

Studien zum Marktsozialismus

Von

Gernot Gutmann, Karl-Ernst Schenk
Hellmuth St. Seidenfus, Karl C. Thalheim, Ulrich Wagner

Herausgegeben von Christian Watrin



DUNCKER & HUMBLLOT / BERLIN

Schriften des Vereins für Socialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 86

SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 86

Studien zum
Marktsozialismus



DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

Studien zum Marktsozialismus

Von

Gernot Gutmann, Karl-Ernst Schenk
Hellmuth St. Seidenfus, Karl C. Thalheim, Ulrich Wagner

Herausgegeben von Christian Watrin



DUNCKER & HUMBLOT / BERLIN

Alle Rechte vorbehalten
© 1976 Duncker & Humblot, Berlin 41
Gedruckt 1976 bei ZIPPEL-DRUCK in Büro-Technik GmbH,
1 Berlin 36, Muskauer Straße 43
Printed in Germany
ISBN 3 428 03523 2

Vorwort

Die neuere ordnungspolitische Diskussion über die Funktionsfähigkeit marktsozialistischer Ordnungen läßt sich auf drei Quellen zurückführen: Die Arbeiten von Dickinson, Lange und Lerner, in denen der Nachweis zu führen versucht wird, daß ein konkurrenzsozialistisches Wirtschaftssystem unter Effizienzgesichtspunkten einer auf Privateigentum beruhenden Marktwirtschaft nicht nur äquivalent, sondern sogar überlegen ist, die in einzelnen sozialistischen Ländern unter verschiedenen politischen Bedingungen vorgetragene Forderung, die zentralisierte Planung durch die Einführung von Märkten und die Dezentralisierung der Wirtschaftsplanung wenn nicht abzulösen, so doch zu verbessern, und die vor allem von neomarxistischen Philosophen wiederbelebte Entfremdungs-idee, die sich für den Ökonomen in der Forderung nach Einführung einer Arbeiterselbstverwaltung niederschlägt. Ob sich mittlerweile neben das Modell einer zentralen Wirtschaftsplanung mit sozialistischem Eigentum ein ebenso klar konturiertes Modell des Marktsozialismus oder – wie im angelsächsischen Bereich häufig auch gesagt wird – des Marktsyndikalismus stellen läßt, ist allerdings noch offen. Der Marktsozialismus wird in der Regel als eine Verbindung von gesellschaftlichem Eigentum und demokratisierter Unternehmensverfassung aufgefaßt, wobei in einem Teil der Literatur meist stillschweigend unterstellt wird, daß die externe Koordination der Wirtschaftspläne über Märkte erfolgt. Aber nicht nur im Lichte der Marxschen Kritik an der als „Kapitalismus“ qualifizierten Marktwirtschaft, nach der jede Warenproduktion für den Austausch auf Märkten „Entfremdung“ bedeutet, sondern auch im Lichte der Äußerungen verschiedener Befürworter der Arbeiterselbstverwaltung ist diese Ansicht problematisch. In seinem Essay „Entfremdung und Selbstverwaltung“ (In: Folgen einer Theorie. Beiträge von E. Th. Mohl u. a., Frankfurt 1967, S. 200) meint Marković, daß die Möglichkeit einzelner Arbeiterorganisationen, sich am Markt als kollektive Kapitalisten zu verhalten, wieder zum von Marx kritisierten Übel der Produktion von Tauschwerten statt Gebrauchswerten zurückführe, was in der neomarxistischen Terminologie dem Vorwurf gleichkommt, ein weiteres Mal Entfremdung zu schaffen.

Wenn aber die Marktkoordination nicht die der philosophischen Entfremdungs-idee angemessene Art der Abstimmung der Wirtschaftspläne ist, dann bleibt zu fragen, welche Alternative noch vorhanden ist. Die viel beschworene demokratisierte Wirtschaftsplanung, die von den Entscheidungseinheiten ausgehend über demokratische Abstimmungen zu konsistenten Volkswirtschaftsplänen führen soll, ist als ordnungspolitischer Vorschlag noch kaum präzisiert.

Nicht zuletzt aus diesem Grund gehen die folgenden Beiträge von der Annahme der Marktkoordination der Wirtschaftseinheiten aus. Gutmann behandelt im Anschluß an die umfangreiche Diskussion, die die Beiträge von Ward, Vanek, Meade u. a. zur Frage des Angebotsverhaltens der marktsozialistischen Firma ausgelöst haben, das Problem, wie die Einführung des Einkommensprinzips, das Verhalten der „Kollektiv-Unternehmer“ beeinflusst, während Wagner sich vorwiegend den gesamtwirtschaftlichen Aspekten eines Wirtschaftssystems mit Arbeiterselbstverwaltung zuwendet und die ökonomischen Folgen, die aus dem erschwerten Eintritt von Arbeitswilligen in die marktsozialistische Firma resultieren, analysiert. Die für die gesamte Diskussion konstitutive Rolle der Ausgestaltung der Eigentümerrechte wird in vergleichender Absicht von Thalheim dargestellt. Die Arbeit von Seidenfus wendet sich dann konkreten Erfahrungen mit dem jugoslawischen Wirtschaftssystem zu, das in der Literatur häufig als Prototyp einer marktsozialistischen Ordnung gilt. Die Arbeit von Schenk schließlich bezieht in das Thema Marktsozialismus eine weitere Variante ein, Galbraiths Vorschläge für einen neuen Sozialismus.

Die vorliegenden Referate waren Gegenstand von Diskussionen anlässlich der Tagung des Ausschusses zum Vergleich von Wirtschaftssystemen am 6. und 7. September 1974 in Zürich. Die Referenten haben ihre Beiträge anhand der Erörterungen in eigener Zuständigkeit überarbeitet. Der Herausgeber hat die angenehme Pflicht, ihnen für ihre Mühe namens aller Mitglieder des Ausschusses zu danken.

Christian Watrin, Köln

Inhaltsverzeichnis

Das Beschäftigungsoptimum für den Produktionsfaktor Arbeit in der marktsozialistischen Unternehmung - Eine modelltheoretische Betrachtung - Von <i>Gernot Gutmann</i> , Köln.....	9
Das Zielsystem der selbstverwalteten Unternehmung und sein Einfluß auf Beschäftigung und Beschäftigungspolitik Von <i>Ulrich Wagner</i> , Pforzheim.....	35
Formen und Bedeutung des Eigentums an Produktionsmitteln im marktsozialistischen System Von <i>Karl C. Thalheim</i> , Berlin.....	61
Die Durchsetzung von Entwicklungsplänen im Marktsozialismus Von <i>Hellmuth St. Seidenfus</i>	91
Eine neue Variante des Marktsozialismus Zu den Reformvorschlägen von J. K. Galbraith Von <i>Karl-Ernst Schenk</i> , Hamburg.....	109

Das Beschäftigungsoptimum für den Produktionsfaktor Arbeit in der marktsozialistischen Unternehmung

- Eine modelltheoretische Betrachtung -

von Gernot Gutmann, Köln

I.

1. In einer Volkswirtschaft mit dezentraler Planung der wirtschaftlichen Prozesse werden die Planentscheidungen, aus denen das ökonomische Geschehen hervorgeht, in einer Vielzahl produzierender und verbrauchender Einzelwirtschaften nach deren jeweiligen Zielvorstellungen und im Rahmen der gegebenen einzelwirtschaftlichen Daten der Planung getroffen. Zu diesen einzelwirtschaftlichen Plandaten zählen auch jene Elemente der bestehenden Wirtschaftsordnung, mit denen die wirtschaftende Einheit *unmittelbar* konfrontiert ist. Nicht zuletzt durch diese Ordnungstatbestände werden für die jeweiligen Erfolgsinteressenten in den Unternehmungen – für private und öffentliche Eigentümer, Manager oder Belegschaftsmitglieder – bestimmte Ergebnisse des Produktionsprozesses zu Erfolgsgrößen, an denen man interessiert ist. Das können unter anderem Gewinne, Einkommen oder Leistungsprämien sein.

2. In den üblichen Lehrbüchern der Mikroökonomik wird zum Zwecke der Analyse des unternehmerischen Entscheidungsverhaltens mit Modellen gearbeitet, in denen Privateigentum an den Produktionsmitteln, eindeutige Entscheidungsbezugnis einer Unternehmensleitung hinsichtlich der Planung von Produktion und Faktoreinsatz (auch des meist als variabel unterstellten Faktors Arbeit) sowie Streben der betrieblichen Entscheidungsträger nach Maximierung des kurzfristigen Periodengewinns (gelegentlich auch des langfristigen Gewinns) explizit oder implizit unterstellt werden. Das Entstehen von Wirtschaftsordnungen, die man als sozialistische Marktwirtschaften bezeichnet – insbesondere der jugoslawische Fall einer solchen sozialistischen Marktwirtschaft in Verbindung mit Arbeiterselbstverwaltung –, Kritiken an der Funktionsfähigkeit von Zentralverwaltungswirtschaften sowjetischen Typs¹ sowie die seit Jahren verstärkt geführte Diskussion um die Frage einer „Demokratisierung“ der Wirtschaft – von welcher man sich eine verstärkte Einflußnahme der Arbeitskräfte auf die Unternehmensentscheidungen und mit ihr

¹ Vgl. u. a. *Šik, O.*: „Argumente für den Dritten Weg“, Hamburg 1973, S. 69ff.

einen höheren Grad an individueller Selbstverwirklichung verspricht – brachten seit Ende der 50er Jahre Ansätze zum Beginn der theoretischen Analyse einer Wirtschaftsordnung, deren wesentliche Ordnungscharakteristika die folgenden sind:

- dezentrale Planung der Wirtschaftsprozesse im Rahmen der durch die staatliche Ordnungs- und Prozeßpolitik gesetzten Plandaten;
- „gesellschaftliches“ Eigentum an den Produktionsmitteln in der Form eines praktisch uneingeschränkten Rechts für die Betriebskollektive, diese Produktionsmittel zu nutzen;
- Marktpreisbildung und Koordination der einzelwirtschaftlichen Pläne vermittels der Marktprozesse;
- eine Unternehmensverfassung, nach welcher sämtliche betrieblichen Planentscheidungen von den Betriebskollektiven selbst – respektive von einem durch die Kollektive oder deren Organe beauftragten Management – vorgenommen werden. Als Erfolgsgrößen fungieren dabei das Einkommen der Unternehmensangehörigen insgesamt, das Pro-Kopf-Einkommen des einzelnen Belegschaftsmitglieds oder das Einkommen pro Arbeitseinheit (Arbeitsstunde).

3. Auch in solchen Arten von Marktwirtschaften geschieht alle Wirtschaftsrechnung in den mikroökonomischen Einheiten im Rahmen deren jeweiliger einzelwirtschaftlicher Plandaten und orientiert an den auf bestimmte Erfolgsgrößen gerichteten Interessen der maßgeblichen Entscheidungsträger. Dabei entsteht die Frage, ob – unter sonst gleichen Voraussetzungen – die Reaktionen dieser Entscheidungsträger auf die Plandaten und deren Veränderungen zum *gleichen* Unternehmensgleichgewicht hinführen, wie es modelltheoretisch für privatwirtschaftliche Marktwirtschaften erwartet wird. Hiermit ist auch das Problem verbunden, ob die vermittels der Marktprozesse bewirkte, aus den einzelwirtschaftlichen Planentscheidungen hervorgehende Allokation der verfügbaren Bestände an knappen Produktionsfaktoren die *gleiche* ist wie die in einer privatwirtschaftlichen Marktwirtschaft, oder ob hier Abweichungen entstehen können. Da der Einsatz wirtschaftspolitischer Instrumente – etwa Maßnahmen der Beschäftigungspolitik – auf die Veränderung der einzelwirtschaftlichen Plandaten gerichtet ist, um eine gewünschte Reaktion der betrieblichen Entscheidungsträger hervorzurufen, ist in dem genannten Fragenkomplex das Problem eingeschlossen, ob die aus privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlichen Ordnungen her bekannten Instrumente staatlicher Wirtschaftspolitik auch in sozialistischen Marktwirtschaften die gleichen Ergebnisse hervorbringen können, oder ob gleichartige Instrumente unterschiedliche wirtschaftspolitische Folgen haben und gleichartige wirtschaftspolitische Ziele nur durch unterschiedliche Instrumente erreichbar sind².

² Für den Fall der Beschäftigungspolitik in der marktsozialistischen Ordnung Jugoslawiens wird diese Problematik im Beitrag von U. Wagner in diesem Band behandelt.

4. Eine befriedigende Beantwortung dieser Fragen erfordert eine geschlossene und empirisch gehaltvolle Theorie der Unternehmung in marktsozialistischen Ordnungen mit erklärender und prognostischer Kraft. Eine solche Theorie gibt es freilich nicht. Was man in der Literatur vorfindet, sind einzelne, oft nur lose miteinander verbundene oder gänzlich isolierte Versuche, modelltheoretische Ansätze zu einer solchen Theorie zu finden, die übrigens kaum in unmittelbarer Verbindung zu früher in der Literatur ausgetragenen Kontroversen um das Problem der Wirtschaftsrechnung in sozialistischen Wirtschaftsordnungen stehen (u. a. *Barone*³, v. *Mises*⁴, *Taylor*⁵, *Lange*⁶ und *Lerner*⁷).

Hier soll in direkter Anlehnung an die Literatur zunächst dargelegt werden, nach welchen Regeln im marktsozialistischen Einproduktunternehmen unter Prämissen, wie sie üblicherweise dem Modell der entsprechenden Unternehmung in der privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlichen Ordnung zugrunde gelegt werden, die Beschäftigung jenes Faktors erfolgt, der in diesem Ordnungstypus die ausschlaggebende Rolle spielen soll – nämlich der Arbeit. Dabei ist zu klären, ob der mikroökonomische Grenzproduktivitätssatz gilt und ob Veränderungen am Markt des Absatzprodukts, die einen steigenden oder sinkenden Preis des Gutes bewirken, jene Anpassungsreaktionen des marktsozialistischen Einproduktunternehmens hinsichtlich der Beschäftigung von Arbeit auslösen, die aus dem Modell der Unternehmung in der privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlichen Ordnung bekannt sind, ob also ein steigender Marktpreis des Produkts und die damit verbundene Erhöhung des Wertgrenzprodukts der Arbeit kurzfristig zu vermehrter Beschäftigung von Arbeit führt und vice versa. Man kann dabei auf ein Modell von B. *Ward*⁸ aus dem Jahre 1958 zurückgreifen. Danach soll geprüft werden, ob sich an den festgestellten Ergebnissen etwas verändert, wenn man – eine der berechtigten Einwendungen gegen die Prämissen des *Ward*-Modells berücksichtigend⁹ – von der Annahme einer den Arbeitskräften gegenüber autonomen Unternehmensleitung

³ *Barone*, E.: „Il ministero della produzione nello stato collettivista“, in: *Giornale degli economisti*, Sep./Okt. 1908; englische Übersetzung in: Hayek, F. A. (Hrsg.): „Collectivist Economic Planning“, 6. Aufl., London 1963, S. 245–290.

⁴ *Mises*, L. v.: „Die Wirtschaftsordnung im sozialistischen Gemeinwesen“, in: *Archiv für Sozialwissenschaft*, Bd. 47, 1920, S. 86–121; ders. „Die Gemeinwirtschaft“, 2. Aufl., Jena 1932; ders. „Neue Beiträge zum Problem der sozialistischen Wirtschaftsrechnung“, *Archiv für Sozialwissenschaft*, Bd. 51, 1924, S. 488–500.

⁵ *Taylor*, F. M.: „The Guidance of Production in a Socialist State“, in: *American Economic Review*, Vol. XIX, 1929, S. 1–8.

⁶ *Lange*, O.: „On the Economic Theory of Socialism“, in: *The Review of Economic Studies*, Vol. IV, 1936–1937, S. 53–71 und ebenda, S. 123–142.

⁷ *Lerner*, A. P.: „Economic Theory and Socialist Economy“, in: *Review of Economic Studies*, Vol. II 1934–1935, S. 51–61, ders. „The Economics of Control“, New York 1946.

⁸ *Ward*, B.: „The Firm in Illyria: Market Syndicalism“, in: *American Economic Review*, Vol. 148, 1958, S. 566–589.

⁹ Vgl. *Pobling*, R.: „Zum mikroökonomischen Modell der arbeiterselbstverwalteten Unternehmung“, in: *Hamel*, H. (Hrsg.): „Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien. Ökonomische und wirtschaftspolitische Probleme“, München 1974, S. 74–83.

abgeht und statt dessen unterstellt, der Einsatz des Faktors Arbeit würde von den einzelnen Unternehmensangehörigen nach Maßgabe ihrer jeweiligen Vorstellungen über die Wohlfahrt des betrieblichen Gemeinwesens selbst entschieden.

II.

1. Orientiert an den für 1954 erfahrbaren Ordnungsformen in Jugoslawien konstruierte *Ward* das stationäre Modell einer Unternehmung¹⁰, dessen wichtigste Prämissen die folgenden sind:

- das Unternehmen operiert unter der Bedingung vollständiger Konkurrenz am Absatzmarkt;
- es gibt einen betrieblichen Entscheidungsträger (eine Person oder ein Organ), dessen Interesse kurzfristig auf die Maximierung des individuellen Einkommens (y) von Betriebsangehörigen gerichtet ist, wobei die Frage der Nutzenwirkung dieses Einkommens für die Unternehmensangehörigen – und damit die Wohlfahrt der Unternehmensgemeinschaft – nicht zur Diskussion steht;
- das Unternehmen stellt nur *ein* Produkt (X) her;
- es werden *zwei* Produktionsfaktoren eingesetzt, nämlich (homogene) Arbeit (L) und ein fixer Sachkapitalbestand, der sich (juristisch) im Eigentum des Staates befindet, jedoch von den Arbeitern des Unternehmens nach eigenen Vorstellungen genutzt werden darf;
- für die Nutzung der fixen Sachkapitalausrüstung muß eine Steuer in der Form eines feststehenden Zinsbetrags (K_f) an den Staatshaushalt abgeführt werden; dieser Steuerbetrag (der außer einer Kapitalverzinsung wohl auch ein Äquivalent für den Anlagenverschleiß darstellt) repräsentiert die (kurzfristig) fixen Kosten des Unternehmens. Von Grundrente, Abschreibungskosten, Materialkosten und sonstigen Steuern wird abgesehen;
- es gibt einen vom Staat festgesetzten nominalen *Kalkulationslohn* pro Arbeiter (w), der aber nicht die tatsächliche Höhe des Einkommens der Betriebsangehörigen bestimmt;
- in jeder Periode wird der Gesamtbetrag des erwirtschafteten Gewinns (G) als Bonus gleichmäßig auf die Zahl der Beschäftigten verteilt;
- Variationen im Einsatz des Faktors Arbeit (L) sind nur im Wege des Entlassens oder Einstellens von Arbeitskräften möglich. Veränderungen der *Arbeitszeit*

¹⁰ Da *Ward* sein Modell an der Wirtschaftsordnung Jugoslawiens orientiert, spricht er – auf den historischen Tatbestand anspielend, daß die indogermanischen Stämme der Illyrer an der östlichen Adriaküste und in den nordwestlichen Gebieten der Balkanhalbinsel angesiedelt waren – vom „illyrischen Betrieb“.

eines *gegebenen* Personals gibt es nicht. – Diese Annahme impliziert, daß der Entscheidungsträger im Unternehmen die Macht hat, auch gegen Widerstände neue Arbeitskräfte in das Unternehmen aufzunehmen oder bisherige Mitglieder aus dem Unternehmen zu entfernen.

2. Unter diesen Prämissen läßt sich das individuelle Einkommen eines Arbeiters (y) wie folgt darstellen:

$$(1) \quad y = w + \frac{G}{L},$$

wobei

$$(1a) \quad \frac{G}{L} = \frac{X \cdot p}{L} - \frac{1}{L} (w \cdot L + K_f) \text{ ist,}$$

so daß sich ergibt:

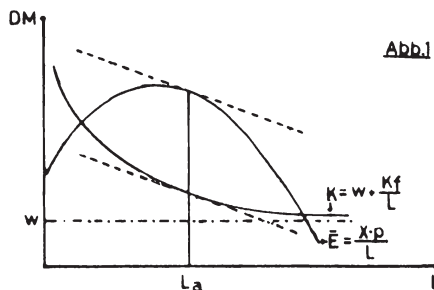
$$(2) \quad y = w + \frac{X \cdot p}{L} - (w + \frac{K_f}{L})$$

oder

$$(2a) \quad y = \frac{X \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}.$$

Der Quotient $X \cdot p/L$ stellt den Umsatzerlös pro Arbeiter (\bar{E}) dar. Bei einem Preis von $p = 1$ DM entspricht er dem Durchschnittsertrag der Arbeit. Der Ausdruck $1/L \cdot (w \cdot L + K_f) = (w + K_f/L)$ repräsentiert die Kosten pro Arbeiter (\bar{K}); sie sind in einem Koordinatensystem mit der Beschäftigung (L) auf der Abszisse durch eine gleichzeitige Hyperbel darstellbar, die sich für $L = 0$ der Ordinate und für $L = \infty$ dem Wert $\bar{K} = w$ annähert.

Das individuelle Einkommen ist (bei gegebenem Kalkulationslohn w) dann maximiert, wenn der Gewinn pro Arbeiter (G/L) maximiert wird, wenn also zwischen Umsatz pro Arbeiter (\bar{E}) und Kosten pro Arbeiter (\bar{K}) eine größtmögliche positive Differenz entsteht. Das ist bei der Beschäftigungsmenge L_a in der Abb. 1 der Fall.



Algebraisch läßt sich dieses der Beschäftigung L_a entsprechende Unternehmensgleichgewicht wie folgt ableiten. Es ist das Einkommen pro Arbeiter (y) zu maximieren. Es muß daher (2a) nach dL differenziert werden (notwendige Bedingung), wobei man zu berücksichtigen hat, daß die Ausbringungsmenge X eine Funktion des Arbeitseinsatzes ist. Nach Durchführung der erforderlichen Rechenoperation (vgl. Anlage I) erhält man¹¹:

$$(3) \quad p \cdot f'(L) = \frac{f(L) \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}$$

Wertgrenzprodukt der Arbeit Einkommen pro Arbeiter (y)

Für das Unternehmensgleichgewicht des marktsozialistischen Modellbetriebs gilt also: Das Einkommen pro Arbeiter (y) ist bei jener Beschäftigungs- und Produktionsmenge maximiert, bei welcher dieses Pro-Kopf-Einkommen dem Wertgrenzprodukt der Arbeit gleich ist. - Unter den Prämissen des Modells hat also der mikroökonomische Grenzproduktivitätssatz - demzufolge soviel Arbeit eingesetzt wird, bis das Wertgrenzprodukt der Arbeit dem nominalen Lohnsatz am Arbeitsmarkt gleich ist - keine Gültigkeit. Es gibt ja auch gar keinen Marktlohnsatz pro Arbeitseinheit, der sich an einem Arbeitsmarkt bilden könnte. Die vom Staat festgesetzte Größe w ist lediglich ein *Kalkulationslohn*.

Löst man (3) nach der dem Unternehmensgleichgewicht entsprechenden Einsatzmenge an Arbeit (L) auf, dann ergibt sich (vgl. Anlage II):

$$(3a) \quad L = \frac{1}{f'(L) \cdot p} \cdot (f(L) \cdot p - K_f).$$

*Umsatz – Fixkosten
Gesamteinkommen
des Unternehmens*

Diese gleichgewichtige Beschäftigungsmenge hängt von der Höhe des Marktpreises (p) für das Fertigprodukt und von den Fixkosten (K_f) ab.

¹¹ Der Ausdruck

$$\frac{f(L) \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}$$

(also das Einkommen pro Arbeiter) entspricht der Größe

$$\frac{E}{Z_a}$$

im Beitrag von U. Wagner in diesem Band; der Ausdruck $p \cdot f'(L)$ (Wertgrenzprodukt der Arbeit) entspricht der Bezeichnung $0'_A \cdot p$ bei Wagner (Vgl. Beitrag von U. Wagner in diesem Band, S. 41).

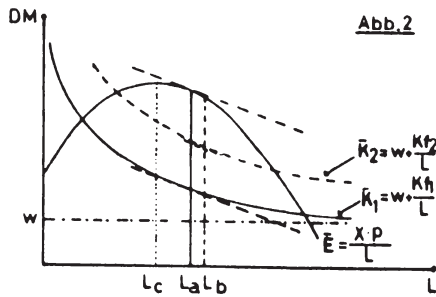
3. Wie reagiert nun der betriebliche Entscheidungsträger hinsichtlich der Beschäftigung und der Produktion, wenn sich eine der beiden parametrischen Konstanten in der Gleichung (3) ändert?

Aus (3) läßt sich die für das Unternehmen optimale Produktionsmenge des Gutes X berechnen, wenn der Fixkostenbetrag (K_f) und der Marktpreis (p) gegeben sind. Man erhält dann (vgl. Anlage III):

$$(4) \quad f(L) = L \cdot f'(L) + \frac{K_f}{p}$$

Hieraus ist zu erkennen: Wenn bei gegebenem Marktpreis (p) der Steuerbetrag (K_f) erhöht wird, dann muß die dem neuen Unternehmensgleichgewicht entsprechende Ausbringungsmenge größer sein als die bisherige, jedenfalls solange, als nicht die positive Differenz $(K_f/p)_2 - (K_f/p)_1$ durch die Abnahme des Grenzprodukts der Arbeit bei gleichzeitiger Zunahme des Arbeitseinsatzes voll kompensiert wird.

Dieser Zusammenhang läßt sich auch graphisch darstellen. Durch die Erhöhung des Steuerbetrags (K_f) wird in Abb. 2 die Kurve der Kosten pro Arbeiter nach oben verschoben (von \bar{K}_1 nach \bar{K}_2).



Bei der bisherigen, dem Unternehmensgleichgewicht entsprechenden Beschäftigungsmenge L_a verläuft nun die Kurve \bar{K}_2 steiler als die Kurve \bar{E} , denn es ist ja

$$(5) \quad \bar{K} = w + \frac{K_f}{L}, \text{ soda\ss}$$

$$(5a) \quad \frac{d\bar{K}}{dL} = -\frac{K_f}{L^2} \text{ ist.}$$

Ist nun annahmegemäß $K_{f2} > K_{f1}$, dann muß demzufolge bei $L = L_a$

$$\left| \frac{d\bar{K}_2}{dL} \right| > \left| \frac{d\bar{K}_1}{dL} \right|$$

sein. Das bedeutet: bei der bisherigen Beschäftigung L_a ist die Abnahmerate der Kosten pro Arbeiter *größer* als die Abnahmerate des Umsatzes pro Arbeiter. Es liegt daher im Interesse des betrieblichen Entscheidungsträgers, Produktion und Beschäftigung solange zu erweitern – also neue Arbeitskräfte einzustellen –, bis die beiden Abnahmeraten wieder einander gleich sind. Das ist bei der Beschäftigungsmenge L_b in Abb. 2 der Fall. Hier ist dann auch das Grenzprodukt des letzten der neu eingestellten Arbeiter dem neuen Pro-Kopf-Einkommen wieder gleich.

Auch unter der Voraussetzung, daß der Steuerbetrag K_f um soviel erhöht wird, daß die neue \bar{K} -Kurve die \bar{E} -Kurve nur in einem Punkt tangiert, in welchem dann der Umsatz pro Arbeiter den Kosten pro Arbeiter entspricht, wird die Produktionsausweitung stattfinden. Ja selbst dann, wenn die Erhöhung von K_f zu einer \bar{K} -Kurve führt, die ganz oberhalb der \bar{E} -Kurve liegt, mit dieser also keine Schnittpunkte und keinen Tangentialpunkt hat, wird die Produktionsmenge vergrößert, weil das Unternehmen den Verlust minimieren will. Freilich erhält dann der einzelne Arbeiter nur ein Einkommen, das kleiner ist als der Kalkulationslohn w .

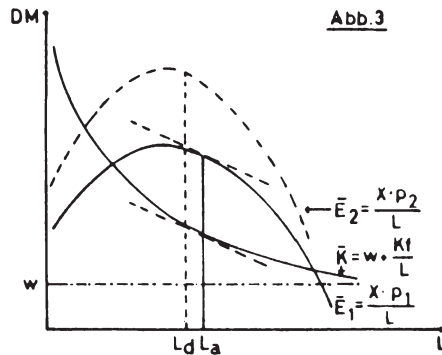
Wird die Steuer (K_f) gesenkt und dadurch die \bar{K} -Kurve nach unten verschoben, dann werden Produktion und Beschäftigung reduziert. Im Grenzfall $K_f = 0$ vermindern sich die Kosten pro Arbeiter ($K = w + K_f/L$) auf die Höhe des Kalkulationslohns w , und die Beschäftigung (und mit ihr die Ausbringung) wird dann so gewählt, daß der Umsatz pro Arbeiter ($\bar{E} = Xp/L$) ein Maximum wird; das ist im Punkt L_c der Abb. 2 der Fall.

Aus diesen Überlegungen läßt sich mit *Ward* ein erstes Theorem ableiten: Eine Veränderung der Fixkosten des im Modell dargestellten marktsozialistischen Einproduktunternehmens bringt unter Wettbewerbsvoraussetzungen eine Veränderung der Beschäftigung von Arbeit und der Produktionsmenge in *gleicher Richtung* hervor.

Diese Reaktionsweise des marktsozialistischen Betriebs auf Veränderungen der Fixkosten widerspricht den Vorstellungen, wonach ein in Wettbewerb anbietender Einproduktunternehmer (bei privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlicher Ordnung) Beschäftigung und Ausbringung kurzfristig deshalb nicht ändert, weil die Fixkosten nicht in die Grenzkosten eingehen und daher der Schnittpunkt zwischen Grenzkostenkurve und Preisgeraden nicht verschoben wird, sondern sich lediglich die absolute Gewinnhöhe verändert.

4. Aus der Gleichung (4), welche die für das Unternehmen optimale Produktionsmenge ergibt, läßt sich weiter erkennen, daß – bei gegebenem Fixkostenbetrag (K_f) – eine Erhöhung des Preises (p) solange zu einer *Reduktion* des Outputs führen muß, bis die negative Differenz $(K_f/p)_2 - (K_f/p)_1$ durch das wachsende Grenzprodukt der Arbeit bei gleichzeitig abnehmender Beschäftigungsmenge kompensiert wird.

Auch dieser Zusammenhang läßt sich graphisch darstellen. Wenn infolge einer Intensivierung der Nachfrage der Marktpreis (p) des Fertigprodukts steigt, dann wird dadurch die \bar{E} -Kurve nach oben verschoben (vgl. Abb. 3), und zwar von \bar{E}_1 nach \bar{E}_2 .



Bei der bisherigen Beschäftigung L_a ist dann die Kurve \bar{E} steiler als die Kurve \bar{K} , denn es ist ja

$$(6) \quad \bar{E} = \frac{X \cdot p}{L},$$

so daß

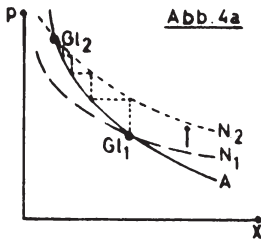
$$(6a) \quad \frac{d\bar{E}}{dL} = \frac{L \cdot p \cdot f'(L) - X \cdot p}{L^2} = \frac{p}{L} \cdot \left(f'(L) - \frac{X}{L} \right) \text{ ist.}$$

Ist demnach $p_2 > p_1$, dann ist bei $L = L_a$ $\left| \frac{d\bar{E}_2}{dL} \right| > \left| \frac{d\bar{E}_1}{dL} \right|$.

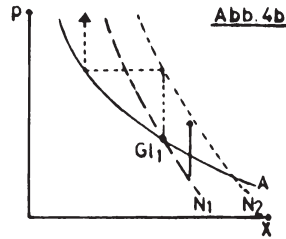
Es ist daher jetzt bei L_a die Abnahmerate des Umsatzes pro Arbeiter größer als die Abnahmerate der Kosten pro Arbeiter. Deshalb werden Beschäftigung und Produktion solange vermindert, bis die beiden Abnahmeraten wieder einander gleich sind. Das ist in Abb. 3 bei L_d der Fall. Hier ist dann auch wieder das Grenzprodukt des jetzt letzten der im Unternehmen verbliebenen Arbeiter dem neuen Pro-Kopf-Einkommen gleich.

So kommt man mit *Ward* zu einem zweiten Theorem: Eine Preisveränderung am Absatzmarkt bringt in dem im Modell dargestellten marktsozialistischen Einproduktunternehmen unter Wettbewerbsvoraussetzungen eine Veränderung der Beschäftigung und der Ausbringung in *entgegengesetzter Richtung* hervor.

5. Diese gemessen an der Reaktion des Wettbewerbsanbieters in einer privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlichen Ordnung „anomale“ Anpassung an Marktpreisänderungen drückt sich graphisch in einer von links nach oben nach rechts unten verlaufenden individuellen Angebotskurve aus. Die Aggregation der individuellen Angebotskurven der verschiedenen Unternehmungen des gesamten Markts ergibt dann auch einen anomalen Verlauf der Marktangebotskurve. Das kann – je nachdem, wie die Marktnachfragekurve verläuft – zu labilen Gleichgewichtslagen führen.



Markt mit stabilem
Gleichgewicht



Markt mit labilem
Gleichgewicht

A = Angebotskurve des Marktes
 N_1, N_2 = Nachfragekurven des Marktes.

III.

1. Dieses Grundmodell eines marktsozialistischen Unternehmens wurde – teils in direkter Anlehnung an *Ward*, teils unabhängig von ihm und gelegentlich am Unternehmenstypus einer Kolchose orientiert – durch Variation der Prämissen nach verschiedenen Seiten hin ergänzt, erweitert und in gesamtwirtschaftlichen Bezug gebracht¹². Ohne Anspruch auf Vollständigkeit erheben zu wollen, sei hier nur genannt:

- (a) die Einführung weiterer variabler Faktoren (außer der Arbeit) in die Produktionsfunktion¹³;
- (b) die Einbeziehung von Marktunvollkommenheiten und Monopollagen¹⁴;
- (c) der Übergang zur Mehrproduktunternehmung¹⁵;
- (d) die Berücksichtigung des betrieblichen Investitionsverhaltens¹⁶;

¹² Vgl. die Übersicht bei *Klein, W.* und *Paraskewopoulos, S.*: „Ansätze einer ökonomischen Theorie der Unternehmung bei Arbeiterselbstverwaltung“, in: *Hamel, H.* (Hrsg.): „Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien. Ökonomische und wirtschaftspolitische Probleme“, München 1974, S. 63–73 und S. 193–195.

¹³ *Ward, B.*, a. a. O., S. 578–581; *Vanek, J.*: „The General Theory of Labor-Managed Market Economies“, Ithaca, New York 1970, S. 19ff.

¹⁴ *Ward, B.*, a. a. O., S. 581–583; *Vanek, J.*: a. a. O., S. 97ff; *Meade, J. E.*: „The Theory of Labor-Managed Firms and of Profit Sharing“, in: *The Economic Journal*, Special Issue, Vol. 82, 1972, S. 411ff.

¹⁵ *Domar, E. D.*: „The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative“, in: *American Economic Review*, Vol. 56, 1966, S. 734–757; *Oi, W. Y.* und *Clayton, E. M.*: „A Peasant's View of a Soviet Collective Farm“, in: *American Economic Review*, Vol. 58, 1968, S. 37–59.

¹⁶ *Furubotn, E. G.* und *Pejovich, S.*: „Property Rights and the Behavior of the Firm in a Socialist State: The Example of Yugoslavia“, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd. 30, 1970, S. 431–454.

- (e) die Behandlung wirtschaftspolitischer Konsequenzen des betrieblichen Verhaltens¹⁷;
- (f) der Vergleich von Unternehmensgleichgewichten bei unterschiedlichen betrieblichen Erfolgsgrößen¹⁸;
- (g) die Behandlung der internen und externen Bedingungen des Eintritts von Arbeitskräften und ihres Austritts aus dem Unternehmenskollektiv¹⁹.

Bei allen diesen modelltheoretischen Überlegungen – vielleicht mit Ausnahme gewisser Modellvarianten bei *Meade* – wird in der Regel offen oder stillschweigend vorausgesetzt, daß es einen legitimierten Entscheidungsträger im Unternehmen gibt, der bei der Planung und bei der Planverwirklichung klare Führungsmacht besitzt und seine Entscheidungen so treffen kann, daß die seine Interessen bezeichnenden materiellen Erfolgsgrößen auch tatsächlich maximiert werden. Daß dabei gelegentlich ganz erhebliche Konfliktsituationen entstehen können, wird im Modell meist vernachlässigt. So dürfte es sicherlich zwischen dem Entscheidungsträger (sei es eine Person oder ein Organ) und Teilen der Belegschaft zumindest dann zu beträchtlichen Meinungsverschiedenheiten kommen, wenn bei geänderten Marktdaten die Erfolgsgröße nur dann der neuen Konstellation gemäß wieder maximiert werden kann, wenn die Beschäftigung des Faktors Arbeit reduziert wird, also Arbeitskräfte entlassen werden, oder die Arbeitszeit einer gegebenen Belegschaft verringert werden muß. Im ersten Fall ginge die Einkommenserhöhung der im Betrieb verbleibenden Mehrheit der Arbeitskräfte zu Lasten der beschäftigungslos werdenden Minderheit bisheriger Mitarbeiter. Im letzteren Fall würde zwar das Einkommen pro Arbeitseinheit (z. B. Arbeitsstunde) maximiert, jedoch durch die Arbeitszeitverkürzung vielleicht das Gesamteinkommen der einzelnen Betriebsmitglieder vermindert.

Daß durch solche Ereignisse die von der „Demokratisierung“ der Unternehmensentscheidungen erwartete Besserstellung von Arbeitskräften im Vergleich zu privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlichen Betrieben sehr fraglich ist, liegt auf der Hand. Man kann sich daher die Frage stellen, ob sich solche Konflikte dadurch vermeiden lassen, daß über den Einsatz von Arbeit nicht mehr durch ein betriebliches Organ entschieden wird, sondern daß es – unter konsequenter Durchsetzung des Prinzips der „Demokratisierung“ – jedem Unternehmensangehörigen frei gestellt wird, seine Arbeitszeit selbst zu wählen. Wie würde in diesem Fall der Faktor Arbeit beschäftigt? Ließe sich die unter den Prämissen des *Ward*-Modells festgestellte anomale Beschäftigungsreaktion auf Marktpreisveränderungen vermeiden?

¹⁷ *Vanek*, J., a. a. O., S. 311ff.; *Meade*, J. E., a. a. O., S. 413ff.; *Dubravčić*, D.: „Labour as Entrepreneurial Input: An Essay in the Theory of the Producer Co-operative Economy“, in: *Economica*, Vol. XXXVII, 1970, S. 297–310.

¹⁸ *Gutmann*, G.: „Bruttoeinkommensprinzip und öffentliches Eigentum. Ein ordnungstheoretisches Problem der Marktanpassung“, in *ORDO*, Bd. XIX, 1968, S. 257–286.

¹⁹ *Meade*, J. E., a. a. O., S. 420ff.

2. Um diese Fragen zu untersuchen, läßt sich ein – in erster Linie zur Analyse einer verteilungstheoretischen Problematik konstruiertes – Modell von A. K. Sen²⁰ benutzen, dessen allerdings teilweise recht restriktive Prämissen die folgenden sind:

- Das Unternehmen stellt eine Kooperative mit einer fest gegebenen Zahl (n) von Mitgliedsfamilien dar, die wie Individuen behandelt werden; Variationen des Arbeitseinsatzes vollziehen sich hier also bei gegebener Zahl der Beschäftigten durch Veränderungen in der Arbeitszeit des einzelnen;
- die n Familien (Individuen) sind in jeder Hinsicht identisch, außer im Grade ihrer Sympathie, die sie den jeweils anderen Familien des Gemeinwesens entgegenbringen;
- das Unternehmen verfügt über einen eigenen Bestand an Boden (B) und natürlich an (homogener) Arbeit (\bar{L}); weitere Produktionsfaktoren (F_k) werden an den entsprechenden Faktormärkten nachgefragt, die sich in der Marktform der vollkommenen Konkurrenz befinden. Es gilt demnach die (substitutionale) Produktionsfunktion

$$(7) \quad X = X(\bar{L}, B, F_1 \dots F_m).$$

Ihre Eigenschaften sind doppelte Differenzierbarkeit und positive, aber abnehmende Grenzprodukte für jeden Faktor;

- von Steuerzahlungen an den Staatshaushalt wird abgesehen;
- Sparentscheidungen der Mitgliedshaushalte werden vernachlässigt; der individuelle Nutzen wird nicht auf die Konsumsumme der Haushalte bezogen, sondern auf deren Einkommen;
- die Mitgliedsfamilien bewerten bei kardinaler Nutzenmeßbarkeit wachsende Einkommen (y) positiv, jedoch zunehmenden Arbeitseinsatz (l) negativ; der Grenznutzen des Einkommens ist positiv und nimmt mit wachsendem Einkommen ab, das Grenzleid der Arbeit ist positiv und nimmt mit wachsendem Arbeitseinsatz zu; es gilt daher für einen Haushalt i die individuelle Nutzenfunktion:

$$(8) \quad U_i = U(y_i; l_i) \text{ mit: } \begin{array}{l} U_{y_i} > 0; U_{l_i} < 0; U_{yy} < 0; \\ U_{ll} < 0; U_{y_l} = U_{l_y} = 0. \end{array}$$

- Jeder der n Haushalte hat eine eigene Vorstellung von der sozialen Wohlfahrt der gesamten Mitgliedschaft des Unternehmens, wobei die einzelne Familie der individuellen Wohlfahrt der anderen Familien gegenüber nicht indifferent ist, sondern diese mit einem bestimmten Gewicht (a_{ij}) belegt. Es wird dabei unterstellt, daß ein Haushalt j dem Nutzen anderer Familien i kein größeres Gewicht beimißt als dem eigenen. Da das Gewicht des eigenen Nutzens als Einheit dienen

²⁰ Sen, A. K.: „Labour Allocation in a Cooperative Enterprise“, in: The Review of Economic Studies, Vol. XXXIII, Nr. 93, 1966, S. 361–371.

kann ($a_{jj} = 1$), liegen die Gewichte für die übrigen Haushalte jeweils zwischen 0 und 1 ($0 \leq a_{ij} \leq 1$). Aus der Sicht des Haushalts j ist daher die Wohlfahrt (W_j) des Gemeinwesens darstellbar als

$$(9) \quad W_j = a_{jj} \cdot U_j + \sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^n a_{ij} \cdot U_i \\ = 1$$

– als Verteilungsnorm gilt, daß ein Bruchteil (α) des vom Unternehmen erwirtschafteten Gesamteinkommens (Y) gemäß den „Bedürfnissen“ und der restliche Bruchteil ($1 - \alpha$) gemäß dem Quantum der jeweils geleisteten Arbeit auf die Familien verteilt wird. Da annahmegemäß die Bedürfnisse der n Familien die gleichen sind, bedeutet das auch, daß der Bruchteil (α) des Gesamteinkommens, der nach Bedürfnissen verteilt wird, gleichmäßig auf die n Familien aufzuteilen ist. Es gilt dann für das Einkommen des Haushalts i

$$(10) \quad y_i = Y \cdot \left[\frac{\alpha}{n} + (1-\alpha) \cdot \frac{l_i}{L} \right].$$

3. Um die aus den Prämissen abzuleitenden Entscheidungen über den Einsatz des Faktors Arbeit, wie sie von den einzelnen Haushalten getroffen werden, sowie deren Wirkungen für die Wohlfahrt der gesamten Mitgliedschaft beurteilen zu können, stellt *Sen* zunächst jene Situation dar, die sich ergeben müßte, wenn ein betrieblicher Entscheidungsträger – also etwa ein von der Mitgliedschaft beauftragtes Management – den Einsatz der Faktoren nach Maßgabe *seiner* Vorstellung von der Gesamtwohlfahrt des betrieblichen Gemeinwesens entscheiden könnte, wobei sich aus der Sicht des Managements die Gesamtwohlfahrt einfach als Summe der individuellen Nutzen der Mitglieder darstellt, ohne daß diese individuellen Nutzen unterschiedlich gewichtet würden. Die Vorstellung der Gesamtwohlfahrt des Unternehmens durch das Management wäre dann so zu beschreiben:

$$(11) \quad W = \sum_{i=1}^n U_i.$$

Da die n Haushalte in ihrer individuellen Nutzenschätzung identisch sind, erfordert die Maximierung der sozialen Wohlfahrt (Gleichung 11) durch das Management eine gleichmäßige Verteilung sowohl des erzielten Einkommens als auch der insgesamt zu leistenden Arbeit auf die einzelnen Haushalte. Es muß also gelten:

$$(12) \quad y_i = \frac{Y}{n} \equiv y \quad \text{für alle } i$$

und

$$(13) \quad l_i = \frac{\hat{L}}{n} \equiv l \quad \text{für alle } i$$

Wegen (12) und (13) vereinfacht sich (11) zu

$$(14) \quad W = n \cdot U(y; l).$$

Das Gesamteinkommen (Y), das im Unternehmen erzielt wird, errechnet sich als Differenz zwischen dem Wert des abgesetzten Outputs (X) und den Kosten der an m Märkten nachgefragten Inputs, die nicht Arbeit oder Boden sind.

Drückt man die Faktorpreise (q_k) in Einheiten des Outputpreises aus ($q_k/p = p_k$) und setzt man den Preis der Outputeinheit mit 1 DM fest, dann gilt für das Gesamteinkommen (Y):

$$(15) \quad Y = X - \sum_{k=1}^m F_k p_k = X(\hat{L}, B, F_1 \dots F_m) - \sum_{k=1}^m F_k \cdot p_k.$$

Da die Produktionsfunktion substitutional ist, erfordert eine Maximierung der Wohlfahrt des Gemeinwesens durch das Management, daß für die Faktoren F_k ($k=1 \dots m$) der mikro-ökonomische Grenzproduktivitätssatz beachtet wird. Es muß also im Maximum der Gemeinschaftswohlfahrt gelten:

$$(16) \quad X_k = \frac{\partial X}{\partial F_k} = p_k \quad \text{oder (16a) } X_k \cdot p = q_k.$$

Jedoch gilt wegen (7), (8), (12), (13), (14) und (15) für die Arbeit:

$$(17) \quad X_{\hat{L}} = \frac{\partial X}{\partial \hat{L}} = - \frac{U_l}{U_y} \equiv R \quad (\text{vgl. Anlage IV}).$$

(17) stellt also die Optimumregel für den Einsatz des Faktors Arbeit dar. R ist das Verhältnis von Grenzleid der Arbeit zum Grenznutzen des Einkommens und ist für alle Familien gleich.

Formt man (17) um zu

$$(17a) \quad X_{\hat{L}} \cdot U_y = - U_l,$$

dann läßt sich folgendes erkennen: Erhöht sich infolge einer Intensivierung der Nachfrage der Preis (p) des Absatzprodukts, der bisher mit 1 DM festgesetzt war, dann erhöht sich zunächst bei unveränderter Produktionsmenge das Gesamteinkommen der Kooperative (vgl. 15). Da die individuellen Einkommen der Haushalte gemäß (10) vom Gesamteinkommen abhängen, führt die Steigerung des Produktpreises auch zu erhöhten individuellen Einkommen. Dadurch nimmt der Grenznutzen des Einkommens (U_y) ab. Der Wert der linken Gleichungsseite in (17a) wird kleiner, es entsteht Ungleichgewicht. Soll ein neues Gleichgewicht hergestellt werden, dann ist der sinkende Wert von U_y durch einen steigenden Wert des Grenzprodukts der Arbeit ($X_{\hat{L}}$) zu kompensieren. Das kann durch eine *Reduktion* der Einsatzmenge von Arbeit bei gleichzeitigem Rückgang des Grenzleids der Arbeit ($-U_l$)

geschehen. Zu berücksichtigen ist freilich, daß die Preissteigerung beim Absatzprodukt auch gemäß (16) zu vermehrtem Einsatz der Faktoren F_k führen muß. Ob die damit verbundene Erhöhung des Grenzprodukts der Arbeit schon ausreicht, um die Beschäftigungsreduktion beim Faktor Arbeit überflüssig zu machen, läßt sich nicht allgemein aussagen. Man darf jedoch vermuten, daß die Wahrscheinlichkeit für eine „anomale“ Beschäftigungsreaktion bei der Arbeit um so größer ist, je mehr Produktionsfaktoren im eigenen Besitz des Unternehmens sind, je weniger also an anderen Faktormärkten nachgefragt werden muß.

4. Am durch (16) und (17) dargestellten Ergebnis ist dann jene Situation zu beurteilen, die sich bei freiwilliger und selbständiger Allokation des Faktors Arbeit durch die Mitgliedsfamilien des Unternehmens selbst ergibt.

Die Gewichte a_{ij} (für $i = 1 \dots n$) geben die Attitude des Haushalts j in bezug auf den Nutzen anderer Familien i an, wobei die einzelnen a_{ij} ganz unterschiedliche Werte annehmen können, jedoch stets im Intervall zwischen 0 und 1 liegen. Man kann nun mit S_j ein aggregiertes Maß dieser Sympathien des Haushalts j für seine eigene und die anderen Familien als Durchschnittswert (S_j) bestimmen:

$$(18) \quad S_j = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n \alpha_{ij}.$$

Der Wert von S_j muß sich im Intervall zwischen $1/n$ und 1 bewegen. Je höher die Gewichte sind, die j den Nutzen der anderen Familien beimißt, um so mehr nähert sich S_j dem Wert 1 an.

Eine zweite Größe (T_i) mißt jene Sympathien, die der Haushalt j von den anderen Familien i im Durchschnitt empfängt. Dieser von j empfangene soziale Goodwill läßt sich so darstellen:

$$(19) \quad T_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \alpha_{ij}.$$

Zur Vereinfachung wird unterstellt, daß sowohl der Durchschnittswert der den anderen Haushalten entgegengebrachten Sympathie (S_j) wie auch der Durchschnittswert des von den anderen Haushalten empfangenen Goodwills (T_i) bei allen n Familien gleich sind, daß also symmetrische Sympathie und symmetrischer Goodwill bestehen:

$$(18a) \quad S_j = S \quad \text{für alle } j, \text{ und}$$

$$(19a) \quad T_i = T \quad \text{für alle } i.$$

Der einzelne Haushalt j versucht nun durch Variation seiner eigenen Einsatzmenge an Arbeit (l_j) (bei gegebener Arbeitsmenge der anderen Haushalte und gegebenem Einsatz der Faktoren Boden sowie F_k , $k=1 \dots m$) die Wohlfahrt (W_j) der Gemeinschaft, wie er sie – dargestellt durch (9) – sieht, zu maximieren. Diese opti-

male Arbeitsmenge ist aus der Sicht des Haushalts j dann gegeben, wenn folgende Bedingung erfüllt ist (vgl. Anhang V):

$$(20) \quad -U_{lj} = \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot U_{yi} \cdot [X_{\hat{L}} \cdot (\frac{\alpha}{n} + (1-\alpha) \frac{l_i}{\hat{L}}) - \frac{Y}{\hat{L}} \cdot \frac{l_j}{\hat{L}} \cdot (1-\alpha)] + U_{yj} \cdot \frac{Y}{\hat{L}} \cdot (1-\alpha).$$

Sind die Nutzenfunktionen (8) der n identischen Haushalte gegeben und gilt gemäß (18a) symmetrische Sympathie, dann ergibt sich im Gleichgewicht, daß jede Familie die gleiche Arbeitsmenge einsetzt; die Einkommen aller Familien werden mithin gleich groß. Da somit auch im Gleichgewicht der durch die Haushalte selbständig entschiedenen Allokation von Arbeit (12) und (13) gelten und da alle Haushalte identische Nutzenfunktionen haben, sind die Werte der Grenznutzen des Einkommens und der Grenzleide der Arbeit für alle Familien gleich. Die Gleichgewichtsbedingung (20) läßt sich daher wie folgt vereinfachen (vgl. Anhang VI):

$$(21) \quad R = R_j = X_{\hat{L}} \cdot [S + (1-S) \cdot (1-\alpha) \cdot \frac{\beta}{\eta}].$$

Dabei bedeuten:

$$(21a) \quad \beta = \frac{Y}{X} \quad [\text{Verhältnis des Gesamteinkommens zum Output (Umsatz)}]$$

$$(21b) \quad \eta = \frac{X_{\hat{L}} \cdot \hat{L}}{X} \quad [\text{Produktionselastizität der Arbeit.}]$$

S und R wurden bereits definiert (vgl. 17, 18 und 18a).

5. Dieses durch (21) dargestellte Ergebnis für die optimale Beschäftigung von Arbeit und die Produktion des Gutes X , das bei freiwilliger, selbständiger Entscheidung über den Arbeitseinsatz durch die Mitgliedsfamilien des Unternehmens zustande kommt, muß nun mit jener Optimalsituation verglichen werden, die sich bei alleiniger Managemententscheidung ergibt und die in (17) dargestellt wurde. – Damit nämlich die seitens der Mitgliedsfamilien selbständig entschiedene Einsatzmenge an Arbeit zum gleichen Wohlfahrtsergebnis führt, das bei entsprechender Entscheidung durch eine Unternehmensleitung zustande kommt, müssen die individuellen Gleichgewichtsbedingungen (21) der Optimumregel (17) entsprechen. Das ist aber nur der Fall, wenn in (21) der Ausdruck

$$S + (1-S) \cdot (1-\alpha) \cdot \frac{\beta}{\eta} = 1 \text{ wird.}$$

Diese Bedingung ist immer dann erfüllt, wenn $S = 1$ ist, wenn also vollkommene Sympathie besteht, oder wenn gilt:

$$(22) \quad (1 - \alpha) = \frac{\eta}{\beta}. \quad (\text{Es ist dann nämlich } (1 - \alpha) \cdot \frac{\beta}{\eta} = 1).$$

Besteht vollkommene Sympathie ($S = 1$), dann geht (21) über in

$$(23) \quad R = X_L.$$

Es wird dann also die gleiche Menge an Arbeit beschäftigt wie im Falle der Managemententscheidung. (23) und (17) sind dann nämlich identisch.

Wenn (22) gilt, dann geht (21) ebenfalls in (23) über. Jedoch zeigt (22), daß bei Fehlen vollkommener Sympathie (was den Normalfall darstellen dürfte) eine Allokation des Faktors Arbeit durch die Haushalte selbst entsprechend den individuellen Gleichgewichtsbedingungen (21) nur dann zur gleichen Gesamtbeschäftigung und zum gleichen Wohlfandseffekt führt, wie es die Optimumregel (17) verlangt, wenn der Bruchteil $(1 - \alpha)$ des Gesamteinkommens, der gemäß Arbeitsleistung verteilt wird, einen ganz speziellen Wert hat, nämlich den Wert η/β . Nur dann ist ja die Bedingung (22) erfüllt und damit bei Fehlen vollkommener Sympathie $R = X_L$ (vgl. 21). Ist die Produktionsfunktion linear-homogen und werden die vom Unternehmen an den Faktormärkten nachgefragten Faktoren F_k entsprechend den Grenzproduktivitätsbedingungen (16) eingesetzt, dann ist der Anteil β des *Gesamteinkommens* am Output (Umsatz) gleich der Summe der Produktionselastizitäten *jener* Faktoren, die das Unternehmen selbst besitzt und bereitstellt (nämlich Arbeit und Boden). Es ist dann der Anteil der *Arbeit* am *Gesamtoutput* des Unternehmens durch η gegeben (21b). Der Anteil der Arbeit am gesamten *Einkommen* des Unternehmens ist dann η/β . Dieser Einkommensteil muß *nun* (wegen 22 und wegen der Modellprämissen über die Verteilungsnorm) nach Maßgabe der geleisteten Arbeit aufgeteilt werden. Der Rest (also der durch den Produktionsfaktor Boden bewirkte Teil des Einkommens) ist demnach entsprechend den Bedürfnissen der Haushalte (hier: gleichmäßig) zu verteilen.

Wird bei vollkommener Sympathie ($S = 1$) oder unter der Bedingung (22) ein Arbeitseinsatz gemäß (23) aktuell, entspricht also das Unternehmensgleichgewicht bei selbständiger Entscheidung durch die Mitgliedshaushalte dem Gleichgewicht bei Managemententscheidung, dann gilt hinsichtlich der zu erwartenden Reaktionen der einzelnen Haushalte auf Preisveränderungen am Markt für das Absatzprodukt das gleiche, was bereits für die Entscheidungen einer Unternehmensleitung ausgeführt wurde. Steigt der Marktpreis des Produkts, dann besteht die Möglichkeit, daß die Beschäftigung zurückgeht. Die Wahrscheinlichkeit hierzu wird um so größer, je größer die Anzahl der Produktionsfaktoren ist, die das Unternehmen selbst besitzt.

6. Ist die Sympathie nicht vollkommen ($S < 1$) und wird auch die Bedingung (22) nicht erfüllt, ist also entweder

$$(1 - \alpha) < \frac{\eta}{\beta} \quad \text{oder} \quad (1 - \alpha) > \frac{\eta}{\beta},$$

dann wird aus (21):

$$(24) \quad R < X_L$$

oder

$$(25) \quad R > X_L$$

Wenn im Fall (24) R kleiner ist als das Grenzprodukt der Arbeit, dann ist die Optimumregel (17) nicht erfüllt. Es wird dann *weniger* Arbeit verwendet als bei Managemententscheidung. Ist dagegen entsprechend (25) R größer als das Grenzprodukt der Arbeit, dann führt die selbständige Entscheidung der Haushalte zu einem Arbeitseinsatz, der *größer* ist, als es die Optimumregel (17) verlangt. Da wohl (24) und (25) die Normalfälle und (23) der Ausnahmefall sein dürften, kommt bei Faktorallokation durch die Mitgliedshaushalte eine andere Beschäftigung von Arbeit und damit ein anderer Wohlfahrtseffekt für das Gemeinwesen zustande, als das bei Planentscheidungen durch eine mit interner Führungsmacht ausgestattete Unternehmensleitung der Fall wäre.

Ob die Reaktionen der Haushalte hinsichtlich der Beschäftigung und der Produktion auf Marktpreisveränderungen unter den Bedingungen (24) und (25) auch „anomal“ zu sein tendieren, ist zwar zu vermuten, weil ja im Gleichgewicht jeweils ein ganz bestimmtes Verhältnis zwischen R und X_L besteht, das durch Preisveränderungen und die damit verbundenen Veränderungen der individuellen Einkommen gestört wird und nur dann wieder hergestellt werden kann, wenn X_L durch Variationen des Arbeitseinsatzes in der gleichen Weise erhöht oder vermindert wird, wie das für (23) bzw. (17) beschrieben wurde. Jedoch kann allgemein nicht ausgesagt werden, ob die Variation in den Einsatzmengen der Faktoren F_k dem voll kompensierend entgegenwirkt oder nicht.

IV.

Die Analyse zeigte, daß die Allokationsregeln für den Faktor Arbeit im marktsozialistischen Unternehmen unter sonst vergleichbaren Modellprämissen andere sind als im Unternehmen in einer privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlichen Ordnung. Der mikroökonomische Grenzproduktivitätssatz gilt in dieser Art eines Einproduktunternehmens für die Arbeit nicht, und die Reaktionen auf Änderungen der Marktdaten können auch ganz anderer Art sein, als man sie in der mikroökonomischen Theorie üblicherweise zu denken gewohnt ist.

Einleitend wurde die Frage aufgeworfen, ob die in privatwirtschaftlich-marktwirtschaftlichen Ordnungen zur Verwirklichung bestimmter Ziele der Wirtschaftspolitik eingesetzten Instrumente auch in marktsozialistischen Ordnungen geeignet sind, die gleichen Ziele zu realisieren, oder ob die Reaktionen der Einzelwirtschaften

auf wirtschaftspolitisch gesetzte Daten hier so andersartig sind, daß aus ihnen Wirkungen hervorgehen, die ganz andere volkswirtschaftliche Konsequenzen haben als die wirtschaftspolitisch erwünschten. Es wurde bereits vermerkt, daß die Beantwortung dieser Frage nur vermittels einer empirisch gehaltvollen Theorie der marktsozialistischen Unternehmung möglich ist, die es noch nicht gibt. Es wäre daher zweifellos verfehlt, aus den vorstehend vorgetragenen Ergebnissen der modelltheoretischen Betrachtung unmittelbare wirtschaftspolitische Rezepte abzuleiten, also etwa (in Anlehnung an das *Ward*-Modell) den politischen Instanzen eines marktsozialistischen Landes die Erhöhung der betrieblichen Fixkosten im Wege eines fiskalpolitischen Eingriffs als unmittelbar geeignetes Instrument zur Ausweitung von Beschäftigung und Produktion anzuraten. Hieran würde sich auch grundsätzlich dann nichts ändern, wenn man solchen Empfehlungen modelltheoretisch gewonnene Aussagen zugrunde legen würde, die aus erheblich komplizierteren Prämissen abgeleitet wurden, als sie in den Modellen von *Ward*, *Sen* und anderen vorausgesetzt werden. Modelltheoretisch gewonnene Aussagen sind ja zunächst nur logisch richtige, aber noch nicht notwendig empirisch wahre Aussagen. Gleichwohl sind solche modelltheoretischen Betrachtungen nicht nutzlos. Zumindest lassen sich aus ihnen Fragestellungen gewinnen, die schließlich zum Aufbau einer Theorie mit Informationsgehalt beitragen können. Wie für andere Bereiche der Wirtschaftstheorie, so gilt auch hier: „Es ist . . . vernünftig, Theorien, auch wenn man sie für nicht ausreichend hält, solange beizubehalten, als man über keine besseren Alternativen verfügt. Ignoranz ist keineswegs ein dem unsicheren und lückenhaften Wissen präferabler Zustand²¹“.

²¹ *Külp*, B.: „Verteilungstheorie“, Reihe: Grundwissen der Ökonomik, hrsg. von Schneider, H. K.; Watrin, Ch.; Werner, J.; Stuttgart 1974, S. V (Vorwort der Herausgeber).

Verzeichnis der verwendeten Symbole

- B = Produktionsfaktor Boden
 \bar{E} = Umsatz (Erlös) pro Arbeiter
 F_k = Produktionsfaktor k ($k=1 \dots m$)
 G = Gewinn
 \bar{K} = Kosten pro Arbeiter
 K_f = Fixkosten (als Steuerbetrag)
 L = Produktionsfaktor Arbeit (Anzahl von Arbeitern)
 \hat{L} = Produktionsfaktor Arbeit (Arbeitsstunden)
 R = Verhältnis von Grenzleid der Arbeit zu Grenznutzen des Einkommens
 S = Sozialbewußtsein (Sympathie)
 T = Sozialer Goodwill
 U = Nutzen
 \mathcal{W} = Wohlfahrt
 X = Fertigprodukt
 Y = Gesamteinkommen des Unternehmens
- a = Nutzegewicht
 l = individuelle Einsatzmenge von Arbeit
 m = Anzahl der an Märkten nachgefragten Fremdfaktoren
 n = Anzahl der Mitgliedshaushalte des Unternehmens
 p = Preis des Fertigprodukts
 q_k = Preis des Produktionsfaktors k
 p_k = Preis des Produktionsfaktors k in Einheiten des Fertigproduktpreises ausgedrückt
 w = Kalkulationslohn
 y = individuelles Haushaltseinkommen
 α = Bruchteil des Gesamteinkommens, der nach Bedürfnissen verteilt wird
- $$\beta = \frac{Y}{X}$$

$$\eta = \frac{X_L \cdot \hat{L}}{X}$$

Anlage I

Zu maximieren ist

$$(2a) \quad y = \frac{X \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}$$

unter Berücksichtigung der Tatsache, daß

$$(2.1) \quad X = f(L) \text{ ist.}$$

(2a) geht daher über in

$$(2.2) \quad y = \frac{f(L) \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}$$

Durch Differentiation und Nullsetzen erhält man

$$(2.3) \quad \frac{d_y}{dL} = \frac{L \cdot p \cdot f'(L) - f(L) \cdot p + K_f}{L^2} = 0.$$

Nach Multiplikation mit L^2 ergibt sich

$$(2.4) \quad L \cdot p \cdot f'(L) - f(L) \cdot p + K_f = 0.$$

(notwendige Bedingung für ein Maximum)

Aus (2.4) erhält man schließlich

$$(3) \quad p \cdot f'(L) = \frac{f(L) \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}.$$

Anlage II

Es ist

$$(3) \quad p \cdot f'(L) = \frac{f(L) \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}$$

Hieraus ergibt sich

$$(3.1) \quad L \cdot p \cdot f'(L) = f(L) \cdot p - K_f$$

$$(3.2) \quad L = \frac{f(L) \cdot p}{p \cdot f'(L)} - \frac{K_f}{p \cdot f'(L)}$$

$$(3a) \quad L = \frac{1}{p \cdot f'(L)} \cdot (f(L) \cdot p - K_f)$$

Anlage III

Aus

$$(3) \quad p \cdot f'(L) = \frac{f(L) \cdot p}{L} - \frac{K_f}{L}$$

erhält man durch Umformen

$$(3.4) \quad \frac{f(L) \cdot p}{L} = p \cdot f'(L) + \frac{K_f}{L}$$

$$(3.5) \quad f(L) = \frac{L \cdot p \cdot f'(L)}{p} + \frac{L \cdot K_f}{L \cdot p}$$

$$(4) \quad f(L) = L \cdot f'(L) + \frac{K_f}{p}$$

Anlage IV²²

Es ist zu maximieren

$$(14) \quad W = n \cdot U(y; l)$$

unter den Nebenbedingungen

$$(15) \quad Y = X - \sum_{k=1}^m F_k \cdot p_k \quad \text{und}$$

$$(7) \quad X = X(\hat{L}; B; F_1; \dots F_m),$$

so daß (15) übergeht in

$$(14.1) \quad 0 = Y - X(\hat{L}; B; F_1; \dots F_m) + \sum_{k=1}^m F_k \cdot p_k.$$

²² Der Verfasser dankt Herrn Diplomvolkswirt Hans-Dieter Wichter für seine Hilfe bei der Ausarbeitung dieses mathematischen Anhangs.

Nach Lagrange ergibt sich

$$(14.2) \quad W = n \cdot U(y; l) - \lambda [Y - X(\hat{L}; B; F_1; \dots F_m) + \sum_{k=1}^m F_k \cdot p_k].$$

Nach Auflösen der Klammer erhält man

$$(14.3) \quad W = n \cdot U(y; l) - \lambda Y + \lambda X(\hat{L}; B; F_1, \dots F_m) - \lambda \sum_{k=1}^m F_k \cdot p_k.$$

Diese Funktion (14.3) ist zu maximieren. Dabei sind λ , n , p_k und B Konstanten. Es ist außerdem zu berücksichtigen, daß wegen (12) und (13) gilt

$$(14.4) \quad Y = n \cdot y \quad \text{und}$$

$$(14.5) \quad L = n \cdot l.$$

Die Funktion (14.3) hat dort einen Extremwert, wo ihre partiellen Ableitungen 0 werden. Es gilt daher für das Maximum von (14.3) als notwendige Bedingung:

$$(14.6) \quad \frac{\partial W}{\partial l} = n \cdot U_l + \lambda \cdot n \cdot X_l$$

$$(14.7) \quad \frac{\partial W}{\partial y} = n \cdot U_y - \lambda \cdot n$$

$$(14.8) \quad \frac{\partial W}{\partial F_k} = \lambda \cdot X_{Fk} - \lambda p_k.$$

Setzt man (14.6) bis (14.8) jeweils = 0, dann ergibt sich

$$(14.9) \quad n \cdot U_l + \lambda \cdot n \cdot X_l = 0; \Rightarrow U_l = -\lambda X_l$$

$$(14.10) \quad n \cdot U_y - \lambda \cdot n = 0; \Rightarrow U_y = \lambda$$

$$(14.11) \quad \lambda \cdot X_{Fk} - \lambda \cdot p_k = 0; \Rightarrow X_{Fk} = p_k \quad (\text{ist identisch mit 16}).$$

Berücksichtigt man (14.10) in Gleichung (14.9), dann ergibt sich bei Auflösung nach X_l

$$(14.12) \quad X_l = -\frac{U_l}{U_y} \equiv R \quad (\text{ist identisch mit 17}).$$

Anlage V22

Zu maximieren ist

$$(9) \quad W_j = U_j + \sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^n a_{ij} \cdot U_i.$$

Nun ist gemäß (8)

$$(9.1) \quad U_i = U_i(y_i; l_i) \quad \text{und}$$

$$(9.2) \quad U_j = U_j(y_j; l_j),$$

sodaß (9) übergeht in

$$(9.3) \quad W_j = U_j(y_j; l_j) + \sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^n a_{ij} \cdot U_i(y_i; l_i).$$

Dabei ist gemäß (10)

$$(9.4) \quad y_j = Y \cdot \left[\frac{\alpha}{n} + (1 - \alpha) \cdot \frac{l_j}{L} \right] \quad \text{und}$$

$$(9.5) \quad y_i = Y \left[\frac{\alpha}{n} + (1 - \alpha) \cdot \frac{l_i}{L} \right].$$

Nun läßt sich (9.5) wegen (15) auch folgendermaßen schreiben

$$(9.6) \quad y_i = \left[X - \sum_{k=1}^m F_k \cdot p_k \right] \cdot \left[\frac{\alpha}{n} + (1 - \alpha) \cdot \frac{l_i}{L} \right].$$

Berücksichtigt man (9.4) und (9.6) in (9.3), dann erhält man

$$(9.7) \quad W_j = U_j \left\{ Y \cdot \left[\frac{\alpha}{n} + (1 - \alpha) \cdot \frac{l_j}{L} \right]; l_j \right\} \\ + \sum_{\substack{i=1 \\ i \neq j}}^n a_{ij} \cdot U_i \left\{ \left[X - \sum_{k=1}^m F_k p_k \right] \cdot \left[\frac{\alpha}{n} + (1 - \alpha) \cdot \frac{l_i}{L} \right]; l_i \right\}$$

Durch Differentiation von (9.7) nach dl_j und 0-Setzen der ersten Ableitung (notwendige Bedingung) erhält man das Maximum von W_j . Dabei ist zu berücksichtigen, daß Y und X Funktionen von \hat{L} sind und daß \hat{L} eine Funktion von l_j ist.

Nach Durchführung der Differentiation kommt *Sen* zu dem Ergebnis

$$(20) \quad -U_{lj} = U_{yj} \cdot \frac{Y}{\bar{L}} \cdot (1-\alpha) \\ + \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot U_{yi} \cdot [X_{\bar{L}} \cdot (\frac{\alpha}{n} + (1-\alpha) \frac{l_i}{\bar{L}}) - \frac{Y}{\bar{L}} \cdot \frac{l_i}{\bar{L}} \cdot (1-\alpha)].$$

Anlage VI²²

Es wird ausgegangen von

$$(20) \quad -U_{lj} = U_{yj} \cdot \frac{Y}{\bar{L}} (1-\alpha) \\ + \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot U_{yi} \cdot [X_{\bar{L}} (\frac{\alpha}{n} + (1-\alpha) \frac{l_i}{\bar{L}}) - \frac{Y}{\bar{L}} \cdot \frac{l_i}{\bar{L}} \cdot (1-\alpha)].$$

Da die n Haushalte entsprechend den Prämissen des Modells identische Nutzenfunktionen haben, ist

$$(20.1) \quad U_{yi} = U_{yj} \equiv U_y \quad \text{und}$$

$$(20.2) \quad U_{li} = U_{lj} \equiv U_l.$$

Berücksichtigt man (20.1) und (20.2) und dividiert man (20) durch U_{yj} , dann erhält man

$$(20.3) \quad -\frac{U_{lj}}{U_{yj}} = \frac{Y}{\bar{L}} (1-\alpha) \\ + \sum_{i=1}^n a_{ij} \cdot [X_{\bar{L}} \cdot (\frac{\alpha}{n} + (1-\alpha) \frac{l_i}{\bar{L}}) - \frac{Y}{\bar{L}} \cdot \frac{l_i}{\bar{L}} (1-\alpha)]$$

Nach Auflösen der Klammern ergibt sich

$$(20.4) \quad -\frac{U_{lj}}{U_{yj}} = \frac{Y}{\bar{L}} (1-\alpha) + X_{\bar{L}} \cdot \frac{\alpha}{n} \cdot \sum_{i=1}^n a_{ij} \\ + X_{\bar{L}} (1-\alpha) \frac{l_i}{\bar{L}} \cdot \sum_{i=1}^n a_{ij} - \frac{Y}{\bar{L}} \cdot \frac{l_i}{\bar{L}} (1-\alpha) \cdot \sum_{i=1}^n a_{ij}$$

Nach (13) ist $l_i = \frac{\hat{L}}{n} \equiv l$, sodaß

$$(20.5) \quad \frac{l_i}{\bar{L}} = \frac{1}{n} = \frac{l}{\bar{L}}.$$

Berücksichtigt man (20.5) in (20.4), dann erhält man

$$(20.6) \quad -\frac{U_l}{U_y} = \frac{Y}{\hat{L}} (1-\alpha) + X_{\hat{L}} \cdot \frac{\alpha}{n} \sum_{i=1}^n a_{ij} \\ + X_{\hat{L}}(1-\alpha) \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_{ij} - \frac{Y}{\hat{L}} \cdot \frac{1}{n} (1-\alpha) \sum_{i=1}^n a_{ij}.$$

Es ist nun nach (18)
$$S_j = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n a_{ij}$$

und nach (18a)
$$S_j = S,$$

sodaß

$$(20.7) \quad S = \frac{1}{n} \cdot \sum_{i=1}^n a_{ij}.$$

Setzt man (20.7) in (20.6) ein, dann führt das zu

$$(20.8) \quad -\frac{U_l}{U_y} = \frac{Y}{\hat{L}} (1-\alpha) + X_{\hat{L}} \cdot \alpha \cdot S + X_{\hat{L}} \cdot (1-\alpha) \cdot S - \frac{Y}{\hat{L}} (1-\alpha) \cdot S$$

Durch Umformen von (20.8) erhält man

$$(20.9) \quad -\frac{U_l}{U_y} = X_{\hat{L}} \cdot [S + (1-\alpha) \frac{Y}{\hat{L}} \cdot (1-S) \cdot \frac{1}{X_{\hat{L}}}]$$

erweitert man dieses Glied
mit X/X , dann ergibt sich

$$(20.10) \quad -\frac{U_l}{U_y} = X_{\hat{L}} \cdot [S + (1-\alpha) \cdot (1-S) \cdot \frac{Y}{\hat{L}} \cdot \frac{1}{X_{\hat{L}}} \cdot \frac{X}{X}]$$

Da gemäß (21a) und (21b) $\beta = \frac{Y}{X}$ und $\eta = \frac{X_{\hat{L}} \cdot \hat{L}}{X}$, erhält man

$$(21) \quad -\frac{U_l}{U_y} = R = X_{\hat{L}} \cdot [S + (1-S) (1-\alpha) \cdot \frac{\beta}{\eta}].$$

Das Zielsystem der selbstverwalteten Unternehmung und sein Einfluß auf Beschäftigung und Beschäftigungspolitik

Von *Ulrich Wagner*, Pforzheim

Die zentrale These dieses Beitrages lautet: Das aus der Arbeiterselbstverwaltung folgende Zielsystem der Unternehmung führt zur Unterbeschäftigung des Faktors Arbeit und weitestgehender Wirkungslosigkeit der staatlichen Beschäftigungspolitik.

I. Die sozialistische Marktwirtschaft mit Arbeiterselbstverwaltung

Da Jugoslawien das einzige Land ist, das im Bereich gesellschaftseigener Produktionsmittel Arbeiterselbstverwaltung (im folgenden ASV) praktiziert, können die hier aufzustellenden Hypothesen nur für Jugoslawien empirisch überprüft werden.

ASV ist nur ein Element einer realen Wirtschaftsordnung. Die anderen Elemente werden teilweise durch die ASV determiniert, teilweise modifizieren sie das Bedingungs-system, in dem sich ASV entfalten kann¹. Determiniert werden durch ASV das System des Zustandekommens prozessualer Pläne und deren Koordination (Planungssystem) sowie die Ordnung des Eigentums an den Produktionsmitteln. ASV kann sich nur im Planungssystem der Marktwirtschaft entfalten; im zentralverwaltungswirtschaftlichen System gäbe es nichts selbstzuverwalten. Ebenso ist ASV nur mit gesellschaftlichem Eigentum an Produktionsmitteln kompatibel. Bei staatlichem Eigentum in dem Sinne, daß der Staat von seinen Eigentumsrechten Gebrauch macht, entfielen der für die Selbstverwaltung notwendige Entscheidungsspielraum. Privateigentum kombiniert mit ASV ließe sich zwar grundsätzlich dekre-tieren, wäre aber eine höchst formale Kombination, da sich ASV nur auf der Basis entmachteter „Privateigentümer“ durchführen ließe.

Daraus folgt: Wer sich für ASV entscheidet, entscheidet sich damit automatisch für Marktwirtschaft und gesellschaftliches Produktionsmitteleigentum. Es ist deshalb kein historischer Zufall, daß die genannten drei Ordnungsformen heute die Grundpfeiler des jugoslawischen Wirtschaftssystems sind².

¹ Vgl. U. Wagner, Funktionen von Einkommen und Gewinn im Wirtschaftssystem Jugoslawiens, in: Hensel, Wagner, Wessely, Das Profitprinzip - seine ordnungspolitischen Alternativen in sozialistischen Wirtschaftssystemen, Stuttgart 1972, S. 141.

² Vgl. D. Gorupić, Razvoj samoupravnih društvenih odnosa i samoupravno odlučivanje u privredi, in: Ekonomski pregled, 1969, Heft 1-2, S. 1-21, hier S. 3.

Marktwirtschaft bedeutet konkret, daß die Unternehmungen keinerlei Planauf-lagen erhalten. Die gesellschaftlichen Entwicklungspläne sind lediglich Basis der staatlichen Wirtschaftspolitik³.

Die Preise etwa der Hälfte der Güter sind frei; bei den anderen Gütern sind Preis-erhöhungen genehmigungspflichtig⁴.

Die Konstruktion des gesellschaftlichen Eigentums⁵ soll einen doppelten Schutz der Gesellschaft vor möglichen Institutionen bieten, die sich als Eigentümer verste-hen könnten. Die Gesellschaft soll vor dem Staat geschützt werden, der – wäre er Eigentümer – über Anweisungen dafür sorgen könnte, daß der Prozeß nach seinen Präferenzen abläuft und damit ASV zur Farce würde. Die Gesellschaft soll aber auch vor den Arbeitern der einzelnen Unternehmungen geschützt werden, die – wären sie Eigentümer – die Substanz der Unternehmung verzehren könnten. Deshalb wird aus der Verfassung der SFR Jugoslawien die Verpflichtung abgeleitet, die Abschrei-bungen in voller Höhe zur Investitionsfinanzierung zu benutzen⁶.

Der gesellschaftseigene Sektor beginnt bei mehr als fünf Beschäftigten (Aus-nahme: Familienmitglieder, Lehrlinge und Saisonarbeiter)⁷. Diese Regelung dürfte, wie später noch zu zeigen sein wird, eine der Ursachen für Arbeitslosigkeit in Jugos-lawien sein.

ASV gilt nur im Bereich gesellschaftlichen Produktionsmitteleigentums. Wird eine Unternehmung in gesellschaftliches Eigentum überführt, geht damit automa-tisch die Willensbildung auf Gremien der ASV über.

Im Prinzip entscheiden die Arbeiterräte (in kleineren Unternehmungen Beleg-schaftsversammlungen) Fusionen, Teilungen von Unternehmungen, Auflösung, Wahl des Direktors, Änderungen im Sortiment, große Investitionen, Einstellungen und (allerdings nur als ultima ratio) Entlassungen und (beobachtbarerweise vor allem) die Verteilung des finanziellen Überschusses. Für diese Untersuchung ist es wichtig festzuhalten, daß die Belegschaft entweder direkt die Unternehmenspoli-

³ Vgl. U. Wagner, a. a. O., S. 134 f.

⁴ Vgl. S. Rasić, D. Karlišković, Slobodno formiranje cena – Nomenklatura proizvoda cijje se cene slobodno formiraju i proizvoda pod kontrolom cena, in: Privredni pregled, 1968.

⁵ Zum gesellschaftlichen Eigentum, vgl. Ustav Socialističke Federativne Republike Jugoslavije (Verfassung der Sozialistischen Föderativen Republik Jugoslawien), Beograd 1974, Grundsätze III und Artikel 12

sowie D. Fuchs, Zum Begriff und ökonomischen Inhalt des gesellschaftlichen Eigentums an Produktionsmitteln, in: H. Hamel (Herausgeberin), Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, München 1974, S. 29–40.

⁶ Vgl. M. Hagemann, Allokationsprobleme im System der Arbeiterselbstverwaltung, in: Hagemann und Klemenčić, Die sozialistische Marktwirtschaft Jugoslawiens, Stuttgart 1974, S. 116.

⁷ Vgl. Th. Eger, Das ordnungspolitische Grundgefüge der sozialistischen Marktwirt-schaft Jugoslawiens, in: H. Hamel, a. a. O., S. 16.

tik⁸ bestimmen kann oder dem Management größere Entscheidungsspielräume überlassen kann, das Management aber daraufhin kontrolliert, wiederwählt oder vorzeitig abberuft, wie es die *Ziele der Beschäftigten* fördert. Der Direktor wird für einen Zeitraum von 4 Jahren gewählt, kann beliebig oft wiedergewählt, unter bestimmten Bedingungen auch vorzeitig abberufen werden⁹.

Für das Verständnis der Allokationslogik selbstverwalteter Unternehmungen ist das System der Entstehung und Verwendung des finanziellen Periodenergebnisses der Unternehmung wichtig. Der wesentliche Unterschied zwischen der „Staffelrechnung“ der westlichen und der selbstverwalteten Unternehmung ist der, daß in der westlichen Unternehmung Löhne Kosten darstellen und in der jugoslawischen – persönliche Einkommen genannt – noch Ergebnisbestandteil sind. Die persönlichen Einkommen der in selbstverwalteten Unternehmungen Beschäftigten sind nicht kontrakt-, sondern residualbestimmt. Bezeichnen wir das die persönlichen Einkommen noch enthaltende Periodenergebnis mit Unternehmenseinkommen (dies entspricht in etwa unserer Wertschöpfung), dann ist das persönliche Einkommen jedes einzelnen Beschäftigten zunächst von drei Faktoren abhängig:

- (1) dem Einkommen der Unternehmung (i. S. der Wertschöpfung)¹⁰,
- (2) der Verteilung dieses Unternehmenseinkommens zugunsten des Gesamtfonds der persönlichen Einkommen und der übrigen Fonds, insbesondere des der Eigenfinanzierung von Nettoinvestitionen dienenden Geschäftsfonds (diese Verteilung liegt in der Kompetenz des Arbeiterrates) und
- (3) mit wieviel anderen Beschäftigten der einzelne Beschäftigte den Fonds der persönlichen Einkommen teilen muß und nach welchen Kriterien dies geschieht.

Diese kurze Darstellung des jugoslawischen Selbstverwaltungssystems wurde an den Anfang gestellt, um die folgenden Fragen vor dem Hintergrund einer konkreten Selbstverwaltungswirtschaftsordnung sehen zu können.

II. Die Bedeutung des Zielsystems der Unternehmung für die Wirtschaftspolitik

Das Problem der Arbeitslosigkeit kann ohne Analyse des Zielsystems der Unternehmung nicht hinreichend untersucht werden. Das konkrete Beschäftigungsvolumen eines Landes ist ja nichts anderes als die Summe der Beschäftigtenzahlen der einzelnen ökonomischen Einheiten.

⁸ Der Begriff Unternehmung wurde in Jugoslawien durch den der „Organisation vereinter Arbeit“ ersetzt. Betriebe, Werkstätten und Abteilungen, denen ein eigener Beitrag zur Wertschöpfung zurechenbar ist, sollen als „Grundorganisationen der vereinten Arbeit“ organisiert werden. Vgl. hierzu Verfassung der SFRJ, Artikel 10 bis 50 und 98 bis 109.

⁹ Diese Aussagen gelten erst für die Zeit ab 1968. Bis dahin war die Position eines Direktors oft nur Zwischenstation eines Berufspolitikers in der Gemeindegewerkschaft.

¹⁰ Die Verteilung kann auch bereits in den Grundorganisationen der vereinten Arbeit (GOVA) entschieden werden.

Um der Gefahr zu entgehen, die Wirtschaftsordnung und die aus ihr resultierenden Zielfunktionen der Unternehmungen als einen das Beschäftigungsvolumen beeinflussenden Faktor zu übersehen, wird eine im Ansatz mikroökonomische Fragestellung vorgezogen. Eine im Ansatz makroökonomische Vorgehensweise kann dazu verführen, den nur mikroökonomisch analysierbaren und grundsätzlich ordnungsabhängigen Wirkungszusammenhang zwischen aggregierten Größen durch Verhaltensgleichungen abzudecken, die für westliche Marktwirtschaften empirisch gehaltvoll sein könnten, aber nicht unter Bedingungen der ASV gelten.

So geht man bei makroökonomischen Ableitungen (beispielsweise des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts auf dem Arbeitsmarkt) in der Regel davon aus, daß Arbeit solange nachgefragt wird, bis der monetäre Lohn dem Grenzertragswert gleich wird, oder anders ausgedrückt, der reale Lohn dem Grenzertrag entspricht. Dies ist eine Annahme, die aus Wettbewerb und der Zielsetzung der Gewinnmaximierung logisch abgeleitet ist.

Das in diesem Referat zu analysierende Problem bestünde nicht mehr, würde man bei Fragestellungen, die sich auf ASV-Bedingungen beziehen, diese aus unseren Lehrbüchern bekannten Ableitungen übernehmen (d. h. wenn man als „allgemein“ ausgegebene Theorien als zumindest für marktwirtschaftliche Systeme allgemeingültig mißverstehen würde).

Aus Einkommen- und Ausgabenfunktionen läßt sich für sozialistische Marktwirtschaften mit ASV kein Beschäftigungsvolumen ableiten. Die Hypothese, daß Volkseinkommen und Beschäftigung durch die Gesamtnachfrage bestimmt werden, dürfte sich unter diesen Ordnungsbedingungen kaum bestätigen lassen. Solche Ableitungen (aber auch diejenigen der Monetaristen) beruhen auf einem das Gewinnstreben unterstellenden Interaktionsmechanismus.

Ebenso muß eine Wirtschaftspolitik scheitern, die die Zielfunktionen der Wirtschaftssubjekte falsch einschätzt oder außer acht läßt.

Der Einfluß der Zielsysteme der Unternehmungen auf die Verarbeitung von Störungen (i. S. von Datenänderungen) und damit auch auf die Reaktionsrichtungen und -intensitäten auf durch Wirtschaftspolitik vom Staat bewußt herbeigeführte Datenänderungen dürfte ein Problemkreis sein, mit dem sich die Theorie der Wirtschaftspolitik ausgiebiger auseinanderzusetzen haben wird¹¹. Logisch ableitbar sind Unternehmensziele nur für Illyrien; für konkrete Wirtschaftsordnungen müssen sie empirisch ermittelt werden¹².

Für westliche Marktwirtschaften gibt es nur wenige empirische Untersuchungen über Unternehmensziele. Befragungen haben hierbei ergeben, daß das Ziel „Gewinn“ die erste Rangstelle und solche Ziele, die als Unterziele des Oberzieles

¹¹ Dies wird sich spätestens nach Einführung einer der Mitbestimmungskonzeptionen erweisen, da hiervon wesentliche Einflüsse auf das Zielsystem der betroffenen Unternehmungen ausgehen dürften.

¹² Vgl. E. Heinen, Zielanalyse als Grundlage rationaler Unternehmenspolitik, in: Schriften zur Unternehmensführung, Band 11, Wiesbaden 1970, S. 12.

Gewinn verstanden werden können (Sicherheit, Marktanteil, Wachstum, Umsatz) die nächsten Rängstufen erhielten¹³. Die Wirtschaftspolitik westlicher Marktwirtschaften kann mit dem Gewinn als Zielgröße rechnen, wobei es müßig erscheint, über Maximierung oder Angemessenheit zu streiten. Sie kann erwarten, daß Gewinnchancen (auch solche, die durch Wirtschaftspolitik geschaffen werden) wahrgenommen werden und Verlustrisiken ausgewichen wird. Damit haben Datenänderungen allokativen Konsequenzen, und zwar in einer prognostizierbaren Richtung und einer (allerdings etwas schwerer) prognostizierbaren Intensität.

Je weniger umfassend das Gewinnziel angestrebt wird und je gewichtiger Sektoren werden, die andere Ziele anstreben (z. B. Produktivgenossenschaften und Familienbetriebe, die die Wertschöpfung pro Mitglied oder insgesamt zu vergrößern suchen), desto schwerer werden Richtung und erst recht Intensität der Reaktionen auf Wirtschaftspolitik prognostizierbar. Überwiegt beispielsweise der landwirtschaftliche Familienbetrieb, so können die Reaktionen auf Wirtschaftspolitik bekanntermaßen „invers“ sein: Preiserhöhungen (-senkungen) senken (erhöhen) die persönliche Arbeitsleistung und damit Output und Angebot.

III. Das Zielsystem der selbstverwalteten Unternehmung und daraus resultierende Beschäftigungsinteressen

Nachdem die Notwendigkeit eines Ansatzes bei den Unternehmenszielen begründet wurde, sollen einige Aussagen zum Zielsystem der jugoslawischen gesellschaftseigenen und damit unter ASV stehenden Unternehmung gemacht werden.

Empirische Untersuchungen über die Unternehmensziele, die eine schlüssige Aussage darüber zulassen, welches die für jugoslawische Unternehmungen dominanten Ziele sind, gibt es nach Kenntnis des Verfassers nur in Ansätzen und nur bezüglich einiger bestenfalls Rückschlüsse zulassender Teilfragen.

Der Verfasser hat bei Befragungen von Direktoren und anderen Beschäftigten feststellen können, wie schwer eine derartige Untersuchung ist. 1970 und 1974 hat der Verfasser bei Gesprächen in Unternehmungen verschiedener Republiken und verschiedener Branchen versucht, die Unternehmensziele zu erfragen. Er hat dabei stets die Antwort erhalten, die Maximierung oder Erhöhung des Unternehmenseinkommens (i. S. der Wertschöpfung) sei das Oberziel der Unternehmung. In allen Fällen haben dann aber Rückfragen ergeben, daß die Direktoren oder andere befragte Angehörige des Top-Managements von einer konstanten Beschäftigtenzahl ausgingen und die Möglichkeit von Entlassungen gar nicht in Betracht gezogen haben. Bezüglich der Einstellung neuer Beschäftigter bestätigte sich im Laufe der

¹³ Vgl. ders., Das Zielsystem der Unternehmung, Wiesbaden 1966 sowie Czeranowski und Strutz, Ergebnisse einer empirischen Untersuchung über Unternehmungsziele, in: Schriften zur Unternehmensführung, Band 11, S. 121-124.

Gespräche der in Modelluntersuchungen benutzte Ansatz der „Arbeiterrentabilität“. Unter Arbeiterrentabilität versteht man: Unternehmenseinkommen dividiert durch die Zahl der Arbeiter. Ob diese Antwort gegeben wurde, weil sich die Direktoren mit diesem Ziel identifizieren oder ob sie es nannten, weil es das „natürliche“ (logisch aus dem Bedingungssystem ableitbare) Ziel der Beschäftigten ist, dürfte schwer zu durchschauen sein. Die Erhöhung der Beschäftigtenzahl war zudem für die meisten Direktoren nicht Problem. Sie waren der Meinung, die Unternehmung sei schon überbesetzt mit Arbeitskräften (als Hypothek aus der Zeit vor den Reformen 1965 und 1968 und wegen der Tendenz, Familienmitglieder „nachzuziehen“). Als mögliche Korrektur wurde die Nichtbesetzung von Arbeitsplätzen genannt, die durch Alter oder Abwanderung ins Ausland frei werden.

Dem Problem der Feststellung der Unternehmensziele müssen wir uns daher auf anderen Wegen nähern. Eine Zielfunktion ist aus dem Bedingungssystem logisch ableitbar. Sie muß deshalb noch nicht empirisch gehaltvoll sein. Beobachtete tatsächliche Verhaltensweisen sollen dann Rückschlüsse auf die wahrscheinliche Zielfunktion zulassen.

A. Modelle und Wirklichkeit

In modelltheoretischen Untersuchungen über die Selbstverwaltungsunternehmung¹⁴ wird als Unternehmungsziel die Maximierung der Arbeiterrentabilität im Sinne von

$$\frac{\text{Einkommen der Unternehmung}}{\text{Zahl der Arbeitseinheiten}} \quad \left(\frac{E}{Z_A} \right)$$

angenommen. Arbeitseinheit kann die Zahl der Beschäftigten oder der geleisteten Arbeitsstunden sein. Nimmt man eine bestimmte Stundenzahl pro Arbeiter an, sind die beiden möglichen Nennerausdrücke identisch. Unter Wettbewerbsbedingungen auf Arbeits- und Absatzmärkten ist dann das Beschäftigungsoptimum erreicht, wenn der Grenzertragswert der letzten Arbeitseinheit gleich dem Quotienten $\frac{E}{Z_A}$ ist. Die selbstverwaltete Unternehmung würde dann ceteris paribus weniger Arbeitsstunden mit einer gegebenen Ausstattung mit übrigen Faktoren kombinieren als der Gewinnmaximierer. Der Gewinnmaximierer würde unter den o. g. Bedingungen das Beschäftigungsoptimum erreichen, wenn der Grenzertragswert der letzten Arbeitseinheit gleich deren Lohnsatz ist. Bei homogenem Faktor Arbeit wäre $l = \frac{LS}{Z_A}$ (LS = Lohnsumme). Beim Gewinnmaximierer ist folglich das Beschäftigungsoptimum erreicht, wenn $\frac{LS}{Z_A} = O_A \cdot p$, wobei O_A für den Grenzertrag der letzten Arbeitseinheit und p für den Marktpreis einer Gutseinheit steht. Für den Arbeiterrentabilitätsmaximierer ist das Beschäftigungsoptimum erreicht, wenn $\frac{E}{Z_A} = O_A \cdot p$. E setzt sich aber zusammen aus den persönlichen Einkommen (ent-

¹⁴ Vgl. den Beitrag von G. Gutmann und die dort in den Fußnoten angegebenen Titel.

spricht der Lohnsumme LS) und der Zuführung zu allen anderen Fonds, die wir als Gewinnsumme GS bezeichnen wollen. Für $\frac{E}{Z_A}$ können wir deshalb auch $\frac{LS}{Z_A} + \frac{GS}{Z_A}$ schreiben. Der Eintrittswillige muß also neben seinem Lohn $\frac{LS}{Z_A}$ noch den *durchschnittlichen* Gewinn erbringen, um aufgenommen zu werden:

$$\frac{LS}{Z_A} + \frac{GS}{Z_A} = O_A \cdot p.^{15}$$

Damit ist die Eintrittsbarriere für Eintrittswillige ceteris paribus unter ASV-Bedingungen höher als unter „kapitalistischen“.

Bei derartigen Modelluntersuchungen reagieren die selbstverwalteten Unternehmungen auf Änderungen der Preise auf den Absatzmärkten invers, d. h. bei Preiserhöhungen (-senkungen) mindern (erhöhen) sie Arbeitseinsatz und Output. Wäre $\frac{E}{Z_A}$ als Maximierungsnorm (ohne Nebenziele und Randbedingungen) real, dann wäre sie eine Erklärung für die Arbeitslosigkeit in Jugoslawien. Beschäftigungspolitik wäre dann möglich, allerdings müßte man die Ertragslage der Unternehmungen verschlechtern, wenn man positive Beschäftigungseffekte erreichen wollte (wegen der inversen Reaktion auf Preisänderungen). Andererseits müßte eine Erhöhung der Preise zu Entlassungen oder Kurzarbeit führen.

Nun kann in der jugoslawischen Wirklichkeit aber keine negative Korrelation zwischen Preisniveau einerseits und Output und Beschäftigung andererseits beobachtet werden. Das kann mehrere Gründe haben: Entweder ist $\frac{E}{Z_A}$ gar nicht die Maximierungsnorm, oder die so verstandene Arbeiterrentabilität ist nur eines von mehreren konkurrierenden Zielen, oder beim Streben nach möglichst hoher Arbeiterrentabilität gelten Randbedingungen, die eine inverse Reaktion auf Preisänderungen verhindern.

Die Ursache dafür, daß aus $\frac{E}{Z_A}$ abgeleitete inverse Reaktionen empirisch nicht nachweisbar sind, liegt in den Voraussetzungen des Modells, die teilweise widersprüchlich sind:

- (a) homogener Faktor Arbeit ohne Diskriminierungen,
- (b) Ein-Produkt-Unternehmung,
- (c) trotz ASV gibt es einen Entscheidungsgewaltigen,
- (d) trotz ASV sind Entlassungen ohne Schwierigkeiten möglich.

Die Annahmen (a) und (b) stehen mit der Wirklichkeit im Widerspruch, die Annahmen (c) und (d) stehen mit der Grundstruktur der Willensbildung in selbstverwalteten Unternehmungen im Widerspruch, aus der $\frac{E}{Z_A}$ als Maximierungsnorm abgeleitet wurde.

Die Hauptgründe, weshalb die jugoslawische selbstverwaltete Unternehmung nicht invers auf Datenänderungen reagiert, liegen in den Punkten (b) und (d). Eine inverse Reaktion steht und fällt mit der Annahme (b) der Ein-Produkt-Unternehmung. Bei Mehr-Produkt-Unternehmungen liegt es im Sinne der Maximierungs-

¹⁵ Dies entspricht der Fragestellung von G. Gutmann, S. 14.

norm, die Produktion von Gütern, deren Preise relativ steigen, zu Lasten der Produktion von Gütern mit relativ sinkenden Preisen zu erhöhen. Bei einer inversen Reaktion müßte gerade umgekehrt gehandelt werden.

Die Entlassung von Arbeitskräften (Annahme (d)) kann nur als ultima ratio betrachtet werden. Keinesfalls kann die Entlassung von Beschäftigten als Instrument zur Erhöhung der Einkommen der Verbleibenden betrachtet werden. Es gibt keine Autorität unter ASV-Bedingungen, die ohne Konsensus mit der Belegschaft autonom entscheiden kann (Annahme (c)), daß, wieviel und welche Arbeitskräfte entlassen werden. Jeder einzelne Beschäftigte wird sich im Eigeninteresse gegen Entlassungen aussprechen, da er selbst der nächste sein könnte.

Wir können festhalten: bei sinkenden Produktpreisen kommt es nicht zur Beschäftigungserhöhung (inverse Reaktion), weil man auf die Produktion anderer Güter ausweichen wird. Die Reaktion wird im Sortiment, nicht in der Beschäftigung zu erwarten sein. Bei steigenden Preisen werden keinesfalls Entlassungen vorgenommen (inverse Reaktion), da Entlassungen in der selbstverwalteten Unternehmung keinen Aktionsparameter darstellen. Die Maximierung der Arbeiterrentabilität wird folglich nur unter der Randbedingung, keine Beschäftigten zu entlassen, verfolgt. $\frac{E}{Z_A}$ - Maximierung und Entlassungen dürfen nicht gleichzeitig angenommen werden, da $\frac{E}{Z_A}$ - Maximierung aus einer (allerdings lupenteinen) ASV logisch ableitbar ist, Entlassungen ihr aber widersprechen.

Die Maximierung von $\frac{E}{Z_A}$ (unter der Randbedingung, keine Entlassungen vorzunehmen) folgt als logisches, nicht empirisch nachgewiesenes Ziel aus der ASV unter den zusätzlichen Annahmen eines homogenen Faktors Arbeit und Fehlen von Diskriminierungen innerhalb der Belegschaft aus folgenden Gründen:

Sehen wir von Modifikationen durch das Steuersystem ab, so fließt das Unternehmungseinkommen in zwei große Fonds:

- (1) Fonds der persönlichen Einkommen,
- (2) Fonds der Unternehmung für Anlage- und Umlaufmittel, Kultur und Soziales, Rücklagen und Reserven.

Aus diesen Fonds der Unternehmungen wird die Ausstattung der Arbeitsplätze mit Produktiv- und Sozialkapital finanziert. Bei homogenem Faktor Arbeit und Fehlen von Diskriminierungen muß der Eintrittswillige neben seinem persönlichen Einkommen den Durchschnittsgewinn (durchschnittliche Zuführungen zum Fonds der Unternehmung) erbringen. Würde er weniger erbringen, dann ginge das nur, wenn er (a) weniger persönliche Einkommen erhielt als die anderen und/oder (b) sein Arbeitsplatz mit weniger Produktiv- und Sozialkapital ausgestattet würde oder wenn (c) die anderen Belegschaftsmitglieder auf persönliche Einkommen und/oder (d) Kapitalausstattung der Arbeitsplätze verzichten würden, oder (e) alle (einschließlich des Neu-Eingetretenen) auf persönliche Einkommen und/oder Kapitalausstattung verzichten würden. (a), (b), (c) und (d) stehen im Widerspruch zu der Annahme, daß es keine Diskriminierungen innerhalb der Belegschaft gibt: In den Fällen (a) und (b) würde die „Stammbelegschaft“ den Neuankömmling diskrimi-

nieren, in den Fällen (c) und (d) würde – was kaum realistisch sein dürfte – der Neuankömmling die Stammebelegschaft diskriminieren. In den Fällen (c), (d) und (e) würde die Stammebelegschaft gegen ihre Interessen handeln, weil sie sich nach der Einstellung schlechter stünde als vorher.

Die Fälle (a), (b), (c) und (d) sind also durch die Annahmen ausgeschlossen, (c), (d) und (e) stünden den Interessen der Belegschaft entgegen. Folglich ist die Erbringung des Durchschnittseinkommens Aufnahmebedingung und $\frac{E}{Z_A}$ logisch aus den Annahmen einzig ableitbare Maximierungsnorm. $\frac{E}{Z_A}$ ist schon deshalb logische Maximierungsnorm, weil das gesamte E (Wertschöpfung) – von Steuern abgesehen – potentielles persönliches Einkommen darstellt. Eine Zuführung zu den anderen Fonds der Unternehmung bedeutet ja temporär Verzicht auf (gegenwärtiges) persönliches Einkommen zugunsten des Wachstums der Unternehmung und damit zugunsten zukünftiger persönlicher Einkommen. Würde also eine Diskriminierung ausschließende Belegschaft, bestehend aus qualitativ identischen Arbeitskräften, im Willensbildungsprozeß einer ASV-Unternehmung ihre Interessen bestmöglich zu verwirklichen suchen, dann wäre $\frac{E}{Z_A}$ die logisch ableitbare Maximierungsnorm, wobei Entlassungen als den Interessen der Gesamtheitsbelegschaft zuwiderlaufend als Instrument zur $\frac{E}{Z_A}$ – Erhöhung ausfielen.

Es bliebe somit zu untersuchen, welche Veränderungen sich ergeben, wenn von der Annahme der Homogenität abgegangen wird, Diskriminierungen auf Realitätsgehalt und Beschäftigungswirkungen hin untersucht werden und der tatsächliche Willensbildungsprozeß in der ASV-Unternehmung in die Betrachtung einbezogen wird. In diesen Schritten soll die weitere Untersuchung durchgeführt werden.

B. Berücksichtigung von Heterogenität der Arbeit und Diskriminierungen

An den obigen Aussagen ändert sich nichts, wenn man zunächst nur von einem homogenen zu einem heterogenen Faktor Arbeit übergeht. Die Arbeiterrentabilität $\frac{E}{Z_A}$ ist dann nur in einen der tatsächlichen Heterogenität Rechnung tragenden Ausdruck zu transformieren. Der Ausdruck Z_A unterstellt gleiche Qualität einer Einheit Arbeit. In Jugoslawien wird die unterschiedliche Qualität der Arbeit durch Punktsysteme in den Unternehmungen berücksichtigt. Es erfolgt eine analytische Arbeitsbewertung, die die unterschiedlichen Anforderungen an einen Arbeitsplatz, persönlichen Voraussetzungen und tatsächlichen Leistungen eines Arbeiters berücksichtigt¹⁶.

Nehmen wir an, es gäbe ein „objektives“ Bewertungssystem, dann kann dies nur zur Folge haben, daß die Relation der vergebenen Punkte der Relation der Beiträge zur Wertschöpfung der Unternehmung entspricht.

$\frac{E}{Z_A}$ als Zielgröße würde sich dadurch in $\frac{E}{Z_P}$ (Z_P heißt Zahl der insgesamt vergebenen Punkte) transformieren. Das optimale Beschäftigungsvolumen wäre dann erreicht, wenn der Grenzertragswert der letzten Arbeitseinheit gleich wäre dem

¹⁶ Vgl. M. Hagemann, a. a. O., S. 147 ff.

punktedurchschnittlichen Unternehmenseinkommen multipliziert mit der individuellen Punktzahl des Arbeiters:

$$\frac{E}{Z_p} \cdot Z_p \text{ individuell} = O_A \cdot p \cdot$$

Die Aussagen über die Eintrittsbarrieren entsprächen den auf Basis $\frac{E}{Z_A}$ als Maximierungsnorm gemachten.

Betrachten wir uns die obige Gleichung für die optimale Beschäftigung der selbstverwalteten Unternehmung, dann können wir sehen, daß jemand, der wenig Punkte erhält, auch einen entsprechend geringeren Grenzertragswert erbringen muß, um aufgenommen zu werden. Weiter gilt: Erhält jemand eine niedrige Punktzahl, erzeugt aber einen hohen Grenzertragswert, dann profitiert die Stammebelegschaft von der Einstellung des über das Punktsystem Diskriminierten. Da der Verfasser an anderer Stelle den Diskriminierungs-Ansatz verfolgt hat¹⁷, sollen hier nur einige wenige Aspekte des Problems gezeigt werden. Die Stammebelegschaft ist an der Aufnahme neuer „Mitglieder“ in die Unternehmung zu diskriminierenden Bedingungen eher bereit als ohne Diskriminierungen. Die Diskriminierung widerspricht zwar der sittlichen Idee von ASV; dennoch sind Diskriminierungen nahelegend und in den jugoslawischen Unternehmungen auch beobachtbar. Einmal gibt es eine Gruppe von Arbeitern ohne oder mit nur recht beschränkten Selbstverwaltungsrechten. Es handelt sich hierbei um Lehrlinge, Arbeiter auf Probe, Saisonarbeiter und über das Pensionsalter hinaus Beschäftigte. Diese Gruppe von Arbeitern erhält faktisch einen vereinbarten Lohn, also im Gegensatz zu der mit ASV-Rechten ausgestatteten Stammebelegschaft kein residual-, sondern ein kontraktbestimmtes Einkommen. Für die Beschäftigung solcher Arbeiter gilt deshalb auch die Allokationslogik des Gewinnprinzips und nicht die des Einkommensprinzips.

Aber auch bei in die Stammebelegschaft Aufzunehmenden ist die Diskriminierung möglich und beobachtbar, und zwar über das Punktsystem. Die diskriminierende Gruppe kann, wenn sie dazu die Macht hat, die zu bewertenden Leistungsmerkmale des eigenen Arbeitsplatzes höher bepunktet als diejenigen der diskriminierten Gruppe.

Da das „Kollektivgut“ Wertschöpfung mit jedem Eintrittswilligen geteilt werden muß, unterliegt die Belegschaft durch ASV einer Tendenz zur exklusiven Gruppe im Sinne Olsons¹⁸. Der Outsider wird nur dann aufgenommen, wenn sein Beitrag zum Kollektivgut Wertschöpfung mindestens so groß ist wie sein späterer Anteil bei der Verteilung der Wertschöpfung (persönliche Einkommen, Fondsausstattung des Arbeitsplatzes, anteilige Steuern). Seine Chance, aufgenommen zu werden, ist dann am größten, wenn er ein möglichst großes Diskriminierungspotential mitbringt und sich auch diskriminieren läßt. Unter Diskriminierungspotential verstehen wir die Differenz zwischen dem zu erwartenden Nettogrenzertragswert des Eintrittswilligen und dessen Transfereinkommen, wobei Transfereinkommen das

¹⁷ Vgl. H.-J. Hof und U. Wagner, Probleme der Beschäftigungspolitik bei Arbeiterselbstverwaltung, in: H. Hamel, a. a. O., S. 108–134.

¹⁸ Vgl. M. Olson, jr., Die Logik des kollektiven Handelns, Tübingen 1968, S. 35 ff.

jenige Einkommen darstellt, das dem Eintrittswilligen gerade noch bezahlt werden muß, damit er es nicht vorzieht, außerhalb der Unternehmung zu bleiben. Dieses Diskriminierungspotential dürfte unter ASV-Bedingungen wegen der durch ASV ausgelösten Tendenz zur Arbeitslosigkeit recht groß sein. Wegen der geringen Chancen, in anderen Unternehmungen Arbeit zu finden, erhält der jugoslawische Arbeiter faktisch (von einigen Berufen in einigen Regionen abgesehen) das Existenzminimum als Transfereinkommen, den Rest seines persönlichen Einkommens als ökonomische Rente¹⁹.

Die Grenzen der Beschäftigungseffekte durch Diskriminierungen – und damit sind wir bereits bei der tatsächlichen Willensbildung in der jugoslawischen ASV-Unternehmung – lassen sich aber mit folgender Dilemmasituation begründen:

Das größte Diskriminierungspotential bringt derjenige mit, der nach den im Anhang abgedruckten Tabellen Obradovičs den zahlenmäßig kleinen Gruppen mit der größten Partizipation an der Willensbildung angehört. Wer an der Willensbildung stark partizipiert, wird aber selbst Diskriminierungschancen wahrnehmen, zumindest aber sich selbst der Diskriminierung durch andere erfolgreich entziehen können. Bestätigt wird diese Skepsis durch die Tatsache, daß viele jugoslawische Unternehmungen nur die garantierten Mindestlöhne (etwa dem Existenzminimum entsprechend) zahlen, ohne Fähigkeit zur Selbstfinanzierung von Nettoinvestitionen und ohne große Differenzen in den persönlichen Einkommen innerhalb einer Unternehmung²⁰.

C. Hypothesen über die Ursachen der Arbeitslosigkeit in der sozialistischen Marktwirtschaft mit ASV Jugoslawien

Der wesentliche Unterschied in der Allokationslogik „westlicher“ einerseits und selbstverwalteter Unternehmungen andererseits dürfte darin bestehen, daß hier die Faktoren nach den Interessen des Faktors Kapital und dort nach denen des Faktors Arbeit kombiniert werden und hier dem Faktor Kapital und dort dem Faktor Arbeit ein Residualeinkommen zufällt.

Um die Beschäftigungsinteressen und die Reaktionen auf Beschäftigungspolitik der selbstverwalteten Unternehmung realitätsnah analysieren zu können, muß man die Praxis der ASV, insbesondere die Partizipation der einzelnen Gruppen an der Willensbildung kennen. Bereits der Diskriminierungsansatz ließ die Tendenz zur Gruppenbildung und der unterschiedlichen Wahrnehmung von Gruppeninteressen innerhalb der Unternehmung erkennen. Eine „Logik des kollektiven Handelns“ gibt es sowohl für die Unternehmung als ganzes als auch für die Gruppen innerhalb einer Unternehmung. Es ist zu prüfen, ob die selbstverwaltungsspezifische Handlungslogik Ursache für das Beschäftigungsproblem in Jugoslawien ist.

¹⁹ Vgl. zu den Begriffen „Transfereinkommen“ und „ökonomische Rente“ R. G. Lipsey, Einführung in die positive Ökonomie, Köln 1971, S. 431 ff und A. Woll, Allgemeine Volkswirtschaftslehre, 4. Aufl. München 1974, S. 204 ff.

²⁰ Vgl. M. Hagemann, a. a. O., S. 150 (Tabelle 6) und S. 181 f (Tabellen 7–9).

Die Tatsache ständig steigender Arbeitslosenzahlen, zunehmende versteckte Arbeitslosigkeit und Gastarbeiterzahlen und insbesondere der relativ niedrige Nutzungsgrad der materiellen Kapazitäten sind Indiz für die Berechtigung der Vermutung eines Zusammenhanges zwischen ASV und Arbeitslosigkeit:

„Im Verhältnis zu den europäischen Ländern nutzen wir die verfügbaren (materiellen) Kapazitäten um 20 % geringer aus. Falls wir die Kapazitäten auf dem mittleren europäischen Niveau nutzen würden, könnten wir 1,5 Millionen Menschen beschäftigen, das heißt, alle diejenigen, die sich auf Arbeit im Ausland befinden, alle Leute, die Arbeit suchen, und einen Teil der überzähligen Arbeiter in der Landwirtschaft.“²¹

Dies belegt die aufgrund der obigen Überlegungen zu vermutende Tendenz zur kapitalintensiveren Produktion.

Unter Berücksichtigung von Gastarbeitern und versteckter Arbeitslosigkeit errechnet Hagemann eine Arbeitslosenquote von 25 %²². Diese Zahl geht jedoch von der Annahme aus, die Zahlen der nichtregistrierten Arbeitslosen und der noch als Arbeitslose gemeldeten und inzwischen wieder beschäftigten Personen glichen sich aus²³.

Im folgenden soll gezeigt werden, in welcher Weise der Entscheidungsprozeß in der selbstverwalteten Unternehmung zu Unterbeschäftigung und Unterlaufen beschäftigungspolitischer Maßnahmen des Staates führt.

Unabhängig davon, ob dies die anderen Unternehmungsziele fördern würde, können aufgrund der ASV keine Entlassungen (auch nicht als Folge von Rationalisierungsmaßnahmen) vorgenommen werden. In den Satzungen der meisten Unternehmungen ist dies ausdrücklich ausgeschlossen. Diese Satzungsvorschrift selber ist Ausdruck des Unternehmungszieles, keine Arbeiter zu entlassen. Selbst wenn diese Frage in der Satzung nicht geregelt wäre, würden Entlassungen nicht vorgenommen, weil jeder Arbeiter befürchten muß, von dieser oder einer der nächsten Entlassungen selbst betroffen zu sein.

Die Erschwerung von Entlassungen ist eine Ursache für Arbeitslosigkeit. Kurzfristig kann zwar die Erschwerung bis Unmöglichkeit von Entlassungen eine höhere Arbeitslosigkeit verhindern; langfristig wird man aber auf die Einstellung – beispielsweise im Aufschwung oder Boom – verzichten, wenn die Entlassung in Rezession und Depression faktisch unmöglich ist. Da Rationalisierungsmaßnahmen, insbesondere

²¹ M. Milenković, *Ekonomika efikasnost u samoupravnom društvu*, in: *Ekonomika preduzeća*, Belgrad 1971, Heft 6, S. 409, zit. nach N. Vučić, *Arbeitslosigkeit und Konjunktur in Jugoslawien*, in: *Österreichische Osthefte*, 1972 Heft 3, S. 260.

²² Vgl. M. Hagemann, a. a. O., S. 195.

²³ Dabei ist zu berücksichtigen, daß nur derjenige statistisch als arbeitslos ausgewiesen wird, der sich bei den Arbeitsämtern als arbeitslos registrieren läßt. Dazu besteht aber gar kein Anreiz: erstens gibt es in Jugoslawien keine Arbeitslosenunterstützung und zweitens besteht keine Chance, über die Arbeitsämter einen Arbeitsplatz vermittelt zu bekommen. In den unterentwickelten Gebieten kommt hinzu, daß die Arbeitsämter in infrastrukturell kaum erschlossenen Gegenden nur unter großen Schwierigkeiten erreichbar sind. Das Aufsuchen der Arbeitsämter bedeutet ein persönliches Opfer, ohne Aussicht auf Gegenleistung.

Rationalisierungsinvestitionen, über Entlassungen nicht zu Kostensenkungen führen können, werden sie auch unterlassen. Aus diesem Grunde besteht die Gefahr, daß im Extremfall die ganze Belegschaft auf einmal arbeitslos wird.

Im Konjunkturaufschwung gibt es primär Beschäftigungseffekte für die Gruppe der Diskriminierten. Die Stammebelegschaft stellt solche Arbeitskräfte ein, für die die ASV-Rechte nur bedingt gelten und die quasi als Gruppe der Lohnarbeiter vorübergehend (weil entlassbar) für die Gruppe der durch Dauerarbeitsplatz und Selbstverwaltungsrechte doppelt Privilegierten arbeitet. Es handelt sich dabei um Arbeiter auf Probe, Saisonarbeiter und über das Pensionsalter hinaus Beschäftigte. Insbesondere der „Saisonarbeiter“ kann dadurch zum „Konjunkturarbeiter“ werden. Ein notwendiger Gesundungsprozeß der Unternehmung wird dadurch kaum gefördert. Entlassbar sind nur die Angehörigen einer der genannten Gruppen und sie werden selbst dann entlassen, wenn sie qualifizierter sind als Angehörige der mit allen Selbstverwaltungsrechten ausgestatteten Stammebelegschaft.

Beschäftigungseffekte werden hier durch „Ausnahmebereiche“ (keine Geltung der ASV, Anwendung des Gewinnprinzips) erreicht.

Die verschiedenen Gruppen innerhalb einer Unternehmung haben eine unterschiedliche Fähigkeit und Bereitschaft, ihre Interessen durchzusetzen. Die dazu interessantesten empirischen Untersuchungen hat Obradović durchgeführt. Seine als Anhang wiedergegebenen Untersuchungsergebnisse basieren auf den Zahlen von 20 Industrieunternehmungen verschiedener Branchen und Regionen in den Jahren 1966 bis 1969²⁴.

Besonders deutlich wird durch diese Zahlen die Macht des Managements sowie der Einfluß der Ausbildung auf die Partizipation. Diese Untersuchungen sind eine empirische Bestätigung Olsons Theorie der kleinen und großen Gruppen²⁵.

Dennoch sollte vor zu weitgehenden Schlüssen aus diesen Ergebnissen gewarnt werden: Untersuchungen, die eine Dominanz des Managements zu dokumentieren scheinen, sollten nicht so interpretiert werden, als könne das Management fast alle seine Vorstellungen im Arbeiterrat durchsetzen. Der hohe Anteil der vom Management ausgehenden und angenommenen Vorschläge deutet nicht zweifelsfrei darauf hin, daß der Rest akzeptiert, was das Management vorschlägt. Er kann auch Indiz dafür sein, daß das Management gelernt hat, richtig einzuschätzen, welche Vorschläge durchsetzbar sind und deshalb im Arbeiterrat nichtdurchsetzbares erst gar nicht vorschlagen wird.

Zwischen den Angehörigen der verschiedenen Gruppen in der selbstverwalteten Unternehmung bestehen die verschiedensten Interessenkonflikte. Empirische Untersuchungen haben ergeben, daß das Interesse an hohen persönlichen Einkom-

²⁴ Vgl. J. Obradović, Distribution of participation in the process of decision making on problems related to the economic activity of the company, in: Participation and self-management, Zagreb 1972, S. 137-164.

²⁵ Vgl. M. Olson jr., a. a. O., S. 4-64.

men (Kurzfristinteressen) bei den Nicht- oder Wenigqualifizierten weit höher ist als bei den Hochqualifizierten²⁶. Beim Direktor scheint das längerfristige Unternehmensinteresse und bei der insbesondere wenig qualifizierten Belegschaft das kurzfristige Interesse an persönlichen Einkommen zu dominieren²⁷.

Trotz der großen Macht der Direktoren wächst in den jugoslawischen Unternehmungen der Anteil der persönlichen Einkommen an der Wertschöpfung ständig. Der Direktor kann zwar als Repräsentant der längerfristigen Unternehmensinteressen gelten. Es ist aber zu berücksichtigen, daß er für eine kurze Periode (maximal 4 Jahre) gewählt wird und zwar von Beschäftigten, bei denen kurzfristige Überlegungen zu dominieren scheinen. Der Direktor muß Erfolge bei seinen Wählern aufweisen können, wenn er wiedergewählt oder nicht vorzeitig abberufen werden will. Solche Erfolge müssen kurzfristig erreicht werden und sich in steigenden persönlichen Einkommen manifestieren. Wahlgeschenke und Denken in Wahlperioden können folglich die Entscheidungen des Direktors beeinflussen.

Zu den Beschäftigungsinteressen der selbstverwalteten Unternehmung sollen im folgenden einige Hypothesen formuliert werden:

These 1: Der Widerstand der Gesamtsbelegschaft gegen die Einstellung weiterer Beschäftigter wird um so größer sein, je kleiner die Unternehmung ist (Kriterium für Größe: Zahl der Beschäftigten).

Das Handeln im Sinne der $\frac{E}{Z_p}$ -Logik und damit die hohen Eintrittsbarrieren gegenüber Eintrittswilligen setzt Einsicht in die Rückwirkungen auf jeden einzelnen voraus. Je geringer die Beschäftigtenzahl ist, desto größer ist das Ausmaß an (auch vorhersehbarer) Wirkung auf jeden einzelnen. Im Gegensatz zur großen Gruppe besteht in der kleinen Gruppe eine merkliche gegenseitige Abhängigkeit und Einflußnahme bezüglich der Beiträge zu den Anteilen an der Wertschöpfung. Dies gilt auch für Überlegungen bezüglich der Aufnahme neuer Belegschaftsmitglieder. Hinzu kommt, daß ein Angehöriger der Stammsbelegschaft dem „Neuen“ nicht nur einen Anteil bei der Verteilung der Wertschöpfung sondern auch an der Willensbildung einräumen muß. Je kleiner die Belegschaft ist, desto größer ist der Anteil, den der einzelne aufgeben muß, wenn ein neuer Beschäftigter eingestellt wird. Die Aufnahme neuer Mitglieder könnte auch die bisherigen Proportionen in der Willensbildung (befürchtetermaßen negativ) beeinflussen. Schließlich scheinen den Beschäftigten bestimmte Beschäftigungsrisiken wie Kurzarbeit oder im Extremfall Entlassungen um so geringer, je kleiner die Unternehmung bleibt.

Daraus folgt nicht, daß große Unternehmungen expandieren werden, aber *These 2: Wenn in der Willensbildung starke Kräfte vorhanden sind, die für eine Expansion plädieren (Management), dann wird der Widerstand, den diese Gruppe zu erwarten haben wird, in größeren Unternehmungen kleiner sein als in kleineren.*

²⁶ Vgl. M. Hagemann, a. a. O., S. 157 ff und die dort angegebene Literatur, insbesondere zu den Anmerkungen 252-259.

²⁷ Vgl. ebendort.

These 3: *Durch die Konstruktion der „Grundorganisationen der vereinten Arbeit“ werden die Eintrittsbarrieren der kleinen Unternehmung auch in großen Unternehmungen aktuell.*

Arbeiterselbstverwaltung, unternehmerische Entscheidungen und vor allem Verteilung der Wertschöpfung werden in Jugoslawien nicht erst auf Ebene der Unternehmung (Organisation der vereinten Arbeit) aktuell, sondern bereits in den Zellen der Unternehmung, den „Grundorganisationen der vereinten Arbeit“ (GOVA).

Jedes technische oder organisatorische Gebilde (Betrieb, Werkstatt, Abteilung), dem ein eigener Beitrag zur Wertschöpfung zurechenbar ist, darf – wenn die Belegschaft dies beschließt – innerhalb einer Unternehmung eine GOVA bilden; sie darf sich u. U. sogar von der Unternehmung abspalten.

Diese GOVA sind teilweise so klein, daß kein Arbeiterrat gewählt wird, sondern die Belegschaftsversammlung die Funktionen des Arbeiterrates übernimmt. Dadurch wird eine stärkere Nivellierung der Partizipation erreicht; gleichzeitig ist das Bewußtsein der gegenseitigen Abhängigkeit (durch die kleine Gruppe) gestärkt. Die $\frac{E}{ZP}$ -Logik und die daraus abgeleiteten Folgerungen für die Beschäftigungsinteressen werden dadurch aktuell.

These 4: *Der Direktor könnte ein Interesse an der Expansion haben, weil mit zunehmender Beschäftigtenzahl das Interesse und die Chance jedes einzelnen, den Direktor zu kontrollieren (und sich eventuell mit anderen gegen ihn zu verbünden), abnimmt.*

Der einzelne wird sich ohne äußeren Zwang nur engagieren, wenn das individuelle Grenzleid des Engagements den Grenznutzen nicht übersteigt. Je größer die Unternehmung und je größer die Gruppe innerhalb der Unternehmung ist, der ein Beschäftigter angehört, desto geringer wird für diesen Beschäftigten der Anteil am Vorteil der Gruppe, den er durch sein Engagement herbeiführen kann – desto geringer ist auch seine Bereitschaft zum Engagement²⁸.

These 5: *Der Widerstand gegen die Einstellung weiterer Beschäftigter wird um so größer sein, je größer das Bewußtsein der einzelnen Mitglieder der Stammebelegschaft ist, früher zugunsten der Investitionen Konsumverzicht geleistet zu haben.*

Da im Extremfall die gesamte Wertschöpfung nach Steuer als persönliche Einkommen ausgeschüttet werden könnten, hat der einzelne Beschäftigte bei jeder Investition das Gefühl, diese durch Konsumverzicht finanziert zu haben. Ein Eintrittswilliger muß von der Belegschaft, die das Unternehmungswachstum durch Konsumverzicht finanziert hat, „kooptiert“ werden. Der Eintrittswillige hat früher für diese Unternehmung keinen Konsumverzicht geleistet und möchte an einem Arbeitsplatz arbeiten, den andere finanziert haben. Er wird sich also zusätzlichen psychologischen Eintrittsbarrieren gegenübersehen.

Daraus folgt These 6: *Je größer der Anteil der kreditfinanzierten Mittel einer Unternehmung ist, desto geringer werden die Eintrittsbarrieren sein.*

²⁸ Vgl. M. Olson jr., a. a. O., S. 21 ff.

Die Kreditfinanzierung von Anlage- und Umlaufmitteln ist eine Möglichkeit, höhere persönliche Einkommen zu erhalten, ohne daß diese zu Lasten der Investitionen gehen. Sie ist gleichzeitig ein Mittel, neu eingetretene Arbeiter am Konsumverzicht zu beteiligen. Insbesondere für die Gruppe der älteren Arbeiter stellt die Kreditfinanzierung eine Chance dar, Verpflichtungen zum Konsumverzicht auf die nächste Generation zu überwälzen²⁹.

These 7: Der Widerstand gegen die Einstellung „Fremder“ wird größer sein als gegen die Einstellung von Verwandten.

Arbeitsplätze sind unter Selbstverwaltungsbedingungen knappe „Güter“. Solche knappen Güter erzielen in Marktwirtschaften einen Preis. Dieser Preis kann als „Aufnahmegebühr“ an die Mitglieder des Einstellungsausschusses gezahlt werden, damit dadurch bei der Personenwahl Präferenzen entstehen. Solche Präferenzen kann man sich aber beobachtbarerweise auch kostenlos über Verwandtschaftsbeziehungen verschaffen.

Fällt in der Unternehmung zuerst die Entscheidung über Einstellung oder Nichteinstellung und erst dann über die Personen, dann treten durch Bestechung, Verwandtschaftsbeziehungen oder anders geschaffene Präferenzen keine Beschäftigungseffekte auf. Zu Beschäftigungseffekten führen solche Präferenzen nur dann, wenn man bei der Entscheidung, neue Arbeiter einzustellen, einen bestimmten Personenkreis bereits im Auge hat³⁰.

These 8: Monopolpositionen auf den Absatzmärkten erhöhen die durch ASV aufgebauten Eintrittsbarrieren für Arbeitskräfte.

Viele jugoslawische Unternehmungen besitzen monopolartige Stellungen auf den Absatzmärkten³¹. Das hängt eng mit der unten zu behandelnden Problematik der Unternehmensgründungen zusammen. Auch vor ausländischer Konkurrenz genießt die jugoslawische selbstverwaltete Unternehmung weitestgehend Schutz. Importe von Gütern, die in Jugoslawien auch hergestellt werden und für Substitute dieser Güter bedürfen der Zustimmung der regionalen Wirtschaftskammern. Diese haben aber die Interessen der Unternehmungen ihres Gebietes zu vertreten. Für Jugoslawien kommt die Existenz starker nationaler Präferenzen hinzu, die selbst bei Angebot eines Produktes durch mehrere Unternehmungen monopolistische Spielräume schaffen.

²⁹ Vgl. U. Wagner, Funktionen von Einkommen und Gewinn im Wirtschaftssystem Jugoslawiens, a. a. O., S. 143 und H. J. Hof und U. Wagner, a. a. O., S. 130f.

³⁰ Befragungen von Direktoren durch den Verfasser haben ergeben, daß viele Beschäftigte ihr Engagement in den Organisationen und Grundorganisationen der vereinten Arbeit (Unternehmungen und Betrieben) darauf konzentrieren, Familienmitglieder „nachzuziehen“. Der Extremfall von „Vererbungen“ der Arbeitsplätze scheint zumindest in den unterentwickelten Regionen nicht selten zu sein.

³¹ Vgl. A. Klemenčič, Die Entwicklung des jugoslawischen Wirtschaftssystems von 1945 bis 1965, in: Klemenčič und Hagemann, a.a.O., S. 58 und insbesondere die in den Anmerkungen 260 f. auf S. 102 angegebene Literatur.

Geht man vom Normalfall einer konjunkturellen Preis-Absatz-Funktion eines Monopolisten aus, bei der sinkenden Preisen zunehmende Absatzmengen entsprechen, dann haben wir es bei zunehmenden abgesetzten Mengen mit sinkenden Grenzerlösen zu tun. Damit sinkt der Nettogrenzertragswert der Arbeit schneller als deren Grenzertragswert. Damit sinken im Monopolfall die Nettogrenzertragswerte der Arbeit schneller als bei Wettbewerb. Dies erhöht die Eintrittsbarrieren für den Faktor Arbeit.

These 9: ASV führt zur Vernachlässigung der Forschung durch die Unternehmungen und dadurch zu Arbeitslosigkeit.

Nach der aus ASV resultierenden Verteilungslogik wird die Forschung aus Konsumverzicht der Belegschaft finanziert. Der Erfolg der Forschung ist für die Belegschaft sachlich und vor allem zeitlich ungewiß. Insbesondere der ältere Arbeiter muß befürchten, zwar heute zum Konsumverzicht beitragen zu müssen, aber selbst nicht mehr an den durch erfolgreiche Forschung zu erntenden Früchten zu partizipieren³². Aus diesem Grunde kaufen die jugoslawischen Unternehmungen lieber Lizenzen. Die jugoslawische Wirtschaft ist deshalb insgesamt lediglich eine imitatorische. Die vernachlässigte eigene Forschung verstärkt die Arbeitslosigkeit insbesondere unter den Hochschulabsolventen³³. Durch Innovationsprozesse kommt es in westlichen Marktwirtschaften ständig zu positiven Beschäftigungseffekten. Durch die Interessen in selbstverwalteten Unternehmungen ist die jugoslawische Wirtschaft dieser Dynamik weitestgehend beraubt³⁴.

These 10: Die ASV-spezifischen Interessenanlagen und die gesetzlichen Vorschriften zur Unternehmensgründung verstärken die Tendenzen zur Unterbeschäftigung.

Wie entstehen in einer selbstverwalteten Wirtschaft neue Unternehmungen? Im privaten Bereich, dessen Obergrenze bei 5 Beschäftigten liegt, erfolgen Gründungen nach ähnlichen Kriterien und ähnlichen Gesetzen wie in den westlichen Marktwirtschaften. Die Festlegung von 5 Beschäftigten als Grenze des privaten Bereiches bedeutet eine Limitierung für ein natürliches Unternehmenswachstum, denn es wird nicht zu einem kontinuierlichen Übergang einer privaten Unternehmung in eine gesellschaftseigene kommen. Das hat verschiedene Gründe. Der ehemalige Privateigentümer hat nach der Überführung seiner Unternehmung in ASV nicht einmal eine Garantie, zum Direktor gewählt zu werden. Die Unternehmungsentscheidungen, insbesondere diejenigen über die Verteilung der Wertschöpfung, fällt die Belegschaft nach ihren Interessen. Nach Umwandlung in Gesellschaftseigentum und Überführung in ASV hat der alte Eigentümer nur noch einen Anspruch auf Rückzahlung seiner Kapitaleinlage und einer maximalen jährlichen Verzinsung von

³² Vgl. H.-J. Hof und U. Wagner, a. a. O., S. 122.

³³ Die geringere Arbeitslosigkeit unter den Hochschulabsolventen liegt am durch das Studium erworbenen höheren Diskriminierungspotential; vgl. S. 44 f

³⁴ Die Beobachtung der vernachlässigten Forschung gilt für alle Entwicklungsländer. Aus den genannten Gründen würde aber eine hochentwickelte Volkswirtschaft nach Einführung der Arbeiterselbstverwaltung in eine imitatorische Wirtschaft zurückfallen.

8 %³⁵. Der Zinssatz für die alternative Anlage in Spareinlagen mit jährlicher Kündigung liegt bereits ebenso hoch. Bei 8 % Verzinsung und 28 % Inflationsrate würde sich der Realwert des eingesetzten Kapitals selbst dann in weniger als 4 Jahren halbieren, wenn die Zinsen jeweils dem Guthaben zugeschlagen würden. Diese Rechnung wird selbst den systembejahenden Privatunternehmer davon abhalten, seine Unternehmung in den gesellschaftseigenen Sektor hineinwachsen zu lassen. Mit einigen Tricks kann er seine Unternehmung bis 10 oder 15 Beschäftigte anwachsen lassen, ohne daß es zu einer Überführung in Gesellschaftseigentum kommt; er balanciert dann aber stets am Rande der Legalität und muß seine Unternehmung vor weiterem Wachstum bewahren. Positive Beschäftigungseffekte gehen dadurch verloren.

Als Gründer gesellschaftseigener Unternehmungen kommen in erster Linie die Gemeinden und Banken sowie andere gesellschaftseigene Unternehmungen in Betracht. Da den Gemeinden in der Regel das Kapital zur Allein Gründung fehlt, treten sie primär als Mitgründer auf. Einmal übersteigt bereits die notwendige Unterstützung illiquider Unternehmungen die Finanzkraft der meisten Gemeinden, zum anderen ist die Schaffung und die Erhaltung von Arbeitsplätzen nur eine von vielen konkurrierenden Aufgaben der Gemeinden. So verbleiben Banken und andere gesellschaftseigene Unternehmungen als wichtige potentielle Gründer. Würde die Selbstverwaltungsidee konsequent verwirklicht, dann wären die Interessenlagen gesellschaftseigener Unternehmungen bezüglich der Gründung ähnlich den oben beschriebenen eines Privateigentümers. Für eine Unternehmung würde sich eine Gründung nur dann lohnen, wenn der mögliche Wertschöpfungstransfer von der gegründeten Unternehmung zum Gründer größer wäre als der erwartete Wertschöpfungszuwachs durch Investitionen beim potentiellen Gründer selber. Solche Fälle sind durchaus denkbar, setzen aber voraus, daß die Belegschaft des Gründers aus der gegründeten Unternehmung Einkommen aus Kapitaleigentum bezieht, also der dortigen Belegschaft einen Teil des von ihr erzeugten Mehrproduktes vorenthält.

Dies geschieht tatsächlich, aber durch subtilere Methoden als Gewinnabführung oder Dividendenzahlungen: die gegründete Unternehmung muß an den Gründer billiger liefern oder von ihm teurer beziehen als marktüblich³⁶. Dies geht oft nicht ohne Probleme ab: Der Gründer hat eigentlich nach dem Grundgesetz über die Unternehmungen keine Möglichkeit, die Geschäftspolitik der gegründeten Unternehmung mitzubestimmen. Tut er es dennoch, dann wird dies als Nichtachtung der Prinzipien der ASV gewertet³⁷. Grundsätzlich das gleiche Problem besteht schon

³⁵ Vgl. U. Wagner, a. a. O., S. 147, und Grundgesetz über die Unternehmen, deutsch veröffentlicht von der Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Ausländisches Wirtschafts- und Steuerrecht, Band 41, Köln 1968, insbes. Artikel 128 ff.

³⁶ Vgl. U. Wagner, a. a. O., S. 148.

³⁷ Oft waren solche außergesetzlichen Einflußnahmen Ursache „nationaler Empörung“, da in Jugoslawien die finanzstärksten Gründer die 4 größten Banken mit Sitz in Belgrad (Serbien) sind und Gründungen sich wegen des hohen Diskriminierungspotentials vornehmlich an der Küste Kroatiens lohnen.

bei der Ausdehnung der eigenen Unternehmung, da sich beispielsweise die neuerichtete Produktionsstätte als Grundorganisation der vereinigten Arbeit organisieren und im Extremfall sogar abspalten kann.

IV. Problematik der staatlichen Beschäftigungspolitik bei ASV

Das Problem der staatlichen Beschäftigungspolitik scheint bei ASV darin zu bestehen, daß der Staat die Wirkungen seiner Maßnahmen nicht prognostizieren kann; er muß lediglich konstatieren, daß sie nicht greifen.

Die Gründe dafür dürften primär in der oben beschriebenen Allokationslogik der selbstverwalteten Unternehmung zu suchen sein.

Bewirkt in einer westlichen Marktwirtschaft ein wirtschaftspolitisches Instrument eine Gewinnchance, so wird damit zu rechnen sein, daß diese Chancen von den Unternehmungen wahrgenommen werden. So können Steuervergünstigungen, staatliche Infrastrukturinvestitionen und Staatsnachfrage nach Gütern Beschäftigungseffekte hervorrufen. Ursache dafür ist, daß durch die Maßnahmen die Chance der Arbeiter wächst, einen höheren Nettogrenzertragswert zu erzeugen und damit Aufnahme in die Unternehmungen zu finden. Zum anderen können solche Förderungsmaßnahmen zur Gründung von Produktionsstätten in den geförderten Gebieten veranlassen.

Diese Reaktionen werden unter ASV-Bedingungen nicht eintreten.

Durch traditionelle staatliche Beschäftigungspolitik wird es dem Eintrittswilligen zwar erleichtert, einen bestimmten Nettogrenzertragswert zu erzeugen, gleichzeitig steigt durch die Förderungsmaßnahme aber auch der Beitrag, den ein Eintrittswilliger erbringen muß.

Steigt durch die wirtschaftspolitische Maßnahme die Wertschöpfung, dann steigt c. p. auch $\frac{E}{Z_p}$. Daraus folgt: Die wirtschaftspolitische Maßnahme erleichtert es den Eintrittswilligen, eine bestimmte Hürde zu überspringen, erhöht aber gleichzeitig die zu überspringende Hürde.

Je mobiler Produktionsfaktoren sind, desto eher wird mit Reaktionen auf Wirtschaftspolitik zu rechnen sein. ASV immobilisiert die Produktionsfaktoren.

Die beschriebenen Interessenlagen der Beschäftigten führen zu einer Tendenz zur Monopolisierung der Arbeitsplätze. Die Arbeitskräfte selbst sind zwar mobil. Diese Mobilität bleibt aber ohne Beschäftigungseffekte. Ursache dafür ist die Nachfrage nach Arbeit durch die selbstverwalteten Unternehmungen. Da die individuellen persönlichen Einkommen von der Wertschöpfung, deren Verteilung und der Zahl derjenigen abhängig sind, mit denen in der Unternehmung der Gesamtfonds der persönlichen Einkommen zu teilen ist, gibt es in Jugoslawien selbst für gleiche Arbeitsleistungen am gleichen Ort erhebliche Unterschiede in den persönlichen Einkommen. Diese Einkommensunterschiede sind für gleiche Arbeit am gleichen Ort oft weit höher als diejenigen zwischen Direktor und Hilfsarbeiter in der gleichen Unternehmung. Die Arbeiter würden gern von der schlecht bezahlenden zur gut bezahlenden Unternehmung überwechseln, und eine „industrielle Reservear-

mee“ wartet auf die frei werdenden Arbeitsplätze sogar vor den schlecht bezahlenden Unternehmungen. Das alles bleibt aber ohne allokativen Konsequenzen. Die gut bezahlenden Unternehmungen nehmen wegen der oben analysierten ASV-spezifischen Allokationslogik genausowenig Arbeiter auf wie die schlecht bezahlenden. In der gutverdienenden Unternehmung dürfte es einem Eintrittswilligen zwar leichter fallen, einen bestimmten Beitrag zur Wertschöpfung zu erbringen, aber der Beitrag, den er erbringen müßte, ist dort besonders hoch.

Die Tatsache, daß in einer Region Arbeiter bereit wären, für sehr niedrige persönliche Einkommen zu arbeiten, bietet unter ASV-Bedingungen nur einen geringen Anreiz, dort Produktionsstätten zu errichten. Ohne Diskriminierungsmöglichkeiten bestünde überhaupt kein Interesse, in unterentwickelten Gebieten zu investieren, da die Investitionsmittel durch Konsumverzicht einer Belegschaft aufzubringen sind und die Belegschaft der neu errichteten Produktionsstätte (beispielsweise als GOVA) in der Verwendung der Wertschöpfung autonom ist. So ist die Tatsache, daß es in der 1,24 Millionen Einwohner zählenden Region Kosovo nur 112 000 im gesellschaftseigenen Sektor Beschäftigte gibt³⁸ und viele Zehntausende bereit wären, zu vergleichsweise niedrigen persönlichen Einkommen zu arbeiten, kein Grund, dort Produktionsstätten zu errichten.

V. Einige Ansätze zur Lösung des Beschäftigungsproblems

Unter Beibehaltung der Arbeiterselbstverwaltung dürfte die Palette wirksamer beschäftigungspolitischer Maßnahmen recht klein sein.

Soll ASV trotz seiner ökonomisch negativen Folgen als sakrosankt gelten, so könnten positive Beschäftigungseffekte auf folgenden Wegen erreicht werden:

- (1) Der Staat duldet nicht nur Diskriminierungen, er fördert sie sogar. Dies könnte insbesondere durch Subventionierungen von arbeitsintensiven Investitionsvarianten geschehen. Daß die Belegschaft einer zu errichtenden Produktionsstätte Diskriminierungspotential mitbringt und bereit ist, sich diskriminieren zu lassen, genügt nicht. Der Gründer muß finanziell dazu in der Lage sein, diese Chancen wahrzunehmen. Dabei könnte ihm der Staat insbesondere bei arbeitsintensiven Varianten helfen. Negative Begleiterscheinungen wären aber die Verstärkung monopolistischer Strukturen und unter Umständen die Erhöhung der Unterschiede in den persönlichen Einkommen. Als ideologisches Problem käme hinzu, daß der Staat fördern müßte, daß Belegschaften Einkommen aus Kapital erhalten und Kapital nicht nur mit sich selbst kombinieren (Selbstverwaltungsidee), sondern mit fremden Arbeitskräften, die „ausgebeutet“ werden.
- (2) Das Bankensystem wird reformiert. Die Rückkehr zu einem einstufigen System mit Zentralbankfilialen (Wegfall der Geschäftsbanken) wäre nötig. Kredite

³⁸ Vgl. Statistički godišnjak Jugoslavije 1973, S. 348 und S. 362; die Zahlenangaben beziehen sich auf das Jahr 1971.

werden nur noch für arbeitsintensive Varianten gegeben. Kriterium für die Kreditvergabe müßte die Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze pro Millionen Dinar Kredit sein.

- (3) Dabei ist das Ausmaß der Fremdfinanzierung noch zu vergrößern, da wie in den Thesen 5 und 6 auf den Seiten 49f. begründet, mit zunehmendem Anteil der Fremdfinanzierung die Eintrittsbarrieren sinken.
- (4) Der Staat (verstärkt Bund und Republiken) müßte Unternehmungen gründen und dabei möglichst arbeitsintensive Varianten bevorzugen. Dies wäre aber keine längerfristige Lösung, da die Belegschaften ihre Unternehmungen über Nichtbesetzung frei werdender Arbeitsplätze „gesund schrumpfen“ lassen könnten.

Alle diese Maßnahmen würden allerdings den Staat dazu verführen, so zu entscheiden, daß der Prozeß nach seinen Präferenzen abläuft. Es wäre zu untersuchen, wie stark die dadurch ausgelösten Tendenzen zur Transformation in ein administratives (zentralverwaltungswirtschaftliches) System sind.

Ein zweites Bündel von Maßnahmen könnte Jugoslawien als Marktwirtschaft funktionsfähiger machen – allerdings unter noch stärkerer Aufgabe der Selbstverwaltungsgrundsätze.

Zunächst zwei ordnungspolitisch „sanfte“ Vorschläge:

- (5) Der private Sektor wird bis beispielsweise 50 Beschäftigte erhöht. Hierdurch werden wegen des für den privaten Sektor geltenden Gewinnprinzips positive Beschäftigungseffekte ausgelöst. Weiterhin werden Unternehmungen bei ihrem natürlichen Wachstum nicht mehr so früh gehemmt. Verstärkt werden könnten die durch diese Maßnahmen zu erwartenden Beschäftigungseffekte durch zurückkehrende Gastarbeiter, die im gesellschaftseigenen Sektor kaum Arbeitsplätze finden werden, sich aber (insbesondere mehrere Gastarbeiter gemeinsam) ihre neuen Arbeitsplätze selbst finanzieren könnten. Interessant ist, daß dieser Vorschlag seit Jahren im Jugoslawischen Parlament (sogar nur für eine Ausweitung auf 20 Beschäftigte) diskutiert, aber von den Gewerkschaften konsequent abgelehnt wird.
- (6) Die ASV sollte auf Unternehmensebene verstärkt werden und auf niedrigeren Ebenen absterben. Die Grundorganisationen der Vereinten Arbeit sollten abgeschafft werden. Begründung dieses Vorschlages sind die Thesen 1 bis 4 auf den Seiten 48f.

Ordnungspolitisch weitergehend wären die Konsequenzen des Vorschlages

- (7) Einführung verbindlicher Tariflöhne. In diese Richtung gehen die Verfassungsänderungen XXI und XXIII (1971). Durch ein System von „gesellschaftlichen Absprachen“ und „Selbstverwaltungsabmachungen“ soll erreicht werden, daß sich Unternehmungen gleicher Branche und/oder Region auf Ober- und Untergrenzen für die persönlichen

Einkommen einigen. Ziel dieser Verfassungsänderung ist primär, die nicht leistungsbedingten Unterschiede in den persönlichen Einkommen zu mindern.

Werden persönliche Einkommen weitestgehend unabhängig vom Ergebnis der Unternehmung gezahlt, dann könnten positive Beschäftigungseffekte eintreten, weil dann nur noch die Zuführungen zu den anderen Fonds der Unternehmung (und nicht mehr die persönlichen Einkommen) ein Residuum darstellen und Investitionen nicht mehr so stark als aus Konsumverzicht finanziert interpretiert würden. Diese Absprachen könnten allerdings, wenn die ASV ansonsten intakt bliebe, unterlaufen werden: Bei guter Ertragslage werden die Normen herabgesetzt und Arbeiter zu „Vorarbeitern“ gemacht, damit höhere persönliche Einkommen ausgezahlt werden können. Umgekehrt könnten bei schlechter Ertragslage durch Manipulationen in entgegengesetzte Richtung statt Entlassungen alle Beschäftigten mit geringeren Einkommen vorlieb nehmen. Alles bliebe beim alten und wäre nur etwas weniger legal.

Ein funktionsfähiges Gewinnprinzip mit den damit verbundenen positiven Beschäftigungseffekten setzt ein Abgeben von der ASV voraus.

Zusammenfassend kann gesagt werden: *Je stärker sich die Realität an das Idealbild der ASV annähert (kleine Gruppe, keine Diskriminierungen, autonome Verteilungsentscheidungen der Belegschaft, der Direktor ist nur ausführendes Organ), desto höher sind die Eintrittsbarrieren für Eintrittswillige und desto unwirksamer ist die staatliche Wirtschaftspolitik.*

Anhang³⁹

Participation in discussion on economic problems related to the market by individuals with different hierarchical status in the company

Dimensions of participation	Hierarchical status in the company organization				
	Higher managers administration	Lower managers administration	Higher managers workshop	Lower managers workshop	Nonmanagerial staff
Frequency of discussion	40,8	8,4	17,2	9,2	24,4
Length of discussion	63,4	7,1	9,9	3,8	15,8
Number of presentations	52,2	20,3	13,9	2,2	11,4
Number of proposals	39,1	11,9	21,8	4,0	23,2
Number of proposals accepted	33,7	10,6	22,5	5,6	27,5
Percentage employment	0,59	1,52	1,10	5,00	91,79

³⁹ Vgl. J. Obradović, a. a. O., S. 137–164.

Participation in discussion on economic problems related to the cooperation with other companies, by individuals with different hierarchical status in the company

Dimensions of participation	Hierarchical status in the company organization				
	Higher managers administration	Lower managers administration	Higher managers workshop	Lower managers workshop	Nonmanagerial staff
Frequency of discussion	36,5	10,0	16,5	7,9	29,1
Length of discussion	51,9	14,8	14,1	3,9	15,3
Number of presentations	51,8	12,7	14,6	6,4	14,5
Number of proposals	42,9	16,0	20,2	8,0	12,9
Number of proposals accepted	33,0	10,2	27,1	6,8	22,9
Percentage employment	0,59	1,52	1,10	5,00	91,79

Participation in discussion on problems related to the total internal economic activity, by individuals with different hierarchical place in the company

Dimensions of participation	Hierarchical place in the company organization				
	Higher managers administration	Lower managers administration	Higher managers workshop	Lower managers workshop	Nonmanagerial staff
Frequency of discussion	30,4	9,9	20,2	9,9	29,6
Length of discussion	47,7	10,6	14,5	6,9	20,3
Number of presentations	42,5	15,9	14,5	5,3	21,4
Number of proposals	28,7	12,8	24,6	6,8	27,1
Number of proposals accepted	23,5	13,9	23,8	6,8	32,4
Percentage employment	0,59	1,52	1,10	5,00	91,79

Participation in discussion on problems related to the distribution of personal income or wages by groups with different hierarchical place in the organization of the company

Dimensions of participation	Hierarchical place in the company organization				
	Higher managers administration	Lower managers administration	Higher managers workshop	Lower managers workshop	Nonmanagerial staff
Frequency of discussion	27,3	15,1	16,8	13,0	27,8
Length of discussion	35,3	16,2	14,6	10,3	23,6
Number of presentations	38,4	11,6	12,3	6,5	31,2
Number of proposals	22,5	13,3	28,4	11,8	24,0
Number of proposals accepted	25,3	16,7	33,3	8,7	16,0
Percentage employment	0,59	1,59	1,10	5,00	91,79

Participation in discussion on economic problems related to the market by individuals with different professional qualifications

Dimensions of participation	Qualification levels						
	Faculty	Polytechnical high schools	Lower technical or administration	Highly skilled blue collar workers	Skilled blue collar workers	Semi-skilled blue collar workers	Without qualifications
Frequency of discussion	50,2	33,2	1,2	9,2	5,2	1,0	0,0
Length of discussion	73,6	17,8	0,7	3,9	3,6	0,4	0,0
Number of presentations	68,4	20,3	7,6	1,3	2,5	0,0	0,0
Number of proposals	49,7	41,0	4,0	1,3	2,0	2,0	0,0
Number of proposals accepted	50,7	36,6	4,2	4,9	2,1	1,4	0,0
Percentage employment	6,4	11,0	4,2	10,9	28,6	17,2	21,6

Participation in discussion on economic problems related to the cooperation with other companies, by individuals with different professional qualifications

Dimensions of participation	Qualification levels						
	Faculty	Polytechnical high schools	Lower technical or administration	Highly skilled blue collar workers	Skilled blue collar workers	Semi-skilled blue collar workers	Without qualifications
Frequency of discussion	52,2	26,4	0,8	15,6	3,7	0,4	0,7
Length of discussion	59,1	28,8	0,4	8,1	2,1	0,1	1,4
Number of presentations	73,9	16,2	0,9	4,5	4,5	0,0	0,0
Number of proposals	62,0	26,4	0,6	6,1	3,1	1,2	0,6
Number of proposals accepted	52,9	37,0	0,8	2,5	4,2	1,7	0,8
Percentage employment	6,4	11,1	4,2	10,9	28,6	17,2	21,6

Participation in discussion on problems related to the total internal economic activity, by individuals with different professional qualifications

Dimensions of participation	Levels of professional qualifications						
	Faculty	Polytechnical high schools	Lower technical or administration	Highly skilled blue collar workers	Skilled blue collar workers	Semi-skilled blue collar workers	Without qualifications
Frequency of discussion	44,5	31,3	0,6	16,8	5,6	0,8	0,4
Length of discussion	63,3	20,6	0,4	8,5	6,4	0,5	0,2
Number of presentations	64,6	23,8	0,8	8,0	2,7	0,1	0,1
Number of proposals	49,1	33,1	0,5	11,6	3,9	1,3	0,7
Number of proposals accepted	45,6	39,7	0,1	9,1	3,2	1,8	0,4
Percentage employment	6,4	11,0	4,2	10,9	28,6	17,2	21,6

Participation in discussion on problems related to the distribution of personal income or wages by individuals with different professional qualifications

Dimensions of participation	Levels of professional qualifications						
	Faculty	Polytechnical high schools	Lower technical or administration	Highly skilled blue collar workers	Skilled blue collar workers	Semi-skilled blue collar workers	Without qualifications
Frequency of discussion	48,0	26,2	0,5	18,9	4,3	1,5	0,5
Length of discussion	60,1	20,9	0,3	13,7	3,4	1,0	0,7
Number of presentations	67,7	17,4	0,0	7,2	5,8	1,2	0,7
Number of proposals	42,8	33,9	0,0	16,6	4,4	1,8	0,4
Number of proposals accepted	42,0	45,0	0,0	8,0	3,1	1,9	0,0
Percentage employment	6,4	11,0	4,2	10,9	28,6	17,2	21,6

Participation in discussion on economic problems related to the market by different groups representing functional organization

Dimensions of participation	Functional organization								
	Research	Management	Administration	Technology	Commerce dpt.	Workshop	Workshop administration	Techn. administr. in the workshop	Head of the workshop
Frequency of discussion	4,6	13,0	27,6	3,2	15,8	21,2	8,0	2,0	4,6
Length of discussion	3,2	32,1	26,4	3,5	1,5	10,0	2,9	1,3	3,6
Number of presentations	1,3	17,7	41,8	5,1	21,5	10,1	0,0	0,0	2,5
Number of proposals	6,6	5,3	39,2	1,3	17,3	11,3	17,2	1,3	0,6
Number of proposals accepted	6,3	8,5	33,0	4,4	18,7	12,0	15,9	1,4	0,8
Percentage employment	3,3	0,2	10,5	5,8	9,1	66,6	2,8	1,5	0,2

Participation in discussion on economic problems related to the cooperation with other companies, by different groups representing functional organization

Dimensions of participation	Functional organization								
	Research	Management	Administration	Technology	Commerce dpt.	Workshop	Workshop administration	Techn. administr. in the workshop	Head of the workshop
Frequency of discussion	3,4	20,7	20,1	9,3	10,9	21,6	7,4	1,2	5,4
Length of discussion	3,0	36,2	28,3	9,1	6,7	10,1	2,3	0,8	3,7
Number of presentations	4,5	24,3	30,6	11,7	9,9	9,9	1,8	0,0	7,2
Number of proposals	3,1	19,6	32,2	6,9	9,1	13,5	10,4	0,0	5,2
Number of proposals accepted	2,5	16,8	28,6	5,8	15,9	12,7	12,6	0,8	4,3
Percentage employment	3,3	0,2	10,5	5,8	9,1	66,6	2,8	1,5	0,2

Participation in discussion on problems related to the total internal economic activity, by the groups representing functional organization

Dimensions of participation	Functional organization								
	Research	Management	Administration	Technology	Commerce dept.	Workshop	Workshop administration	Techn. administr. in the workshop	Head of the workshop
Frequency of discussion	1,5	13,8	23,1	7,2	8,2	24,7	8,6	4,4	8,7
Length of discussion	1,0	23,6	31,1	10,1	6,1	14,8	4,5	3,3	5,3
Number of presentations	1,5	16,3	38,4	9,2	6,1	12,1	3,4	3,0	6,7
Number of proposals	1,2	12,5	30,0	8,2	6,9	17,7	12,9	4,9	5,7
Number of proposals accepted	0,7	8,7	34,0	7,0	9,9	14,6	17,7	4,1	3,4
Percentage employment	3,3	0,2	10,5	5,8	9,1	66,6	2,8	1,5	0,2

Participation in discussion on problems related to the distribution of personal income or wages by the groups representing functional organization on the company

Dimensions of participation	Functional organization								
	Research	Management	Administration	Technology	Commerce dept.	Workshop	Workshop administration	Techn. administr. in the workshop	Head of the workshop
Frequency of discussion	1,6	13,1	6,6	9,4	7,8	26,0	7,6	3,8	4,1
Length of discussion	1,2	18,6	33,5	9,6	6,3	18,6	4,2	3,3	4,7
Number of presentations	2,2	7,2	43,4	10,2	5,0	23,9	0,0	5,2	2,9
Number of proposals	1,1	7,8	25,7	8,6	5,9	26,5	16,7	3,3	4,4
Number of proposals accepted	0,0	6,2	29,5	6,8	9,9	16,7	25,9	3,1	1,9
Percentage employment	3,3	0,2	10,5	5,8	9,1	66,6	2,8	1,5	0,2

Formen und Bedeutung des Eigentums an Produktionsmitteln in marktsozialistischen Systemen

Von Karl C. Thalheim, Berlin

I. Ideenmäßige Grundlagen

Die nachstehenden Ausführungen sollen die Eigentumsproblematik im Marktsozialismus unter *sozialökonomischen* Aspekten betrachten; die z. T. recht komplizierten *juristischen* Probleme, die z. B. mit der jugoslawischen Eigentumsverfassung verbunden sind, werden nicht behandelt.

Unter „Sozialismus“ soll dabei ein Wirtschaftssystem verstanden werden, in dem die Produktionsmittel ganz oder überwiegend in „gesellschaftlichem“ oder „sozialistischem“ Eigentum stehen. Diese Formulierung besagt zunächst mehr Negatives als Positives, nämlich das Fehlen von Privateigentum bzw. Individualeigentum an den Produktionsmitteln; was „gesellschaftliches“ oder „sozialistisches“ Eigentum *konkret* bedeutet, kann, wie später erörtert wird, recht verschieden aufgefaßt werden. Unter „Marktsozialismus“ oder „sozialistischer Marktwirtschaft“ verstehe ich – ebenso wie die Beiträge von Gernot Gutmann und Ulrich Wagner in diesem Bande – ein System, bei dem eine „sozialistische“ *Eigentumsverfassung* – wie auch immer diese gestaltet sein mag – mit einem *Lenkungssystem* verbunden ist, das auf dezentralisierten Entscheidungen beruht, die sich vorwiegend am *Markt- und Preismechanismus* orientieren. In einem solchen System gibt es also keinen *imperativen* zentral aufgestellten Plan; zentrale Pläne haben – allenfalls abgesehen von dem unmittelbar aus öffentlichen Haushalten finanzierten Sektor – nur *indikativen* Charakter.

Lange Zeit hindurch wurde in den Ideologien sowohl der meisten Richtungen des Sozialismus als auch der grundsätzlich auf privatem Produktiveigentum beruhenden Wirtschaftsordnungen die Verbindung von Eigentumsordnung und Lenkungssystem als zwingend angesehen. Der Begriff des Sozialismus umschloß nach dieser Auffassung sowohl das sozialistische Eigentum an Produktionsmitteln (was auch immer dies bedeuten möge), als auch die zentrale Planung und Lenkung des wirtschaftlichen Geschehens. Umgekehrt wurden als integrale Bestandteile des „Kapitalismus“ sowohl das Privateigentum an Produktionsmitteln als auch die grundsätzlich freie Marktwirtschaft betrachtet.

Für den klassischen Marxismus war die Frage des Eigentums an den Produktionsmitteln das eigentlich zentrale Problem. Zwar erkannten auch Marx und Engels an, daß das „kapitalistische“ Eigentum an Produktionsmitteln als Grundlage der

Unternehmertätigkeit im Verhältnis zu früheren Gesellschaftsformationen eine bedeutende fortschrittliche Kraft für das Wirtschaften darstelle. Sie verkannten auch nicht den Zusammenhang mit dem Wettbewerb und seinen stimulierenden Wirkungen. Trotzdem wurde von ihnen die Bedeutung der mit dem Privateigentum an Produktionsmitteln eng verbundenen unternehmerischen Leistung nicht richtig eingeschätzt. Diese erschien ihnen weit weniger wichtig als die Ausbeutung der besitzlosen Lohnarbeiter, die ja nach der klassisch-marxistischen Auffassung gerade in dem nur in den Händen einer kleinen Personenzahl liegenden Privateigentum an den Produktionsmitteln im Gegensatz zu der Masse der zahlenmäßig weit überwiegenden eigentumslosen Lohnarbeiter begründet ist.

Nach der Auffassung der geistigen Väter des Marxismus besteht aber auch ein enger Zusammenhang zwischen dem Privateigentum an Produktionsmitteln und der von ihnen behaupteten Ordnungslosigkeit des Wirtschaftsablaufs im Kapitalismus. Da nach dieser Beurteilung des Wirtschaftssystems der unternehmerischen Marktwirtschaft die individuellen Eigentümer oder die von ihnen beauftragten Manager allein über die Art der Verwendung dieses Eigentums zu entscheiden hätten und sich dabei ausschließlich – oder doch nahezu ausschließlich – vom Ziel der Gewinnmaximierung leiten ließen, müsse es zur „Anarchie der kapitalistischen Produktionsweise“ kommen, die nur durch Beseitigung des Privateigentums an Produktionsmitteln und eine zentrale Planung beseitigt werden könne. Eigentumsordnung und Lenkungssystem stehen danach also in engem Zusammenhang.

In *einem* Punkt allerdings ist auch durch die Ausbeutungstheorie des klassischen Marxismus die Forderung nach Beseitigung des privaten Produktionsmitteleigentums nicht zu begründen: in *den* Fällen nämlich, in denen dieses Privateigentum die ausschließliche Grundlage für die eigene Arbeit des Eigentümers und allenfalls seiner Familienangehörigen ist. Das gilt vornehmlich für kleinbäuerliche Betriebe ohne familienfremde Arbeitskräfte, für die Alleinmeister im Handwerk sowie sonstige Kleingewerbetreibende (kleine Gaststättenbetriebe, Taxifahrer mit eigenem Fahrzeug u. ä.). Mir scheint für diese Kategorie von Betrieben die Bezeichnung „*Arbeitswirtschaften*“ sinnvoll. Sie sind trotz aller Konzentrationstendenzen auch für die hochentwickeltesten sogenannten „kapitalistischen“ Industrieländer keineswegs ohne Bedeutung.

Auch für den klassischen Liberalismus war die Vorstellung einer sehr engen Verbindung von Privateigentum und marktwirtschaftlichem Lenkungssystem kennzeichnend. Das ist bekannt genug und braucht an dieser Stelle nicht weiter behandelt zu werden. Diese Auffassung von der engen, ja zwingenden Verbindung von Eigentumsordnung und Lenkungssystem ist heute jedoch nicht mehr haltbar. Es gibt heute kaum noch ein Land mit grundsätzlich marktwirtschaftlicher Ordnung ohne weitgehende staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsablauf; in einigen dieser Länder sind bestimmte Formen indikativer Planung als Ergänzung der Wirkungsweise des Markt- und Preismechanismus entwickelt worden. Auf der anderen Seite haben nahezu alle Länder, die sich selbst als „sozialistisch“ bezeichnen, vor allem

seit dem Beginn von Reformen des Planungs- und Lenkungssystems in den Jahren 1963 bis 1965¹ gewisse marktwirtschaftliche oder quasi-marktwirtschaftliche Elemente in die zentrale Planung eingeschaltet, verbunden mit der Dezentralisierung von Entscheidungsbefugnissen, die nach der ursprünglichen Konzeption dieses Wirtschaftssystems ausschließlich zentralen Instanzen vorbehalten bleiben sollten.

Von solchen Konzessionen an die Anforderungen der ökonomischen Realität bis zu einer „sozialistischen Marktwirtschaft“ ist freilich noch ein weiter Weg. In der ökonomischen Theorie allerdings sind schon vor mehreren Jahrzehnten die Möglichkeiten einer „sozialistischen Marktwirtschaft“ durchdacht worden. Der wichtigste Versuch dieser Art stammt von dem polnischen, damals in den USA wirkenden Nationalökonom Oskar Lange mit seiner 1938 erschienenen Arbeit „On the Economic Theory of Socialism“².

II. Die Eigentumsordnung im Sowjetsystem

Die Entwicklung in der Sowjetunion in ihrer stalinistischen Periode hatte jedoch mit solchen Ideen einer sozialistischen Marktwirtschaft nichts gemein: sie wurde durch die totale „Vergesellschaftung“ der Produktionsmittel in engster Verbindung mit im Grundsatz totaler zentraler Planung der Wirtschaftsprozesse bestimmt. In diesem System bedeutet Vergesellschaftung ganz überwiegend Verstaatlichung. Allerdings kennt es auch zwei andere Formen des „vergesellschafteten“ Eigentums an Produktionsmitteln. Von diesem ist das Eigentum der „Massenorganisationen“, d. h. vor allem der kommunistischen Partei und der Gewerkschaften, faktisch nur

¹ Vgl. dazu: K. C. *Thalheim* und H.-H. *Höbmann* (Herausgeber): *Wirtschaftsreformen in Osteuropa*, Köln 1968. H.-H. *Höbmann*, M. C. *Kaser*, K. C. *Thalheim* (Herausgeber): *Die Wirtschaftsordnungen Osteuropas im Wandel. Ergebnisse und Probleme der Wirtschaftsreformen*. 2 Bände, Freiburg i. B. 1972.

² Oskar *Lange* erklärte in einem im Februar 1957 gehaltenen Vortrag, der unter dem Titel „Über einige Probleme des polnischen Weges zum Sozialismus“ veröffentlicht wurde (erschien in Warschau 1957), daß in einem „polnischen Modell der sozialistischen Wirtschaft oder genauer gesagt der Übergangswirtschaft die Wirtschaftsverwaltung sich auf die Arbeiterselbstverwaltung stützen (werde), teilweise auch auf die genossenschaftliche Selbstverwaltung, die im Rahmen der zentralen Planung und Leitung der Gesamtwirtschaft wirkt“. Diese Wirtschaft würde weniger zentralistisch geleitet sein als die sowjetische, würde aber in einem weit höheren Grade auf einer zentralen Planung beruhen als in Jugoslawien (S. 22/23). Wenn Arbeiterselbstverwaltungen gemeinsam mit den Betriebsleitungen die einzelnen Unternehmen verwalten sollen, so erfordere das natürlich eine bedeutende Erhöhung der Selbständigkeit der Unternehmen (S. 25).

Die genossenschaftliche Form des sozialistischen Eigentums sei notwendig, „weil sie bestimmte ökonomische Anreizmittel freilegen kann, die staatliche Eigentumsformen nicht geben und die in bestimmten wirtschaftlichen Gebieten, in der Landwirtschafts- und Kleinproduktion notwendig sind“. Aber auch der private Sektor müsse „im Rahmen der sich herausbildenden sozialistischen Wirtschaft . . . nach Möglichkeit in die Entwicklungsrichtungen eingeschaltet werden, wie sie der Volksstaat für die gesamte Wirtschaft vorzeichnet“ (S. 28).

von geringer Bedeutung. Wesentlich größere Bedeutung hatte lange Zeit das kollektivwirtschaftliche Eigentum, wie es uns in der Sowjetunion vor allem in den landwirtschaftlichen Kolchosen und den Gewerbe-Genossenschaften, in der DDR in den Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften und den Produktionsgenossenschaften des Handwerks entgegentritt. Es erscheint heute jedoch ziemlich sicher, daß diese kollektivwirtschaftliche Form nur ein Übergangsstadium zum sogenannten „einheitlichen Volkseigentum“ bedeutet und daß dieses seinem Charakter nach dem Staatseigentum wesentlich näher steht als dem genossenschaftlichen Eigentum. Der für die Funktionsweise der „vergesellschafteten“ Betriebe in der Sowjetunion auch heute noch maßgebende Ukas vom 4. Oktober 1965 trägt ausdrücklich die Bezeichnung „Verordnung über den sozialistischen *staatlichen* Produktionsbetrieb“.

Man kann mit Recht die Frage stellen, ob im Sinne des klassischen Marxismus Verstaatlichung wirklich als „Vergesellschaftung“ angesehen werden kann, besonders wenn man daran denkt, daß von Friedrich Engels nach dem Siege der proletarischen Revolution das „Absterben“ des Staates³ erwartet wurde. Doch geht die Behandlung dieser Frage weit über mein heutiges Thema hinaus. Immerhin möge nicht unerwähnt bleiben, daß das hohe Maß an Bürokratisierung sowie an Machtballung, das mit dieser Eigentumsverfassung offenbar unlöslich verbunden ist, zu den wesentlichen Einwänden gehört, die auch von der – freilich weitestgehend zum Schweigen verurteilten – inneren Opposition in einer Anzahl kommunistisch regierter Länder gegen das herrschende System vorgebracht wurden und werden.

Die genannten Formen des sozialistischen Eigentums wurden auch von allen anderen ost- und südosteuropäischen Ländern übernommen, die unter dem politischen Einfluß der Sowjetunion nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges ihr Wirtschaftssystem und ihre Gesellschaftsordnung nach dem sowjetischen Vorbild gestalteten, nicht zuletzt auch von der ehemaligen sowjetischen Besatzungszone Deutschlands, der heutigen DDR. Nur wenige Abweichungen sind festzustellen, vor allem die folgenden:

1. Nicht in allen dieser Ländern trägt das kollektivwirtschaftliche bzw. produktionsgenossenschaftliche Eigentum so deutlich *Übergangscharakter* zum „einheitlichen Volkseigentum“ wie in der Sowjetunion selbst und seit einigen Jahren auch in der DDR.
2. Als einziges der im „Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe“ (RGW) zum wirtschaftlichen Ostblock³ zusammengeschlossenen Länder hat *Polen* individuelle kleinbäuerliche Betriebe wieder zugelassen, mit dem Ergebnis, daß im Jahre 1973 80,5 % der landwirtschaftlichen Nutzfläche von Privatbetrieben bewirtschaftet wurden.

³ Dazu gehört nicht Jugoslawien; es steht zum RGW nur in einem losen assoziationsähnlichen Verhältnis.

3. In den meisten dieser Länder – in der Sowjetunion allerdings so gut wie überhaupt nicht – gibt es noch in einem gewissen, meist allerdings bescheidenen Umfang *private Handwerksbetriebe*, die z. T. – z. B. in Polen – sogar von der staatlichen Wirtschaftspolitik – mindestens zeitweise – gefördert worden sind.

4. In allen diesen Ländern, auch in der Sowjetunion, sind die individuell geführten *Nebenwirtschaften der Kolchosbauern* ein Faktor von einer gewissen Bedeutung.

Diese Varianten dürfen gewiß nicht übersehen werden – nicht zuletzt um der irri- gen Vorstellung zu begegnen, als ob das Wirtschaftssystem in allen zum wirtschaft- lichen Ostblock gehörigen Ländern völlig monolithisch sei. Sie ändern jedoch nichts an der Tatsache, daß in allen diesen Ländern das vorwiegend als Staatseigentum in Erscheinung tretende sozialistische Eigentum auf das engste mit einer im Grundsatz straff zentralistischen Wirtschaftsplanung und Wirtschaftslenkung verbunden ist. Als im September 1962 der Charkower Nationalökonom Liberman in der „Prawda“ seinen berühmt gewordenen Aufsatz „Plan – Gewinn – Prämie“⁴ veröffentlichte, als im Sommer 1963 die DDR mit dem „Neuen Ökonomischen System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft“ als erstes der RGW-Länder Wirtschaftsreformen auf breiterer Front begann, als dann in der Folgezeit nahezu alle diese Länder sich ebenfalls zu größeren Reformen entschlossen, da glaubten viele westliche National- ökonomen, daß damit der Weg zu einer sozialistischen Marktwirtschaft beschritten würde.

Dieser Glaube hat sich inzwischen als irrig herausgestellt. Ohne Zweifel haben für den Stillstand und die teilweise Rückentwicklung der Reformen die Ereignisse des Jahres 1968 in der Tschechoslowakei eine erhebliche Bedeutung gehabt. Nicht zuletzt wegen der Verflechtung der intendierten ökonomischen Reformen mit poli- tischer und kulturpolitischer Demokratisierung und Liberalisierung ist in den übri- gen RGW-Ländern der Widerstand der herrschenden Parteiführungen und der mit ihnen verbundenen Ideologen gegen eine Entwicklung zu sozialistischer Markt- wirtschaft erheblich verstärkt worden. In der Mehrzahl der RGW-Länder muß in den letzten Jahren eine Tendenz zur Rezentralisierung, zur Einschränkung des betrieblichen Entscheidungsspielraumes, zur Vermehrung der zentral festgelegten „Kennziffern“ und zur verstärkten Anwendung quantitativer Lenkungsmethoden festgestellt werden. Ich habe an anderer Stelle⁵ ausgeführt, daß damit keineswegs alle in der Reformperiode entwickelten Methoden und Institutionen zurückge- nommen werden; aber es handelt sich bei ihnen nicht um Reformen *des* Systems, sondern um Reformen *innerhalb* des Systems. Das gilt im Wesentlichen auch für Ungarn, obwohl der seit 1968 Schritt für Schritt realisierte ungarische „Neue Wirt- schaftsmechanismus“ marktwirtschaftlichen Elementen noch am meisten Raum gibt.

⁴ Deutsche Übersetzung im Dokumentationsteil meines Buches „Die Wirtschaft der Sowjetzone in Krise und Umbau“, Berlin 1964, S. 135–141.

⁵ K. C. Thalheim, Wirtschaftsreformen in Osteuropa – eine Zwischenbilanz nach 9 Jah- ren. In: Die Wirtschaftsordnungen Osteuropas im Wandel (vgl. Anm. 1), Bd. 2, S. 317–367.

⁵ Schriften d. Vereins f. Socialpolitik 86

III. Die Eigentumsordnung im jugoslawischen System

Die große Ausnahme im Kreise der kommunistisch regierten Länder ist *Jugoslawien*. Die zweite große Ausnahme wäre die *Tschechoslowakei* geworden, wenn die Ideen der tschechoslowakischen Reformerguppe sich hätten durchsetzen können. Die jugoslawische Wirklichkeit und der wesentliche Gehalt der Ideen der tschechoslowakischen Reformerguppe sollen deshalb näher beleuchtet werden⁶. Daran anschließend will ich die grundsätzliche Bedeutung der Eigentumsformen für die Realisierung und die Funktionsweise einer sozialistischen Marktwirtschaft erörtern. Eine solche sozialistische Marktwirtschaft ist in der Tat ein eigenes Wirtschaftssystem, das sich von dem sowjetischen Modell grundsätzlich unterscheidet.

Auch der jugoslawische Kommunismus hält eindeutig - wie das auch die tschechoslowakischen Reformer taten - an dem *Grundsatz* des gesellschaftlichen Eigentums an den Produktionsmitteln fest, wenn er auch in der Landwirtschaft, im Handwerk und im tertiären und kleinsten „Arbeitswirtschaften“ wesentlich mehr Möglichkeiten gibt als fast alle RGW-Länder.

Entscheidend aber ist, daß im jugoslawischen System im Gegensatz zum sowjetischen gesellschaftliches Eigentum nicht mit Staatseigentum gleichgesetzt und - mindestens in der Theorie - auch der Einfluß der kommunistischen Partei auf die Wirtschaft, vor allem auf die Betriebe, erheblich eingeschränkt wird; in der Praxis ist er allerdings doch wohl größer, als das nach dem Wortlaut der Verfassung, der gesetzlichen Regelungen und der offiziellen Ideologie der Fall ist.

Durch das „Verfassungsgesetz“ vom 13. Januar 1953 (Art. 4, Abs. 1) wurde das bisherige Staatseigentum zu „gesellschaftlichem Eigentum“ erklärt, gleichzeitig die Selbstverwaltung als eine der Grundlagen der gesellschaftlichen und politischen Ordnung proklamiert. Die Arbeiterselbstverwaltung der Unternehmen („Wirtschaftsorganisationen“) war schon 1950 dekretiert worden. Verordnungen aus den Jahren 1953/54 brachten konkrete Regelungen über die eigentumsrechtliche Grundlage der Arbeiterselbstverwaltung. Die Arbeitskollektive, d. h. die Gesamtheit der in einer „Wirtschaftsorganisation“ Tätigen, erhielten dadurch das Recht zu Verwaltung und Nutzung der Unternehmungsmittel.⁷

⁶ Vgl. dazu auch: P. Dobias, Das jugoslawische Wirtschaftssystem. Entwicklung und Wirkungsweise, Tübingen 1969. J. B. Dirlam und J. L. Plummer, An Introduction to the Yugoslav Economy, Columbus (Ohio) 1973. H. Hamel (Hrsg.), Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, München 1974.

⁷ Das Prinzip der Arbeiterselbstverwaltung war bereits in den Verfassungen von 1950 und 1963 festgelegt worden. Durch das Amendment XXI von 1971 wurde die „Grundorganisation der assoziierten Arbeit“ (osnovna organizacija udruženog rada) der „institutionelle Rahmen für die autonome Regelung der Arbeits- und Produktionsverhältnisse“. Die vierte Verfassung des Nachkriegs-Jugoslawien vom 21. Februar 1974, die im übrigen hinsichtlich des hier abgehandelten Themas keine Veränderungen bringt, definiert in Art. 14 die Grundorganisation der vereinten Arbeit als Arbeitszusammenschluß, in dem „die Arbeiter unmittelbar und gleichberechtigt ihre gesellschaftlich-ökonomischen und anderen Selbstverwaltungsrechte verwirklichen sowie über andere Fragen ihrer gesellschaftlich-ökonomischen Situation entscheiden“. Vgl. dazu Hans-Christian Reichel, Die neue jugoslawische Bundesverfassung. In: Osteuropa-Recht, Jg. 20, 1974, H. 3/4, S. 165-192.

Die Unternehmung selbst ist juristische Person, sie hat wirtschaftliche und rechtliche Selbständigkeit. Das Arbeitskollektiv verwaltet das in der Unternehmung enthaltene Vermögen der Gesellschaft im Namen der Gesellschaft; das Arbeitskollektiv ist aber nicht etwa Eigentümer dieses Vermögens. Es gibt also *kein Gruppeneigentum*, und ebensowenig ist die jugoslawische Unternehmung eine Produktionsgenossenschaft. Die Möglichkeit einer Übertragung des gesellschaftlichen Eigentums an den Produktionsmitteln auf die Arbeitskollektive ist zwar in Jugoslawien diskutiert, aber in Theorie und Praxis abgelehnt worden. Der jugoslawische Jurist *Spaić* erklärte⁸, auch das genossenschaftliche Eigentum sei keine höhere Form als das staatliche; eine Übertragung von Eigentumsrechten am gesellschaftlichen Eigentum an die „unmittelbaren Produzenten“ wäre „Anarchosyndikalismus und nicht wahrer Sozialismus“. Da aber „die Gesellschaft“ im Gegensatz zum Staat ein „abstraktes Kollektivum“ ist, kann das jugoslawische Gesellschaftseigentum mit den Kategorien der westlichen Rechtswissenschaft nicht erfaßt werden. Der eben zitierte Jurist *Spaić* sieht im gesellschaftlichen Eigentum eine „ökonomische Kategorie“ und sagt: „Weil das gesellschaftliche Eigentum gleichzeitig jedem und niemandem gehört, ist es die Negation jedes Eigentumsrechtes und jedes Trägers dieses Rechtes“⁹.

Die jugoslawische Unternehmung ist selbständig hinsichtlich ihrer inneren Organisation und Geschäftsführung, der Planung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, der Aufteilung und Verwendung der Erträge sowie des Abschlusses von Verträgen und der Bildung wirtschaftlicher Zusammenschlüsse.¹⁰ Sie hat also – gewissermaßen als „autonome Unternehmung“ – weitgehend wirtschaftliche Handlungsfreiheit; diese bildet die Grundlage der jugoslawischen sozialistischen Marktwirtschaft. Eigentumsverfassung und Lenkungssystem sind insofern auch hier eng miteinander verbunden.

Die Übertragung der Nutzungsrechte an einem Teil des Gesellschaftseigentums bedeutet, daß die Arbeitskollektive sich in den dafür durch das Gesetz gezogenen Grenzen wie Eigentümer verhalten. Besonders gilt das hinsichtlich der Verteilung der Erträge, für die das Bruttoeinkommensprinzip (vgl. S. 80ff.) gilt. Vom Betriebsergebnis sind zunächst die Abgaben an den Staat (einschließlich der Verzinsung der „Grundmittel“) abzuführen; der verbleibende Teil ist entsprechend der Entscheidung des Betriebskollektivs auf die Finanzierung von Investitionen und das persönliche Einkommen der Mitglieder des Kollektivs aufzuteilen.

Längere Zeit hindurch hatte der jugoslawische Staat noch Investitionsfonds aufrechterhalten; diese wurden jedoch 1964 abgeschafft, und damit ist die Finanzie-

⁸ V. *Spaić*: *Gradjansko pravo* (Bürgerliches Recht), Sarajevo 1967, S. 329. Für den Hinweis darauf und die Übersetzung der zitierten Stelle sowie für sonstige Unterstützung bei der Analyse der jugoslawischen Eigentumsordnung bin ich Frau Dr. Gudrun *Lemán* zu Dank verpflichtet.

⁹ Ebenda, S. 336.

¹⁰ Vgl. St. *Pretnar*: *Das Unternehmen in Jugoslawien und seine Rechtsstellung*. In: *Ost-europa-Recht*. Jg. 7, 1961, S. 241.

rung des Wirtschaftswachstums weitgehend von den Erträgen der Unternehmungen und den Entscheidungen der Arbeitskollektive über ihre Verwendung abhängig.

Von nicht geringer Bedeutung hinsichtlich der Eigentumsverfassung in einer sozialistischen Marktwirtschaft sind, wie schon erwähnt, die Konzessionen, die der jugoslawische Kommunismus hinsichtlich jener Kleinbetriebe macht, die ich zu Anfang als „Arbeitswirtschaften“ bezeichnet habe. Es handelt sich dabei grundsätzlich (wenn auch mit zugelassenen Ausnahmen) um Betriebe ohne familienfremde Arbeitskräfte, und zwar in der bäuerlichen Landwirtschaft, im Handwerk, im Gaststättenwesen und in sonstigen Dienstleistungszweigen; die Industrie wird bei der Aufzählung dieser Bereiche niemals genannt. Tätigkeit dieser Art wird in Jugoslawien als „persönliche Arbeit“ bezeichnet. Diejenigen, die sie ausüben, sollen den gleichen sozialökonomischen Status, die gleichen Grundrechte und Pflichten haben wie die Werk tätigen in den Arbeitsorganisationen. Auch das Eigentumsrecht der Einzelbauern an anbaufähigem Land wird anerkannt, allerdings mit der Maximalgrenze von 10 Hektar je Familie. Führende Politiker und Wirtschaftswissenschaftler Jugoslawiens sind der Meinung, daß in den genannten Bereichen, besonders bei den Dienstleistungen, die private Initiative eine notwendige Ergänzung des sozialistischen Sektors sei. Sie stehe auch nicht in Widerspruch zu den Grundsätzen des Sozialismus; wenn keine fremden Arbeitskräfte beschäftigt würden, gäbe es auch keine Ausbeutung des Menschen durch den Menschen.

In der jugoslawischen Praxis wird in beschränktem Umfang auch die Beschäftigung fremder Arbeitskräfte gestattet. Private Handwerker dürfen bis zu 5 Arbeitskräfte beschäftigen, müssen dann aber „für die Ausnutzung fremder Arbeitskraft“ eine besondere Steuer zahlen. In diesen Fällen wird also auch außerhalb der bäuerlichen Landwirtschaft das Eigentum an den im eigenen Betriebe und in erster Linie als Grundlage der eigenen Arbeit verwendeten Produktionsmitteln geduldet.

Mehr als vier Fünftel der landwirtschaftlichen Erzeugung Jugoslawiens werden von einzelbäuerlichen Betrieben produziert. Da noch immer ein großer Teil der jugoslawischen Bevölkerung auf die Landwirtschaft entfällt, ist es vor allem diesem Tatbestand zuzuschreiben, daß fast die Hälfte der aktiven Bevölkerung Jugoslawiens von der Arbeit mit eigenen Produktionsmitteln lebt.

Auch in einem anderen Punkte war Jugoslawien mehrere Jahre ein Sonderfall: als erstes kommunistisch regiertes Land gestattete es – nach einem 1967 erlassenen Gesetz – die *Beteiligung ausländischen Kapitals* an jugoslawischen Unternehmungen (vgl. dazu S. 87/88). Die ausländischen Kapitaleigner erwerben dadurch zwar keine Eigentumsrechte an der betreffenden Unternehmung, wohl aber Anspruch auf Beteiligung an der Unternehmensleitung und am Gewinn. Mit dem orthodoxen Kommunismus sowjetischer Prägung ist diese Methode, ausländisches Privatkapital an der Entwicklung der jugoslawischen Wirtschaft zu interessieren, sicherlich nicht vereinbar. Man könnte zwar als Parallele an die „Konzessionen“ in der NEP-Periode der Sowjetunion denken. Diese beschränkten sich aber auf einen ziemlich kurzen Zeitraum und haben keine größere Bedeutung gewonnen.

IV. Die Eigentumsvorstellungen der tschechoslowakischen Reformen

Jugoslawien ist das bisher einzige kommunistisch regierte Land, in dem von einer grundsätzlichen Veränderung der orthodoxen kommunistischen Ideologie und Praxis hinsichtlich des „sozialistischen Eigentums“ gesprochen werden kann. Grundsätzliche Veränderungen zeigten sich jedoch auch im Denken der *tschechoslowakischen Reformen*, wenn auch keiner ihrer führenden Köpfe sich jemals gegen den Grundsatz des gesellschaftlichen Eigentums an den Produktionsmitteln gewendet hat. Aus der Sowjetunion und ganz besonders aus der DDR wurde und wird Ota Šik und seiner Gruppe der Vorwurf gemacht, sie hätten die Tschechoslowakei zum Kapitalismus zurückführen wollen. Durch die wirklichen Ideen dieser Männer wird eine solche Behauptung keineswegs bestätigt. Bei allem Reformeifer blieben sie Sozialisten, wenn auch mit dem Ziele einer sozialistischen Marktwirtschaft.

Lediglich für das private Kleingewerbe, besonders im Bereich der Dienstleistungen, wurde die Zulassung von Privatbetrieben diskutiert. Im Aktionsprogramm der Kommunistischen Partei der Tschechoslowakei vom 5. April 1968 hieß es:

„In der Sphäre der Dienstleistungen hat auch das persönliche Kleingewerbe seine Berechtigung. In dieser Richtung müssen gesetzliche Bestimmungen über das Kleingewerbe ausgearbeitet werden, die es ermöglichen, die heute bestehende Lücke auf unserem Markt zu schließen.“

Ein Vierteljahr später, im Juli 1968, schrieb der angesehene (bald darauf zur Emigration gezwungene) Nationalökonom Eugen Löbl in der führenden Wirtschaftszeitschrift „Hospodárske Noviny“:

„Namentlich sollte begriffen werden – und diesem Verständnis sollte auch in Politik und Gesetzgebung Ausdruck gegeben werden –, daß das Kleingewerbe ein Bestandteil, und zwar ein gleichberechtigter Bestandteil, der sozialistischen Wirtschaft und ihre notwendige Ergänzung ist. . . Wenn es sich auch um einen dem Umfang nach verhältnismäßig kleinen Sektor handelt, so ist dieser Sektor doch außerordentlich wichtig; denn er füllt eine Lücke, die jeder Haushalt fühlt. . . Ausgehend von unseren spezifischen wirtschaftlichen und politischen Bedingungen, sollten wir Einzelpersonen und ihren Familienangehörigen die Möglichkeit geben, Dienstleistungen, Instandsetzungen und dergleichen auszuüben und dabei einen Lehrling anzustellen.“

Schließlich verabschiedete die Regierung noch Anfang November 1968 den „Entwurf der Grundsätze des sozialistischen Kleingewerbes“, in dem neben dem staatlichen und genossenschaftlichen auch das private Kleingewerbe als eine der drei Grundformen des Kleingewerbes in der sozialistischen Gesellschaft bezeichnet wurde, allerdings nur mit einer ergänzenden Funktion und nur dort, „wo für die sozialistischen Unternehmungsformen keine geeigneten Bedingungen bestehen“. In der Folgezeit ist es jedoch aufgrund der sowjetischen Intervention um die Fragen der Zulassung von privaten Kleingewerbetreibenden und damit auch von beschränktem Privateigentum an Produktionsmitteln sehr still geworden.

Im Gegensatz zu Jugoslawien ist in der Tschechoslowakei eine Entkollektivierung der fast völlig kollektivierten Landwirtschaft nie erwogen worden. Nach den verfügbaren Quellen zu urteilen, war auch während des „Prager Frühlings“ 1968 bei den in Produktionsgenossenschaften arbeitenden Bauern, deren wirtschaftliche

Lage nicht schlecht war, kaum eine nennenswerte Neigung vorhanden, zum individuellen Landwirtschaftsbetrieb zurückzukehren.

Für ein Land mit einer entwickelten Großindustrie wie die Tschechoslowakei war am wichtigsten die Frage, welche Gestalt und welche Funktionen die nach dem traditionellen System in Staatseigentum stehenden Unternehmungen in der von den Reformern angestrebten sozialistischen Marktwirtschaft haben sollten. Zwar war diese Frage nicht eigentlich das primäre Anliegen der Reformer; diesen ging es zunächst vor allem um die Umgestaltung des Planungs- und Lenkungssystems, die Beseitigung des Zentralismus. So schrieb etwa einer der frühesten Vertreter der Reformideen, der slowakische Nationalökonom Radoslaw *Selucký*, im Jahre 1968:

„Im marktfreien Modell des dirigistischen Systems, das das extensive Wirtschaftswachstum konserviert, kann man nicht vom Mangel zur Fülle übergehen, denn die immanenten Gesetze der wirtschaftlichen Entwicklung lassen nicht einmal die theoretische Möglichkeit zu, daß eine Gesellschaft in diesem System materielle Befriedigung erreicht. Weil das marktfreie Modell ein Hindernis auf dem Weg zur Befreiung des Menschen von der Vorherrschaft der Ökonomie darstellt, richtet es sich gegen den Menschen“¹¹.

Selucký's Kritik richtet sich hier also nicht gegen den Sozialismus, sondern gegen den *bürokratischen* Sozialismus, gegen das „marktfreie Modell“. Auch die entschiedensten Vertreter der tschechoslowakischen Reformideen haben niemals die Vergesellschaftung der Großwirtschaft kritisiert oder beseitigen wollen. Sie wurden sich aber bald dessen bewußt, daß eine sozialistische Marktwirtschaft andere Formen des sozialistischen Eigentums erfordert als das Staatseigentum des bürokratisch-dirigistischen Stalinismus, daß die Tschechoslowakei vor der „sehr ernstesten Frage der Transformation des gesellschaftlichen Staatseigentums in ein nichtstaatliches gesellschaftliches Eigentum“ (V. *Šilbán*) stände.

In den Jahren 1967 und 1968 hat es deshalb in der Tschechoslowakei eine sehr lebhaft und vertiefte Diskussion über die möglichen Formen des sozialistischen Eigentums in einer sozialistischen Marktwirtschaft gegeben¹². Sicherlich hat dabei der Blick auf Jugoslawien und die dort entwickelte Arbeiterselbstverwaltung eine Rolle gespielt; doch ist die bloße Übernahme des jugoslawischen Systems auch in dieser Diskussion von niemandem vorgeschlagen worden. Mehrere tschechoslowakische Nationalökonominnen wiesen darauf hin, daß mit dem jugoslawischen Selbstverwaltungssystem keineswegs nur günstige Erfahrungen gemacht worden seien. So äußerte z. B. M. *Benda*¹³ die Meinung, daß durch das Bruttoeinkommensprinzip

¹¹ R. *Selucký*: Reformmodell ČSSR – Entwurf einer sozialistischen Marktwirtschaft oder Gefahr für die Volksdemokratien? Reinbek b. Hamburg 1969, S. 99.

¹² Für die Unterstützung bei der Auswertung der Literatur in tschechischer Sprache bin ich Herrn Diplom-Volkswirt Wolf von *Wedel Parlow* im Osteuropa-Institut an der Freien Universität Berlin zu Dank verpflichtet. Ihm verdanke ich auch die Übersetzung der zitierten tschechischen Quellen, soweit diese nicht auch in einer westlichen Sprache vorliegen.

¹³ M. *Benda*: Výkon podnikatelské funkce a vlastnictví (Die Ausübung der Unternehmerfunktion und das Eigentum), Hospodářské noviny, 5. 7. 1968.

nicht die Optimierung der Produktion für den Markt, sondern die Maximierung des Werkstätigenfonds stimuliert würde. V. Šilbán¹⁴ vermutete, daß die in Jugoslawien feststellbare Inflation auch auf die Existenz der Selbstverwaltung zurückzuführen sei.

Die eine mögliche Form der Transformation, nämlich die Übertragung des Eigentums an den Produktionsmitteln auf die Betriebskollektive mit der Konsequenz, daß der Werkstätigenrat Träger der Betriebsleitung sein soll, wurde deshalb in der Regel abgelehnt. Eugen Löbl begründete das folgendermaßen¹⁵:

„Ich meine, daß eine solche Fiktion – ganz davon zu schweigen, daß sie überflüssig ist – eine negative Wirkung haben muß, denn sie ist unwahrhaftig. Sie steht auch im Widerspruch zur Wirklichkeit, denn wir haben bei uns Volkseigentum, und dieser Ausdruck ist sehr treffend. . . Es wäre also nicht vernünftig, den Grundsatz des Volkseigentums, der tatsächlich am besten der Wirklichkeit entspricht und am genauesten die tatsächlichen Beziehungen widerspiegelt, aufzugeben und durch einen Propagandaslogan zu ersetzen, von dem man annimmt, daß dadurch das Interesse der Beschäftigten am Betrieb und die Arbeitsmoral gestärkt werden könnte.“

Wenig Zustimmung fand auch der von den Hochschuldozenten J. Fiala und J. Švestka vertretene Gedanke der Übertragung des Eigentums an den Produktionsmitteln auf den Betrieb als juristische Person – ein Gedanke, der eine gewisse Ähnlichkeit mit den fast ein halbes Jahrhundert früher von Walther Rathenau¹⁶ entwickelten Vorstellungen von der Entwicklung zur „autonomen Unternehmung“ aufweist, obwohl diese den genannten tschechoslowakischen Autoren schwerlich bekannt gewesen sein dürften. Freilich sollten die Eigentumsrechte des Betriebes auch bei diesem Vorschlage insofern begrenzt sein, als eine Veräußerung des Betriebsvermögens nicht gestattet sein sollte. Für mein Thema ist es von Bedeutung, daß die beiden tschechoslowakischen Autoren nachdrücklich den Zusammenhang der von ihnen vorgeschlagenen Eigentumsregelung mit einem im Grundsatz marktwirtschaftlichen Lenkungssystem betonten. Sie schrieben¹⁷:

„Die Entwicklung der Warenproduktion, die Existenz spezialisierter wirtschaftlich selbständiger und im wirtschaftlichen Bereich vom Staat unabhängiger Betriebe, d. h. solcher Betriebe, denen ein möglichst umfassendes Verfügungsrecht über materielle Sachen (Eigentum im ökonomischen Sinne) zuteil wird. . . , sollte unserer Ansicht nach auch ihren Ausdruck in der rechtlichen Sphäre finden. Dieser ökonomischen Realität scheint es angemessen zu sein, wenn den Betrieben bezüglich der materiellen Sachen in der Privatrechtssphäre ein Eigentumsrecht zuerkannt würde, das ihnen auch von der rechtlichen Seite her garantiert, daß sie nach den Abführungen an den Staatshaushalt, evtl. nach Erfüllung weiterer Verpflichtungen, über die Verwendung der materiellen

¹⁴ V. Šilbán in: O demokracii v oblasti výroby‘ (Über die Demokratie im Bereich der Produktion), Round-table-Gespräch, Nová mysl, Jg. 1968, H. 8, S. 958.

¹⁵ E. Löbl: Samospráva alebo menežerstvo? (Selbstverwaltung oder Management?). In: Nová mysl, Jg. 1968, H. 8, S. 963-965.

¹⁶ W. Rathenau entwickelte seine Gedanken über eine Autonomisierung der Unternehmung zuerst in der Schrift „Vom Aktienwesen“ und in einem seiner Hauptwerke „Von kommenden Dingen“ (beide 1917), dann in „Autonome Wirtschaft“ (1919).

¹⁷ J. Fiala und J. Švestka: Podnik a vlastnictví (Betrieb und Eigentum), in: Hospodářské noviny, 2. 2. 1968.

Sachen – des Vermögens, mit dem sie wirtschaften – frei, nach eigenem Gutdünken, also unabhängig von irgendeinem Dritten entscheiden können. . . Mit der Anerkennung des Betriebseigentums ist zwangsläufig verbunden, daß die Betriebe von der rechtlichen Seite her . . . die volle Vermögensverantwortung für die Ergebnisse ihrer Wirtschaftstätigkeit . . . tragen. Das kann evtl. bis zur Möglichkeit ihrer Liquidation führen. Die Konstruktion des Eigentums der Betriebe als solcher (also keineswegs des Miteigentums aller Beschäftigten am Betriebsvermögen) schließt die Möglichkeit irgendeiner Verteilung des Betriebsvermögens unter den einzelnen Beschäftigten als physische Personen aus.“

Die Mehrzahl der Teilnehmer an dieser Diskussion ging von der Aufrechterhaltung eines generellen gesellschaftlichen Eigentums an den Produktionsmitteln aus, bei dem wohl die *Nutzung*, nicht aber das Eigentumsrecht auf die Betriebe verlagert werden könne. So schrieb z. B. J. *Tomán*¹⁸:

„Die Waren bewegen sich nicht innerhalb eines und desselben Staatseigentums, sondern gehen aus dem Eigentum eines Betriebes in das Eigentum eines anderen über. Die Betriebe kaufen und verkaufen auf ihre Rechnung und Risiko. . . Wenn man diese Tätigkeit nur als „operative Verwaltung“ ansieht, dann ignoriert man die Interessen der Betriebskollektive. . . Das gesellschaftliche Eigentum an den Produktionsmitteln erfordert keine derart starre Konzeption. Als Subjekte ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten können die Betriebe auch Vollzugsorgane eines Großteils der Eigentumsrechte sein. Nur eine Beschränkung ist notwendig: die Betriebskollektive dürfen weder das ursprüngliche Grundvermögen noch seinen Zuwachs unter sich verteilen.“

Die Vertreter der tschechoslowakischen Reformideen stimmten also völlig darin überein, daß die traditionelle Gleichsetzung von gesellschaftlichem und Staatseigentum aufgegeben bzw. auf enge Bereiche beschränkt werden müsse; sie waren auch überwiegend der Meinung, daß zwar ein Eigentum der Betriebskollektive nicht befürwortet werden könne, daß aber wohl den Belegschaften ein wesentliches Mitwirkungsrecht bei der Leitung der Betriebe zugestanden werden müsse. Sehr klar sprach dies Ota *Šik* aus¹⁹:

„Ich bin nicht dafür, aus den großen Nationalunternehmungen Genossenschaftsunternehmungen zu machen, sondern ihre Entwicklung als modern geleitete Unternehmungen sicherzustellen, wo für die konkrete Leitung ein hochqualifiziertes Management maßgeblich ist, das jedoch durch ein Organ, in dem die Werktätigen vertreten sind, kontrolliert und gesteuert wird. Ich glaube also, daß über den Betriebsdirektoren ‚Werktätigenräte‘ (rada pracujících) entstehen sollten, die sich je nach der Größe des Betriebes aus 10 bis 30 Mitgliedern zusammensetzen.“

In diesem Zitat wird also auch die organisatorische Form der Mitwirkung der Belegschaft, nämlich die Schaffung von *Werktätigenräten*, angesprochen; allerdings sollten diesen nach den maßgeblichen Vorstellungen nicht nur Vertreter der Belegschaft, sondern auch neutrale Sachverständige angehören. Wichtige Vorarbeiten für eine gesetzliche Regelung leistete ein von der „Staatlichen Kommission für Leitung und Organisation“ bestelltes Forschungsteam unter Leitung von Prof. J. *Režnizek*,

¹⁸ J. *Tomán*: Ujasnit postaveni podniku – další krok k nové soustavě řízení (Die Klärung der Rolle des Betriebes – ein weiterer Schritt zum neuen Lenkungssystem), in: *Rudé právo*, 30. 3. 1968.

¹⁹ O. *Šik*: Jak dal v hospodářské politice, in: *Rudé právo*, 22. 5. 1968.

das „Grundsätze der Stellung, Aufgabe und Leitung des sozialistischen Betriebes“ erarbeitetete²⁰. Es ginge, so wurde in den „Grundsätzen“ festgestellt, „nicht um eine Änderung der Substanz des gesellschaftlichen Eigentums, sondern um eine Änderung der Formen und Regeln, nach denen der Betrieb mit dem gesellschaftlichen Eigentum wirtschaftet“. Die wichtigste Form des sozialistischen Eigentums sollte danach das „sozialistische Betriebseigentum“ sein; Subjekt dieses Eigentumsrechtes sei der sozialistische Betrieb, der mit dem Recht des Besitzes, der Verwertung und der Verfügung ausgestattet, aber in seinen Rechten hinsichtlich der Verwertung des Betriebsvermögens durch das Gesetz beschränkt wird. Die bisherige Konzeption des staatlichen sozialistischen Eigentums und der operativen Verwaltung des Nationalvermögens, so wurde in den „Grundsätzen“ erklärt, stimme nicht mehr überein „mit der Stellung des Betriebs als autonomer unternehmerischer Organismus, der im Rahmen der allgemein festgelegten Regeln der Rechtsordnung selbst über seine wirtschaftlichen Aktivitäten und die Mittel zu ihrer Durchführung entscheidet“. Als weitere Formen des sozialistischen Eigentums wurden in den „Grundsätzen“ das staatliche sozialistische Eigentum (vor allem für das Vermögen der Organe der staatlichen Verwaltung, in beschränktem Umfang staatliche Betriebe) sowie das genossenschaftliche sozialistische Eigentum (z. B. der landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften) genannt²¹.

Am 6. Juni 1968 erließ die Regierung die „Vorläufigen Rahmengrundsätze für die Bestellung von Werktagenräten“. Auf dieser Grundlage entstanden in den letzten Monaten vor der militärischen Intervention vom 21. August 1968 in einer ansehnlichen Zahl von Betrieben Werktagenräte; ein Betriebsgesetz befand sich in Vorbereitung. Diese Bestrebungen gingen auch nach der Intervention zunächst weiter, bis sie mit dem ZK-Plenum der KPČ im Mai 1969 ein Ende fanden. Am 28. Juli 1969 beschloß die Regierung, daß ab 1970 der Jahres- und Fünfjahrplan für die Betriebe wieder verbindlich sein solle. Die Rechte der Werktagenräte wurden auf bloße Beratung beschränkt, die entscheidenden Kompetenzen wieder auf zentrale Organe übertragen. Über die von den Reformern angestrebte Umformung des sozialistischen Eigentums ebenso wie die mit ihr eng verbundene „sozialistische Marktwirtschaft“ war damit ein negatives Urteil gesprochen.

²⁰ Siehe Demokratisace hospodářství a postavení podniku, in: Hospodářské noviny, 19. 4. 1968, Sonderbeilage.

²¹ Eine weitere Variante, die jedoch keine praktische Bedeutung gewann, war der von Prof. V. Šilhán gemachte Vorschlag der Schaffung eines „Fonds des Nationalvermögens“ als eines staatlichen oder gesellschaftlichen (d. h. nichtstaatlichen) Organs, der als oberster Repräsentant des gesellschaftlichen Eigentums durch demokratische Wahlen gebildet werden sollte. Ihm sollte die Beaufsichtigung der Tätigkeit der Betriebsorgane sowie die Bestätigung der Mitglieder der Betriebsorgane in ihrem Amt, gegebenenfalls ihre Abberufung obliegen (Hospodářské noviny, 17. 5. 1968).

V. Die Bedeutung der Eigentumsformen in einer sozialistischen Marktwirtschaft

1. Grundlegung

Die Behandlung der *Bedeutung* der verschiedenen Eigentumsformen in einer *sozialistischen Marktwirtschaft* ist insofern nicht selbstverständlich, als es heute Richtungen in der Wirtschaftswissenschaft gibt, die die Bedeutung der Eigentumsfrage erheblich herunterspielen wollen – ganz abgesehen von jenen Skeptikern, die der Wirtschaftsordnung bzw. dem Wirtschaftssystem nur einen sehr geringen Stellenwert für unsere Wissenschaft zuerkennen. Ich kann diese Auffassung nicht teilen und werde mich bemühen, im folgenden zu zeigen, welche konkreten Konsequenzen bestimmte Formen der Eigentumsverfassung für eine sozialistische Marktwirtschaft haben.

Aus den vorangegangenen Teilen dieser Untersuchung ergibt sich, daß sowohl die jugoslawischen als auch die tschechoslowakischen Reformer darin übereinstimmen, daß die im Stalinismus entwickelte Gleichsetzung des sozialistischen Eigentums mit staatlichem Eigentum – ergänzt nur durch die Anerkennung des produktionsgenossenschaftlichen Eigentums – für eine sozialistische Marktwirtschaft nicht annehmbar sei. Entscheidend ist dabei die auch von mir geteilte Auffassung, daß die uneingeschränkte Verfügung des Staates über die in seinem Eigentum befindlichen Betriebe jene Beweglichkeit der Betriebe unmöglich mache, ohne die eine funktionsfähige Marktwirtschaft nicht vorstellbar sei. Es steht aber noch mehr dahinter: die Mehrzahl der Reformer wollte die Dezentralisierung ökonomischer Entscheidungsbefugnisse auch aus dem Grunde, weil die mit dem überwiegenden Staatseigentum eng verbundene Zentralisation dieser Befugnisse eine Machtballung bedeutet, die als gefährlich angesehen wird²². Drei Gründe vor allem kann es für eine solche Kritik geben:

1. Die mit dem überragenden Staatseinfluß verbundene Politisierung bedeutet Minderung der ökonomischen Effizienz.
2. Ein Teil der marxistischen Theoretiker betrachtet die Fortdauer staatlichen Eigentums als Widerspruch zur Lehre vom Absterben des Staates.
3. Anhänger des „demokratischen Sozialismus“ sehen aufgrund der in den sowjet-sozialistischen Ländern gemachten Erfahrungen in der durch das überwiegende Staatseigentum bedingten Herrschaft des Staates fast über die gesamte Wirtschaft eine ernste Gefahr für die Demokratie.

Nun könnte man demgegenüber einwenden, daß es heute in fast allen marktwirtschaftlichen Ländern einen nicht geringen Anteil von öffentlichem Eigentum an Unternehmungen gibt, ohne daß dadurch die genannten Gefahren ernsthaft aufge-

²² So hat z. B. der verstorbene jugoslawische Nationalökonom *Bičanić* das Wesen des jugoslawischen Systems mit folgenden 4 Grundsätzen zu beschreiben versucht: Dezentralisation, Demokratisierung, Entstaatlichung, Entpolitisierung.

treten sind. Jedoch beschränkt sich in diesen Fällen das öffentliche Eigentum immer auf einen *Teil* der Gesamtwirtschaft. Außerdem bietet das Unternehmensrecht der nichtsozialistischen Länder die Möglichkeit, die öffentlichen Unternehmen in eine Form zu kleiden, die ihnen ein beträchtliches Maß von wirtschaftlicher Beweglichkeit und Eigenbestimmung gestattet, z. B. die Aktiengesellschaft. Solche Formen sind bisher in keinem der sozialistischen Länder – von unerheblichen Ausnahmen abgesehen – entwickelt worden.

2. Entstehen und Vergehen von Betrieben

Damit kommen wir zu einem wesentlichen Punkte: Marktwirtschaft bedeutet, daß Betriebe entstehen können, daß sie wachsen oder mit anderen Betrieben zusammengefaßt werden können, daß sie aber auch verschwinden müssen, wenn ihre marktwirtschaftliche Bewährung fehlt. Es ist kein Grund einzusehen, warum dies nicht auch für eine *sozialistische* Marktwirtschaft gelten soll. Das ist offenbar am schwierigsten hinsichtlich des *Entstehens* von Betrieben bzw. Unternehmungen. In der nichtsozialistischen Marktwirtschaft können Eigentümer von Kapital (oder Menschen mit unternehmerischen Fähigkeiten, die sich das benötigte Kapital auf dem Kreditweg oder in anderen Formen der Inanspruchnahme des Kapitalmarkts zu beschaffen vermögen) im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen durch eigene Initiative Unternehmungen gründen, wenn sie das damit verbundene Risiko zu tragen bereit sind. Besonders wenn es sich dabei um „neue Kombinationen“ handelt, stellt diese Möglichkeit einen wesentlichen Faktor wirtschaftlicher Entwicklung dar, auch wenn ein Teil dieser Wagemutigen letztlich beim Konkursrichter landet. Die Geschichte der deutschen Wirtschaft nach dem Zweiten Weltkriege zeigt, daß aus kleinen Anfängen bedeutende Unternehmungen werden können, selbst in Bereichen, in denen die Großunternehmung vorherrscht.

Offenbar ist in einer sozialistischen Marktwirtschaft die Entstehung neuer Betriebe zwar nicht unmöglich, aber doch wesentlich schwieriger. Für den Einzelnen fehlen sowohl die Motivationen – vor allem Gewinnerwartungen sowie Entscheidungsspielraum als Basis für die Entfaltung persönlicher Initiative – als auch die rechtlichen Grundlagen, da er ja kein Eigentum an der Unternehmung gewinnen kann. Das jugoslawische Unternehmensrecht sieht zwar verschiedene Möglichkeiten dafür vor, wie neue Unternehmungen entstehen können; der damit verbundene Entwicklungseffekt bleibt aber nach den bisherigen Erfahrungen offenbar ziemlich beschränkt.

Eher ist das Wachstum bereits bestehender Unternehmungen möglich, besonders dann, wenn deren Tätigkeitsbereich auf „neue Kombinationen“ ausgedehnt wird. Das setzt allerdings entsprechend fähige Manager voraus, ferner die Möglichkeit der Kapitalbildung aus Gewinnen des Unternehmens oder durch Kredite, was wiederum eine Frage der Organisation, der Aufgaben und Kompetenzen des Bankwesens ist. Auch für die Zusammenfassung von Betrieben bzw. Unternehmungen können in einer sozialistischen Marktwirtschaft die Voraussetzungen geschaffen werden.

Grundsätzlich gilt das auch für das Verschwinden von Betrieben, die sich marktwirtschaftlich nicht bewähren, also keine Gewinne erwirtschaften oder nicht einmal die laufenden Kosten aus den Erträgen zu decken vermögen. Dieser Forderung muß ja in einer sozialistischen Marktwirtschaft genauso entsprochen werden wie in einer nichtsozialistischen. Subventionen sind in beiden Erscheinungsformen der Marktwirtschaft möglich und mit der gleichen ökonomischen Problematik behaftet. Wenn das marktwirtschaftliche Versagen auf Unfähigkeit der leitenden Personen zurückzuführen ist, kann deren Auswechslung den Schaden beheben; das ist in einer sozialistischen Marktwirtschaft vielleicht sogar leichter möglich als in einer „kapitalistischen“ – denken wir etwa an die Schwierigkeiten, die Personalprobleme in einer Familien-AG aufzuwerfen, wofür es in der Nachkriegsgeschichte der deutschen Wirtschaft mancherlei Beispiele gibt. Schwieriger wird es dann, wenn die Lebensunfähigkeit einer Unternehmung in Strukturwandlungen oder ungünstigen Standortbedingungen – z. B. bei liberalisierten Außenwirtschaftsbeziehungen im Verhältnis zu ausländischer Konkurrenz – begründet ist. Es spricht eine gewisse Wahrscheinlichkeit dafür, daß in einer sozialistischen Marktwirtschaft soziale Rücksichten auf die Belegschaft das auf die Dauer ökonomisch unvermeidliche Verschwinden solcher Betriebe mindestens erschweren oder verlangsamen.

Soviel mir bekannt ist, ist Jugoslawien bisher das einzige sozialistische Land, in dem die gesetzlichen Voraussetzungen für einen Konkurs sozialistischer Betriebe geschaffen worden sind.

3. Auswahl, Funktion und Motivation der „sozialistischen Manager“

In jedem sozialistischen Betrieb, dessen Größe über kleinste Einheiten hinausgeht, ist ein Management notwendig, das nach Funktion, Ausbildung und Fähigkeiten von der Masse der Betriebsangehörigen unterschieden ist und sein muß. Das gilt im Marktsozialismus eher noch mehr als im zentralgeplanten und -geleiteten Wirtschaftssystem mit vorwiegendem Staatseigentum an den Produktionsmitteln, denn jede Marktwirtschaft verlangt von den Unternehmungsleitern – mögen sie nun Eigentumsunternehmer oder angestellte Manager sein – unternehmerisches Verhalten und unternehmerische Entscheidungen, nicht nur die organisatorisch-technische Durchführung der Entscheidungen übergeordneter zentraler Instanzen.

Somit ergibt sich zunächst die Frage, wie, von wem und nach welchen Gesichtspunkten die Manager ausgewählt werden. In der Sowjetunion und in allen Ländern, die das sowjetische Modell rezipiert haben, geschieht dies hierarchisch durch Staats- und Parteiorgane; die Belegschaften haben kein unmittelbares Mitwirkungsrecht, allenfalls indirekt durch die betrieblichen Gewerkschaftsorgane, die jedoch mit der staatsführenden Partei eng verflochten sind, und zwar umso mehr, je höher ihre Ebene ist.

Im Marktsozialismus, wie er uns in der jugoslawischen Realität entgegentritt, ist dagegen die Mitwirkung der Belegschaft des Unternehmens entscheidend – mag auch faktisch, vor allem wohl bei großen und gesamtwirtschaftlich wichtigen Betrieben, der Einfluß der Partei größer sein als formalrechtlich. Da für Jugoslawien

das in seiner Bedeutung noch zu erörternde Bruttoeinkommensprinzip gilt, sind die Arbeiter und Angestellten in hohem Maße an dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens interessiert; dieser wird deshalb für die Auswahl der – nach der jetzigen Regelung ausschließlich vom Arbeiterrat aufgrund einer Ausschreibung zu wählenden – Manager maßgeblich sein, nicht weniger auch – im Falle des wirtschaftlichen Mißerfolges und damit der Einkommensminderung der Beschäftigten – für ihre Abberufung und Ersetzung. Sicherlich werden außerdem auch Faktoren wie Kontaktfähigkeit sowie das Verhalten gegenüber den Beschäftigten eine Rolle spielen. Entscheidend werden aber doch in einer sozialistischen Marktwirtschaft mit nichtstaatlichem gesellschaftlichem Eigentum die unternehmerischen Fähigkeiten der in das Management zu berufenden Personen sein; insoweit unterscheiden sich die Auswahlprinzipien nicht wesentlich von denen in Kapitalgesellschaften nichtsozialistischer Marktwirtschaften. Welche Einrichtungen gegebenenfalls zur Aus- und Weiterbildung einer ausreichenden Zahl potentieller Manager geschaffen werden bzw. werden sollten – eine für den wirtschaftlichen Erfolg eines marktsozialistischen Systems sicher sehr wichtige Frage –, muß hier unerörtert bleiben.

Hinsichtlich der *Motivationen* der Manager möchte ich mich kurz fassen, da diese bereits in einer früheren Sitzung dieses Ausschusses auf der Grundlage eines Referates von W. W. Engelhardt erörtert worden sind²³, Ich möchte deshalb nur diejenigen Motivationen hervorheben, die für den Marktsozialismus jugoslawischer Prägung charakteristisch sind. Materielle Motive – höheres Einkommen, zusätzliche Vergünstigungen wie Dienstauto, Dienstwohnung, geschäftliche Auslandsreisen – spielen dabei sicherlich ebenso eine Rolle wie die mit der Managerstellung verbundene soziale Geltung, die auch für eine sozialistische Gesellschaft zutrifft. Der Verlust einer solchen Stellung ist mit erheblichen materiellen und sozialen Einbußen verbunden, zumal es für einen wegen wirtschaftlicher Mißerfolge entlassenen Manager in der Regel schwierig sein wird, eine gleichwertige Position zu finden. Daher dürfte die Sorge um die Erhaltung der Position – die trotz der Knappheit an für das Management geeigneten Personen in Jugoslawien doch wohl im allgemeinen unsicherer sein dürfte als die der Manager in „kapitalistischen“ Ländern – für Manager im Marktsozialismus die wichtigste spezifische Leistungsmotivation sein²⁴. Im

²³ W. W. Engelhardt: Motivationsaktivierung und -steuerung bei Managern unter dem Einfluß alternativer Eigentumsformen in marktwirtschaftlichen und marktsozialistischen Ordnungen. In: Information, Motivation und Entscheidung. Studien zum Vergleich von Wirtschaftssystemen. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 70). Berlin 1973. S. 165-214.

²⁴ Für die Risiken der Stellung jugoslawischer Manager ist folgender Fall charakteristisch: Das Unternehmen „Elektronska Industrija“ in Nisch, mit 18 Fabriken und 24 000 Beschäftigten in mehreren Städten eines der größten Jugoslawiens, geriet im Jahre 1972 teils durch außenbedingte Schwierigkeiten, teils durch Mängel in der Geschäftsleitung und falsche Dispositionen, aber auch durch die Einmischung von Partei- und anderen Funktionären in so große finanzielle Schwierigkeiten, daß im November kein Geld für die Auszahlung der Arbeitseinkommen vorhanden war. Nachdem ein Teil der Belegschaft in den Streik getreten war, traten der Generaldirektor und 18 Direktoren, zurück. („Ekonomska Politika“; hier zitiert nach „Wissenschaftlicher Dienst Südosteuropa“, München, Jg. 22, 1973, H. 1/2, S. 29.

Sinne der Ausführungen *Engelhardt*²⁵ wäre sie zu den selektiven Anreizen negativer Art zu rechnen.

Nicht exakt zu beantworten ist die Frage, wieweit ideologische Gründe – vor allem das Streben, die Leistungsfähigkeit eines marktsozialistischen Systems jugoslawischer Prägung sowohl im Vergleich zum „Kapitalismus“ als auch zum Sowjetsystem nachzuweisen – für jugoslawische Manager leistungsmotivierend sind. Daß das für einen Teil von ihnen zutrifft, ist wahrscheinlich – in welchem Umfange, wage ich nicht zu beurteilen.

Die *Funktion* der Manager im jugoslawischen Marktsozialismus ist besonders von Gudrun *Lemân* in mehreren Arbeiten untersucht worden²⁶. Sie unterscheidet sich deutlich von der Managerfunktion im Sowjetsystem. Letztere ist durch die Reformmaßnahmen seit 1965 zwar modifiziert, nicht aber in ihrem Wesen verändert worden: nach wie vor ist die wichtigste Aufgabe des sowjetischen Direktors die Planerfüllung. Er ist zwar an der Aufstellung der Pläne heute stärker beteiligt als vor Beginn der Reformen; die letzten und wesentlichen Entscheidungen liegen jedoch bei übergeordneten, zum wesentlichen Teil bei zentralen Instanzen²⁷. Infolgedessen ist der Manager im Sowjetsystem in beträchtlichem Maße weisungsgebunden; es ist dabei ziemlich gleichgültig, ob die Weisungen von der Abteilung eines Ministeriums oder von einem sogenannten „sozialistischen Konzern“, z. B. einer Vereinigung volkseigener Betriebe (VVB) in der DDR, kommen, da auch dieser im Sowjetsystem nur einen beschränkten Entscheidungsspielraum besitzt. Seine Eingliederung in einen streng hierarchischen Aufbau der Wirtschaftsverwaltung hat *Ulbricht* für die DDR im Jahre 1965 deutlich dahin gekennzeichnet, daß der zuständige Industrieminister „der direkte Vorgesetzte“ der Generaldirektoren der diesem Ministerium unterstellten Vereinigungen volkseigener Betriebe sei.

Die Funktion der Manager in einem marktsozialistischen System ist offenbar eine wesentlich andere: sie müssen in einem viel größeren Umfange unternehmerisch tätig werden als ihre Kollegen im Sowjetsystem. Für sie gibt es keinen verbindlichen Plan; in jedem Unternehmen muß der Produktions-, Beschaffungs-, Absatz- und Finanzierungsplan selbständig aufgestellt werden, wobei die Koordinierung der Einzelpläne *grundsätzlich* über den Markt erfolgen soll. Die Frage, wieweit im jugoslawischen System die vom Markt kommenden Signale den Managern eine ausreichende Information geben, muß hier, da nicht unmittelbar zu meinem Thema gehörig, unerörtert bleiben.

²⁵ *Engelhardt*, a. a. O., S. 184–192.

²⁶ G. *Lemân*: *Ungeklärte Fragen im jugoslawischen System der Arbeiterselbstverwaltung*, Köln 1969; *Stellung und Aufgaben der ökonomischen Einheiten in den jugoslawischen Unternehmungen*, Berlin 1967; *Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien*, Teil I und II, Köln 1973.

²⁷ Die Konsequenzen, die sich aus der erneuten Reform vom März 1973 – wesentliche Verstärkung der Rolle der Industrievereinigungen (*objedinenija*) – für das sowjetische Management auf der Mittel- und Unterstufe ergeben, können hier nicht erörtert werden. Vgl. dazu H.-Chr. *Reichel*, *Bedeutung und Auswirkungen der sowjetischen Wirtschaftsbeschlüsse vom März 1973*. In: *Osteuropa-Wirtschaft*, Jg. 19, 1974, H. 1, S. 60–74.

Erörtert werden müssen aber die Konsequenzen, die sich für die Funktion des Managers aus der spezifischen Eigentumsverfassung ergeben, dem „Gesellschaftseigentum“ an den Produktionsmitteln, die dem Unternehmen und seiner Belegschaft zur Nutzung in Form der Arbeiterselbstverwaltung übergeben sind. Nach der Ideologie des jugoslawischen Systems ist das Kollektiv der Werkstätigen gewissermaßen der Kollektiv-Unternehmer; die Tätigkeit des Unternehmens soll von ihm bzw. dem vom Kollektiv gewählten und dieses Kollektiv repräsentierenden Arbeiterrat geplant und gesteuert werden. Zwischen dieser Ideologie und der Wirklichkeit besteht nun freilich eine große Differenz; die Anteilnahme eines großen Teiles der Arbeiterschaft an den wirtschaftlichen Problemen des Unternehmens ist begrenzt, auf der anderen Seite hat das Management einen beträchtlichen Informationsvorsprung, der ihm eine überlegene Position im decision-making sichert. Es liegen aus Jugoslawien verschiedene empirische Untersuchungen vor, die von G. Lemân sorgfältig ausgewertet worden sind. Sie kommt dabei u. a. zu folgenden Ergebnissen²⁸:

„In der jugoslawischen sozialistischen Marktwirtschaft haben die Arbeiter, weil die Selbstverwaltung im wesentlichen auf die Betriebe beschränkt ist, realiter keinen Einfluß auf die Entwicklung der Marktbedingungen. Trotzdem müssen sie die materiellen Folgen dieser Entwicklungen in Form von Einkommensminderung und Arbeitslosigkeit tragen. Wie empirische Untersuchungen ergeben haben, wird in den seltensten Fällen von den Betroffenen das Risiko als ökonomische Verantwortung aller aufgefaßt. In der Regel haben nur leitende Kollektivmitglieder und Fachkräfte ein unternehmerisches Verhältnis zum Risiko. Die Mehrzahl der Arbeiter ist der Ansicht, ihre individuelle Leistung müsse ohne Rücksicht auf den Markterfolg entlohnt werden. . . Aus der sehr eingehenden Untersuchung von Obradović²⁹ wird deutlich: je höher der hierarchische Status ist, umso intensiver ist die Partizipation bei der Entscheidungsbildung. . . Die These von der einseitigen Machtkonzentration bei Selbstverwaltung bzw. Mitbestimmung kann unter dem Eindruck des vorliegenden Materials nicht von der Hand gewiesen werden. Mit der durch Wirtschaftsreform und Verfassungsänderungen eingeleiteten Reorganisation der betrieblichen Selbstverwaltung gewinnt der Gesichtspunkt der betriebswirtschaftlichen Rationalisierung gegenüber ideologisch-politischen Gesichtspunkten immer mehr an Gewicht.“

Wenn die letzte These stimmt – und vieles spricht dafür –, dann bedeutet das ohne Zweifel eine Verstärkung der Position des Managements. Dessen ungeachtet, befindet sich dieses aber doch in einer schwierigen Position: es ist dem Betriebskollektiv bzw. dem Arbeiterrat verantwortlich und kann von ihm abberufen werden; eine besondere Rolle spielt dabei die durch den Wirtschaftserfolg des Unternehmens ermöglichte Höhe der „persönlichen Einkommen“ der Kollektivmitglieder. Andererseits müssen die Manager aber auch daran denken, die Zukunft des Unternehmens durch ausreichende Investitionen zu sichern. Und schließlich sind sie auch der „Gesellschaft“ verantwortlich, der das Eigentum an den vom Betriebskollektiv

²⁸ G. Lemân: Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, Teil I, S. 24–25, 32, 33, 35.

²⁹ Obradović, Josip: Distribution of Participation in the Process of Decision – Making on Problems Related to the Economic Activity of the Company. In: First International Conference on Participation and Self-Management. Dubrovnik 1972. Vol. II, S. 137–164.

genutzten Produktionsmitteln zusteht. Die gleichzeitige Erfüllung dieser dreifachen Aufgabe mag manchmal einen recht schwierigen Balanceakt erforderlich machen.

Daß mit der Schaffung des „gesellschaftlichen Eigentums“ an den Unternehmungen keineswegs bereits alle sozialen Konflikte beseitigt sind, erweist sich daran, daß der Streik als Mittel der sozialen Auseinandersetzung in Jugoslawien nicht verschwunden ist, wenn es sich auch in der Regel nur um kurzfristige Streiks handelt. Immerhin hat es in Jugoslawien seit 1958 ca. 25 000 partielle Arbeitsniederlegungen gegeben. „Die Arbeitsniederlegungen sind in den meisten Fällen der Kulminationspunkt schon längere Zeit schwelender Konflikte innerhalb der Unternehmungen. Sie richten sich sowohl gegen Managementorgane wie auch – in letzter Zeit zunehmend – gegen Organe der Arbeiterselbstverwaltung. Sehr selten sind sie Ausdruck des Protestes gegen das Wirtschaftssystem.“³⁰

4. Die Einkommensverteilung

Wenn in einer sozialistischen Marktwirtschaft mit der marktwirtschaftlichen Ordnung Ernst gemacht wird, so ist der marktwirtschaftliche Erfolg einer Unternehmung für die Gesamthöhe der Einkommen der in ihr beschäftigten Menschen maßgebend – es sei denn, daß die marktwirtschaftlichen Erträge durch Subventionen aus einem öffentlichen Haushalt aufgestockt würden (was ja heute auch in nichtsozialistischen Marktwirtschaften nicht selten geschieht). Da es zum Wesen einer sozialistischen *Marktwirtschaft* gehört, daß die Investitionen im Bereich der Unternehmungen aus deren Gewinnen oder/und verzinlichen Bankkrediten finanziert werden, ist es eine Grundsatzfrage von großer gesamtwirtschaftlicher Bedeutung, wer über die Verteilung der Gewinne auf Investitionsfinanzierung einerseits, Arbeitseinkommen andererseits zu entscheiden hat sowie ob und welche Grundsätze dafür verbindlich aufgestellt werden.

Für die Einkommensverteilung in einer sozialistischen Marktwirtschaft bestehen verschiedene Möglichkeiten, die mit der Eigentumsordnung und mit dem Verhältnis, in dem die Belegschaftsmitglieder zu der Unternehmung stehen, eng zusammenhängen. Von großer Bedeutung dabei ist, ob das Brutto- oder das Netto-Einkommensprinzip (Gewinnprinzip) angewendet wird³¹. In der einzigen verwirklichten sozialistischen Marktwirtschaft, der jugoslawischen, gilt das *Bruttoeinkommensprinzip*:

„Die Einkommen der Beschäftigten sind abhängig von der Höhe des erwirtschafteten Unternehmenseinkommens, das sich aus dem auf dem Markt erzielten Gesamterlös der Produktion nach Abzug der Sachkosten, der Abführungen an Staat und Banken sowie sonstiger Kosten ergibt. Auf der Basis gesetzlicher Vorschriften, z. B. über die Akkumulationsrate und die persönlichen Mindesteinkommen, entscheidet der Arbei-

³⁰ Lemân, a. a. O., Teil I, S. 48.

³¹ Vgl. dazu L. Bress und K. P. Hensel (Hrsg.): *Wirtschaftssysteme des Sozialismus im Experiment. Plan oder Markt.* Frankfurt a. M. 1972, S. 186–192.

terrat, welche Teile des Unternehmenseinkommens als persönliche Einkommen an die Beschäftigten ausgezahlt und welche den betrieblichen Fonds (für Investitionen, Geschäftsmittel, Reserven, soziale Einrichtungen usw.) zugeführt werden. Die persönlichen Einkommen werden nach einer vom Arbeiterrat beschlossenen Arbeitsplatzbewertung anhand eines Punktsystems auf die Beschäftigten, einschließlich des Direktors, verteilt.³²

Eine Regelung der Arbeitseinkommen durch Tarifverträge wäre mit den Grundgedanken des jugoslawischen Selbstverwaltungssystems nicht vereinbar: die Belegschaft eines Unternehmens gewissermaßen als „Gesamtunternehmer“ kann nicht mit sich selbst einen Vertrag abschließen³³.

Konsequenzen eines solchen Systems sind:

- a) ein ziemlich hoher Unsicherheitsgrad hinsichtlich der Höhe der zu erwartenden Arbeitseinkommen (die erst nach dem Abschluß einer Rechnungsperiode genau feststeht).
- b) möglicherweise beträchtliche Differenzen der Arbeitseinkommen zwischen verschiedenen Unternehmungen und verschiedenen Branchen.
- c) Entstehung von Interessenunterschieden hinsichtlich der Aufteilung auf Arbeitseinkommen und Investitionsfinanzierung. Es gehört schon ein beträchtlich entwickelter Bildungs- und Bewußtseinsstand der nicht zum Management gehörigen Werktätigen dazu, um unter Verzicht auf verbesserte individuelle Bedarfsdeckung der Verwendung eines wesentlichen Teiles des Betriebsgewinnes für Investitionen zuzustimmen. In der Tat wird deshalb auch nur ein verhältnismäßig geringer (und in den Jahren 1966–1970 tendenziell abnehmender) Teil der Investitionen unmittelbar aus Betriebsgewinnen finanziert.

Die Entstehung allzu großer Differenzen der persönlichen Einkommen versucht man im jugoslawischen Selbstverwaltungssystem seit dem Gesetz über die Feststellung und Verteilung des Einkommens in den Arbeitsorganisationen³⁴ und die Verfassungsänderung Nr. 23 von 1971 (sowie die auf dieser Grundlage erlassenen Gesetze der einzelnen Republiken) durch den Abschluß der sogenannten „gesell-

³² Ebenda, S. 187/188 (Verfasserin H. Hamel). Durch die Verfassungsänderungen von 1971 sind hinsichtlich der Einkommensverteilung die Kompetenzen des Arbeiterrates zugunsten der „Grundorganisationen der vereinten Arbeit“ eingeschränkt worden. Die Versammlungen der Werktätigen in den Grundorganisationen entscheiden danach unmittelbar über die Aufteilung des Ertrages auf den Teil für die Befriedigung der persönlichen und der gemeinsamen Bedürfnisse der Arbeiter, auf die Erweiterung des Anlagevermögens (Investitionen) und die Verbesserung der Arbeitsfähigkeit der Kollektivmitglieder (G. Lemân, Arbeiterselbstverwaltung, Teil II, S. 17).

³³ Das gilt auch – wenn auch aus anderen Gründen – in den Zentralverwaltungswirtschaften sowjetischen Typs: z. B. sind die Betriebskollektivverträge in der DDR etwas wesentlich anderes als Tarifverträge westlicher Observanz. In diesen Ländern werden die Löhne ebenso wie die Mehrheit der sonstigen Arbeitsbedingungen überwiegend durch den Staat geregelt. Dies aber ist mit der Idee einer „sozialistischen Marktwirtschaft“ nicht vereinbar.

³⁴ Vgl. dazu auch Lemân: Neue Entwicklungen im jugoslawischen System der Einkommensverteilung. In: Osteuropa-Wirtschaft, Jg. 14, 1969, H. 4, S. 262–276.

gesellschaftlichen Verträge“ (društveni dogovori) zu verhindern. Solche gesellschaftlichen Verträge werden zwischen den Vertretern der Gebietskörperschaften (Republiken, Provinzen, Kommunen), der Gewerkschaft und den Wirtschaftskammern geschlossen; sie sind nach den Gesetzen der Republiken für alle Unternehmungen verpflichtend³⁵. Wesentlich dabei ist die Festlegung eines Mindestlohnes (persönliches Mindesteinkommen), bezogen auf volle Arbeitszeit und normale Arbeitsleistung. Außerdem enthalten die gesellschaftlichen Verträge u. a. Kriterien für die Verteilung der Einkommens auf persönliche Einkommen und Akkumulation, für die Spannen zwischen den persönlichen Einkommen sowie für Mindest- und Höchsteinkommen.

Die Verbindlichkeit dieser Regelungen ebenso wie die Tatsache, daß sie nicht dekretiert werden, sondern durch Verträge zustandekommen, entspricht dem spezifischen Charakter des Eigentums an Unternehmungen in Jugoslawien; die Belegschaftsmitglieder sind eben nicht Eigentümer der ihnen zur Nutzung übertragenen Produktionsmittel, sie können also auch nicht wie Eigentümer frei über deren Verwendung entscheiden. Da es sich um „gesellschaftliches Eigentum“ handelt, müssen für die Verteilung der Erträge auch gesamtgesellschaftliche Interessen berücksichtigt werden (z. B. ein angemessener Anteil der Investitionsfinanzierung). Deren Geltendmachung erfolgt aber nicht durch den Staat, sondern die am Abschluß der Verträge beteiligten gesellschaftlichen Kräfte. Wie groß dabei *faktisch* der Einfluß der Gebietskörperschaften und der kommunistischen Partei ist, muß hier dahingestellt bleiben.

Auch für die Vorstellungen der tschechoslowakischen Reformer war das *Bruttoeinkommensprinzip* maßgebend³⁶, bei dem die Löhne Bestandteil des finanziellen Betriebsergebnisses sind; zur Berechnung des Bruttoeinkommens sollten neben den Vorleistungen – vor allem Material- und Energiekosten – von dem auf dem Markt erzielten Erlös noch die Abschreibungen abgezogen werden, noch nicht aber Lohnkosten. Das verbleibende Bruttoeinkommen „ist die Wertschöpfung des Unternehmens, es ist sein Beitrag zum Nettosozialprodukt.“³⁷ Hiervon gehen Abführungen an den Staat, Kreditzinsen und Kreditrückzahlungen ab. Vom verbleibenden Nettoeinkommen gehen zunächst die durch Tarife festgelegten Löhne und Gehälter der im Unternehmen Beschäftigten ab. Der verbleibende Rest sollte sich auf den Investitionsfonds, sonstige Fonds (Kultur- und Sozialfonds, Reservefonds) sowie einen „Fonds der Erfolgsbeteiligung“, an dem alle im Unternehmen Beschäftigten beteiligt werden, verteilen.

³⁵ Dabei darf nicht übersehen werden, daß der Inhalt dieser Gesetze nicht einheitlich ist. „In Serbien werden durch den Gesellschaftsvertrag die Spannen der persönlichen Einkommen pro Arbeiter zwischen den Unternehmungen gleicher oder unterschiedlicher Tätigkeit angeglichen; in Kroatien enthält der allgemeine Gesellschaftsvertrag verbindlich die Spannen der persönlichen Einkommen innerhalb der einzelnen Wirtschaftszweige“. (*Lemán*, Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, Teil II, S. 21).

³⁶ Vgl. dazu K. P. *Hensel*: Die sozialistische Marktwirtschaft in der Tschechoslowakei, Stuttgart 1968, S. 59–82.

³⁷ a. a. O., S. 66.

Stärker als das in dem heutigen jugoslawischen System zum Ausdruck kommt, waren sich die tschechoslowakischen Reformer dessen bewußt, daß auch in einer *sozialistischen* Marktwirtschaft die Gestaltung der Einkommen, besonders ihre Differenzierung, strukturpolitische Wirkungen hat und als strukturpolitisches Instrument eingesetzt werden kann. In dem im Juni 1968 – also kurz vor der militärischen Intervention – veröffentlichten „Konzeptionsentwurf der weiteren Entwicklung des ökonomischen Lenkungssystems“ heißt es³⁸:

„Die Einkommenspolitik muß die objektive Tatsache respektieren, daß in den einzelnen Branchen eine ungleichmäßige Senkung der Kosten und eine ungleichmäßige Preisbewegung erfolgt. Die sich daraus ergebende, objektiv notwendige ungleichmäßige Entwicklung der Einkommen hat eine wichtige Funktion bei der Beeinflussung der Strukturveränderungen, der Allokation der Mittel, der Innovationen u. ä. Ohne diese funktionelle Ungleichmäßigkeit der Einkommen kann sich das ökonomische Lenkungssystem nicht durchsetzen. . . Wenn die Volkswirtschaft als Marktwirtschaft funktionieren soll, ist es unbedingt notwendig, daß in den laufenden ökonomischen Prozessen Strukturänderungen in der Produktion vermittels der Strukturänderungen in den Einkommen eintreten.“

Die wirklichen Probleme der ungesunden Erscheinungen der ungleichmäßigen Aufteilung der Einkommen müßten, so wurde in dem Konzeptionsentwurf gesagt, mittels der *Preispolitik* gelöst werden. Auf der anderen Seite sei es aber nicht richtig, jede Ungleichmäßigkeit als Problem zu betrachten.

Vorstellungen der Einkommensverteilung durch eine Arbeiterselbstverwaltung scheinen bei den tschechoslowakischen Reformern keine Rolle gespielt zu haben. Auch darin zeigt sich, daß ihre Eigentumsauffassung trotz der Negierung der Gleichsetzung von gesellschaftlichem und Staatseigentum sich doch deutlich von der jugoslawischen unterschied.

Noch ein kurzer Blick auf *Ungarn*, dessen „neuer Wirtschaftsmechanismus“ zwar, wie oben bereits ausgeführt, keine „sozialistische Marktwirtschaft“ darstellt, aber doch wesentlich mehr marktwirtschaftliche Elemente enthält als die Wirtschaftssysteme der übrigen RGW-Länder. Da Ungarn auch bei der Einführung des „neuen Wirtschaftsmechanismus“ seit dem 1. Januar 1968 am Prinzip des Staatseigentums – abgesehen von den Produktionsgenossenschaften und einem unbedeutenden Sektor kleiner Privatbetriebe – festhielt, hat sich an der Einkommensgestaltung wenig verändert. Die Löhne in den Staatsbetrieben werden nach wie vor als Kosten behandelt, ebenso der Kapitalzins, den die Unternehmungen für das von ihnen genutzte Kapital an den Staat als Eigentümer abzuführen haben, sowie eine Steuer auf die Lohnkosten. Die von den Betrieben erzielten Gewinne sind Grundlage ihrer Besteuerung. Der verbleibende Gewinn verteilt sich auf den Entwicklungsfonds, den Reservefonds sowie den „Fonds für personelle Zuwendungen“, aus

³⁸ Dieser Konzeptionsentwurf war eine Teamarbeit von *Horálek, Sokol, C. Kózusník* und *Túrek*. Er wurde veröffentlicht in der Prager Zeitschrift „Neue Richtungen in der tschechoslowakischen Ökonomik“, H. 4, Juni 1968. Die zitierte Stelle findet sich auf S. 51.

dem Prämien und Gewinnbeteiligung an die Belegschaft gezahlt werden³⁹. Wenn auch im Rahmen des ungarischen „neuen Wirtschaftsmechanismus“ diesen materiellen Anreizen große Aufmerksamkeit geschenkt wird, so zeigt sich doch bei der Behandlung des Gewinns und seiner Verwendung kein grundsätzlicher Unterschied gegenüber dem traditionellen Wirtschaftssystem.

5. Kapitalbildung und Kapitalversorgung

In allen uns früher aus der Realität bekannten Erscheinungsformen der Marktwirtschaft gab bzw. gibt es nicht nur einen Waren-, Boden- und Arbeitsmarkt, sondern auch einen Kapitalmarkt; wie oben bereits ausgeführt, ist seine Existenz und die Möglichkeit, sich über ihn – in verschiedenen, jeweils für bestimmte Verwendungszwecke geeigneten Formen – Mittel zur Investitionsfinanzierung zusätzlich zum Eigenkapital zu beschaffen, von wesentlicher Bedeutung für das Entstehen und das Wachstum von Unternehmungen. In den nichtsozialistischen Marktwirtschaften steht die Kapitalversorgung der Unternehmungen in engem Zusammenhang mit dem Privateigentum. Die Frage stellt sich, welche Konsequenzen das sozialistische Eigentum in einer sozialistischen Marktwirtschaft für die Kapitalbeschaffung hat. Kann es in einer solchen überhaupt einen Kapitalmarkt geben? Von westlichen Nationalökonomern ist diese Frage mehrfach verneint und daraus die These abgeleitet worden, daß ohne die Existenz eines Kapitalmarktes von Marktwirtschaft nicht gesprochen werden könne.

Es ist zunächst zu prüfen, wie in der einzigen bisher realisierten Form der sozialistischen Marktwirtschaft, in Jugoslawien, die Kapitalbeschaffung vor sich geht. Wir wollen unser Augenmerk dabei vor allem auf die Investitionsfinanzierung richten, und wir müssen dabei zwischen der Finanzierung von Entstehen und Wachstum von Unternehmungen unterscheiden. In dem – zwar stark eingeschränkten, aber doch nicht unbedeutenden – Sektor der kleinen privaten „Arbeitswirtschaften“, z. B. im Handwerk und Gaststättenwesen, ist es auch heute noch möglich, Kleinunternehmungen mit privatem Kapital ins Leben zu rufen und bei entsprechendem Markterfolg ihr Wachstum aus den Gewinnen bis zur gesetzlich zulässigen Maximalgröße zu finanzieren. In der Industrie und überall dort, wo wirtschaftliche Tätigkeit eine diese Maximalgröße übersteigende Zahl von Arbeitnehmern erfordert, d. h. also in dem weitaus größten Teil der Wirtschaft (abgesehen von der bäuerlichen Landwirtschaft), gibt es diese Möglichkeit nicht. Die daraus entstehenden Schwierigkeiten für Betriebsgründungen habe ich oben behandelt⁴⁰.

³⁹ B. *Csikós-Nagy*: Die Vervollkommnung des ungarischen Wirtschaftsmechanismus. In: Österreichische Osthefte, Jg. 12, 1970, H. 4, S. 214–218. Vgl. auch K. *Wessely*, Der Gewinn im neuen Wirtschaftsmechanismus Ungarns. In: K. P. *Hensel*, K. *Wessely*, U. *Wagner*: Das Profitprinzip – seine ordnungspolitischen Alternativen in sozialistischen Wirtschaftssystemen, Stuttgart 1972, S. 84–133.

⁴⁰ Vgl. S. 75.

Günstiger steht es mit der Finanzierung des Wachstums bestehender Betriebe. Hierfür gibt es in der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens grundsätzlich 4 Möglichkeiten:

1. aus den von den Unternehmungen erzielten Gewinnen
2. aus Bankkrediten
3. aus öffentlichen Haushalten (Bund, Republiken, Kommunen)
4. aus gegenseitigen Krediten der Unternehmungen.

Ein betriebliches Wachstum ohne eine direkte Finanzierungsnotwendigkeit kann auch durch unentgeltliche Arbeit des Arbeiterkollektivs erzielt werden.

Nichtsozialistische Marktwirtschaften kennen natürlich wesentlich mehr als diese Möglichkeiten, vor allem Ausgabe von Aktien oder Obligationen, stille Beteiligung, aktive Beteiligung mit voller Risikoübernahme, z. B. als Komplementär bei einer KG usw. Diese Möglichkeiten kamen offenbar bisher für eine sozialistische Marktwirtschaft nicht in Frage; sie sind bisher wohl auch in keinem sozialistischen Lande erörtert worden, auch nicht in Jugoslawien. Mindestens bei einem Teil dieser Finanzierungsformen erscheint aber die Anwendung auch bei sozialistischen Eigentumsverhältnissen nicht ausgeschlossen. Warum sollte es z. B. nicht möglich sein, privates Kapital durch Ausgabe von Schuldverschreibungen von in Gesellschaftseigentum stehenden Unternehmungen zur Finanzierung von Investitionen heranzuziehen? Diese Frage mag gegenwärtig gegenstandslos sein; sie kann aber für die Zukunft sehr wohl Bedeutung bekommen, einmal durch wachsenden Finanzierungsbedarf, zum anderen durch zunehmende Bildung von Sparkapital bei der Bevölkerung, für das sich gegenwärtig nur geringe Anlagemöglichkeiten bieten. Die Inhaber solcher Obligationen würden damit eine Forderung gegenüber einem gesellschaftseigenen Unternehmen, nicht aber einen Eigentumsanteil erwerben. Ideologisch schwierig wäre allerdings die – kaum zu vermeidende – Verzinsung solcher Schuldverschreibungen, die ja arbeitsloses Einkommen bedeuten würde. Die Tatsache jedoch, daß auch in der Sowjetunion und in der DDR Sparkasseneinlagen sowie Schuldverschreibungen des Staates verzinst werden, zeigt, daß auch dogmenstrenge sozialistische Systeme sich unter dem Druck ökonomischer Realitäten über derartige Tabus hinwegzusetzen vermögen.

Eine Kapitalbeteiligung dagegen, die mit Erwerb von Eigentum an Produktionsmitteln bzw. Beteiligung an solchem Eigentum verbunden ist, muß auch für eine sozialistische *Marktwirtschaft* als ausgeschlossen angesehen werden; denn damit würde in der Tat das Grundprinzip einer sozialistischen Wirtschaft – so wie der Begriff „Sozialismus“ auch in Jugoslawien verstanden wird – aufgegeben. Das bedeutet also, daß bei einer in diesem Sinne sozialistischen Eigentumsordnung für die Existenz und die Funktionen eines Kapitalmarktes notwendig sehr enge Grenzen gezogen sind.

Die jugoslawische Statistik zeigt, daß sich in der Periode 1961 bis 1970 in den Anteilen der drei wesentlichen Finanzierungsquellen erhebliche Veränderungen vollzogen haben⁴¹:

Anteil an der Finanzierung der Bruttoinvestitionen in %:

	1961	1970
Unternehmen	29	27
Banken	1	51
Öffentliche Haushalte	62	16
Davon:		
Bund	37	9
Republiken	7	3
Kommunen	18	4
Andere	8	6

Während die Unternehmen ihren Finanzierungsanteil annähernd halten konnten, ist der Anteil der öffentlichen Haushalte beträchtlich gesunken, derjenige der Banken von fast Null auf mehr als die Hälfte gestiegen. Außerdem entfallen die Investitionen der öffentlichen Haushalte vor allem auf die Infrastruktur, diejenigen des Bundes besonders auf die unterentwickelten Landesteile; bei den Industrieinvestitionen dürfte deshalb der Bankenanteil noch höher liegen. Die Mittel der Banken stammen aus den ehemaligen zentralisierten Investitionsfonds, die der Staat 1964 auf das Bankensystem übertragen hat⁴², sowie aus den Zinsen, die die Unternehmungen auf das betriebsnotwendige Kapital abführen⁴³.

Nun stehen an sich die Banken in Jugoslawien ebenso in gesellschaftlichem Eigentum und sollen ebenso ökonomisch rational wirtschaften wie die Industrieunternehmungen. Es stellt sich aber doch die Frage, ob nicht der *Staat* auf dem Wege über die Banken einen erheblichen Einfluß auf die Grundsätze ihrer Kreditpolitik und damit indirekt auf die Investitionen und möglicherweise auch auf die laufenden Wirtschaftsprozesse auszuüben vermag. Für diese Vermutung spricht, daß, wie G. Lemân angibt, „das Kapital der Banken in Jugoslawien seit einiger Zeit mit dem pejorativen Begriff ‚Staatskapital‘ als Fremdkörper in der Selbstverwaltungswirtschaft gekennzeichnet wird.“ Sicher ist jedenfalls, daß durch ihre erstaunlich rasch gewachsene Bedeutung für die Investitionsfinanzierung die Banken zu einem wirtschaftlichen Machtzentrum geworden sind, das in dieser Form mit den auf Dezentralisation und Machtabbau gerichteten Grundintentionen der jugoslawischen Selbstverwaltungswirtschaft nicht kompatibel ist. -

⁴¹ Nach Statistički bilten SDK, Oktober 1971, zitiert bei Lemân, Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, Teil II, S. 29.

⁴² Von 1963 zu 1964 wuchs der Anteil der Banken an der Finanzierung der Bruttoinvestitionen sprunghaft von 9 auf 31 %, während gleichzeitig der Anteil des Bundes von 27 auf 7 % zurückging.

⁴³ Lemân, a. a. O., S. 30.

Eine Quelle der Kapitalbeschaffung wurde bisher noch nicht behandelt: *Kapitalbeteiligung ausländischer Unternehmen*, vor allem aus dem sogenannten „kapitalistischen“ Ausland⁴⁴. Für diese wurde in Jugoslawien im Jahre 1967 eine gesetzliche Regelung vorgenommen⁴⁵, die uns hier unter dem Aspekt der Eigentumsordnung interessiert. Die für die moderne Weltwirtschaft so wichtige Kapitalanlage im Auslande in Form der Gründung von Unternehmungen bzw. Filialbetrieben oder der Beteiligung an bestehenden Unternehmungen war in der Vergangenheit in der Regel mit einem Eigentumserwerb verbunden. Dieser Weg ist für eine sozialistische Volkswirtschaft aus den schon in anderem Zusammenhang behandelten Gründen nicht gangbar. Nach der vorübergehenden Episode der „Konzessionen“ an kapitalistische Unternehmungen in der NEP-Periode der Sowjetunion gab es deshalb solche Kapitalbeteiligungen in sozialistischen Ländern nicht. Jugoslawien war das erste sozialistische Land, das den ökonomischen Vorteil der Heranziehung ausländischer Finanzierungsmittel genügend deutlich sah, um Investoren aus dem „kapitalistischen“ Ausland solche Möglichkeiten zu eröffnen, ohne am Grundprinzip der sozialistischen Eigentumsordnung zu rütteln. An der Zusammenlegung von Betriebsmitteln von Wirtschaftsorganisationen zum Zweck der gemeinschaftlichen Geschäftstätigkeit können nach der Neuregelung von 1967 auch ausländische juristische und natürliche Personen beteiligt sein, wenn es sich um „nicht nur vorübergehende Investitionen . . . zur Erreichung gemeinsamer geschäftlicher Ziele bei gemeinschaftlicher Gefahrtragung“ handelt. Der Gesamtwert der von ausländischen Vertragsparteien zu investierenden Betriebsmittel muß jedoch in der Regel niedriger sein als der Gesamtbetrag der von inländischen Wirtschaftsorganisationen investierten Betriebsmittel. Durch die Herstellung der Beziehungen darf die Gleichberechtigung der inländischen Wirtschaft und Wirtschaftsorganisation nicht „wesentlich verletzt“ werden. Derartige Verträge sind jedoch unzulässig im Bank- und Versicherungswesen, Binnenverkehr, Handel, den kommunalen und ähnlichen Versorgungsunternehmen sowie den gesellschaftlichen Dienstleistungen. Der ausländische Partner hat Anspruch auf Gewinnbeteiligung und auf Transfer seines Gewinnanteils; jedoch ist der Gewinn nach den Bestimmungen des Bundes zu versteuern, und 20 % sind in Jugoslawien zu reinvestieren bzw. anzulegen. Investitionsverträge mit ausländischen Partnern können die Arbeiterselbstverwaltung bei dem betreffenden Unternehmen nicht verändern. Durch den abzuschließenden Vertrag „kann bestimmt werden, daß die Vertragsparteien von den gegenseitigen Einvernehmen erfordernden Befugnissen durch ein gemeinsames Organ (Geschäftsführungsausschuß) Gebrauch machen. Durch den Vertrag werden die für die Schaffung dieses Organs, seine Befugnisse und seine Arbeitsweise geltenden Regeln festgelegt“.

Es ist also eindeutig, daß der ausländische Partner keine Eigentumsrechte an der jugoslawischen Unternehmung erwirbt, an der er sich beteiligt, wohl aber einen

⁴⁴ Beteiligungen aus RGW-Ländern spielen eine völlig untergeordnete Rolle.

⁴⁵ Vgl. dazu: Bundesstelle für Außenhandelsinformation: Die neuen jugoslawischen Gesetze über ausländische Investitionen, Köln 1967.

Anspruch auf Gewinnbeteiligung (einschließlich der Transfermöglichkeit) sowie durch die Mitwirkung im Geschäftsführungsausschuß einen gewissen Einfluß auf die Geschäftstätigkeit der Unternehmung.

Trotz der aus dem System der Arbeiterselbstverwaltung resultierenden Beschränkungen hat sich die 1967 getroffene Regelung für ausländisches Kapital als nicht unattraktiv erwiesen. Der Wirtschaftsredakteur des jugoslawischen Parteiorgans „Komunist“, Ljubiša Ristović, teilte in diesem bereits Ende 1972 mit⁴⁶:

„Seit Inkrafttreten der Vorschriften über die Einlage von Auslandskapital im Jahre 1967 sind bis Oktober 1972 65 Verträge unterzeichnet worden. Insgesamt sind in die jugoslawische Industrie rund 100 Millionen Dollar investiert worden. Ein Viertel dieses Betrages kommt aus Westdeutschland . . . Die (westdeutschen) Kapitalgeber stoßen sich nicht an unserem Selbstverwaltungssystem, auch ist das System der Unternehmensverwaltung kein Hindernis für gemeinsame Investitionen⁴⁷.“

(Ähnliche Regelungen für die Beteiligung von Auslandskapital sind auch in Rumänien getroffen worden.)

Analysiert man die gesamte Finanzierungssituation in Jugoslawien, so lassen sich zwar Ansätze zu einem Kapitalmarkt feststellen, sowohl durch den hohen Anteil der Banken an der Investitionsfinanzierung als auch durch die Möglichkeit der Heranziehung von Auslandskapital; sie sind jedoch noch sehr rudimentär. Treffend scheint mir die Bemerkung zu sein, die Robert Marius *Boonzajer Flaes* auf der Ersten internationalen Konferenz über Partizipation und Selbstverwaltung 1972 machte⁴⁸:

„Capital circulation, once taken over by either a capital market or a banking system or both, ceases to be in reach and therefore becomes uncontrollable.“

Sehr wesentlich ist, daß es bisher keine marktmäßige Bestimmung des *Kapitalzins*es gibt. G. *Lemân*⁴⁹ stellt fest, daß die jugoslawischen Arbeitskollektive für das betriebsnotwendige Kapital einen Zins zahlen, „der weit unter dem Gleichgewichtspreis liegt. Auf diese Weise wird ein Teil der Verzinsung des gesellschaftlichen Kapitals, das die Gesellschaft der Unternehmung zur Verfügung gestellt hat, zum Profit für das Arbeitskollektiv.“ Diesen relativ niedrigen Kapitalkosten stehen verhältnismäßig hohe Arbeitskosten gegenüber, da zwar die Löhne niedrig sind, aber ein großer Teil der Abgaben (Steuern und Beiträge) proportional zur Summe der persönlichen Einkommen erhoben wird. Diese den Marktbedingungen nicht entsprechende Relation von Arbeits- und Kapitalkosten fördert kapitalintensive Produktionsweisen, und G. *Lemân* ist der Meinung, daß ein Teil der Arbeitslosigkeit in Jugoslawien auf diesen Tatbestand zurückzuführen ist.

46 Von der Lizenz zur Kapitaleinlage. Neue Formen der jugoslawisch-westdeutschen wirtschaftlichen Zusammenarbeit. In: „Komunist“, Beograd, Nr. 824 vom 28. 12. 1972.

47 Zitiert nach „Wissenschaftlicher Dienst Südosteuropa“, München, Jg. 22, 1973, H. 1/2, S. 26–29.

48 Die Konferenz fand in Dubrovnik vom 13.–17. Dezember 1972 statt. Die Bemerkung von Boonzajer Flaes ist hier nach G. *Lemân*, Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, Teil II, S. 28 zitiert, wo sie dem hektographierten Material der Konferenz entnommen ist.

49 a. a. O., Teil I, S. 39–41.

Es zeigt sich also, daß durch die nur rudimentäre Entwicklung eines Kapitalmarktes, die mit der Eigentumsverfassung sehr eng zusammenhängt, und durch das Fehlen einer marktmäßigen Zinsbildung der Funktionsmechanismus der sozialistischen Marktwirtschaft nicht unerheblich beeinträchtigt wird.

6. Das Risikoproblem

In jeder Marktwirtschaft, auch in einer sozialistischen, ist wirtschaftliche Tätigkeit mit Risiko verbunden – mit einem höheren Risiko als in einer Zentralverwaltungswirtschaft sowjetischen Typs. Es besteht darin, daß möglicherweise die laufenden Kosten der wirtschaftlichen Tätigkeit einer Unternehmung durch die auf dem Markt zu erzielenden Erträge nicht gedeckt werden, im ungünstigsten Falle sogar das in dem Unternehmen investierte Kapital verlorenght. Oben⁵⁰ wurde darauf hingewiesen, daß nach dem jugoslawischen Wirtschaftsrecht ein Konkurs von in „gesellschaftlichem Eigentum“ stehenden Unternehmen möglich ist, wenn davon auch nur selten Gebrauch gemacht worden ist und im allgemeinen die Tendenz besteht, in Schwierigkeiten geratene Unternehmen durch finanzielle Stützungsmaßnahmen, Wechsel des Managements u. ä. am Leben zu erhalten.

Läßt sich jedoch ein Konkurs nicht vermeiden, so entstehen dadurch keine individuellen finanziellen Verluste, da es sich ja um „gesellschaftliches Eigentum“ handelt. Das bedeutet freilich keineswegs Risikolosigkeit für die im Betrieb Beschäftigten. Am größten dürfte es für die Manager solcher Betriebe sein⁵¹, da der Zusammenbruch eines von ihnen geleiteten Betriebes das Finden einer gleichwertigen Stellung nicht gerade erleichtern wird. Aber auch für die übrigen Beschäftigten bedeutet der Verlust des Arbeitsplatzes in einem Lande mit nicht unerheblicher Arbeitslosigkeit ein ernstes Risiko, wenn dieses auch in den verschiedenen Berufen bzw. bei unterschiedlicher Qualifikation erheblich differiert.

Weitere Risiken ergeben sich durch das System der Arbeiterselbstverwaltung für *alle* Beschäftigten hinsichtlich der Einkommensgestaltung, da ja die Höhe der für die persönlichen Einkommen verfügbaren Gesamtsumme von dem finanziellen Erfolg des Unternehmens abhängt. Dieser wiederum wird durch mannigfaltige Faktoren bedingt, die von den Werkträgern nur zum Teil beeinflußt werden können. Zwischen verschiedenen Unternehmungen auch der gleichen Branche können demnach die Arbeitseinkommen verschieden hoch sein. In ungünstigen Fällen kann der Arbeitslohn sogar auf das garantierte Minimum sinken, das nicht wesentlich über dem Existenzminimum liegen dürfte.

Schließlich ist auch darauf hinzuweisen, daß das System der Arbeiterselbstverwaltung mit Lohnbildung nach dem Bruttoeinkommensprinzip eine Tendenz zur Beschränkung der Aufnahme neuer Arbeitskräfte auslöst⁵², wodurch das Risiko, einen geeigneten Arbeitsplatz zu finden, erhöht wird.

⁵⁰ Vgl. S. 76.

⁵¹ Vgl. S. 77/78.

⁵² Vgl. in diesem Bande den Beitrag von Ulrich Wagner, S. 35–60.

Die Feststellung scheint demnach nicht übertrieben, daß eine sozialistische Marktwirtschaft bei „gesellschaftlichem Eigentum“ an den Produktionsmitteln und Anwendung des Bruttoeinkommensprinzips für die Masse der Werktätigen mit größeren Risiken verbunden ist als eine nichtsozialistische Marktwirtschaft, sofern diese mit beträchtlichen sozialen Sicherungen ausgestattet ist.

VI. Schlußbemerkung

Das vorliegende Referat erhebt nicht den Anspruch, das Thema erschöpfend zu behandeln; das wäre in dem ihm gezogenen Rahmen auch nicht möglich. Mindestens die folgenden vier wichtigen Fragen konnten nicht oder nur andeutungsweise behandelt werden:

- a) Die Bedeutung der Eigentumsverfassung in einer sozialistischen Marktwirtschaft für den *Wettbewerb*, ohne den keine Marktwirtschaft funktionsfähig sein kann. Offenbar wird der Wettbewerb durch die im Verhältnis zu nichtsozialistischen Marktwirtschaften erschwerte Neugründung von Betrieben eingeschränkt.
- b) Die Konsequenzen, die sich durch sozialistisches Eigentum an den Produktionsmitteln für die *Initiative* im Wirtschaftsleben, besonders die Bereitschaft zu „neuen Kombinationen“, ergeben. Diese Frage hängt offenbar ziemlich eng mit der in Abschnitt V 3 behandelten Funktion der „sozialistischen Manager“ zusammen. Hingewiesen sei auch auf die Feststellungen *Wagners*⁵³ über die ungenügende Finanzierung von Forschung und Entwicklung durch die Unternehmungen.
- c) Die Bedeutung der Eigentumsverfassung für die *Effizienz* einer sozialistischen Marktwirtschaft. Könnte man sich außer dem jugoslawischen Modell, als dem einzigen bisher realisierten, andere Formen des sozialistischen Eigentums an den Produktionsmitteln denken, die mit einem marktwirtschaftlichen Lenkungssystem kompatibel und möglicherweise ökonomisch effizienter sind?
- d) Die Wirkungen des mit Arbeiterselbstverwaltung verbundenen „gesellschaftlichen Eigentums“ an den Unternehmen für das *Bewußtsein* der zu den Arbeitskollektiven gehörigen Werktätigen. Haben sie wirklich das Gefühl, „Miteigentümer“ der Produktionsmittel zu sein, und ergeben sich daraus positive Einflüsse auf ihren Leistungswillen und ihre Leistungsbereitschaft?

Die letzte Frage ist wohl die schwierigste, zumal es, soviel mir bekannt ist, darüber bisher auch in Jugoslawien selbst keine wissenschaftlich brauchbaren Untersuchungen gibt.

Ich muß mich hier auf die Nennung dieser offenen Fragen beschränken. Die wissenschaftliche Beschäftigung mit ihnen bleibt im Hinblick auf den sowohl ökonomischen als auch sozialen „Wettbewerb der Systeme“ dringend geboten.

⁵³ Vgl. S. 55.

Die Durchsetzung von Entwicklungsplänen im Marktsozialismus

Von *Hellmuth St. Seidenfus*, Münster

Angesichts der gesellschaftspolitischen Diskussion um die Grundvoraussetzungen für die Funktionsfähigkeit von Marktwirtschaften stellt sich auch in sozialmarktwirtschaftlich organisierten Nationalwirtschaften immer wieder die Frage nach der Erfüllbarkeit gesamtwirtschaftlicher Ziele über den Markt in Wirtschaftssektoren bzw. Wirtschaftssystemen ohne private Verfügungsmacht an den Produktionsmitteln. Insbesondere die Entwicklung des jugoslawischen Wirtschaftssystems, das von seinen Begründern als „sozialistische Marktwirtschaft“ bezeichnet wird, bietet sich zu einer Analyse dieser Fragestellung an.

I

Mit seiner Behauptung, ohne Privateigentum an den Produktionsmitteln könne es keinen Markt, ohne Markt keinen Preismechanismus und ohne Preismechanismus keine Wirtschaftsordnung geben, hat Ludwig von Mises¹ eine Auseinandersetzung eingeleitet, in deren Verlauf Oskar Lange² theoretisch nachwies, daß ein Marktsystem mit gesellschaftlichem Eigentum an den Produktionsmitteln sehr wohl eine optimale Faktorallokation verbürgen könne, mithin die behauptete Dichotomie zwischen Sozialismus und Marktwirtschaft nicht bestehe.

Abseits dieser theoretischen Diskussion verlief die praktische Entwicklung der Wirtschaftssysteme im sowjetischen Herrschaftsbereich bekanntlich zunächst in Richtung auf die umfassende Anwendung zentraler Planungseinrichtungen, welche lange Zeit Märkte entbehrlich scheinen ließen. Erst mit der Befreiung Jugoslawiens von der sowjetischen Hegemonie war der Pfad zum „eigenen Weg zum Sozialismus“ begehbar, und damit ein Prozeß möglich geworden, der seit 1950 über viele Reformen zu dem heute vorfindbaren jugoslawischen marktorientierten Wirtschaftssystem führte.

Innerhalb des verbliebenen sowjetischen Herrschaftsbereichs vollzogen sich nach dem Übergang von der extensiven zur intensiven Wirtschaftsphase ebenfalls einige marktsozialistische Experimente, von denen eines, der „Neue Wirtschaftsmechanismus“ in Ungarn, noch besteht, ein anderes, der „Prager Frühling“, ein jähes gewaltsames Ende fand.

¹ v. Mises, L., Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen, in: Archiv für Sozialwissenschaft, 1920, S. 86-121 und Die Gemeinwirtschaft, Untersuchungen über den Sozialismus, Jena 1932.

² Lange, O., On the Economic Theory of Socialism, in: The Review of Economic Studies, 1933, S. 53-71 und 1937, S. 123-142.

Vergleichen wir zunächst die Hauptmerkmale der theoretischen Konzeption des Konkurrenzsozialismus mit den wichtigsten realen Elementen der beiden marktsozialistischen Systeme.

1. Das konkurrenzsozialistische Modell weist folgende Kennzeichen auf:

- kein Privateigentum an den Produktionsmitteln,
- freie Produktionsentscheidung,
- freie Wahl des Arbeitsplatzes,
- freie Konsumwahl und
- zentrale Entscheidung über die Investitionsrate.

Das zentrale Planungsamt beschränkt sich auf die Festsetzung von Gleichgewichtspreisen für

- Konsumgüter,
- Kapitalgüter und
- Produktionsfaktoren.

Die Preise werden im trial and error-Verfahren ermittelt. Preiserhöhungen erfolgen bei Nachfrageüberhang und schrumpfenden Absatzlägern, Preissenkungen bei Angebotsüberhang und Lagerzunahme.

Die Lohnsätze werden ebenso gemäß den regionalen und sektoralen Angebots- und Nachfragekonstellationen festgesetzt. Das Einkommen entspricht somit dem Wert des Grenzprodukts zuzüglich einer eventuellen Sozialdividende.

Der Zinssatz begrenzt die Nachfrage nach Kapital, so daß nur Investitionen getätigt werden, deren Grenzleistungsfähigkeit mindestens dem Gleichgewichtszinssatz entsprechen. Dieser Gleichgewichtszinssatz setzt die Ermittlung der erwünschten Wachstumsrate, die auf Grund der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ebenfalls von der Planungsbehörde ermittelt werden muß, voraus.

Die Betriebsleiter dürfen innerhalb der festgesetzten Preise und unter Beachtung folgender Regeln frei disponieren:

- Die Produktionsmenge ist gerade so weit auszudehnen, daß die Grenzkosten gleich den gegebenen Erzeugerpreisen sind.
- Die Produktionskapazität eines jeden Betriebes ist so weit auszudehnen und die Produktionstechnik so zu wählen, daß die durch die erste Regel bestimmte Erzeugungsmenge zu den niedrigsten Durchschnittskosten produziert wird (Minimalkostenkombination).

Um die Durchsetzung der Minimalkostenkombination zu erzwingen, müssen die Leiter der Industriesektoren durch

- Anregung von Betriebsgründungen, -erweiterungen,
- Investitionsverbote,
- Betriebsschließungen,

für die Entwicklung optimaler Betriebsgrößen sorgen. Die Beurteilung der Funktionsfähigkeit des Systems setzt objektive Kriterien für die Feststellung der Leistungsfähigkeit der Betriebsleiter voraus.

Gewinne und Verluste stellen keine derartigen Maßstäbe dar, da die Betriebsgröße von den Managern der Wirtschaftszweige vorgegeben wird und die Betriebe bei einer Produktion jenseits des Schnittpunktes der Grenzkosten mit den Durchschnittskosten bei steigenden Grenzkosten Gewinne, bei sinkenden oder konstanten Grenzkosten Verluste machen müssen.

Der Ausweg einer Vorgabe von Mindestgewinnen oder Maximalverlusten ist versperrt, da dadurch das Prinzip der dezentralen Entscheidung durchbrochen wäre.

Die Vorgabe von Gewinnen würde die Betriebsleiter vor allem bei großen Betrieben außerdem dazu verführen, die Grenzkosten-Preis-Regel zu verletzen und Monopolrenten abzuschöpfen. Der „Konkurrenzsozialismus“ würde sich dann an den „Monopolkapitalismus“ annähern.

Eine betriebsnahe Kontrolle müßte somit monopolistisches Verhalten verhindern und die Einhaltung der Grenzkosten-Preis-Regel überwachen, wobei häufig Zweifel dahingehend angemeldet wurden, ob die Preisbehörde die Fähigkeit haben werde, die

- Gleichgewichtspreise zu finden,
- die tatsächlichen Preise daran anzupassen und
- die qualitativen und die räumlichen Unterschiede zu berücksichtigen.

2. Marktsozialistische Wirtschaftssysteme werden heute in Ungarn und in Jugoslawien praktiziert.

Die unbefriedigende wirtschaftliche Entwicklung zum Ende der „extensiven“ Wachstumsphase³ löste in allen sozialistischen Ländern des sowjetischen Herrschaftsbereichs Bestrebungen nach Kurskorrekturen aus. Im Mai 1966 beschloß das Zentralkomitee der Ungarischen Sozialistischen Arbeiterpartei eine „Reform des Wirtschaftsmechanismus“, die nach gründlicher Vorbereitung am 1. Januar 1968 eingeführt wurde.

³ *Schmidt-Papp, E.*, Die ökonomische Reformbewegung in Ungarn und der „neue Wirtschaftsmechanismus“, in: *Wirtschaftsreformen in Osteuropa*, hrsg. von K. C. Thalheim und H. H. Höhmann, Köln 1968, S. 199.

Ihre Kennzeichen sind:

- Prozeßplanung durch Marktkoordination der einzelwirtschaftlichen Pläne (von Betrieben, öffentlichen und privaten Haushalten) u. a. mit Hilfe von flexiblen Preisen anstelle von aufeinander abgestimmten zentralen Planbilanzen,
- Unternehmensverfassung in Form eines „Managersozialismus“ ähnlich der Aktiengesellschaft (Kapitaleigner ist der Staat) mit Vorstand und Aufsichtsrat,
- Marktorganisation mit weitgehender Liberalisierung des Binnenhandels bei Fortbestand von Preiskontrollen und Neueinführung von Verhaltenskontrollen der Großbetriebe (Trusts), ebenso Aufrechterhaltung des staatlichen Außenhandelsmonopols,
- Makroplanung als staatliche Rahmenplanung (langfristiger Perspektivplan, Fünfjahrespläne und Einjahrespläne), Vertragssystem für die Investitionsplanung.

Die „sozialistische Marktwirtschaft“ in Jugoslawien ist das Ergebnis einer Abfolge von Entwicklungsstufen, die - mit der Einführung der Arbeiterselbstverwaltung im Jahr 1950 beginnend - mit der Wirtschaftsreform von 1965 ihren vorläufigen Abschluß fand⁴. Die Praktizierung einer (in den Grundzügen revisionistischen) eigenen Theorie von der Organisation der Wirtschaft in der „Übergangsphase vom Kapitalismus zum Kommunismus“ (Titoismus) brachte eine beträchtliche Liberalisierung des Wirtschaftsablaufs und eine weitgehende Dezentralisierung der Wirtschaftspläne mit sich.

Wichtigste Kennzeichen des jugoslawischen Wirtschaftssystems sind:

- Verfügung über das gesellschaftliche Produktionsmitteleigentum durch die Arbeiterselbstverwaltungen,
- Koordination der Wirtschaftspläne über Märkte,
- Rahmenplanung (Entwicklungspläne) und
- Makropolitik mit Hilfe eines „marktkonformen“ Instrumentariums.

Im folgenden Schema sind die wichtigsten Elemente des idealtypischen Systems (Konkurrenzsozialismus) und der realtypischen Systeme (Marktsozialismus) zusammengefaßt:

⁴ Vgl. hierzu *Dobias, P.*, Das jugoslawische Wirtschaftssystem, Entwicklung und Wirkungsweise, Kieler Studien 100, Tübingen 1969, S. 9-14.

System	Marktsozialismus		
	Konkurrenzsozialismus	Ungarn	Jugoslawien
Kennzeichen			
Produktionsmittelbesitz	Staat	Staat	Gesellschaft
Verfügungsbefugnis	Manager	Manager	Manager/Selbstverwaltungsorgane ⁵
Verhaltensanreize	unklar	Gewinnprinzip	Einkommensprinzip
Koordinations-„mechanismus“	Markt	Markt	Markt
Transformation der Makro- in Mikrodecisionen	Vorgabe von Gleichgewichtspreisen, Verhaltensregeln für Manager	Rahmenplanung, wirtschaftspolitische Instrumente, die auf Verhaltensanreize zielen	Rahmenplanung, wirtschaftspolitische Instrumente, die auf Verhaltensanreize zielen. Arbeiterrat
Einkommensverteilung		Staat	(Abkommen)
Investitions-Lenkung		weniger zentral	zentral

II

Der „Marktsozialismus“ in Ungarn ist noch nicht zur Selbstverständlichkeit geworden. Er ist vielmehr als ein Experiment der RGW-Länder anzusehen. Ob es ähnliche Karrieren machen wird, wie das Experiment der DDR (NÖSPL), das zu einem Muster für eine Reihe von Reformen im Ostblock wurde, ist derzeit völlig offen.

Dagegen verfügt Jugoslawien heute über ein im wesentlichen etabliertes marktsozialistisches System, das in seiner mehr als zwanzigjährigen Geschichte marktwirtschaftliche Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte institutionalisieren konnte. Es ist zudem liberaler und stärker dezentralisiert⁶ als das ungarische Wirtschaftssystem. Schon diese beiden Sachverhalte legen es nahe, die Durchsetzbarkeit von Entwicklungsplänen in sozialistischen Marktwirtschaften eher am Beispiel

⁵ Arbeiterrat und Verwaltungsrat.

⁶ Man sollte dabei freilich unter Berücksichtigung der „innerbetrieblichen Machtkonzentration“ nicht übersehen, daß „aus Gründen effizienter Unternehmensführung . . . der Grad der Dezentralisation ökonomischer Entscheidungen im jugoslawischen System geringer (ist) als vielfach angenommen wird“; *Kevenhörster, P., Das Rätssystem als Instrument zur Kontrolle politischer und wirtschaftlicher Macht, Opladen 1974, S. 93.*

Jugoslawiens zu erörtern, zumal die Beurteilung wirtschaftspolitischer Strategien zur Realisierung von Entwicklungszielen jeweils nur unter Berücksichtigung der besonderen Lage eines Landes erfolgen kann. Der Vorteil dieser Beschränkung auf den Fall Jugoslawien liegt jedoch nicht nur darin, daß die Analyse dieses Systems die Chance zu verbindlicheren Aussagen eröffnet. Die starken regionalen Unterschiede der Bevölkerungs- und Wirtschaftsstruktur des Landes, wie die beispiellose Organisation der Arbeiterselbstverwaltung ermöglichen die Analyse der Wirksamkeit wirtschaftspolitischer Instrumente zur Planrealisierung unter gewissermaßen „extremen“ Bedingungen.

1. Zur Einordnung der Entwicklungspläne in das jugoslawische System der Wirtschaftslenkung ist es wichtig, die Planungsinstanzen und ihre Kompetenzen zu kennen. Es gibt zentrale Planungsinstanzen, die Gebietskörperschaften (Bund, Republiken, autonome Provinzen und Gemeinden) und dezentrale Planungsinstanzen (Betriebe mit Arbeiterselbstverwaltung, Privatbetriebe, Genossenschaften und schließlich die Haushalte).

Die ranghöchste Planungsbehörde ist das Bundesamt für Gesellschaftsplanung (Savezni zavod za društveno planiranje); seine Aufgabe ist die Aufstellung der Bundeswirtschaftspläne. „Der Wirtschaftsplan des Bundes soll die Entwicklungspolitik des Landes bestimmen und optimale Bedingungen für die Realisierung der Pläne schaffen, wobei er die Interessen und Möglichkeiten der Betriebe und ihrer Vereinigungen (Kammern, Verbände) berücksichtigen soll. Er hat durch seine Pläne im Interesse der Gesamtgesellschaft die Ausführung der grundlegenden ökonomischen Aufgaben zu gewährleisten. Die Realisierung der Bundespläne soll nach den Planungsthesen vor allem durch die Geld- und Kreditpolitik, die Außenhandelspolitik, die Preis- und Steuerpolitik erreicht werden“⁷.

Als mittelfristiger Plan (vier bis sieben Jahre), in dem die Ziele der wirtschaftlichen Entwicklung des gesamten Landes sowie die zu ihrer Verwirklichung einzusetzenden Instrumente enthalten sind, kommt ihm dennoch kein Vorrang vor den Republik- und Gemeindeplänen zu, die von ihren Planungsträgern selbständig aufgestellt werden, wobei allerdings bestimmte Thesen über „Grundlagen des Systems der Gesellschaftsplanung“ (1966), praktisch handelt es sich um Planungstechniken, beachtet werden müssen. Dadurch werden bis heute ungelöste Probleme der horizontalen und vertikalen Planintegration aufgeworfen. Eine Vorschrift welche es erlaubte, eine Koordination der planenden Aktivitäten zu erzwingen, besteht nicht⁸.

⁷ *Dobias*, P. a. a. O., S. 38f.

⁸ Dazu tritt die Tatsache, daß die neue Verfassung den Republiken und den Autonomen Provinzen größere Selbstverwaltungsbefugnisse einräumt, womit der Spielraum ihrer Planungsmöglichkeiten formal vergrößert wurde. Die praktische Bedeutung dieser Verstärkung der Dezentralisierung bleibt freilich abzuwarten.

2. Nun spielen die Pläne der Republiken und Gemeinden freilich keine so entscheidende Rolle wie die Entwicklungspläne auf Bundesebene, die ohnehin alle republiküberschreitenden Planziele, z. B. die des allgemeinen Wachstums oder der Infrastrukturentwicklung, enthalten müssen. Dazu kommt die im Vergleich zur Föderation bescheidene finanzielle Ausstattung der Gebietskörperschaften, die weitreichende, das gesamtwirtschaftliche Gefüge nachhaltig beeinflussende Ziele ihrer Entwicklungsplanung von vornherein verbietet.

Zur wirtschaftspolitischen Bewertung der in den seit der Wirtschaftsreform 1965 aufgestellten beiden 5-Jahres-Plänen enthaltenen Ziele ist es notwendig, sich der besonderen Probleme bewußt zu sein, welche die regionale Differenzierung der Bevölkerung (heterogene ethnische Gruppen, d. h. unterschiedliche Sprache, Glaubensverhältnisse, Lebensgewohnheiten usw.), der stark divergierende Bildungsstand bei insgesamt relativ niedrigem Bildungsniveau und die agrarische und kleingewerbliche Berufsstruktur (1961 noch ca. 56 % aller Erwerbstätigen) aufwerfen.

a) Im ersten 5-Jahres-Plan („Gesellschaftsplan“) nach der Reform von 1965, dessen Ziele noch recht unpräzise von einem raschen, gleichmäßigen und gleichgewichtigen Wirtschaftswachstum sprechen, ging es praktisch darum, den Übergang zur intensiven Wirtschaftsphase dadurch zu erleichtern, daß den Unternehmen ein größerer materieller Spielraum zur Finanzierung ihrer Investitionen sowie zur Erhöhung des betrieblichen Lohnfonds verschafft wurde. Freiere außenwirtschaftliche Beziehungen (bei Devisen-Teilablieferungspflicht) sowie die Möglichkeit ausländischer Kapitalbeteiligungen (bis 49 %) ergänzen diese Maßnahmen, die insgesamt Anreize zu einem marktorientierten Verhalten auf der Basis des Motivs der betrieblichen Einkommenssteigerung auslösen sollen.

Die Zielsetzungen im einzelnen waren („wirtschaftlich ökonomische Grundziele“):

1. Steigerung des Lebensstandards, insbesondere des persönlichen Verbrauchs durch
 - Steigerung des Anteils des persönlichen Einkommens bei der Verteilung des Volkseinkommens und
 - Verminderung des Anteils der Investitionen und des Staatshaushalts am Volkseinkommen,
2. beschleunigte Entwicklung der unterentwickelten Republiken und Gebiete zwecks Verminderung des Unterschieds im Grade der wirtschaftlichen Entfaltung; ihr Einkommen soll bis 1970 auf 90 % des Landesdurchschnitts steigen,
3. Wachstumsziele (in %) des 5-Jahres-Planes (und wegen der Rezession 1966/67 im Jahr 1968 revidierte Größen)

Nationaleinkommen	7,8 – 8,5	(5,5 – 6,5)
Industrielle Produktion	9 – 10	(6 – 7)
landwirtschaftliche Produktion	4 – 5	(3 – 3,5)
Beschäftigung	2,5 – 3	(0 – 0,5)
Ausfuhr	13 – 15	(9 – 11)
Einfuhr	10 – 12	(9 – 11)
persönlicher Verbrauch	8 – 9	(5,5 – 6,5)

4. Stabilisierung der Wirtschaft, der heimischen Währung und der Preise,
5. Modernisierung und Rekonstruktion der Kapazitäten, Verbesserung von Produktionsorganisation und -technologie auf der Grundlage moderner wirtschaftlicher Errungenschaften,
6. Überwindung der Autarkietendenz und Konvertibilität des Dinar,
7. Bildung von Kadern für wissenschaftliche Arbeit.

Dazu traten einige quantifizierte Produktionsziele z. B. für die Stromerzeugung (+ 100 %) und für die Metallindustrie, welche die dafür erforderlichen Investitionen zu 70 % aus den betrieblichen Investitionsfonds, den Rest mit Hilfe von Bankkrediten finanzieren sollten.

Der wirtschaftliche Aufschwung seit dem Jahr 1968 machte die Erfüllung lediglich eines Teils dieser (revidierten) Ziele möglich. Dabei erwies es sich, daß das neue System des Marktsozialismus gerade für die unterentwickelten Republiken (Bosnien, Herzegowina, Mazedonien, Montenegro und Südserbien) Nachteile mit sich brachte, waren diese wirtschaftlich schwachen Gebiete doch nicht in der Lage, aus eigener Kraft ihre wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben. Ob die Finanzzuweisungen aus Serbien, Kroatien und Slowenien zum Zwecke des geplanten regionalen Ausgleichs unzureichend waren oder ob die institutionellen Voraussetzungen (i. w. S.) für planvolles dynamisches Wirtschaftsverhalten fehlten, bleibe hier dahingestellt, da es sich nicht um ein spezifisches Problem des Marktsozialismus handelt, wie das Problem der internationalen Entwicklungspolitik zeigt.

Es ist weiterhin zu vermerken, daß die angestrebte Selbständigkeit der Betriebe z. T. durch kreditselektive Verhaltensweisen des (zentral organisierten) Bankenapparats konterkariert wurde, ein Umstand, der umso schwerer wiegt, als die Betriebe die angestrebte Selbstfinanzierungsquote von 70 % damals nur etwa zur Hälfte erreichen konnten. An sich war diese Entwicklung für diejenigen durchaus erwünscht, die den Grundsätzen der Selbstverwaltung skeptisch gegenüberstanden und aus ihrer ideologischen Position heraus nach Mitteln suchten, „die Wirtschaft besser im Griff des Staates (und der Partei) halten zu können“⁹.

⁹ *Wessely, K.*, Wachstumsprobleme der jugoslawischen Wirtschaft, in: Wachstumsprobleme in den osteuropäischen Volkswirtschaften, hrsg. von K. C. Thalheim, Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 50/II, S. 198f.

b) T. Globokar hat die Situation Jugoslawiens zu Beginn der siebziger Jahre im Hinblick auf die Durchsetzung seiner Entwicklungspläne sehr klar dargelegt.

„Die Nichterfüllung der Planoperationen in den letzten Jahren, die chronische Unstabilität des Binnenmarktes, das ständige Defizit in der Zahlungsbilanz usw. zeigten, daß die Instrumente des Planes verbessert werden müssen. Solche Erkenntnisse führten im Januar 1970 zu einem neuen Entwurf für das ‚Grundgesetz über die gesellschaftliche Planung‘. . . Das jugoslawische Planungssystem sollte der Meinung seiner Kritiker nach unter den gegebenen gesellschaftlichen Bedingungen vor allem folgenden Ansprüchen genügen:

- Jedes Unternehmen muß aus dem Plan die Grundregeln für sein wirtschaftliches Verhalten und für die seine weitere Entwicklung entscheidenden künftigen gesellschaftlichen Bedingungen erfahren können.
- Die freie Wahl der Wirtschaftssubjekte hinsichtlich ihrer eigenen optimalen Strategie muß – auf der Grundlage einer Bestimmung des optimalen Bereiches der Entscheidungen mit einer oberen und unteren Grenze im Plan – gesichert werden.

Diese Forderungen verweisen auf die zwiespältige Situation, in welcher sich gegenwärtig das jugoslawische Wirtschaftssystem befindet; einerseits wird mehr Marktwirtschaft und andererseits mehr Planung verlangt. Die Lösung soll durch die Einführung eines neuen Elements in das Planungs- bzw. Leitungssystem gefunden werden. Die sog. ‚gesellschaftlichen Vereinbarungen‘ und ‚Selbstverwaltungsab-sprachen‘ werden in derselben Form, wie es bereits bei der Festsetzung der persönlichen Einkommen praktiziert wird, nunmehr die Grundlage der jugoslawischen Planung bilden. Die Vereinbarungen über die gemeinsame Regelung verschiedenster Wirtschaftsfragen zwischen den Unternehmen, anderen maßgebenden Institutionen und gesellschaftspolitischen Gemeinschaften sollen auf der einen Seite eine Garantie für die Selbständigkeit und Selbstverwaltung der beteiligten Wirtschaftssubjekte bieten und auf der anderen Seite Instrumente zur Beeinflussung der Wirtschaftsentwicklung darstellen. Alle Planungs-subjekte werden bei der Vorbereitung ihrer eigenen Pläne die Bestimmungen der abgeschlossenen Vereinbarungen berücksichtigen müssen. Aufgrund dieser Pläne, der allgemeinen objektiven Entwicklungsmöglichkeiten (ermittelt aufgrund einer wissenschaftlichen Prognose) und der allgemeinen Entwicklungsziele wird der ‚gesellschaftliche Plan‘ ausgearbeitet¹⁰“.

Im zweiten jugoslawischen Gesellschaftsplan 1971 bis 1974 wird darauf hingewiesen, daß „die wirtschaftliche und gesellschaftlich-politische Entwicklung sich mit großen Schwankungen vollzieht. Dies hat die Resultate der dynamischen und intensiven Entwicklung erschwert. Es zeigen sich strukturelle Disproportionen ins-

¹⁰ Jugoslawien, in: Die Wirtschaft Osteuropas zu Beginn der 70er Jahre, hrsg. von H.-H. Höhmann, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1972, S. 245ff. – Globokar stützt sich dabei auf *Aktuelni problemé ekonomske politike i privredny sistema Jugoslavije*, hrsg. von D. Vojnić, Zagreb 1970, S. 51.

besondere zwischen der Infrastruktur und anderen Tätigkeiten sowie zwischen Einfuhr und Ausfuhr. Es kam zu einem größeren Grad der allgemeinen Unstabilität und einer Verstärkung der inflationären Tendenzen mit einer Erhöhung des Defizits der Handels- und der Zahlungsbilanz¹¹.“ Wessely führt des weiteren aus, daß die „unselektive Kraft“ der Märkte für die eingetretenen Instabilitäten verantwortlich gemacht würde. „Man gibt aber zu, daß die inkonsequente Wirtschaftspolitik insbesondere auf dem Gebiet der Preise und der Beziehungen mit dem Ausland das ihre dazu beitrug, die Markteinflüsse zu schwächen. Unzureichend gelöst sei aber auch das Problem der ungenügenden akkumulativen Kraft. . . . Man räumt ein, daß die Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Ausland nicht zuletzt durch ungenügende Produktivität nicht ausreiche. . .“. Aus allem wird ersichtlich, daß es Jugoslawien während der ersten Entwicklungsplanperiode nicht gelang, die in der vormarktssozialistischen Phase zementierten bzw. neu entstandenen Disproportionalitäten der Wirtschaftsstruktur zu beseitigen und leistungsmotivierte, marktentsprechende Anpassungsentscheidungen der Wirtschaftssubjekte in ausreichendem Umfang anzuregen.

So trat in der laufenden Entwicklungsplanperiode das Ziel der Erhöhung des Lebensstandards zugunsten der Investitionssicherung praktisch in den Hintergrund – es wird erst als letzter Punkt im Gesellschaftsplan behandelt –, die Entwicklungsziele selbst sind bescheidener formuliert, Umlageverfahren für den Fonds für unterentwickelte Gebiete werden präzisiert¹².

Hauptzuwachsdaten des Fünfjahresplanes 1971 bis 1975 (Projekt)
Jahresdurchschnitt in vH

Gesamtwirtschaft	8,0
Industrie	9,3
Landwirtschaft	3,0
Forstwirtschaft	3,0
Bauwirtschaft	8,7
Verkehr	9,0
Handel und Gastgewerbe	9,7
Handwerk	10,0
Sonstige Wirtschaftszweige	10,0
Einfuhr	10 – 12,
Ausfuhr mit Dienstleistungen	12 – 14
Produktivität	6,0

¹¹ Zit. bei Wessely, K., Der jugoslawische Gesellschaftsplan 1971–1974, in: Osteuropa Wirtschaft, 18. Jg. (1973), S. 160 passim.

¹² Privedni pregled v. 12. 3. 1970, S. 2.

Die Angaben über die Finanzierungsquellen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sind freilich ebenso vage und unvollständig wie die Festlegung von industriellen Produktionszielen. Wessely spricht denn auch von dem „spekulativen Charakter der jugoslawischen Planung“ und verweist in diesem Zusammenhang auf die Unvollständigkeit der Planungsüberlegungen im Fall der Elektrizitätswirtschaft, wo es an den erforderlichen Übertragungsanlagen fehlt, bzw. auf die Nichtberücksichtigung des internationalen Preiszusammenhangs, der z. B. bei Kupfer nicht für eine Erhöhung sondern „unter Umständen für eine Drosselung der Produktion sprechen wird¹³“.

Die wirtschaftliche Entwicklung Jugoslawiens zeigt insgesamt folgendes Bild:

Gegenüberstellung geplanter und realisierter Zuwachsraten (%)

	Realisierung			Plan	Jahresplan Ø 1971 -1975
	1970	1971	1972	1973	
Gesellschaftsprodukt der gesamten Wirtschaft	6,07	8,49	6,0	5,5 – 5,6	7,5
Gesellschaftsprodukt des gesellschaftlichen Sektors	8,61	9,45	über 6,0	6,5 – 7,5	8,0
Industrie- und Bergbauproduktion	9,96	9,87	7,7	7,0 – 8,0	8,0
Landwirtschaft	4,51	7,80	1,0	2,5 – 3,0	3,5
Beschäftigte im gesellschaftlichen Sektor	3,95	4,73	4,0	3,0 – 3,5	3,0
Arbeitsproduktivität im gesellschaftlichen Wirtschaftssektor	4,48	4,50	2,4	4,0	5,0
Ausfuhr von Waren und Dienstleistungen	13,88	8,06	18,0	11,0 – 12,0	12,0
Einfuhr von Waren und Dienstleistungen	34,69	13,15	-5,0	10 – 11	10,0
Lebensstandard	7,6	5,0	3,0	5,5	7,0
Wirtschaftliche Bruttoinvestitionen (mit Umlaufmitteln)	32,0	8,0	16,0	6,5	7,0
Preissteigerungen	10,0	15,0	16,0	12,0	5,0

Quelle: *Ekonomika politika*, 18. 12 1972, Nr 1081, S. 27. *Godišni pregled privrede 1972*, Beograd 1973

¹³ Wessely, K., *Der jugoslawische Gesellschaftsplan 1971-1974*, S. 158. Dort auch die folgenden Übersichten, S. 165.

Zuwachsrate und Struktur des Gesellschaftsproduktes

	Durchschnittliche Zuwachsrate 1971–1975 in %	Struktur	
		1970	1975
Wirtschaft	7,3	100,0	100,0
Industrie	8,3	34,4	35,3
Landwirtschaft	3,5	21,5	18,3
Forstwirtschaft	2,2	1,2	1,0
Bauwirtschaft	7,8	8,9	9,1
Verkehr und Fernmeldewesen	9,1	8,4	9,0
Handel und Gaststätten	9,0	19,3	20,7
Handwerk	8,0	5,5	5,7
Kommunale Tätigkeit	9,5	0,8	0,9

Quelle: Jugoslawischer Gesellschaftsplan, 1971/75.

Struktur der wirtschaftlichen Investitionen
(Anlagemittel der gesellschaftlichen Wirtschaft)

	1966–1970	1969–1970	1971–1975
Industrie	50,3	45,9	49,0
Landwirtschaft	10,7	10,0	9,1
Forstwirtschaft	1,0	0,9	0,9
Bauwesen	3,1	3,8	3,3
Verkehr	18,1	19,0	21,0
Handel und Gaststätten	15,3	18,8	14,9
Sonstiges	1,5	1,6	1,8

Quelle: Jugoslawischer Gesellschaftsplan, 1971/75

Kann man die Divergenz zwischen Planzielen und Erreichtem in der ersten Planphase noch mit Anlaufschwierigkeiten des marktsozialistischen Systems erklären, so machen sich mittlerweile einige schwerwiegende Mängel der Systemkonzeption bemerkbar wie auch bestimmte Voraussetzungen zur Anwendung des marktwirtschaftlich orientierten wirtschaftspolitischen Instrumentariums fehlen. Beides erschwert die Durchsetzung globaler bzw. sektoralisierter Entwicklungspläne.

III

Schwierigkeiten der wirtschaftsstrukturellen Anpassung wie der Stabilisierung des Wirtschaftsablaufs zeichnen denn auch die zweite Planphase Jugoslawiens aus, worauf die OECD bereits 1972, neuerlich im April 1974 hinweist¹⁴. Trotz der 1971

¹⁴ OECD ECONOMIC SURVEYS, YUGOSLAVIA Paris 1972 und 1974.

vorgenommenen zweimaligen Abwertung des Dinars stiegen die Lebenshaltungskosten (gesamtes durchschnittliches Preisniveau) 1971 um 16 % (19,6 %), 1972 um 17 % (14,9 %) und 1973 um 20 % (15,2 %).

Die Preisstabilisierungspolitik, zu Beginn des Jahres 1971 durch einen umfassenden Preisstopp akzentuiert, blieb wirkungslos und wurde wieder aufgegeben, wegen die traditionellen Preiskontrollen noch in Kraft sind, ohne jedoch die Inflation steuern zu können, da Schwarzmarktpreise und Tauschhandel nicht unterbunden werden können. Auch restriktive kreditpolitische Maßnahmen, die freilich bei allzu heftigen Liquiditätsengpässen rasch (und unsystematisch) vorübergehend wieder gelockert wurden, vermochten keinen stabilitätspolitischen Beitrag zu leisten.

Eine Analyse in der NZZ Nr. 324 vom 25. 11. 1972 (S. 15, im Original z. T. kursiv) beleuchtet die Szene in sehr klarer Weise. Es heißt dort:

„Rückblickend läßt sich feststellen, daß ideologisch motivierte Vorstellungen die Sicht auf die Realitäten verschleiert oder die Entscheidungsfähigkeit gelähmt haben. Die Wirtschaftsreform wurde eingeführt ohne große Rücksicht auf die Kleinheit und die Unvollkommenheit des jugoslawischen Marktes. Den Unternehmen wurde weitgehende Entscheidungsautonomie gewährt, doch kaum Verantwortung überbürdet. Praktisch garantieren ihnen die politischen Instanzen den Fortbestand.

Das für Jugoslawien typische Phänomen der Illiquidität illustriert am besten die genannten Schwächen. Einer heftigen Inflation zum Trotz, die doch üblicherweise einen Zustand von Überliquidität voraussetzt, sehen sich große Teile der jugoslawischen Wirtschaft und auch der öffentlichen Organe außerstande, ihren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Doch hemmt das ihre Aktivität nicht nennenswert. Die Warenumsätze steigen schneller als der Geldumlauf, und dies bei rasch steigenden Preisen! Ein solcher Zustand kann sich in einem privatwirtschaftlich organisierten System nicht herausbilden, da die zahlungsunfähigen Betriebe bankrott gehen würden. In Jugoslawien weiß man dagegen um die praktisch gesicherte Existenz seiner Wirtschaftspartner, führt Bestellungen auch ohne sofortige Zahlung aus und verzögert seinerseits die Zahlungen an die eigenen Lieferanten, woraus sich schließlich ein stark verflochtenes Netz gegenseitiger Verpflichtungen ergeben hat, das aufzulösen bisher nicht gelungen ist. Begleichung der Materialkosten, Abschreibungen, Rückstellungen und Steuern werden vernachlässigt – nicht jedoch die Lohnzahlungen an die ‚Selbstverwalter‘. Reichen die Bareinnahmen auch hierfür nicht aus, wenden sich die Unternehmen an Banken (wo sie oft Zinskosten bis zu 20 % akzeptieren müssen) oder politische Fonds, um die Mittel zu erhalten. Ideologisch stark angefachte Angst vor Streiks öffnet meist solche Geldquellen.

Die Einkommensentwicklung wird unter solchen Umständen kaum von den Liquiditätsorgen beeinflusst, hingegen vom Gleichheitsprinzip in einer Weise, die den Geldwert zusätzlich unterhöhlt. Die Kleinheit des Marktes und mangelnder Wettbewerb geben einer großen Anzahl von Unternehmen monopolistische Vorteile, die ihnen erlauben, die hohen Gewinne an die Betriebsangehörigen weiterzugeben. Solche Betriebe führen aber die gesamte Einkommensentwicklung an, da die

übrigen Betriebe unabhängig von ihren echten Einnahmen nachziehen. Der Ausgleich findet meist auf dem höchsten Niveau statt und induziert weitere Einkommenssteigerungen bei den führenden Unternehmen. Durch dieses „Schaukelspiel“ stieg der Anteil der Löhne und Sozialbeiträge am Bruttoprodukt der verarbeitenden Industrie im Zeitraum von 1965 bis 1970 von 32,9 % auf 38,5 %, und zwar auf Kosten der Sozialabgaben und Steuern sowie der eigenen Rückstellungen. Die jugoslawische Inflation wird somit auch von der Kostenseite her kräftig geschürt.“

1. Der Einfluß der Arbeiterselbstverwaltung und des ihr zugehörigen Einkommensprinzips, d. h. die Summe aller Löhne und Gehälter sind nicht Kostenfaktor sondern stellen Ergebnisverwendung dar, auf die Faktorallokation – und damit auf die Durchsetzung von Entwicklungsplänen – ist von verschiedenen Autoren eingehend untersucht worden¹⁵. Insbesondere Wagner wies darauf hin, daß dieses System die Kapitalbildung (via Selbstfinanzierung) erschwert und das Interesse nach Kreditfinanzierung verstärkt. So war es denn wohl auch unvermeidlich, daß 1972 auf Republikerebene Einkommensgesetze erlassen wurden, die Abkommen zwischen den Arbeiterselbstverwaltungen, den Gewerkschaften und den Republikregierungen vorsehen. Ziel dieser Abkommen ist die Festsetzung von Obergrenzen der Einkommenserhöhungen – im Grunde eine dem Selbstverwaltungsgedanken feindliche Interventionsmöglichkeit, zugleich jedoch auch Zeichen für eine verstärkte Interventionsbereitschaft der Gebietskörperschaften, die sich überdies des Instruments der Import- und Investitionskontrollen bedienen.

Nicht zu übersehen ist, daß das System auch die Einstellung neuer Arbeitskräfte in einem Betrieb erschwert, müssen diese doch über das ihnen anteilig zuzurechnende Einkommen hinaus noch einen p.c.-Durchschnitts„gewinn“ erzielen, damit die bereits tätigen Arbeitnehmer nicht in ihrer Einkommenslage geschmälert werden. Es werden folglich weniger Arbeitskräfte beschäftigt als in den übrigen marktwirtschaftlichen Systemen, in denen solange zusätzliche Arbeitskräfte eingestellt werden als der Tauschwert des Grenzertrages der Arbeit noch höher ist als der Lohn. Neben dieser Tendenz zur Unterbeschäftigung wird die Mobilität der Arbeitskräfte dadurch erschwert, daß die Investitionen z. T. durch Konsumverzicht der Arbeiter finanziert werden. „Dieser Konsumverzicht erfolgt bei der Verteilung des Unternehmenseinkommens zugunsten der persönlichen Einkommen und der Geschäftsfonds. Jede Zuführung zum Geschäftsfonds bedeutet Verzicht auf mögliches Gegenwartseinkommen zugunsten erwarteter Zukunftseinkommen. Wenn die

¹⁵ Leman, G., Neue Entwicklungen im jugoslawischen System der Einkommensverteilung, in: Osteuropa Wirtschaft, 14. Jg. (1969), S. 262–276 und Eine wichtige Änderung der Selbstverwaltung in jugoslawischen Betrieben, in: Osteuropa Wirtschaft, 15. Jg. (1970), S. 47–48.

Wagner, U., Funktionen von „Einkommen“ und „Gewinn“ im Wirtschaftssystem Jugoslawiens, in: Das Profitprinzip – seine ordnungspolitischen Alternativen in sozialistischen Wirtschaftssystemen, Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen, hrsg. v. P. Hensel und K. Pleyer, Heft 19, Stuttgart 1972, S. 134–152. Dobias, P., a. a. O. und Gebrecke, S., Arbeiterselbstverwaltung und wirtschaftliche Effizienz, in: Osteuropa, 22. Jg. (1972), S. 663–676.

Belegschaft jahrelang Konsumverzicht leistet zugunsten der Investitionsfinanzierung, dann wird sie nicht ohne weiteres an der Einstellung zusätzlicher Kollegen interessiert sein, die gleichberechtigt an der Nutzung dieser Investition teilhaben, ohne in diesem Unternehmen vorher einen entsprechenden Konsumverzicht geleistet zu haben¹⁶“.

Während ein Reservoir an unbeschäftigten Arbeitskräften in den nicht-sozialistischen (also gewinnorientierten) Marktwirtschaften eine wichtige Standortdeterminante darstellt, ist dies in Jugoslawien nicht der Fall. Wiederum ist das Einkommensprinzip dafür verantwortlich zu machen. „Die Souveränität der Arbeiterselbstverwaltungsgremien. . . schaltet den Einfluß der relativen Knappheit der Faktoren Arbeit und Kapital auf die Standortwahl und auf das Kombinationsverhältnis von Arbeit und Kapital aus¹⁷“.

Das der Arbeiterselbstverwaltung adäquate Einkommensprinzip stellt als guideline unternehmerischen Verhaltens demnach ein schwerwiegendes Hindernis für die Erzielung optimaler Allokationsergebnisse in faktorieller, sektoraler und regionaler Hinsicht dar.

2. Maßnahmen zur Beeinflussung der einzelwirtschaftlichen Aktivitäten im Hinblick auf die Erfüllung der Ziele des Entwicklungsplanes¹⁸ betreffen Preiskontrollen, investitions- und finanzpolitische Steuerungsmaßnahmen sowie direkte Einwirkungen auf die einzelwirtschaftlichen Entscheidungen.

Zur Beseitigung der verzerrten Preisstruktur (samt deren negativen Auswirkungen auf die Produktionsstruktur zu Lasten der Grundstoff- und Elektrizitätserzeugung) wurden bereits 1965 neue Preisrelationen festgesetzt. In dem „Gesetz über die Bildung und gesellschaftliche Kontrolle der Preise“ vom April 1967 sind freilich zwei einander widersprechende Prinzipien niedergelegt; neben der Preisbildungsautonomie der Betriebe sind „gesellschaftliche“ Kontrollmöglichkeiten etabliert. Sie reichen von indirekten finanz-, kredit- und außenhandelspolitischen Maßnahmen bis zu direkten Kontrolleingriffen (Fest-, Höchst- und Mindestpreise sowie Kalkulationsvorschriften). Auf den vorübergehenden Preisstopp (November 1971 bis April 1972) ist bereits hingewiesen. 1972 wurde eine neue Preiskontrollverordnung erlassen, welche die meisten Agrar- und Industriepreisbewegungen der Bundeskontrolle unterwirft. Dennoch waren administrierte Preisanpassungen im Gefolge von Kostensteigerungen unerläßlich. An die Stelle der Nachfrageinflation im Jahr 1970 und 1971 trat die kostenbedingte Inflation, die nicht zuletzt auf die Auswirkungen des Einkommensprinzips zurückzuführen ist.

Träger der Investitionsentscheidung und Investitionsfinanzierung sind die Betriebe. Sie entscheiden unter den genannten Einschränkungen betr. Einkommenserhöhungen frei über die Verteilung der betrieblichen Wertschöpfung auf Lohnfonds und Geschäftsfonds. In aller Regel sind sie auf Fremdfinanzierung ange-

¹⁶ Wagner, U., a. a. O., S. 143 sowie sein Beitrag in diesem Band, S. 35.

¹⁷ Ebenda, S. 149.

wiesen, die ihnen die Geschäftsbanken vermitteln. Die früher übliche Niedrigzinspolitik, welche eine Reihe von unangemessenen Investitionen auslöste, hat mittlerweile einer realistischeren Zinspolitik Platz gemacht, die freilich die allgemeine Kapitalknappheit – ein Merkmal aller unterentwickelten Länder – nicht beseitigen konnte. Die Feststellungen von Dobias aus dem Jahr 1969 haben auch heute noch weithin Gültigkeit:

„Nach den Intentionen der jugoslawischen Wirtschaftsreformer sollen die Grundlage zur Vergabe von Investitionskrediten vor allem die Kreditfonds, die langfristigen Depositen und die von den Banken ausgegebenen Wertpapiere darstellen. Die Kreditfonds bestehen hauptsächlich aus den Einlagen der Bankgründer. Durch das diesen ‚Gesellschaftern‘ gewährte Recht auf Mitwirkung bei der Geschäftspolitik der Bank und durch die damit verbundene Gewinnbeteiligung hofft man, einerseits möglichst viele Betriebe zu solchen Beteiligungen zu veranlassen und andererseits die Rentabilität der Bankgeschäfte zu sichern. Man erwartet in Jugoslawien, daß sich in Zukunft diese Beteiligungen, die von den Betrieben frei erworben und veräußert werden können, weitgehend nach Rentabilitäts Gesichtspunkten richten werden.

Überhaupt hat sich – trotz aller offiziellen Proklamationen über die Schaffung eines ‚sozialistischen Kapitalmarktes‘ – die jugoslawische Entwicklung in dieser Hinsicht als erstaunlich schwerfällig, unelastisch und bürokratisch erwiesen. Den Unternehmen stehen, vor allem wegen der hohen Abgabenbelastung, nur geringe Möglichkeiten zur Selbstfinanzierung der einfachen oder gar der erweiterten Reproduktion zur Verfügung. Da es in Jugoslawien aber keine Kapitalgesellschaften in kapitalistischem Sinne gibt, haben die Betriebe auch nicht die Möglichkeit der langfristigen Fremdfinanzierung durch Ausgabe von Aktien. Zwar wurden in neuester Zeit einige vorsichtige Experimente mit der Ausgabe von Industrie-Obligationen unternommen, doch stehen solchen Versuchen offenbar immer noch ideologische Vorbehalte sowie das geringe Vertrauen des Publikums an die Stabilität der Währung und der staatlichen Wirtschaftspolitik gegenüber. Die Betriebe sind daher in dieser Hinsicht vollkommen von den Banken abhängig.

Die Geschäftsbanken aber können – aus den oben erwähnten Gründen – nur in sehr geringem Ausmaß selbständig über die Vergabe von Investitionskrediten entscheiden. Im Grunde stellen sie immer noch den verlängerten Arm der jeweiligen Gebietskörperschaft dar; dies gilt vor allem für die Jugoslawische Investitionsbank gegenüber dem Bund. Die Behörden entscheiden aber über die Vergabe von Investitionsmitteln noch weitgehend nach den Kriterien des alten Systems. So wird etwa durch eindeutige Bevorzugung neuer Investitionsobjekte die extensive Entwicklung, die man bremsen wollte, weitergetrieben und der angestrebte Modernisierungsprozeß der bestehenden Anlagen negativ beeinflusst. Letztlich sind es daher immer noch in bedeutendem Maße willkürliche bürokratisch-politische Faktoren, die über die Allokation des Kapitals in der Volkswirtschaft entscheiden¹⁸.“ Diese

¹⁸ Dobias, P., a. a. O., S. 121ff.

Feststellung wird bestätigt durch den OECD-Bericht von 1974, in dem es heißt (S. 42): „In any case, the bases or criteria for determination of investment priorities is not entirely clear. In view of the major defects of market criteria in the allocation of resources . . . in Yugoslavia (due to numerous sources of price distortions), it seems highly desirable to determine a clear rationale for guiding investment expenditures“.

Die finanzpolitischen Möglichkeiten werden in Jugoslawien wesentlich weniger genutzt, als in anderen Marktwirtschaften. Vucic¹⁹ zitiert eine bezeichnende Bemerkung Bajt's: „Nachdem unsere Sozialideologie typisch anti-etatistisch ist, ist der Einsatz der staatlichen Ausgabenpolitik zur Lösung der Fragen der wirtschaftlichen Tätigkeit keine besonders folgerichtige Konzeption. Wenn der Staat absterben und seine Kompetenz in der Wirtschaft verringert werden soll, warum soll man dann gestatten, daß er auf die Geschehnisse in der Wirtschaft mit seinen Ausgaben, also auf eine sehr direkte Weise einwirken soll²⁰?“ Demgegenüber fordert die OECD bereits in ihrem Länderbericht aus dem Jahr 1972 eine Verstärkung der Budgetpolitik und den Verzicht auf eine weitere Einschränkung der Bundeskompetenzen im Bereich der öffentlichen Ausgaben und Einnahmen.

Aufs Ganze gesehen wird man sagen müssen, daß Jugoslawien bei der Durchsetzung seiner Entwicklungspläne nicht sehr erfolgreich war. Planabweichungen mußten hingenommen, Planrevisionen durchgeführt werden. Die Ursachen sind vielfältiger Natur. Nicht nur, daß sich die Planziele oft als unrealistisch enthüllten, es fehlte auch an der materiellen und institutionellen Infrastruktur, die für eine funktionsfähige Marktwirtschaft unabdingbar sind, ganz abgesehen von dem handicap des ideologischen Ballastes, der das System beschwert und in seiner Flexibilität einengt. Tüchtige Unternehmer in entwickelteren Regionen wußten sich die Vorteile des unvollkommenen Marktes und ihrer Stärke zunutze zu machen, wodurch ohne Zweifel monopolähnliche Machtpositionen in einigen Industriezweigen entstanden. Wenn auch die ständige ausländische Kapitalzufuhr als wesentliche Hilfe für die Verwirklichung des „eigenen Wegs“ der jugoslawischen Wirtschaftsverfassung angesehen werden muß, so schuf sie doch auch zugleich ein Inflationspotential.

Dies bot dem Bund der jugoslawischen Kommunisten auf dem 10. Parteikongreß im Mai 1974 die Möglichkeit für eine Verstärkung der Parteiherrschaft durch die Beschränkung der Befugnisse auf der Unternehmensebene zu votieren. Angesichts der vielfältigen Marktunvollkommenheiten, die zu beseitigen dem System bisher nicht gelang, soll künftig eine „organisierte Berücksichtigung von Marktkräften durch die Gesellschaft auf der Basis der Selbstverwaltung“ und die „Förderung von Elementen der sozialistischen Solidarität und Gegenseitigkeit“ für einen Ausgleich der regionalen und sozialen Unterschiede sorgen. Freilich wird die Selbstverwal-

¹⁹ Vucic, N., Probleme der jugoslawischen Finanzpolitik, in: Osteuropa Wirtschaft, 17. Jg. (1972), S. 179.

²⁰ Bajt, A., Privredna kretanja i ekonomska politika u 1969 i 1970 godini, in: Ekonomist, Zagreb 1969, str. 779.

tungsidee – es ist seit einiger Zeit bezeichnenderweise regelmäßig von „sozialistischer“ Selbstverwaltung die Rede – relativiert zugunsten von „Selbstverwaltungsabkommen und -übereinkünften“ bis hin zur „Selbstverwaltungsplanung“, wie sie auf dem Gebiet der Einkommenspolitik bereits praktiziert wird. Die Neigung zu einem stärkeren parteigelenkten Interventionismus ist unverkennbar. Das System des Marktsozialismus wird Schritt für Schritt in Richtung auf ein praktisch zentral gelenktes System transformiert. „Der dem Rätssystem immanente Widerspruch zwischen zentraler Leitung und lokaler Autonomie, zwischen kollektiver Leitung und Einmannführung, zwischen direkt demokratischen Entscheidungsmechanismen und zentraler Planung und Koordination hat sich. . . als unauflösbar erwiesen²¹“.

²¹ *Kevenhörster, P., a. a. O., S. 94.*

Eine neue Variante des Marktsozialismus Zu den Reformvorschlägen von J. K. Galbraith

Von *Karl-Ernst Schenk*, Hamburg

Das Fortschrittliche an *Galbraith* als vielbeachtetem Analytiker des Industriesystems ist zweifellos die Tatsache, daß er im Unterschied zur Schulökonomik die Macht nicht ausklammert, sondern ihre Wirkungen im modernen Industriesystem nachzeichnet¹.

Das Orthodoxe an *Galbraith* ist hingegen, daß er nach wie vor zu glauben scheint, die wirtschaftliche Sicherung breiter Gesellschaftsschichten sei eine Aufgabe, die ausschließlich oder hauptsächlich durch das Wirtschaftssystem, d. h. durch wirtschaftlichen Machtzuwachs der Ungesicherten geleistet werden kann. In seinem neuesten Reformkatechismus² konzentriert er sich daher auf das Wirtschaftssystem und nicht etwa, wie es der sozialpolitischen Tradition im deutschsprachigen Raum seit etwa 100 Jahren entspräche, auf das System der sozialen Sicherung.

Sein Anliegen ist, auf eine kurze Formel gebracht, unter Erhaltung des Marktes durch den Staat die Tauschrelationen im gesamten Bereich der Wirtschaft überwachen zu lassen und sie da, wo es zum sozialen Interessenausgleich notwendig ist, direkt festzusetzen. Seine Reformvorschläge münden allerdings in einen Staatsinterventionismus, der dem marktsozialistischen System Jugoslawiens sehr ähnlich ist³.

Obwohl *Galbraith* keine Verstaatlichung oder Vergesellschaftung der Produktionsmittel (von Ausnahmen abgesehen) vorsieht, spricht er selbst von einem System des „neuen Sozialismus“. Er beruft sich, um die Anwendung dieses Begriffs zu rechtfertigen, auf die veränderte ökonomische Machtverteilung zwischen den gesellschaftlichen Gruppen im „Planungssystem“ und im politischen Raum⁴.

Um den Grund für seine Reformbemühungen kennenzulernen, ist zunächst seine Kritik am Wirtschaftssystem moderner Industriestaaten in groben Umrissen nach-

¹ Vgl. J. K. *Galbraith*, Die moderne Industriegesellschaft, München/Zürich 1968.

² Vgl. J. K. *Galbraith*, Wirtschaft für Staat und Gesellschaft (amerikanischer Titel: *Economics and the Public Purpose*), München/Zürich 1974.

³ In Jugoslawien ist der Markt eine verfassungsmäßig gesicherte Institution (Verfassung der Sozialistischen Föderativen Republik Jugoslawien, Beograd 1974, Art. 252). Gleichwohl wird er ideologisch als Instrument der Planung betrachtet, was der Auffassung von *Galbraith* sehr nahe kommt.

⁴ Vgl. J. K. *Galbraith*, Wirtschaft für Staat und Gesellschaft, a. a. O., S. 254f.

zuzeichnen. Ich beschränke mich dabei auf Wiedergabe der Schlußfolgerungen, ohne sie zu diskutieren⁵.

Galbraith übt Kritik am Markt und außerdem am „gemischten Wirtschaftssystem“ amerikanischen Typs, wie ich es zur besseren Unterscheidung nennen möchte. Es gibt ja auch gemischte Wirtschaften europäischen Typs, die sich durch einen höheren Anteil von (gemeinwirtschaftlichen) Unternehmen auszeichnen, die nicht in erster Linie nach hohem Gewinn streben. Seine Kritik beruht aber natürlich vorwiegend auf amerikanischen Erfahrungen.

1. Zur Kritik am Markt

Der Markt versagt *erstens* als ökonomischer Koordinationsmechanismus für einen großen Teil der Wirtschaft, für den Bereich der Großindustrie. Die Großunternehmen leben von der Anwendung moderner Technologie und diese erzwingt langfristiges, sicheres Disponieren. Langfristig disponieren bei der Beschaffung von Technologie, Kapital, Fachkräften, bei der Einführung neuer Verfahren und neuer Produkte in die Produktion und beim Absatz heißt nach *Galbraith* Planung. Dort also, wo im westlichen Industriesystem modernste Technologie angewandt wird, ist die Wirtschaftsplanung nach *Galbraith* schon längst an die Stelle des Koordinators Markt getreten. Diese Systemveränderung hat im Bereich der Großindustrie, von der Wissenschaft fast unbemerkt, stattgefunden. Die Macht des Planungssystems, das in den USA aus rund 1000 Großunternehmen besteht, wird gekennzeichnet durch weitgehenden Einfluß auf Preise und wichtige Kostenbestandteile und weitgehende Kontrolle des Absatzes durch Marketing. Der Markt realisiert in diesem Bereich nur noch das, was geplant worden war. Er übt seinerseits keinen Einfluß auf die Planung mehr aus, wie es im Restbereich des Wirtschaftssystems noch der Fall ist. Er hat seine regulierende Funktion verloren (so wie der Markt im Lenkungssystem sowjetischen Typs).

Zweitens: Der Markt versagt auf eklatante Weise bei der wirtschaftlichen Sicherung gesellschaftlicher, marktabhängiger Gruppen. Preise und Output und daher auch das Einkommen der Angehörigen solcher Gruppen können durch den Markt nicht stabil gehalten werden.

Auch bezüglich der wirtschaftlichen Sicherung hat nach *Galbraith* überall dort schon eine Systemveränderung stattgefunden, wo in westlichen Industrieländern der Markt überwunden ist, also geplant wird⁶.

⁵ Zur Kritik einiger Thesen von *Galbraith* siehe: H. *Demsetz*, Where is the New Industrial State? In: *Ec. Inquiry*, Vol. XII, No. 1 (March 1974), S. 1-12; G. *Gäpfen*, On the Methodology and Political Economy of *Galbraithian* Economics. In: *Kyklos*, Vol. XXVII, 4/1974, S. 705-731.

⁶ Zur Kritik an den Auffassungen von *Galbraith* über die Planung: K.-E. *Schenk*, Konvergenz der Wirtschaftsordnungen? In: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, H. 10/1973, S. 432f.

Das neue Planungssystem weist zwar gesellschaftlich negative Seiten auf. (Galbraith führt aus, daß die Planungsmacht bis in die Sphäre des Verbrauchers hineinreicht. Sie degradiert diesen gleichsam zu einem eingeplanten und kontrollierbaren Überdruckventil des Systems der Massenproduktion.) Andererseits wird durch das geplante System neben einer Fülle von Gütern auch und gerade wirtschaftliche Sicherheit für alle am Planungssystem Beteiligten produziert.

Zu den Gesicherten gehören: Die Technostruktur der Großunternehmen vom Manager bis zum Meister und Vorarbeiter, die gewerkschaftlich organisierten Arbeiter, deren Einkommensanteil gleichsam a priori und langfristig mit eingeplant wird. Dazu gehören aber auch Gruppen außerhalb des Komplexes der Großindustrie, nämlich alle diejenigen, die später einmal vom System der Großindustrie als Spezialisten oder als Arbeiter mit bestimmter Vorbildung gebraucht werden. Der Staat hat allergrößtes Interesse am Bestehen und Weiterwachsen dieses sicherheitsproduzierenden Systems. Er hilft kräftig mit, das Arbeitskräftereservoir möglichst zu vergrößern und zu verbessern und die vielen Ausbildungsgänge (und die Auszubildenden selbst) zu finanzieren. Wirtschaftliche Sicherung vor Eintritt in das Arbeitsleben ist mithin bei Galbraith weiter nichts als ein positiver externer Effekt der gemeinsamen Anstrengungen von Planungssystem und Staat. Sie ist notwendig für sein reibungsloses Funktionieren. Deshalb wird sie produziert.

Unter dem Gesichtspunkt wirtschaftlicher Sicherheit für die direkt beteiligten Gruppen, einem wichtigen Ziel moderner staatlicher Politik, ist also am System der Großindustrie nichts auszusetzen. Im Gegenteil! Nicht nur hat Planung den Markt verdrängt und damit das System eine neue ökonomische Qualität erlangt. Auch die soziale Qualität des Systems hat sich dabei erhöht. Der Unternehmerkapitalismus ist durch die Technostruktur verdrängt worden. Auch die Technostruktur strebt nach Gewinn, aber nicht mehr nach dem Höchstgewinn; sie denkt an die Erhaltung „ihrer“ Organisation (der Großindustrie), aber sie erreicht dies nur, wenn sie auch ihren in Gewerkschaften organisierten Beschäftigten Zugeständnisse macht⁷, wenn sie auch die Ziele des Staates fördert; sie entwickelt neue Technologien zur Stärkung ihrer Macht⁸, aber nimmt dem modernen Staat dabei gleichzeitig einen Teil seiner Sorge um das Wirtschaftswachstum und damit um die wirtschaftliche Sicherung großer Gesellschaftsgruppen ab. Die Aufzählung der Kennzeichen für eine neue Qualität des Systems ließe sich fortsetzen.

Kurzum: Das System der Großindustrie ist bei Galbraith, bei aller Kritik, die er im einzelnen daran übt, durchaus mit den Interessen des Staates vereinbar. In der Industriegesellschaft ist eine neue Organisation des Interessenausgleichs entstanden, die mehr durch Ideologien des „Miteinander“ als durch die alte Formel des „Gegeneinander“ getragen wird.

⁷ Vgl. J. K. Galbraith, a. a. O., S. 189.

⁸ Zur Machtverschiebung im Verhältnis Management-Eigentümer und zu Galbraith' Emanzipationsthese siehe: K.-E. Schenk, a. a. O., S. 432.

2. Die wirtschaftliche Unsicherheit im Marktsystem

Auch wenn man dieses Ergebnis der Analyse von *Galbraith* akzeptiert, dann gibt es allerdings noch *ein* soziales Ärgernis: Daß der freie Markt noch nicht überall überwunden ist, daß noch nicht überall das neue System des Interessenausgleichs herrscht, daß es noch immer gesellschaftliche Gruppen gibt, die vom unsicheren Markt abhängig sind.

Nach *Galbraith* treten gesellschaftlich unbefriedigende Zustände auf für alle, die noch nicht dem neuen System des Interessenausgleichs unterliegen, sondern vom Markt abhängig sind, und zwar aus folgenden Gründen:

1. Die starke Abhängigkeit von den Launen des Marktes führt (wie bereits erwähnt) zu unstabilen Preisen, schwankenden Marktanteilen, Unsicherheit bei Investitionen.
2. Die Folge für die kleinen selbständigen Unternehmer und ihre Familienmitglieder ist permanente Selbstaussbeutung, d. h. Verlängerung der Arbeitszeit.
3. Auch die in diesem Bereich vom Markt abhängigen Arbeitnehmer sind sozial stärker gefährdet. Die Gewerkschaften sind hier schwach, und überhaupt sind nur wenige Arbeitnehmer organisiert.

Galbraith geht davon aus, daß den Gruppen in diesem Bereich der Wirtschaft nicht vorenthalten werden darf, was anderen durch den Übergang zum neuen System des Interessenausgleichs, durch die Wandlung des Eigentümer-Kapitalismus zum geplanten System der Großindustrie schon zuteil wurde. Er befürwortet deshalb alle direkten Eingriffe des Staates, die in den genannten Punkten eine Gleichstellung der marktabhängigen Gruppen fördern können. Das gipfelt in der Forderung:

Sicherheit bei Investitionen und Planungen sowie Preis- und Einkommenssicherheit auch für den Tankstellenbesitzer, Autohändler oder Schuhhersteller?

⁹ Vgl. J. K. *Galbraith*, a. a. O., S. 294. *Galbraith* empfiehlt im einzelnen Erweiterungen der wirtschaftlichen Aktivitäten des Staates in verschiedenen Richtungen: Verstaatlichung der ohnehin vorwiegend für den Staat tätigen Großunternehmen, insbesondere der Rüstungsindustrie (Ebenda, S. 325); Lohn- und Preiskontrollen (Ebenda, S. 310) in der Absicht, das reale Austauschverhältnis der anderen Sektoren zu verbessern, man könnte auch sagen: um die ursprüngliche Akkumulation der Großindustrie einzuschränken. Andererseits soll die Macht des Marktsystems und damit die in ihm erwirtschaftete Höhe des Durchschnittseinkommens durch staatliche Hilfen gesteigert werden. Direkte staatliche Regulierung von Preisen und Produktionsmengen (Ebenda, S. 295) sieht er dabei als normales Mittel an, wenn kartellartige Zusammenschlüsse von Produzenten und Beschäftigten im Marktsystem sich als nicht ausreichend oder infolge von Außenseiterverhalten als funktionsunfähig erweisen sollten. Hinzu kommt noch der speziell auf nordamerikanische Verhältnisse abgestellte Vorschlag, Gesundheitswesen, Wohnungsbau und Verkehrswesen nicht länger privat im Rahmen des Marktsystems betreiben zu lassen, sondern durch die Organe des Staates.

3. Das Verhältnis der beiden Systeme zueinander und zum Staat

Als Kern der Galbraith-Philosophie bleibt festzuhalten: Das moderne Industriesystem ist durch den Dualismus zweier Teilsysteme gekennzeichnet: Zwischen dem Planungssystem und dem Marktsystem. Die Machtverteilung zwischen diesen Teilsystemen ist ungleich, weil das aus den Großunternehmen bestehende Planungssystem, das Industriekonglomerat, sich sowohl der Kontrolle des Marktes als auch der Kontrolle durch das Parlament entzogen hat und ständig weiter entzieht.

Andererseits aber ist es infolge weitgehender Interessenübereinstimmung zum natürlichen Verbündeten der staatlichen Bürokratie geworden¹⁰. Die Öffentlichkeit, der dieses Konglomerat oder besser: die Symbiose von Konglomerat und staatlicher Bürokratie eigentlich dienen sollte, ist damit mattgesetzt. Die demokratischen Institutionen, dazu bestimmt, über die Interessen der Öffentlichkeit zu wachen und diese notfalls mit hoheitlichen Mitteln gegenüber Mächtigkeitsgruppierungen durchzusetzen, versagen gegenüber der Gruppierung Konglomerat/Bürokratie.

Im Gegensatz dazu ist die Kontrolle des Marktsystems, das aus den *nicht* zu dem 1000 größten zählenden Unternehmen besteht, vermittels des Mechanismus des Marktes beinahe lehrbuchmäßig wirksam. Durch mehrere Faktoren wird die Macht der Produzenten von Gütern und Leistungen in diesem System sehr stark begrenzt oder eingeschränkt¹¹:

- durch den Preiswettbewerb, der hier – im Gegensatz zum Planungssystem – voll funktioniert;
- durch die schädlichen Auswirkungen von Inflation und Rezession, die auf das Marktsystem überwältigt werden;
- die Einkommen der Geschäftsleute und Landwirte werden durch den Nachfragerückgang im Planungssystem stark betroffen, weil es dem letzteren mit Hilfe der Bürokratie gelingt, die Deflation auf das Marktsystem abzuwälzen.

Nach *Galbraith* ist das Planungssystem „von Natur aus instabil¹²“, weil in ihm keine Gegenkräfte gegen Inflation und Rezession mobilisiert werden. Dies muß vielmehr durch den Staat geschehen und ist nur möglich unter Überwälzung der negativen Wirkungen auf das Marktsystem¹³.

4. Parallelen zum Marktsozialismus

Wie wir gesehen haben, erkennt (und überzeichnet) *Galbraith* gewisse Ähnlichkeiten zwischen westlichen und sozialistischen Industriesystemen in der Konstellation der Teilsysteme zum Staat und der Rolle des Staates für die Gesamtsysteme

¹⁰ Vgl. Ebenda, S. 187.

¹¹ Vgl. Ebenda, S. 31 und S. 207ff.

¹² Vgl. Ebenda, S. 207.

¹³ Vgl. Ebenda, S. 223f.

in Ost und West. Er sagt an einer Stelle seines Buches bezeichnenderweise, der „neue Sozialismus“ sei in Amerika notwendigerweise schon mehr gediehen, als die meisten ahnen¹⁴.

Wenn in einer solchen Situation bestehender Ähnlichkeiten der Staat weiter gestärkt wird, wie *Galbraith* es ja empfiehlt, dann wird eine Konstellation der Teilsysteme zueinander und eine Rolle des Staates verwirklicht, wie sie für sozialistische Systeme sowjetischen Typs, insbesondere aber für das marktsozialistische System Jugoslawiens kennzeichnend ist. Auf die Konstellation in Jugoslawien und ihre ökonomischen Folgen sei hier kurz eingegangen.

Trotz der verfassungsmäßigen Absicherung der Marktwirtschaft im jugoslawischen System der Arbeiterselbstverwaltung¹⁵ läßt sich auch der Dualismus wirtschaftlicher Teilsysteme feststellen, die im Sinne *Galbraith's* als Planungs- und Marktssystem gekennzeichnet werden können. So kann sich das industrielle Planungssystem gegen Marktrisiken mit Hilfe des Einflusses von Nebenhierarchien (wie Bund der Kommunisten, Bund der Werktätigen, Gewerkschaften und kommunale Entscheidungsinstanzen) absichern. Vom Interesse dieser Instanzen wird das Zusammenspiel von politischer und wirtschaftlicher Bürokratie geprägt. Ein ausgeklügeltes System von Beschränkungen für Betriebe im Bereich des marktwirtschaftlichen Sektors sorgt dafür, daß diese aus dem Fehlverhalten der von diesen Hierarchien kontrollierten Unternehmen keinen Vorteil ziehen können.

Neben der informellen Form des Zusammenspiels von Staat und Planungssystem benutzt der Staat auch direkte Interventionen in Form von Preiskontrollen¹⁶, gesellschaftlicher Planung und gesellschaftlicher Buchführung, die auf Grund größerer Macht und Einflußnahme des Planungssystems negative Folgen und Unsicherheiten lediglich für das Marktssystem herbeiführen.

Eine weitere, subtilere Variante sowohl des Zusammenwirkens zwischen staatlicher Bürokratie und Planungssystem, als auch des Staatsinterventionismus ist in der Form von freiwilligen Selbstverwaltungsabkommen und gesellschaftlichen Absprachen zu sehen, die die Unternehmen gegenüber anderen Unternehmen und gegenüber dem Staat binden und Gesetzeskraft erlangen können. Solche Bindungen können sich praktisch auf alle Unternehmensentscheidungen (Preise, Investitionen, Planung, etc.) erstrecken. Diese Abkommen und Absprachen kommen, obwohl als *freiwillig* bezeichnet, in der Regel durch Druck betrieblicher Nebenhierarchien zustande. Sie bieten im Sinne *Galbraith's* eine ideale Möglichkeit zur Schaffung und Förderung solcher Marktbedingungen, die den marktabhängigen Teil der Wirt-

¹⁴ Vgl. Ebenda, S. 255.

¹⁵ Verfassung der SFRJ von 1974 Art. 252.

¹⁶ Vgl. die Angaben von T. Eger, Das ordnungspolitische Grundgefüge der sozialistischen Marktwirtschaft Jugoslawiens. In: H. Hamel (Hrsg.), Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, München 1974, S. 24. Obwohl die Preiskontrollen nach Schätzungen ca. 50 % aller Preise auch der wichtigsten Bereiche der Industrie umfassen, sind in der Praxis Preiserhöhungen leicht durchzusetzen, da das Genehmigungsverfahren unternehmensfreundlich ist und geeignete staatliche Kontrollmechanismen fehlen.

schaft lebensfähig erhalten und Chancengleichheit zwischen Markt- und Planungssystem herbeiführen. Die jugoslawische Wirklichkeit hingegen zeigt deutlich, daß das System der Selbstverwaltungsabkommen und der gesellschaftlichen Absprachen bisher im wesentlichen zur Stärkung der Symbiose Staat-Planungssystem geführt hat, ohne die Lage des Marktsystems sichtbar und nachhaltig zu ändern.

Wie man sieht, bietet Jugoslawien das Beispiel eines bereits funktionierenden „neuen“ Sozialismus a la *Galbraith*. Auf jeden Fall kommt dort das Gewicht der Teilsysteme den Reformvorstellungen sehr nahe. Die in Jugoslawien gemachten Erfahrungen sollten daher auch für die kritische Beurteilung der Vorschläge von *Galbraith* herangezogen werden. Dabei bleibt im Hinblick auf das Hauptziel des letzteren festzuhalten:

Der Dualismus zwischen der Industrie und dem Rest der Wirtschaft ist in Jugoslawien keineswegs überwunden. Er treibt vielmehr seine schönsten Blüten, und zwar trotz (oder gerade wegen?) eines starken Staates, wie ihn *Galbraith* ja gerade zur Überwindung des Dualismus im modernen Industriesystem westlicher (insbesondere US-amerikanischer) Prägung empfiehlt. Man darf deshalb getrost vermuten, daß sich an diesem Zustand *Galbraith*'schen Mißbehagens auch durch einen reichlich mit dirigistischen Instrumenten ausgestatteten westlichen Staat nichts ändern würde. Wohl aber dürfte sich in anderer, nämlich in politischer Hinsicht vieles ändern.

5. Das Problem der Instabilität des Marktsozialismus *Galbraith*'scher Prägung

Im Anschluß an diese Empfehlungen zur Veränderung des Stellenwerts der Teilsysteme bleibt zu erörtern, zu welchem Typ des Gesamtsystems sie führen werden, wenn sich eine Art langfristiges Gleichgewicht zwischen den in ihrem Gewicht veränderten Teilsystemen eingespielt haben wird¹⁷. Darüber besteht bei *Galbraith* wie bei vielen Reformern vor ihm keine Klarheit. Wir stoßen hier auf ein fundamentales Problem der Theorie der Wirtschaftssysteme, das leider viel zu wenig wissenschaftlich untersucht worden ist, nämlich auf die Frage:

Ist das Wirtschaftssystem „am Tage nach den Reformen“ ein in seiner gegebenen Umwelt stabiles und lebensfähiges Gebilde? Oder sind weitere (von den Reformern gar nicht beabsichtigte oder vorausgeahnte) Veränderungen zur Stabilisierung des Systems unausweichlich oder zumindest wahrscheinlich?

¹⁷ Von jugoslawischen Theoretikern wird diese Frage mit hinreichender Deutlichkeit beantwortet. So meint Branko *Horvath*: „Wenn der Markt weiterhin als automatischer Entscheidungsmechanismus funktioniert, Entscheidungen aber gleichzeitig und fortlaufend in oben beschriebener viererlei Hinsicht korrigiert werden, so wandelt sich die Wirtschaft in eine Planwirtschaft.“ (Die Arbeiterselbstverwaltung, Das jugoslawische Wirtschaftsmodell, deutsche Ausgabe München 1973, S. 44.).

Wir wollen hier auf solche Folgeprobleme eingehen und dabei ein im Westen weithin bekanntes Beispiel für Preisinterventionen zugrunde legen: Die landwirtschaftliche Preispolitik der Europäischen Gemeinschaft, die dem gesellschaftspolitischen Konzept von *Galbraith* ziemlich genau entspricht. Eine Kette von (sehr teuren) weiteren Maßnahmen wurde notwendig, um die durch Preiseingriffe verursachten Verzerrungen zu beseitigen¹⁸. Inzwischen weiß man, daß eine Sozialpolitik für die Landwirtschaft billiger und wirkungsvoller gewesen wäre als die permanente Preisintervention¹⁹.

Das Beispiel der Preisintervention auf Märkten für landwirtschaftliche Erzeugnisse zeigt aber noch mehr: Die durch Preisstützung notwendig werdenden sekundären Maßnahmen, man könnte sie als „marktkonform“ bezeichnen²⁰, reichen nicht aus, um die Fehlallokationen von Produktionsfaktoren zu beseitigen. Aus zweierlei Gründen werden deshalb direkte Eingriffe in die Produktion (und die Beseitigung der Funktionen des Marktes) früher oder später nötig: 1. um den Erfolg der Eingriffe sicherzustellen und 2. um die wesentlich höheren Kosten der marktkonformen Maßnahmen einzusparen.

Eingriffe in die Produktion ohne Investitionsgebote und -verbote sind auf die Dauer wirkungslos. Auch diese (tertiären) Maßnahmen werden daher auf lange Sicht erforderlich (immer unter der Prämisse, daß man die „sozialpolitische“ Alternative ausschließt). Darauf reagieren die Unternehmer auf eine Weise, die sich kein System leisten kann: Sie schränken ihre Suche nach neuen Technologien ein und verzichten auf Innovationen, weil ihnen die staatliche Bürokratie keine Garantie für den Erfolg ihrer Anstrengungen geben kann. Am Ende muß daher der Staat die Verantwortung für die Suche nach und die Realisierung von neuen Technologien und neuen Organisationsformen übernehmen.

Das Ergebnis des relativ harmlosen ursprünglichen Eingriffs ist (immer unter Ausschluß der „sozialpolitischen“ Alternative) eine unvermeidliche weitere

¹⁸ Hier sind insbesondere produktgebundene Beihilfen sowie die Subventionen für die Ausfuhr und für die inferiore Verwendung von Überschüssen zu erwähnen. Nach Auffassung des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten sind diese Maßnahmen „... unter den in der EWG herrschenden Bedingungen in den meisten Fällen *wenig wirksam in bezug auf die Agrareinkommen* und/oder im Verhältnis zur Einkommenswirkung *erheblich zu aufwendig*. Das läßt sich nicht nur theoretisch nachweisen, sondern auch die Fälle, in denen diese Instrumente bisher angewandt worden sind (vor allem die Milchpreisstützung), lassen es klar erkennen“. (Hervorhebung vom Verfasser) Vgl. *Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesminister für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten*, „Zur Reform der Agrarpolitik der EWG“, Gutachten, In: *Agra-Europa* 34/73, 21. August 1973, S. 11.

¹⁹ Diese Kritik richtet sich nicht so sehr gegen die Konzeption der EG-Preispolitik als vielmehr gegen den falschen, nämlich politisch motivierten Einsatz des Instrumentariums, bei dem ökonomische Erwägungen regelmäßig in den Hintergrund gedrängt worden sind. Ich sehe keinen Grund dafür zu erwarten, daß sich im System à la Galbraith die Motive für den Einsatz des Instrumentariums grundsätzlich ändern werden.

²⁰ Hier wären als Beispiel die bereits angeführten Subventionen für die Ausfuhr, für inferiore Verwendung oder für die Unterlassung der Vermarktung von Überschußerzeugnissen zu erwähnen.

Zunahme der Fehlallokationen und im Gefolge davon der Macht staatlicher Bürokratie bei schrittweiser Außerkraftsetzung der Funktionen des Marktes.

Auch im Hinblick auf das reformierte System von *Galbraith*, das sich ja nicht nur auf den relativ unbedeutenden Bereich der landwirtschaftlichen Erzeugung erstrecken soll, läßt sich zeigen, daß staatliche Interventionssysteme zur Festlegung der Austauschrelationen zwischen Sektoren oder Teilsystemen instabil sind. Sie sind nicht geeignet, das Problem des wirtschaftlichen Duälismus zu lösen, und können sogar zum bürokratischen Vlldirigismus sowjetischen Typs führen.

6. Die „Allpartei“ zur Kontrolle der Kontrolleure

Die soeben skizzenhaft angedeutete Entwicklung zum bürokratischen Vlldirigismus brauchte nun keineswegs fatalistisch hingenommen zu werden, wenn die Chance bestünde, die intervenierende und lenkende Bürokratie unter parlamentarisch-demokratischer Kontrolle zu halten. *Galbraith* geht davon aus, daß dies möglich ist und merkt offenbar gar nicht, wie sehr er damit im Widerspruch zum Tenor seines ganzen Werkes steht. Eine der Säulen seines Gedankengebäudes ist ja bekanntlich die Behauptung, die Bürokratie der Großunternehmen, genannt „Technostruktur“, habe es verstanden, sich der demokratischen Kontrolle durch die Aktionäre zu entziehen und sei damit zu einer im gesellschaftlichen Raum frei schwebenden und Ungerechtigkeiten hervorrufenden Macht geworden.

Nachdem er als eine Art Naturgesetz postuliert hat, daß sich relativ kleine Bürokratieblöcke dieser Art aus ihrer demokratischen Verankerung lösen, mutet er seinen Lesern nun allen Ernstes zu, an eine feste Verankerung des ungleich größeren und mächtigeren Bürokratieblocks zu glauben, der nach dem Willen von *Galbraith* aus staatlicher plus industrieller Verwaltung geschaffen werden soll. Hiermit stuft er sich selbst in die Gruppe der „naiven Reformer“ ein. Oder aber seine eigenen scharfzüngigen Auslassungen, mit denen er die Aktionärsdemokratie der Großunternehmen lächerlich zu machen pflegt, werden im höchsten Grade unglaubwürdig. Tatsächlich sind die Mängel seiner Analyse des Verhältnisses Aktionäre – Management, auf die hier nicht eingegangen werden kann, nicht zu übersehen. Er nimmt von der Literatur auf diesem Gebiet sehr einseitig Kenntnis²¹.

Die Reform von *Galbraith* läuft also darauf hinaus, die Mängel der Bürokratie dadurch zu beseitigen, daß aus geteilten Bürokratien, zwischen denen wenigstens noch ein gewisser Wettbewerb um die Größe des Apparates herrscht, eine (aus staatlicher und Industrieverwaltung) vereinte geschaffen wird. Fünfzig Jahre Sowjetmacht und fünfundzwanzig Jahre jugoslawischer Marktsozialismus sollten aber inzwischen deutlich eines gezeigt haben: Eine solche Bürokratie kann von einer

²¹ Als eine ausgewogene Würdigung unter Einschluß der externen Kontrolle des Managements durch den Kapitalmarkt siehe O. E. *Williamson*, *Corporate Control and Business Behavior*, Englewood Cliffs, N. J. 1970, S. 89ff.

politisch unumschränkt mächtigen Partei kaum wirkungsvoll kontrolliert und gelenkt werden. Nicht einmal auf die Ziele einer solchen Partei würde der neu geschaffene Bürokratieblock in zufriedenstellender Weise ansprechen und erst recht nicht auf die Ziele der Allgemeinheit, die ja im Vergleich zu einer Kaderpartei nur schwach organisiert und kaum artikulierungsfähig ist. Wie also sollte dies einer gewählten westlichen Regierungspartei oder -koalition möglich sein, die in ihren Machtmitteln konstitutionell außerordentlich beschränkt ist? Ohne Zweifel bedarf es einer Partei mit weitreichenden Machtmitteln – und damit der Außerkraftsetzung demokratischer Spielregeln – um dieses Problem zu lösen.

Man darf also getrost voraussagen, daß sich das instabile System a la *Galbraith* auf eine Einparteienherrschaft zubewegen muß, und zwar paradoxerweise, um größeren wirtschaftlichen Schaden infolge von bürokratischen Fehlallokationen und Fehlplanungen zu verhüten. Denn nur indem auf den groben Klotz der umfassenden Bürokratie der noch gröbere Keil der umfassenden und allmächtigen Partei gesetzt wird, läßt sich das ökonomische und gesellschaftliche Unheil vermeiden, das diese Bürokratie anrichten würde.

Durch die Verwirklichung der Vorschläge von *Galbraith* würde also nicht nur die sozialpolitische Alternative zur Annäherung an dessen eigene Ziele ausgeschlagen und verfehlt, sondern ein unübersehbares Risiko für das System ausgewogener Machtverteilung geschaffen, wie es die parlamentarische Demokratie ja darstellt. Die Erfüllung der Ziele von *Galbraith* wäre bei alledem – wie das jugoslawische Beispiel zeigt – noch höchst unwahrscheinlich.