für seine „Leistung“ zu besitzen, obwohl die mikroökonomische Version der Grenzproduktivitätstheorie lediglich die logischen Implikationen des erwerbswirtschaftlichen Prinzips der Gewinnmaximierung enthält,²⁰ ihre makroökonomische Version darüber hinaus die der in ihrer empirischen Bedeutung äußerst fragwürdigen allgemeinen Gleichgewichtsbedingung. Nur wer der Maximalgewinnpolitik einer Unternehmung eine den Bereich der Einzelwirtschaft transzendierende sozial-ethische Bedeutung zuerkennt, kann diese Idee der natürlichen Entlohnung für gerechtfertigt halten. Ich muß gestehen, daß ich nicht in der Lage bin zu erkennen, woher die Vertreter dieser Theorie die Begründung für eine solche Annahme nehmen.

Auch eine Herauslösung des Zurechnungsproblems aus der sozialen Verteilungsproblematik, seine „naturalökonomische“ Reformulierung, kann die Idee der natürlichen Zurechnung nicht retten. Die Aussage, „die Gesetze der Produktion gelten allgemein“,²¹ ist nur dann richtig, wenn damit die technischen Möglichkeiten der Faktorkombination und der ihnen zuzuordnenden naturalen Erträge gemeint sind. Wenn in diesem Zusammenhang von Zurechnung die Rede ist, dann kann es sich aber nur um jene technisch-kausale Zurechnung handeln, die nach Ansicht der Zurechnungstheoretiker lediglich die naturale Grundlage der sog. Wertzurechnung bildet,²² um ein Problem also, das zugestandener-

¹⁹ Zur Kritik des empirischen Gehalts dieser Aussage vgl. Erich Preiser, Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 89. Jg. 1953, S. 32.

²⁰ Siehe dazu Wilhelm Krelle, Die Grenzproduktivitätstheorie des Lohnes, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 162, S. 2.

²¹ Erich Preiser, a.a.O., S. 39.

²² Siehe dazu Hans Mayer, Zurechnung, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Jena 1928, Bd. 8, S. 1208 ff.

maßen nicht in den Bereich der Wirtschaftstheorie fällt. Der Anschein, es gebe darüber hinaus ökonomische Zurechnungsregeln, die unabhängig von der gesellschaftlichen Ordnung seien und daher in einer wie immer strukturierten Wirtschaft gelten, entsteht nur dann, wenn man die Nutzenmetaphysik mancher Grenznutzentheoretiker anerkennt, mit deren Hilfe ein für bestimmte Institutionen der Erwerbsgesellschaft durchaus legitimes Problem unzulässigerweise in ein „Wesensproblem“ der Wirtschaft überhaupt verwandelt wurde.²³ Wer unter „rationalem“ Handeln, unter „rationellem Einsatz der Produktionsfaktoren“, mehr verstanden wissen will, als daß die betreffenden Entscheidungen unter Berücksichtigung aller bekannten Umstände getroffen werden, wer darunter nämlich ein Verhalten versteht, bei dem bestimmte, in diesem Sinne rationale Entscheidungen ausgeschlossen sein sollen — und das ist durchaus der Sinn der ökonomischen Zurechnungsidee —, der bewegt sich, wenn er seinen Aussagen eine mehr als definitorische Bedeutung beimißt, insoweit durchaus in den Bahnen krypto-normativen ökonomischen Denkens, denn eine empirische Bedeutung kann derartigen, durch keinerlei Erfahrung falsifizierbaren, wirtschaftlichen „Gesetzen“ in keiner Weise zukommen. Daß gerade die Produktionstheorie das Refugium derartiger, in anderen Bereichen längst entwerteter, versteckter Normen ist, hängt mit der Tatsache zusammen, daß im „konsequenten Utilitarismus“, der ja das ökonomische Denken im starken Maße beeinflußt hat, die Verteilung „nicht die geringste selbständige Bedeutung“ hat.²⁴ Betrachtungen des Produktionsaspektes der Sozialwirtschaft pflegen auch heute noch vom utilitaristischen Erbe zu zehren.²⁵ Dafür ist die Idee der ökonomischen Zurechnung ein markantes Beispiel. Gerade von den klassischen Vertretern der Grenznutzenschule wurde fast niemals scharf zwischen „Gesetzen des Wirtschaftslebens“ als empirischen Gesetzen des tatsächlichen Geschehens und „Gesetzen der Wirtschaftlichkeit“, d. h. normativen Handlungsregeln, unterschieden, und man kann diesen Mangel geradezu als das proton pseudos der ökonomischen Theorie betrachten.

²³ Siehe dazu Gerhard Mackenroth, Sinn und Ausdruck in der sozialen Formenwelt, Meisenheim 1952, S. 34 ff. und meine o. a. Schrift.

²⁴ Alf Ross, Kritik der sogenannten praktischen Erkenntnis, Kopenhagen-Leipzig 1933, S. 136. Dieses Buch ist überhaupt für den Kritiker des ökonomischen Denkens eine Fundgrube. Siehe besonders Kapital 4 und 5.

²⁵ Das geht in sehr klarer Weise aus der gesonderten Analyse des Produktions- und des Distributionsproblems in modernen Theorien durch Göran Nyblén (The Problem of Summation in Economic Science, Lund 1951) hervor, dessen Gedanken gerade für das hier behandelte zweite der beiden Probleme von größter Bedeutung sind.

V. Die alternativ-analytischen Schemata der Grenzrentabilitätstheorie

Sieht man die sog. Grenzproduktivitätstheorie der Einkommensverteilung, die das „Gesetz“ der funktionellen Verteilung aufdecken will, unter den so gewonnenen Gesichtspunkten einmal genauer an, so kommt man zu folgendem Ergebnis:

Erstens handelt es sich realiter nur um eine Grenzrentabilitätstheorie, wenn man den etwas undurchsichtigen und heute nicht mehr vertretbaren Gedanken einer die Einzelwirtschaft übergreifenden Wertzurechnung fallen läßt. D. h. es ist eine Theorie, die angibt, wie der einzelne Unternehmer rechnen muß, wenn er maximalen Gewinn erreichen will. Daß diese Kalkulation darüber hinaus unter gewissen Bedingungen, nämlich denen der vollständigen Konkurrenz, auch volkswirtschaftlich „richtig“ ist, daß also der Unternehmer so rechnen sollte, ist ein normativer Restbestand aus der Zeit des naturrechtlichen Denkens, den wir im Interesse wertfreier Erkenntnis auszuschalten haben. Er hat eigentlich mit dem sozialtheoretischen Verteilungsproblem, das hier zur Diskussion steht, nichts zu tun. Man sehe sich z. B. die allgemeine Formel der Grenzproduktivitätstheorie an, wie sie Stackelberg in seinem Monopolkapitel für alle möglichen Marktformen entwickelt hat:

$$K + \frac{K}{r} = E' \cdot \left(p - \frac{P}{\varepsilon} \right) \text{ oder } G' = E' \cdot F'$$

Im betrieblichen Gleichgewicht sind die Grenzausgaben für jedes Produktionsmittel gleich seiner Grenzrentabilität, d. h. gleich seinem mit dem Grenzerlös multiplizierten naturalen Grenzertrag. Diese Formel enthält eigentlich den ganzen Inhalt der Grenzrentabilitätstheorie der Verteilung auch für monopolioide Marktconstellationen. Sie lautet im Grenzfall der vollständigen Konkurrenz auf Absatz- und Beschaffungsmärkten:

$$k = E' \cdot p$$

Der Preis jedes Produktionsmittels ist im betrieblichen Gleichgewicht gleich seinem Wertgrenzprodukt, d. h. gleich seinem mit dem Preis des Produktes bewerteten Grenzertrag. Sie ergibt sich aus der ersten Formel dadurch, daß im Konkurrenzfall auf dem Beschaffungsmarkt die Grenzausgaben für jedes Produktionsmittel, bei Konkurrenz auf dem Absatzmarkt der Grenzerlös eines Produktes ihrem Preise gleich werden.

Diese Formeln enthalten nicht etwa „Gesetze“, die den Ablauf der ökonomischen Prozesse determinieren, sondern Kalkulationsschemata, nach denen sich der Unternehmer in seiner Absatz- und Beschaffungspolitik, d. h. bei seinen Angebots- und Nachfragedisposi-

tionen, richten kann, wenn er erstens genügende „Datenkenntnis“ hat, und zweitens Gewinnmaximierung anstrebt. Die allgemeinere der beiden Formeln läßt sich etwa in folgende Verhaltensregel übersetzen: Wenn du maximalen Gewinn erreichen willst, dann mußt du so disponieren, daß deine Grenzausgaben für jedes Produktionsmittel seiner Grenzrentabilität gleich werden. Diese Formel ist also nichts anderes als eine analytische Bestimmung des Gewinnmaximums unter gewissen einschränkenden Bedingungen (des technologischen Ertragsgesetzes z. B.), die man in eine Kalkulations- bzw. Dispositionsanweisung, also in eine privatwirtschaftliche Verfahrensregel umformen kann.

Zweitens liegt den Dispositionen der Unternehmer, falls sie sich überhaupt nach diesen Regeln der Zurechnung²⁶ richten, außerdem noch eine Möglichkeitsanalyse zugrunde, für die die ökonomische Theorie keine brauchbare Handhabe bietet. Sehen wir uns die Stackelberg'sche Formel doch einmal daraufhin an, was ihre Anwendung eigentlich voraussetzt. Man kommt zu der erstaunlichen Feststellung, daß sie eine Theorie voraussetzt, die dem betreffenden Unternehmer sagt, wie seine Marktpartner auf seine Dispositionen reagieren werden, d. h. die in den Formeln verkörperte analytische Theorie setzt eine empirische Theorie des Verhaltens voraus, die man vielleicht mit größerem Recht ökonomische Theorie nennen könnte als das empirisch gehaltlose Formelgebäude der reinen Theorie. Akerman kommt daher zu der überraschenden Feststellung, daß eigentlich der Unternehmer bei seinen preispolitischen Experimenten, durch die er seine Nachfragekurve feststellen will, Preistheorie, und bei seinen betrieblichen Experimenten, durch die er die Gestalt der Kostenkurve feststellen will, Kostentheorie „macht“.²⁷ D. h. in diesem Falle also: Die dem praktischen Verhalten zugrunde liegende empirische Theorie wird nicht vom sog. Theoretiker, sondern vom experimentierenden Praktiker geschaffen. Der Theoretiker dagegen schafft hier nicht etwa eine Theorie, die etwas über den wirklichen Ablauf ökonomischer Prozesse aussagt, sondern er fabriziert rationale Schemata, Kalkulationsregeln, die der Unternehmer erst anwenden kann, wenn er sich auf Grund seiner realistischen Theorie eine Vorstellung davon gemacht hat, wie seine Marktpartner und Mitarbeiter auf seine Dispositionen reagieren werden — das ist die soziologische Seite der Sache — und wie sein technisches

²⁶ Der Ausdruck „Zurechnung“ wird in diesem Aufsatz in einem weiteren Sinne gebraucht als dem der österreichischen Variante der Grenznutzentheorie.

²⁷ siehe Johan Akerman, Das Problem der sozialökonomischen Synthese, Lund 1938, S. 299 ff.

Aggregat funktionieren wird — das ist ihre technologische Seite — beides Dinge, die für den Vertreter der reinen Theorie in die sog. „Daten“ gehören.

Wenn wir der Theorie die Funktion zusprechen, Voraussagen über die Zukunft zu machen, d. h. also unsere Erwartungen zu bestimmen, dann haben wir mithin in Wirklichkeit gar keine allgemeine ökonomische Theorie, sondern nur „alternativ-analytische Schemata“ (Akerman), die nur dann anwendbar sind, wenn uns eine empirische Theorie schon über die Realität informiert, uns also die Daten geliefert hat. „Die Ausgangspunkte des Gedankenexperiments sind die Schlußpunkte des realistisch durchgeführten Experiments.“²⁸

Man könnte dieser Argumentation nun mit dem Einwand begegnen, sie treffe erstens nur den mikro-ökonomischen Grenzproduktivitätssatz und nicht die makro-ökonomische Grenzproduktivitätstheorie, und zweitens könne die so kritisierte Theorie durch explizite Annahmen über Erwartungsstrukturen zu einer echten Theorie des Unternehmerverhaltens ergänzt werden. Für eine solche Ergänzung müßte aber dann, soll sie nicht lediglich zur Erweiterung des analytischen Apparats führen, die Forderung aufgestellt werden, daß sie nicht tautologisch, sondern als echte Hypothese formuliert wird. Damit würden die tatsächlich für den Ablauf ökonomischer Prozesse kausal relevanten Theorien der Wirtschaftssubjekte zu Bestandteilen der allgemeinen Ablauftheorie werden. Diese Vervollständigung der Theorie wäre aber solange ungenügend, als man nicht darüber hinaus die Verhaltensregel der Gewinnmaximierung selbst als Hypothese formuliert, d. h. der Falsifikation aussetzt, und in Konkurrenz mit anderen Hypothesen über normative Verhaltensregulierungen treten läßt. Damit würde an die Stelle logischer Implikationen empirische Verhaltenstheorie treten.²⁹

Auch der erste Einwand ist leicht zu entkräften. Wenn der „mikro-ökonomische Grenzproduktivitätssatz“ „als Mittelpunkt des ganzen Systems“ der statischen Gesamtheorie der Einkommensverteilung³⁰ zu betrachten ist, die darüber hinaus lediglich die erst psychologisch und soziologisch zu bestimmenden Angebotsfunktionen der Produktionsfaktoren und Nachfragefunktionen der Haushalte und die Bedingung des allgemeinen Gleichgewichts enthält, so wird diese allgemeine Theorie durch diese Kritik ebenso getroffen wie ihr zentraler Bestandteil. Darüber hinaus läßt sich gegen sie ein Generaleinwand anführen, der sich auf alle statischen (d. h. hier gleichgewichts-

²⁸ Akerman, a.a.O., S. 300.

²⁹ Siehe dazu Carl G. Hempel, a.a.O., und T. W. Hutchison, a.a.O.

³⁰ Preiser, a.a.O., S. 35 f.

ökonomischen im Sinne Akermans) Konstruktionen erstreckt: Sie definieren lediglich einen hypothetischen Gleichgewichtszustand, ohne etwas darüber auszusagen, ob, unter welchen empirischen Bedingungen und auf welchem Wege ein solcher Zustand zustandekommt. Das bedeutet, daß die makro-statische Theorie ebenso tautologisch ist wie die mikro-ökonomische Grenzrentabilitätstheorie. Das „Gesetz der Einkommensverteilung“, daß „die Produktionsfaktoren im Verhältnis ihrer relativen Seltenheit“ entlohnt werden³¹, ist zwar „unanfechtbar“, aber auch aus logischen Gründen richtig, d. h. nicht falsifizierbar und daher ohne empirischen Gehalt. „The conclusion of this section ist that the prevailing tendency to call propositions of pure theory ‘laws’ is misleading and inappropriate,“³² denn unter wissenschaftlichen Gesetzen versteht man im allgemeinen „inductive inferences conceivably falsifiable, though not practically falsified“,³³ d. h. Aussagen, die nicht wie die Sätze der reinen Theorie mit jeder möglichen Sachlage vereinbar sind.

VI. Das Machtproblem in der modernen Theorie

Das bisherige Ergebnis unserer Untersuchung gibt uns die Möglichkeit, die Machtkontroverse, aus der die Vertreter der reinen Theorie scheinbar als Sieger hervorgingen, in etwas anderer Beleuchtung zu sehen. Ihre These, die in besonders klarer Weise von Schumpeter ausgedrückt wurde, die Macht bestehe eigentlich im Besitz von Produktionsmitteln und sei daher als Datum zu betrachten,³⁴ gewinnt angesichts der Tatsache, daß diese Theorie alle Realprobleme in die Daten verweist, ein etwas anderes Gesicht. Für die oben angeführte Stackelberg'sche Formel steckt die Macht des Unternehmens, dessen „Gleichgewicht“ durch diese Formel jeweils ausgedrückt wird, z. B. in den Angebots- und Nachfrageelastizitäten, die zu den wichtigsten Bestimmungsstücken des Gewinnmaximums gehören.³⁵ Diese Elastizitäten, in denen sich der gesamte reale Zusammenhang des wirtschaftlichen Lebens ausdrückt, sind also das, was den Unternehmer und den Politiker — falls er nämlich staatliche Marktinterventionen plant — interessiert. Wie Triffin gezeigt hat, lassen sich alle Marktformen in Beziehungen zwischen ökonomischen

³¹ Preiser, a.a.O., S. 33.

³² Hutchison, *The significance...*, S. 63.

³³ Hutchison, a.a.O., S. 62.

³⁴ Siehe seinen Aufsatz, *Das Grundprinzip der Verteilungstheorie*, a.a.O., S. 22 ff.

³⁵ Siehe dazu auch Erich Preiser, *Besitz und Macht in der Distributionstheorie*, in: *Synopsis*, Heidelberg 1948, S. 340 ff.

Einheiten auflösen und mit Hilfe von direkten und indirekten Elastizitätskoeffizienten ausdrücken.³⁶ Papandreou hat unter Kritik des Triffin'schen Homogenitätskriteriums diesen Gedanken weiterverfolgt und einen komplizierteren Penetrations- bzw. Isolationskoeffizienten formuliert, mit dem die Machtposition jeder Unternehmung zu erfassen sein soll.³⁷ Die Eignung dieses analytischen Instruments zur quantitativen Bestimmung der Machtverhältnisse in bestimmten Industriezweigen soll hier nicht erörtert werden. Die These Karl Diehls, daß den Machtfaktoren der Primat zukomme und daß es überhaupt keine allgemeinen Wert- und Preisgesetze gebe,³⁸ scheint jedenfalls nicht mehr allzu weit von den Ergebnissen der modernen Theorie entfernt zu sein. Soweit man die früher übliche „Nomologisierung der Gleichgewichtsidee“, die von Struve mit Recht als letztes Mythologem der Nationalökonomie betrachtet wird,³⁹ aufgegeben hat, soweit also nicht mehr behauptet wird, dem ökonomischen Prozeß sei eine Tendenz zu einem wohldefinierten Gleichgewichtszustand inhärent, kann man wirklich davon sprechen, daß der Gedanke allgemeiner ökonomischer „Gesetze“ im Sinne der Klassik zugunsten empirischer Untersuchungen der Machtstruktur einzelner Wirtschaftszweige in den Hintergrund getreten ist. Sicherlich ist es nicht ausgeschlossen, daß derartige empirische Untersuchungen zur Formulierung und Prüfung universeller oder statistischer Hypothesen über den Wirtschaftsablauf führen. Eine solche Möglichkeit von vornherein abzuweisen, wäre ebenso dogmatisch und heuristisch unfruchtbar wie die gegenteilige Behauptung. Die analytischen Implikationen der „reinen“ Theorie, die man den Machttheoretikern als ökonomische Gesetze präsentierte, haben aber mit derartigen empirischen Hypothesen nichts zu tun.

Man sieht übrigens bei dieser ganzen Betrachtung, daß sich die Frage „Macht oder ökonomisches Gesetz?“, die sich ursprünglich bei der Analyse des Verteilungsproblems ergab, eigentlich nicht auf diesen Bereich beschränken läßt. Schumpeter konnte im Verlauf der Machtkontroverse seinem nicht ganz konsequenten Gegner Tugan-Baranowski mit dem Argument entgegentreten, die Verteilungsvorgänge beträfen nur eine bestimmte Gruppe von Preiserscheinungen und müßten daher nach den allgemeinen Preisgesetzen „erklärt“ werden.⁴⁰

³⁶ Siehe dazu Robert Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory*, Cambridge Mass. 1949, S. 98 ff.

³⁷ Andreas E. Papandreou, *Market Structure and Monopoly Power*, in: *The American Economic Review*, Vol. XXIX 1949, S. 884 ff.

³⁸ Siehe dazu Karl Diehl, *Die sozialrechtliche Richtung in der Nationalökonomie*, Jena 1941, S. 25 ff.

³⁹ Peter Struve, *Zum Problem des sogenannten wirtschaftlichen Gleichgewichts*, *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd. 7, 1936, S. 485 f.

⁴⁰ Siehe Schumpeter, *Das Grundprinzip . . .*, a.a.O., S. 32 f.

Da Tugan-Baranowski für den Produktionssektor das Grenznutzenprinzip akzeptiert hatte, konnte er diesem Argument seines Gegners nichts Stichhaltiges entgegensetzen. Demgegenüber lehnt Diehl mit Recht die von Tugan-Baranowski und Stolzmann vorgeschlagene „Vernunftthe“ zwischen Grenznutzenlehre und Machttheorie ab. Es ist nicht etwa so, daß der Preischarakter der Verteilungserscheinungen diese unter ein allgemeines Preisprinzip zwingen würde, es ist vielmehr so, daß der Machtcharakter der Preisbildungsvorgänge nicht nur für die Distributions-, sondern auch für die Produktionssphäre gilt. Der Hinweis auf die jeweils herrschenden „konkreten Machtverhältnisse“ darf dabei allerdings nicht etwa als Erklärungsversuch, er muß vielmehr als Formulierung eines Problems angesehen werden.

Der hier verwendete Machtbegriff unterscheidet sich dadurch von dem in der ökonomischen Theorie üblicherweise verwendeten, daß er eine Unterscheidung der „Verteilung, bei der Machtfaktoren mitwirken, von derjenigen, bei der sie es nicht tun“,⁴¹ unmöglich macht. Wer dem negativen Wertakzent, mit dem manche modernen Ideologien den Machtbegriff zu versehen pflegen, für die Erörterung wissenschaftlicher Probleme seine Zustimmung versagt, der hat keinen Grund mehr, den eigentümlichen Sprachgebrauch mitzumachen, der es erlaubt, gewissen, allerdings nur im Modelldenken auftretenden Zuständen der Wirtschaftsgesellschaft den zweifelhaften Vorzug der „Machtlosigkeit“ zuzuerkennen. Die darin zum Ausdruck kommende Identifizierung von „Macht“ und „Übermacht“ hat, sobald sie ihre Rechtfertigungsfunktion für derartige soziale Zustände eingebüßt hat, keinen einsehbaren Sinn mehr, abgesehen davon, daß eine brauchbare Definition der Übermacht äußerst schwierig sein dürfte. Die von Max Weber vorgeschlagene Definition der Macht als der Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, hat nicht nur den Nachteil, „aus dem Begriff der Macht die Erscheinungen vollkommenen Gehorsams“ auszuschließen, „d. h. die Fälle, wo ein Befehlender nicht nur keinen mit physischer Gewalt zu brechenden äußeren, sondern kraft seiner Autorität nicht einmal inneren Widerstand findet“,⁴² sie ist außerdem insofern nicht sehr brauchbar, als sie jene gerade für das Wirtschaftsleben so charakteristischen Verhältnisse nicht berücksichtigt, bei denen ein Widerstreben zwar ohne weiteres zum Erfolg führen würde, der Inhaber der Machtposition aber in der Lage ist, seinem jeweiligen

⁴¹ Erich Preiser, Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie, a.a.O., S. 41.

⁴² Theodor Geiger, Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts, VII, Recht und Macht, Variationen zu einem alten Thema, S. 278.

Marktpartner solche Vorteile in Aussicht zu stellen, daß dieser zu dem von ihm verlangten Verhalten gar nicht erst gezwungen zu werden braucht. Wir werden daher den Ausdruck „M a c h t“, soweit er auf soziale Verhältnisse angewendet wird, im Sinne der M ö g l i c h k e i t gebrauchen, soziale Prozesse im Sinne eigener Zielsetzungen zu beeinflussen, gleichgültig, auf welchen Bereich sich diese Möglichkeit erstreckt und in welchem Maße sie vorhanden ist. In diesem Sinne dürfte es kaum eine schlechthin m a c h t l o s e Gruppe und schon gar nicht eine der N a t u r d e r S a c h e n a c h machtlose Gruppe in der Gesellschaft geben, so groß die Machtunterschiede und so verschieden die Grundlagen der Macht auch jeweils sein mögen. Außerdem dürfte es kaum möglich sein, prinzipiell L e i s t u n g s - und M a c h t e i n k o m m e n voneinander zu unterscheiden,⁴³ nicht nur deshalb, weil es bei im Sinne dieser Unterscheidung gemischten Einkommen schwerlich ein brauchbares Abgrenzungskriterium geben dürfte, sondern vor allem deshalb, weil Leistungsfähigkeit selbst auch ohne sachliches Fundament Machtpositionen schaffen kann.⁴⁴ Es ist im allgemeinen durchaus möglich, jedes Einkommen als Ausfluß und als Symptom einer entsprechenden Machtposition seines Beziehers zu betrachten, nicht nur das auf der Verfügungsmacht über sachliche Produktionsmittel beruhende. Im übrigen ist auch für das letztere nicht so sehr die juristische Kategorie des Privateigentums wie die soziologische der funktionellen Herrschaft entscheidend, die u. a. der Bedeutung von Managerpositionen aller Art für die Einkommensverteilung Rechnung zu tragen erlaubt.⁴⁵ Da terminologische Fragen keinem Wahrheitskriterium unterliegen, kann eine Entscheidung für

⁴³ wie es bei Preiser (a.a.O., S. 42 ff.) zu finden ist, siehe dazu meinen Diskussionsbeitrag „Tautologisches und Ideologisches“ in der gleichen Zeitschrift, Jg. 1954, Heft 2.

⁴⁴ Ein berühmter Chirurg verdankt seine einkommensgünstige Machtposition im Wirtschaftsleben wohl kaum ausschließlich der Verfügungsgewalt über die gleichen „Produktionsmittel“ (Instrumente usw.), über die auch sein weniger berühmter Kollege verfügt. Soll man in diesem Falle deshalb nicht von Machteinkommen sprechen dürfen, weil der Besitz von Kenntnissen und Fertigkeiten hier für die Höhe des Einkommens in stärkerem Maße ins Gewicht fällt als der Besitz sachlicher Produktionsmittel? Diese Argumentation läßt sich aber nicht nur bei überdurchschnittlicher, sondern schlechthin bei jeder Qualifikation durchführen, wenn auch das Ausmaß der jeweiligen Macht verschieden sein kann.

⁴⁵ Auch für diesen heute immer wichtiger werdenden Sonderfall scheint eine Einordnung in die im Preiserschen Sinne disjunkten Klassen Macht- und Leistungseinkommen kaum angebracht. Soll man dem Generaldirektor einer großen Aktiengesellschaft etwa deshalb ein Leistungseinkommen zuschreiben, weil er selbst keine Aktien seiner Gesellschaft besitzt, den Aktionären aber, die bei der Feststellung des Jahresabschlusses eine nicht gerade sehr wirksame Rolle spielen, ein Machteinkommen? Eine derartige Sprachregelung kann zwar ohne weiteres durchgehalten werden, ist aber u. E. nicht gerade zweckmäßig.

oder gegen die hier vorgeschlagene Verwendung des Ausdrucks Macht natürlich durch die vorgebrachten Gründe nur motiviert, nicht aber determiniert werden.

VII. Gewinnbegriff und Zurechnungsproblem in der reinen Theorie

Da in der Theorie der Verkehrswirtschaft liberaler Prägung Gewinne und Verluste aus allgemein bekannten Gründen eine systematisch ausgezeichnete Rolle spielen, ist es vielleicht nicht unangebracht, die Resultate der bisherigen Betrachtungen zum Thema Macht, Zurechnung und Verteilung zur Analyse des Gewinnproblems zu verwenden. Gewinne, so wird von vielen argumentiert, sind ein Ausfluß wirtschaftlicher Macht und sollten deshalb zumindest tendentiell verschwinden. Abgesehen davon, daß die in diesem Satz vorkommende sachliche Feststellung, wie wir gesehen haben, auf alle Einkommen zutrifft, beruht ihre angebliche politische Konsequenz auf einer in der ökonomischen Debatte oft anzutreffenden, aber kaum begründbaren Machtverdammung. Aber lassen wir die ethische Seite der Sache, die den Vertretern dieses Gedankens vielfach so selbstverständlich erscheint, einmal außer acht. Fragen wir einmal ganz einfach: Was meint man denn eigentlich, wenn man von Gewinnen spricht? Woran erkennt man sie, und wem fallen sie zu? Kann uns die reine Theorie überhaupt etwas über Gewinne sagen? Der im Gebrauch der ökonomischen Sprache Geschulte wird im allgemeinen im Brustton der Überzeugung behaupten, nichts sei leichter, als diese Fragen zu beantworten. Gewinne seien bekanntlich Überschüsse der Erlöse über die Kosten, die man an eben diesem Residualcharakter erkenne und die dem Unternehmer in zwei oder noch mehr verschiedenen Formen zufielen: als Monopol- und als Differentialgewinne, eventuell auch noch als Konjunkturgewinne, wobei man über Entstehungsgrund und Dauerhaftigkeit der verschiedenen Gewinnarten streiten könne.

Betrachten wir zunächst einmal die übliche Zweiteilung der⁴⁶

⁴⁶ Vielleicht ist schon jetzt ein Hinweis darauf angebracht, daß es sich hier und bei den folgenden Ausführungen im wesentlichen nicht um eine Analyse der wirtschaftlichen Wirklichkeit, sondern um eine solche der ökonomischen Sprache und ihrer Anwendungsbedingungen handelt. Auf Fragen nach dem „Wesen“ pflegt im allgemeinen, auch in der ökonomischen Theorie, eine als Realaussage getarnte rein definitorische Antwort zu erfolgen, ohne daß man sich in den meisten Fällen darüber klar ist, über die Sprache und nicht über die Sache zu sprechen. Die Ergebnisse der linguistisch orientierten Philosophie, deren Auswertung für das ökonomische Denken noch aussteht, zeigen deutlich, daß fast alle Aussagen „apriorischen“ Charakters sich nicht aus der „Natur der Sache“, sondern aus dem Gebrauch der Sprache ergeben. (Siehe dazu neuerdings Ludwig Wittgenstein, *Philosophical Investigations*, Oxford 1953, passim.)

statischen Gewinne in Monopol- und Differentialgewinne. Bei monopolistischen Marktconstellationen, in Triffinscher Ausdruckweise bei heterogener Konkurrenz,⁴⁷ hängt die Größe des Gewinns einer Unternehmung aber außer vom Verlauf der Kostenkurve nicht nur von der Gestalt, sondern auch von der Lage ihrer Nachfragekurve im Koordinatensystem ab. Jedes Neuaufreten von Betrieben kann zu einer Linksverschiebung ihrer Nachfragekurve führen und sie damit u. U. sogar in die Verlustzone bringen. Ob das Neuaufreten von Betrieben zu diesem Erfolg führt, ist abhängig von der Substitutionselastizität der Produkte, die die betreffenden, in Konkurrenz miteinander stehenden Betriebe erzeugen, also eine empirische Frage, die zugestandenermaßen von der reinen Theorie moderner Prägung nach Aufgabe der nomologisierten Gleichgewichtsidee nicht entschieden werden kann. Daraus ergibt sich, daß die Gewinneliminierung bei unvollständiger Konkurrenz ein Entry-Problem ist: Chamberlins Entry-Theorie des Gewinns.

Dasselbe trifft aber für die vollständige Konkurrenz zu. Schalten wir zunächst das Problem der Differentialgewinne von Betrieben mit verschiedener Kostenlage aus. Wie Triffin gezeigt hat, kann es sich hierbei nur darum handeln, daß die Konkurrenz der betreffenden Betriebe auf der Beschaffungs-, also der Produktionsmittelseite unvollständig ist. Auch die Tatsache, daß die Betriebe lediglich nicht über das gleiche technische oder organisatorische Wissen verfügen, läßt sich nach Triffin als heterogene Konkurrenz auf den Beschaffungsmärkten interpretieren.

Die übrigen Gewinne, die also allen Betrieben des gleichen Wirtschaftszweiges gemeinsam sind, bilden genau wie die bei unvollständiger Konkurrenz lediglich ein Entry-Problem. Sie können durch das Neuaufreten von Betrieben mehr oder weniger eliminiert werden. Auch hier kann es sich um Erzeuger von Substitutionsprodukten im weitesten Sinne dieses Wortes handeln. Diese Betrachtungsweise läßt sich ohne weiteres auf die sogenannten Konjunkturgewinne ausdehnen, da diese sich ja ebenfalls aus den Angebots- und Nachfrageconstellationen ergeben und eine echte Kausalbetrachtung, die vielleicht eine unterschiedliche Behandlung notwendig machen würde, in der „reinen“ Theorie nicht aufzutreten pflegt, denn die Nationalökonomie ist, wie Reigrotzki treffend bemerkt, „eine hypothesenfreie Wissenschaft, eine Wissenschaft ohne jegliche Realaussagen“.⁴⁸

⁴⁷ Siehe dazu Robert Triffin, *Monopolistic Competition...*, a.a.O., S. 98 ff.

⁴⁸ Erich Reigrotzki, *Exakte Wirtschaftstheorie und Wirklichkeit*, Göttingen 1948, S. 16.

Die bisherige Untersuchung läßt erkennen, daß die in ihr verwendeten, in der Triffin'schen Konzeption enthaltenen Elemente der Gewinntheorie Chamberlins lediglich Festsetzungen über den ökonomischen Sprachgebrauch sind, die bei ihrer Anwendung auf die jeweilige wirtschaftliche Wirklichkeit eine bestimmte Formulierung des Problems ermöglichen: Gegenstand der empirischen Forschung sollen die jeweils vorhandenen „obstacles to entry“ sein, die im vorliegenden Fall die Gewinnbildung ermöglicht haben. Die sogenannten Entry-Hindernisse können in institutionellen „Daten“ aller Art, in unvollständiger Markttransparenz oder etwa in der Möglichkeit bestehen, daß es keine Menschen gibt, die einen genügend ausgeprägten Erwerbssinn besitzen, um sich zur Gründung neuer Betriebe gedrängt zu fühlen. Ob und in welchem Maße dies alles der Fall ist, ist eine empirische Frage, die diese Theorie nicht entscheiden kann. Sie löst nicht etwa ein Problem, sondern sie ermöglicht seine Formulierung.

Die Feststellung, daß alle Gewinne auf der durch Entry-Hindernisse bedingten Knappheit des Angebots und damit auf der relativen Machtposition der anbietenden Unternehmungen beruhen, läßt vermuten, daß der Unterschied zwischen Gewinnen und Faktoreinkommen in der reinen Theorie vielleicht nicht so groß ist, wie man zunächst geneigt ist anzunehmen. Auch für die Höhe der Faktoreinkommen wird ja letzten Endes auf die „Knappheit“, „die relative Seltenheit“ der Produktionsfaktoren in bezug auf die kaufkräftige Nachfrage und damit auf die Machtstellung der Faktorbesitzer hingewiesen, denn „die relative Seltenheit der Produktionsfaktoren“ ist ja „nicht ein natürliches Phänomen . . . , sondern ein gesellschaftliches.“⁴⁹ Erinnern wir uns einmal daran, wie man theoretisch im allgemeinen Faktor- und Gewinneinkommen⁵⁰ zu unterscheiden pflegt. Die im wirtschaftlichen Alltag übliche Unterscheidung stützt sich bekanntlich auf die Buchführung der Unternehmungen. Hier ist der Gewinn ein Residualeinkommen, das sich nach Abzug der in Form von Preisen gezahlten und auf die Produktionsperiode nach irgendwelchen Grundsätzen „angemessen“ verrechneten Kosten von den Erlösen ergibt. Mit dem bei dieser Operation zur Anwendung kommenden Gewinnbegriff hat sich die ökonomische Theorie zumin-

⁴⁹ Erich Preiser, Erkenntniswert und Grenzen . . . , a.a.O., S. 44.

⁵⁰ Frank Knight, der die Unterschiede innerhalb der Faktoreinkommen als unerheblich behandelt (siehe dazu Risk, Uncertainty and Profit, Boston and New York 1921, S. 271 ff.), legt das Hauptgewicht seiner Betrachtung auf die nun in Frage stehende Unterscheidung, in seiner Terminologie zwischen „rent“ und „profit“, und kommt dabei zu der interessanten Feststellung, daß jedes wirkliche Einkommen beide Elemente enthält. Daraus ergibt sich für die Brauchbarkeit dieser Unterscheidung ein ähnliches Dilemma wie in unserer folgenden Betrachtung.

dest seit Beginn des Marginalismus im allgemeinen nicht zufrieden gegeben. Man stellte fest, daß die Institutionen des heutigen Erwerbslebens vielfach zu einer Personalunion der Unternehmer- mit der Kapitalgeberfunktion führten und daß der in der oben angegebenen Weise zu errechnende Unternehmungsüberschuß daher häufig verschiedene Einkommenselemente vereinige, die es zu trennen gelte. Man wollte sich also bewußt vom historischen Zufall der jeweiligen „institutionellen“ Struktur der Wirtschaftsgesellschaft lösen, um zu einer für alle Wirtschaftsformen geltenden „funktionellen“ ökonomischen Betrachtung zu gelangen. Die Abstraktion vom historisch Zufälligen sollte zum natürlich Notwendigen, zu den allgemein gültigen Gesetzen der Wirtschaft führen.

Die reine Theorie, die noch von dieser Auffassung zehrt, unterscheidet daher vom Unternehmungsüberschuß das funktionelle Unternehmereinkommen, das weder Zins noch Grundrente noch Risikoprämie, sondern nur noch Unternehmerlohn und Unternehmergewinn enthält,⁵¹ die beide dem Unternehmer „für seine spezifische dispositive Leistung“ zufallen. Dabei stellt der Unternehmerlohn ein Faktoreinkommen, der Gewinn aber ein Residualeinkommen dar. Nach Stackelberg entspricht der jeweilige Unternehmerlohn im Gleichgewicht der Grenzproduktivität der betreffenden Unternehmerarbeit,⁵² und man kann den Gewinn ermitteln, indem man ihn vom funktionellen Unternehmereinkommen abzieht. Sinn und Anwendbarkeit dieser äußerst fragwürdigen Rechenoperationen mit fiktiven Größen soll hier nicht erörtert werden. Wenn man den Zurechnungsgedanken konsequent anwendet, so darf man eigentlich niemals zu jenem Residuum kommen, das nach Abzug aller Faktoreinkommen einschließlich des Unternehmerlohnes angeblich übrigbleibt. Stellt man daher fest, daß irgendeine Unternehmung einen echten Überschuß über ihre Kosten erzielt hat, dann kann man auf der Basis der Zurechnungslehre nur die Konsequenz ziehen, daß man die Kosten nicht richtig gerechnet hat; denn die Zurechnungsidee schließt prinzipiell die Möglichkeit ein, jeden Teil des Erlöses auf die Kontrolle über ein wesentliches Produktionselement zurückzuführen und diesem deshalb zuzurechnen, sogar, wie Knight richtig bemerkt, bei monopolistischen Marktconstellationen.⁵³ Wer sich also einen Gewinn ausrechnet, kann sicher sein, daß er irgendein Produktionsmittel, über das er verfügt, im Sinne der Zurechnungslehre nicht

⁵¹ Siehe dazu Heinrich von Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, Bern 1948, S. 320 ff.

⁵² Stackelberg, a.a.O., S. 323.

⁵³ Siehe dazu Knight, a.a.O., S. 189.

„richtig“, hier also zu niedrig, bewertet hat. Bei der Zurechnung wird der Wert der Faktoren ja nach dem durch sie erzielbaren Erlös errechnet, und es ist gar nicht anders möglich, als daß der Unternehmer den ganzen Rest nach Abzug der als Preise zu zahlenden Faktoreinkommen seinem eigenen Bestand an Produktionsfaktoren zurechnet. Woher sollte er denn auch einen Anhalt dafür gewinnen, wie er nach dem Abzug der Kosten für eigenen Boden, eigenes Kapital und Risikoprämie, bei dem übrigens das gleiche Problem auftaucht, seine eigene Normalleistung bewerten soll, um den Lohn zu erhalten, den er sich zurechnen darf? Das Einkommen anderer Unternehmer kann für die Bestimmung des Unternehmerlohnes nicht maßgeblich sein, denn erstens besteht hier dasselbe Problem, und zweitens kann es sich auch bei Unternehmerleistungen um heterogene Güter handeln, für die eine verschieden hohe Entlohnung anzurechnen ist. Ob und wie weit das unter seinen speziellen Bedingungen der Fall ist, kann der Unternehmer eben nur aus dem Ergebnis seiner Tätigkeit feststellen, und um die Aufteilung dieses Ergebnisses handelt es sich hier gerade. Man kann sich drehen und wenden, wie man will, schließlich muß man doch, wenn man „richtig“ rechnen will, jeden Teil des Unternehmungsüberschusses einem unter eigener Kontrolle befindlichen Produktionsmittel zurechnen.

Damit lösen sich alle Erlösbestandteile in Faktoreinkommen auf, und das Gewinnproblem ist durch richtige Zurechnung verschwunden. Das beruht nicht etwa auf einem etwas zweifelhaften Trick, sondern ist eine Konsequenz der funktionellen Verteilungslehre, die ja letzten Endes nur das Problem der „richtigen“ Zurechnung des Produktionsergebnisses auf die mitwirkenden Faktoren in einer Einzelwirtschaft, nicht aber das Problem der tatsächlichen Einkommensverteilung in einer Volkswirtschaft lösen will. Die Idee der „richtigen“ Zurechnung, die hinter dieser tatsächlich undurchführbaren Auflösung des Unternehmungsüberschusses steht, schafft im ökonomischen Denken das Musterbeispiel einer Verwirrung, wie sie auch im philosophischen Denken nicht selten anzutreffen ist, einer Verwirrung nämlich, die nur dann entstehen kann, „wenn die Sprache leerläuft, nicht, wenn sie arbeitet“.⁵⁴

Ganz abgesehen von ihrer Undurchführbarkeit im Sinne der Zurechnungsidee könnte eine derartige Auflösung doch nur dann von Bedeutung sein, wenn man entweder glaubte, Gewinne seien aus

⁵⁴ Ludwig Wittgenstein, *Philosophische Untersuchungen*, S. 51. Das ganze Buch ist der Beseitigung derartiger Mißverständnisse gewidmet, für die die ökonomische Wertlehre eine Fundgrube darstellt.

ethischen Gründen anders zu behandeln als Faktoreinkommen, oder wenn man annähme, die hier zu treffenden Unterscheidungen haben einen Erklärungswert. Die erste Ansicht ist theoretisch unerheblich und entbehrt außerdem jeder Grundlage, falls man sie aus der durch nichts gerechtfertigten Idealisierung des totalen Gleichgewichtszustandes Walras-Paretianischer Prägung ableiten will.⁵⁵

Für die zweite Ansicht sehe ich ebenfalls keinen zureichenden Grund: Stackelberg behauptet selbst, das Erwerbssprinzip impliziere das Streben des Unternehmers, den Unternehmungsüberschuß, also sein gesamt es Einkommen zu einem Maximum zu machen.⁵⁶ In welche Teile der Zurechnungstheoretiker dieses Einkommen zu zerlegen wünscht, dürfte den normalen Unternehmer, der diese Theorie nicht kennt, in keiner Weise interessieren.

Wenn die Unterscheidung zwischen Einkommensarten innerhalb des gesamten Unternehmungsüberschusses, des echten unternehmerischen Residualeinkommens, weder ethische noch kausale Bedeutung hat, wenn sie also weder dazu dienen kann, zu beurteilen, was gerechtfertigt ist, noch irgendwelchen Erklärungswert besitzt, kann ich mir nicht denken, warum sie eigentlich so viele scharfsinnige Untersuchungen auf sich zu ziehen vermag.⁵⁷

Will man z. B. erfahren, wie die Dispositionen der Unternehmer in Wirklichkeit entstehen, dann ist die Frage der „richtigen“ Zurechnung, die den Vertretern der „reinen“ Theorie so viel zu schaffen macht, die gleichgültigste Frage der Welt. Interessant ist in dieser Beziehung höchstens, wie die Unternehmungen tatsächlich kalkulieren und wie sie ihre Kalkulationen für ihre Markt- und Betriebsentscheidungen auswerten, und das ist nur durch empirische Forschung feststellbar. Jede im Sinne irgendwelcher Wirtschaftlichkeitstheorien vollkommen „falsche“ Kalkulation ist in dieser Beziehung, falls sie in bestimmten Unternehmungen tatsächlich durchgeführt wird, wichtiger als eine im Sinne solcher Theorien absolut richtige Rechnung, die den Nachteil hat, daß sie von keiner Unternehmung angewandt wird. Mit anderen Worten: Für eine Wirtschaftswissenschaft, die den tatsächlichen Ablauf des Geschehens erklären will, kommt es nur auf die institutionelle Verankerung und Wirksamkeit der in Frage stehenden Kalkulations- und Dispositionsverfah-

⁵⁵ Siehe dazu meinen o. a. Aufsatz „Der Trugschluß in der Lehre vom Gütermaximum“, a.a.O.

⁵⁶ H. v. Stackelberg, a.a.O., S. 320 f.

⁵⁷ Daß diese Argumentation nicht gegen die Berücksichtigung tatsächlich in den Unternehmungen verwendeter Rechnungsmethoden gerichtet ist, braucht wohl nicht betont zu werden.

ren an, nicht auf ihre „theoretische Richtigkeit“. Eine Ökonomik, die Anspruch auf den Rang einer empirischen Wissenschaft erhebt und daher bereit ist, alle ideologischen Elemente auszumerzen, ist nicht mehr und nicht weniger als eine soziologische Disziplin, die Struktur und Funktionieren gewisser Institutionen menschlicher Gesellschaften analysiert, der Institutionen, die man nicht ohne Willkür als „wirtschaftliche“ aus den übrigen zum Zwecke isolierter Betrachtung auszusondern pflegt.

Wenn empirisch-soziologische Forschungen tatsächlich ergeben sollten, daß ein gewisser Prozentsatz der Unternehmer nur das Bestreben hat, den Unternehmensüberschuß zu maximieren, dann ist dieser ein für die Erklärung durchaus einheitliches Einkommen, das wir keine Veranlassung haben, in bestimmte funktionelle Bestandteile aufzulösen, wie das die Zurechnungslehre beabsichtigt. Sobald man nicht das Problem der richtigen Zurechnung lösen, sondern den tatsächlichen Ablauf erklären will, können solche Methoden der Aufspaltung von keinerlei Nutzen sein. Wichtig ist dagegen die institutionell begründete Unterscheidung zwischen Einkommen, die im voraus kontraktlich festgelegt werden, und solchen, die sich als Restgrößen nach Zahlung der Kontrakteinkommen ergeben, den echten Residualeinkommen. Diese dynamisch, d. h. für die Erklärung der Prozesse, wichtige und institutionell bedingte Unterscheidung in kontraktbestimmte und Residual-einkommen, wobei man letztere ruhig mit Gewinn bezeichnen kann, scheint sich in der modernen Theorie auch tatsächlich Bahn zu brechen.⁵⁸ Mit der darin zum Ausdruck kommenden Wandlung der Betrachtungsweise vollzieht sich fast unbemerkt eine Verschiebung der Problemstellung, die das versteckt normative Element des bisherigen ökonomischen Denkens und damit seinen Ideologiegehalt allmählich zum Verschwinden bringt: Eine Verschiebung vom statisch-funktionellen Problem der richtigen Zurechnung zum dynamisch-institutionellen Problem der Erklärung des tatsächlichen Geschehens.⁵⁹

VIII. Sozialstruktur und Einkommensbildung

Wie eine Theorie mit derartiger Problemstellung in ein soziologisches Aussagensystem einzugliedern ist, kann in diesem Zusammenhang nur

⁵⁸ Siehe dazu Erich Schneider, Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil, Tübingen 1947, S. 36 ff.

⁵⁹ Das Wort „funktionell“ wurde in diesem Satz in dem Sinne gebraucht, den es in der Wortverbindung „funktionelle Verteilung“ hat.

andeutungswise erörtert werden. Grundlage einer solchen Synthese könnte die Analyse der Rollenstruktur der in Frage kommenden sozialen Systeme sein, in der sich ihr praktisches „Apriori“ institutionell verkörpert.⁶⁰

Im Hinblick auf die Rollenstruktur einer Gesellschaft bestehen mehrere Verteilungsprobleme, von denen das in der ökonomischen Verteilungstheorie behandelte Problem der Einkommensverteilung nur eines ist. Es handelt sich hier im wesentlichen um die Fragen der *Aufgabenverteilung*, die durch die herrschenden Rollendefinitionen selbst gelöst werden, um die der *Mittelverteilung* zur Erfüllung der Aufgaben, die die den Trägern der Rollen eingeräumten Machtbereiche begrenzt, der *Entgeltverteilung* im weitesten Sinne dieses Wortes, — alles Fragen, die man in einem neuen Sinn als „funktionelle“ Verteilungsprobleme qualifizieren kann — und schließlich das Problem der „personellen“ Verteilung, die Frage nämlich, welche Personen die so charakterisierten Rollen auszufüllen haben.⁶¹ Alle diese Fragen werden auf die verschiedenste Art und Weise durch die in den sozialen Systemen ablaufenden Prozesse ständig neu entschieden. Die Einkommensverteilung, die die ökonomische Verteilungstheorie zu erklären versucht, hängt eng mit der Struktur des Berufsrollensystems einer Gesellschaft zusammen, das den zentralen Teil des dem Alltagssprachgebrauch nach als „die Wirtschaft“ bezeichneten sozialen Bereichs darstellt.⁶² Allerdings reicht in vielen Gesellschaftsformen, so auch in der heutigen Erwerbsgesellschaft, das System der „wirtschaftlichen“ Rollen, d. h. in diesem Falle der Rollen, die als Einkommensquelle dienen, weit über den Bereich der Berufsrollen hinaus.

Man kann nicht sagen, daß die Rollengebundenheit der Einkommensentstehung bisher von der ökonomischen Theorie in keiner Weise beachtet wurde. Auch die funktionelle Verteilungslehre war, zumindest der Absicht nach, eine Theorie der Verteilung des Einkommens auf die wesentlichen Träger wirtschaftlicher Rollen, auf Grundbesitzer, Arbeiter und Kapitalisten. Ihren *institutionellen Hintergrund* bilden sozialstrukturelle Tatbestände der englischen Gesellschaft zu Beginn des vorigen Jahrhunderts.⁶³ Die seit den Klassikern

⁶⁰ Zum Begriff der Rolle siehe Talcott Parsons, Edward H. Shils, *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, Mass. 1951, S. 23.

⁶¹ Siehe dazu Parsons/Shils, *Toward a General Theory of Action*, S. 197 ff.

⁶² Talcott Parsons, Robert F. Bales, Edward A. Shils, *Phase Movement in Relation to Motivation, Symbol Formation, and Role Structure*, in: *Working Papers in the Theory of Action*, Glencoe 1953, S. 255.

⁶³ So Myrdal, *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinenbildung*, Berlin 1932, S. 96.

übliche Klassifikation der Produktionsfaktoren und entsprechend der Einkommensarten, die bekanntlich auf eine Schematisierung dieser Tatbestände zurückgeht, ist ja an sich schon eine „rein“ ökonomisch ungerechtfertigte Unterscheidung. Die moderne Produktionstheorie, die sich vom soziologisch Relevanten weitgehend distanziert hat, hat denn auch diese Klassifikation zunehmend vernachlässigt und einen undifferenzierten Begriff des Produktionsmittels an ihre Stelle gesetzt. Daß sich diese Praxis bei der Behandlung des Verteilungsproblems noch nicht durchgesetzt hat, beruht offenbar auf der Auffassung, man könne sich in diesem Bereiche doch nicht in dem Maße am „Soziologischen“ und „Psychologischen“ desinteressieren, wie das nach der früheren Ansicht Schumpeters⁶⁴ bei rein ökonomischer Betrachtung notwendig wäre. Aus dieser Auffassung wird allerdings meist nicht die Konsequenz gezogen, daß man sich für eine brauchbare Klassifikation an der heutigen Sozialstruktur orientieren müsse, die sich von der des vorigen Jahrhunderts doch erheblich unterscheidet. Nicht die Rollenfixiertheit der funktionellen Verteilungstheorie ist daher zu kritisieren, sondern vielmehr ihr Haftensbleiben an einer historisch längst überholten Rollenverteilung, an einer Gesellschaftsstruktur, die der heutigen in keiner Weise entspricht, sowie die ungenügende Rollendifferenzierung, die man in ihr findet.⁶⁵

An die Stelle der schematisierten Drei-Faktoren-Betrachtung der funktionellen Verteilungstheorie muß also eine soziologisch orientierte Unterscheidung institutionell differenzierter Funktionen im Zusammenhang mit der Rollenstruktur der heutigen Gesellschaft treten, von der die tatsächliche Einkommensverteilung doch in großem Maße abhängig ist. Nicht die Zurechnung von Produktionserträgen an sachliche Faktoren, sondern der Bezug von Geld- und Sachleistungen durch die Träger wirtschaftlicher Rollen ist das Zentralproblem der „soziologisierten“ Verteilungstheorie. An die Stelle der in einem alternativ-analytischen Rechenschema wertmäßig zum Ausdruck kommenden „ökonomischen Funktion“ eines Faktors muß die soziale Rolle einer Person als Einkommensquelle treten. Die Aufteilung eines personellen Einkommens ist für eine solche Theorie nur so weit von Bedeutung, als die verschiedenen Einkommensteile a u s t a t s ä c h l i c h u n t e r s c h e i d

⁶⁴ Siehe dazu Schumpeter, Das Grundprinzip der Verteilungstheorie, S. 9 f.

⁶⁵ Vor allem die empirischen Implikationen der Entstehung einer Klasse von Angestellten dürften hier zu berücksichtigen sein, die Fritz Croner in seinem instruktiven Buch: Die Angestellten in der modernen Gesellschaft, Frankfurt am Main-Wien 1954, herausgearbeitet hat.

baren Quellen hervorgehen und daher vom soziologischen Gesichtspunkt aus unterschieden werden müssen. Die Bildungsgesetzlichkeiten solcher institutionell differenzierter Einkommensarten haben dabei mit der üblichen funktionellen Wertzurechnung nichts zu tun. Die Aufteilung eines aus einer einheitlichen Quelle stammenden Unternehmereinkommens in Unternehmerlohn, Zins für Eigenkapital, Grundrente für eigenen Boden, Unternehmergewinn und eventuell noch Risikoprämie ist hier z. B. eine einkommenstheoretisch uninteressante Operation, so weit sich nicht ihre Kausalrelevanz für Unternehmerdispositionen nachweisen läßt. Überhaupt kann eine wie immer geartete Zurechnungslehre nur insoweit etwas zur Erklärung der tatsächlichen Einkommensverteilung beitragen, als ihre letzten Endes normativen Regeln von irgendwelchen Wirtschaftssubjekten kalkulatorisch angewendet und die Ergebnisse der Kalkulation zur Grundlage von Dispositionen gemacht werden. Die Bedeutung derartiger „Theorien“ hängt also davon ab, inwieweit ihre Rechnungsnormen in einer Wirtschaftsgesellschaft institutionell verankert, d. h. selbst wieder Bestandteile empirisch gültiger, also verhaltenswirksamer Rollendefinitionen sind.

„Alle nationalökonomischen Probleme, wie sehr sie auch als Preis-, Zinsfuß-, Kapitalprobleme usw. formuliert sein mögen, sind im Grunde Probleme des verschiedenen Verhaltens verschiedener Lebensstellungen wie: Verbraucher, Unternehmer, Sparer, Zentralbankautoritäten, Gewerkschaftsführer usw. Wenn es hier keine Gesetzmäßigkeiten gibt, oder wenn die Prognose schwierig ist, kann die Nationalökonomie als eine empirische Wissenschaft nicht weitergehen...“⁶⁶ Da auch die Einkommensbildung eine Resultante des Verhaltens aller Wirtschaftssubjekte ist, ergibt sich der zu ihrer Erklärung notwendige Grad der Differenzierung bei der Analyse von Rollen daraus, wieweit man in der empirischen Realität einigermaßen gleichartige Bedingungen und gleichartiges Verhalten vorfindet, und das ist ausschließlich ein Problem empirischer Forschung. Die primitive Rollendifferenzierung in Konsumenten, Faktor-„besitzer“ und Unternehmer, die den normalen Modellkonstruktionen zugrundeliegt, ist für eine Theorie, die empirischen Erklärungswert haben soll, — das kann man jedenfalls schon jetzt sagen — unzulänglich. Bankdirektoren, Bauern, Großgrundbesitzer, Handwerker, Lohnarbeiter, Schiffskapitäne, Reeder usw. lassen sich nicht alle gleichermaßen in ein derartiges Schema hineinpressen, ohne daß man gezwungen ist, für die Erklärung wesentliche Charakteristika ihres

⁶⁶ T. W. Hutchison, Theoretische Ökonomie als Sprachsystem, Zeitschrift für Nationalökonomie, Band VIII, Wien 1937, S. 88. Sperrung von mir.

Verhaltens zu vernachlässigen. Eine empirische Ökonomik, die als Teildisziplin der Soziologie den Zusammenhang von Sozialstruktur und Einkommensbildung verständlich machen will, kann sich nicht mit den Scheinresultaten begnügen, die sich aus dem schematisierten Modellverhalten selbstkonstruierter Standardfiguren ergeben, auch wenn man bei genauerer Betrachtung evtl. in der Lage ist, darin eine entfernte Ähnlichkeit mit dem tatsächlichen Verhalten empirischer Wirtschaftssubjekte zu entdecken.