

Wirtschaft *und* Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

AK

AUS DEM INHALT

Editorial Budgetpolitik
 ist Gesellschaftspolitik

Gunnar Myrdal Was ist »politische Ökonomie«?

Ota Šik Zur Konvergenzproblematik

Peter Kreisky Aspekte gesellschaftlicher
Ungleichheit

Gerhard Hoffmann Das »aufeinander
abgestimmte Verhalten«

Kommentar Zur Kritik der Profitratentheorie
(Werner Lang und Manfred G. Schmidt)

1/76

2. Jahrgang
Heft 1

EUROPAVERLAG



	Die in »Wirtschaft und Gesellschaft« veröffentlichten Artikel geben nicht notwendigerweise die Meinung der Arbeiterkammer Wien wieder.	
	Wirtschaft und Gesellschaft wird redaktionell von der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien betreut. Die Mitglieder der Abteilung bilden das	
REDAKTIONSKOLLEKTIV	Günther Chaloupek Irene Geldner Rainer Juch Peter Kreisky Ferdinand Lacina Theodor Prager	Wilhelmine Sponer Hannes Swoboda Susanne Valter Hans Wehsely Erwin Weissel
REDAKTIONELLE LEITUNG	Maria Szecsi	
VERANTWORTLICHER REDAKTEUR	Ferdinand Lacina	
REDAKTIONSBEIRAT	Helfried Bauer Paul Blau Felix Butschek Peter Fleissner Helmut Frisch Rupert Gmoser Oskar Grünwald Heinz Kienzl Fritz Klenner Herbert Krämer Thomas Lachs Kazimierz Laski	Eduard März Egon Matzner Ewald Nowotny Herbert Ostleitner Claus J. Raidl Hans Reithofer Philipp Rieger Gerhard Schwödiauer Josef Steindl Julian Uher Karlheinz Wolff
VERLEGER UND VERWALTUNG	Europa Verlags-AG A-1232 Wien, Altmannsdorfer Straße 154–156 Telefon 0222 / 67 26 22	
EIGENTÜMER UND HERAUSGEBER	Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien A-1040 Wien, Prinz-Eugen-Straße 20–22 Telefon 0222 / 65 37 65	
DRUCK	Thalia, A-1160 Wien, Brunnengasse 29	
PREISE	Einzelnummer öS 60,— (inkl. MWSt.) Jahresabonnement öS 200,— (inkl. MWSt.) Ermäßigtes Studenten-Jahresabonnement öS 100,—	
BANKVERBINDUNG	Postsparkassenkonto 1591.013	

Wirtschaft und Gesellschaft

Wirtschaftspolitische Zeitschrift
der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

2. Jahrgang · Nummer 1/76

Inhalt

EDITORIAL:

Budgetpolitik ist Gesellschaftspolitik 3

Gunnar Myrdal

Was ist »politische Ökonomie«? 13

Ota Šik

Zur Konvergenzproblematik 21

Peter Kreisky

Aspekte gesellschaftlicher Ungleichheit .. 51

Gerhard Hoffmann

Das »aufeinander abgestimmte Verhalten« 77

KOMMENTAR:

Werner Lang und Manfred G. Schmidt

Thesen zur Kritik der Profitratentheorie
bei März und Sweezy 99

Unsere Autoren

GUNNAR MYRDAL ist Träger des Nobelpreises für Wirtschaftswissenschaften

OTA ŠIK ist derzeit Professor an der Hochschule für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, St. Gallen (Schweiz)

PETER KREISKY ist Mitarbeiter der Wirtschaftswissenschaftlichen Abteilung der Arbeiterkammer Wien

GERHARD HOFFMANN ist Ministerialrat i. R. und war lange Zeit im Bundesministerium für Handel, Gewerbe und Industrie mit Fragen des Kartellrechtes befaßt

WERNER LANG und MANFRED SCHMIDT sind Assistenten an der Universität Tübingen (BRD)

Diskussionsbeiträge für die Rubrik »Kommentar« sind willkommen. Sie sollten jedoch die Länge von 12 Standard-Maschinseiten (à 30 Zeilen) nicht überschreiten.

Die Redaktion

Budgetpolitik ist Gesellschaftspolitik

I.

Die gegenwärtige Lage, die durch andauernde, teils sich sogar vertiefende Rezessionserscheinungen bei einer Inflationsrate von noch immer über 7 Prozent gekennzeichnet ist, würde selbst eine klassische, das heißt rein konjunkturpolitisch ausgerichtete Budgetpolitik vor eine schwierige Situation stellen. Unter diesem kurzfristigen Aspekt allein kann und soll Budgetpolitik in Österreich jedoch nicht mehr betrieben werden. Die drängenden struktur- und verteilungspolitischen Probleme, die schon allzu lange einer Inangriffnahme harren, lassen sich nicht länger bis zur nächsten Schönwetterperiode — von der niemand weiß, wann sie kommt und wie schön sie sein wird — aufschieben. Die Budgetpolitik steht daher vor der Aufgabe, die notwendigen Maßnahmen zur Rezessionsbekämpfung mit den längerfristigen strukturpolitischen und gesellschaftspolitischen Zielsetzungen, wie sie in zahlreichen programmatischen Erklärungen der Regierung niedergelegt sind, zu kombinieren und zu koordinieren. Dabei können sich zweifellos Zielkonflikte ergeben, die nur auf dem Kompromißweg zu lösen sind. Jedenfalls erfordert die Berücksichtigung beider, das heißt der kurzfristigen und der langfristigen, Aspekte der Budgetpolitik eine sehr sorgfältige Abwägung der mehrdimensionalen Effekte der einzelnen Maßnahmen, die nur auf Grund einer wesentlich genaueren Analyse, als bisher in Österreich üblich war, durchgeführt werden könnte.

Die zu Beginn dieses Jahres angekündigten finanz- und steuerpolitischen Maßnahmen, die ja zum Teil einige neue Weichenstellungen bringen, waren leider nicht von einer solchen Analyse begleitet. Diesem Mangel kann der folgende Versuch einer Einschätzung sicher nicht ganz abhelfen. Trotzdem erscheint es zweckdienlich, die Gesichtspunkte aufzuzeigen, unter denen die einzelnen Maßnahmen zu beurteilen sind, und dort, wo es möglich ist, auch die Richtung des Netto-Effektes — wenn auch ohne Quantifizierung — anzugeben. Wir behandeln zuerst den konjunkturpolitischen, dann den struktur- beziehungsweise verteilungspolitischen Aspekt.

II.

Die konjunkturpolitischen Bemühungen der Regierung sind darauf gerichtet, den Beginn des nun schon allgemein erwarteten Aufschwunges zumindest in die Mitte des Jahres vorzuziehen. Der Konjunktureinbruch in Österreich sollte möglichst ohne bedeutendes Ansteigen der Arbeitslosigkeit überwunden werden.

Zu diesem Zweck wurden folgende Maßnahmen angekündigt:

- Freigabe der Stabilisierungsquote im Ausmaß von drei Milliarden Schilling

Diese Freigabe ist sicherlich gerechtfertigt. Es ist hier nicht zu befürchten, daß ein zu hoher globaler Nachfrageeffekt freigesetzt wird, sondern es ergibt sich eher das Problem, ob genügend Kapazitäten in jenen Wirtschaftsbereichen vorhanden sind, die von der staatlichen Nachfrage betroffen sind. Damit stellt sich auch hier, so wie bei allen konjunkturbelebenden Maßnahmen, das Problem, inwieweit neben einer Ausdehnung der realen Produktion ein zusätzlicher Inflationsdruck erzeugt wird. Das Dilemma kann man nicht auflösen. Durch dosiertes Vorgehen kann aber der Inflationsdruck gemildert werden.

- Sistierung der Investitionssteuer 1976

Die Selbstverbrauchsteuer, bekannter unter dem Titel Investitionssteuer (4 Prozent), soll für 1976 aufgehoben werden. Als Ausgleich soll sie in der Höhe von 2 Prozent noch 1979 und 1980, also zwei Jahre länger als vorgesehen, eingehoben werden. Vom konjunkturpolitischen Standpunkt aus gesehen kann dieser Maßnahme zweifellos zugestimmt werden, zumal der dadurch bedingte Steuerausfall zumindest teilweise kompensiert wird. In diesem Zusammenhang wäre aber die Überlegung sinnvoll, ob die Investitionssteuer nicht beibehalten werden sollte, um als konjunkturpolitisch zu variierendes Instrument die wirtschaftspolitischen Möglichkeiten des Staates zu erweitern. Es könnte dann der Steuersatz je nach Konjunkturlage variiert werden, allenfalls — wie das für 1976 vorgeschlagen wurde — überhaupt auf Null gesenkt werden.

- Vorzeitige Abschreibung auf Bauten

Für 1976 begonnene und vor 1978 vollendete Bauten soll eine vorzeitige Abschreibung von 50 Prozent gewährt werden. Bereits in früheren Editorials wurde auf die großen Mängel indirekter, globaler Investitionsbegünstigungen hingewiesen. Grundsätzlich gelten diese Einwände auch für diese Maßnahme, wenngleich sie im konkreten Fall nicht so schwer wiegen: Erstens ist die Gültigkeit dieser Regelung — wie erwähnt — auf nur relativ kurze

Zeit beschränkt, und es wäre auch konjunkturpolitisch äußerst unsinnig, sie zu verlängern. Weiters ist es angesichts der derzeitigen Gewinnsituation fraglich, wie weit diese Begünstigung überhaupt in Anspruch genommen werden kann. Zwar kann ein Verlustvortrag auf fünf Jahre geltend gemacht werden, aber das bedarf einer recht positiven Beurteilung der zukünftigen Ertragslage. Zuletzt kommt noch hinzu, daß ja bereits bestimmte Steuerbegünstigungen bestehen, so vor allem der Investitionsfreibetrag. Die konjunkturpolitischen Auswirkungen dieser neuen Maßnahmen sollten also nicht überschätzt werden. Wenn der Finanzminister meint, diese Regelung koste dem Staat 3 bis 3,5 Milliarden Schilling an Steuerausfall, so scheint dies zu hoch gegriffen zu sein. Ist dieser Betrag hingegen realistisch, so muß man sich fragen, wieviel dann das gesamte indirekte Investitionsbegünstigungssystem dem Staat (insbesondere in Zeiten hoher Gewinne) eigentlich kostet? Diesbezügliche Fragen wurden nämlich bisher immer mit dem Hinweis, daß eine solche Schätzung unmöglich sei, unbeantwortet gelassen.

Neben diesen mehr allgemeinen konjunkturpolitischen Regelungen, die allerdings besonders der Bauwirtschaft zugute kommen, wurden verschiedene Maßnahmen angekündigt, die auch strukturpolitischen Zielen dienen, wie die Aufstockung des ERP-Fonds und der Investkredit-AG und die Erweiterung des Instrumentariums des EE-Fonds. Diese Maßnahmen sind insgesamt positiv zu beurteilen, da sie dem Staat die Möglichkeit geben, Konjunkturpolitik unter Beachtung strukturpolitischer Zielsetzungen zu betreiben. Besonders die Umstrukturierung des EE-Fonds ist hervorzuheben. Eine entsprechende Konstruktion vorausgesetzt, wäre erstmals die Chance gegeben, die Gewährung einer finanziellen Unterstützung (von Eigenkapital) mit öffentlichem Einfluß auf das entsprechende Unternehmen zu verbinden.

Zur besseren Beurteilung dieser Maßnahmen interessieren vor allem zwei Fragen: Wieviel zusätzliche Nachfrage wurde geschaffen und wie verändern diese Maßnahmen das Defizit des Bundes? Ohne darauf genaue Antworten geben zu können, sollen doch einige Dinge klar gestellt werden. Zuerst soll das ungefähre Ausmaß der zusätzlichen Nachfrage abgesteckt werden.

Der Finanzminister hat alle Maßnahmen unabhängig von der konkreten Finanzierung zusammengezählt und ist auf »einen direkten Nachfrageeffekt in Höhe von mehr als 11 Milliarden Schilling« gekommen. So einfach liegen die Dinge jedoch nicht.

Zunächst müssen wir auf jeden Fall den Einnahmen-

ausfall des Staates beziehungsweise dessen Mehrausgaben von den dadurch initiierten zusätzlichen Ausgaben der Unternehmer unterscheiden; davon wieder sind die durch den sogenannten Multiplikatorprozeß bedingten Gesamtausgaben zu unterscheiden. So beträgt der Einnahmenausfall durch die Befreiung von der Investitionssteuer nach Schätzungen des Finanzministeriums 3,5 Milliarden Schilling. Der konjunkturpolitische Effekt hängt nun davon ab, wieviel zusätzliche Investitionen durch die Steuerbegünstigung hervorgerufen werden. Die reine Steuerersparnis, die lediglich das Investieren verbilligt, geht natürlich in diesen Effekt nicht ein. Ähnliches gilt für die vorzeitige Abschreibung. Unter den angeführten 11 Milliarden Schilling befinden sich auch etwa 1 Milliarde Schilling zusätzlicher Ausgaben auf Grund der Erhöhung der Mineralölsteuer. Zum Unterschied aber zum Verzicht auf die Investitionssteuer sowie auf Teile der Einkommen- und Körperschaftsteuer, dem ja die vollen geplanten Ausgaben gegenüberstehen, handelt es sich hier nur zum Teil um zusätzliche Ausgaben. Es muß ja berücksichtigt werden, daß die Mineralölsteuer zuerst eingehoben wird und damit vorerst ausgabenvermindernd wirkt, bevor sie ausgabenvermehrend wirkt. Wenn auch durch den Staat ein größerer positiver Nachfrageeffekt bewirkt wird (der Staat gibt im Unterschied zum Konsumenten alles aus, was er einnimmt), so muß dennoch der vorhin erwähnte Entzugseffekt berücksichtigt werden.

Zur Beurteilung des Ausmaßes der Nachfragesteigerung, insbesondere aber der Belastung des Bundesbudgets, sind noch folgende zwei Fragen relevant: Auf welchen Zeitraum verteilen sich die Einnahmenausfälle, und wie verteilen sie sich auf Bund, Länder und Gemeinden?

Die vorzeitige Abschreibung wird sicher nur zu geringem Teil 1976 einnahmewirksam. Der Verzicht auf die Investitionssteuer wirkt sich jedoch hauptsächlich 1976 aus, geringfügig noch 1977. Dem stehen jedoch zusätzliche Einnahmen aus diesem Titel 1979 und 1980 gegenüber. Was die Aufteilung auf die Gebietskörperschaften betrifft, so verzichtet zwar (im juristischen Sinn) der Bund auf verschiedene Steuereinnahmen, der Einnahmenausfall fällt jedoch nicht nur bei ihm, sondern auch bei den Ländern und Gemeinden an. Nach einer Schätzung des Wirtschaftsforschungsinstituts ergibt sich demnach für das Bundesbudget 1976 eine zusätzliche Belastung von »nur« 5 Milliarden Schilling. Das Bruttodefizit würde somit auf 41 Milliarden Schilling ansteigen. Ist eine so hohe Verschuldung aber überhaupt tragbar?

Dazu muß gleich vorweg gesagt werden, daß es objek-

tive Verschuldungsgrenzen nicht gibt. Zu sagen, der Staat könne sich solange verschulden, als er noch Kredite bekommt, um die Schulden zurückzuzahlen, hilft uns auch nicht weiter. Vor allem bleibt die Frage unbeantwortet, wieweit er sich überhaupt verschulden soll. Kreditaufnahmen in Rezessionszeiten haben den Zweck, so weit als möglich die Vollbeschäftigung zu erhalten. Deshalb wird die Verschuldung von denen am heftigsten kritisiert, die eine aktive Beschäftigungspolitik des Staates ablehnen. Will ein kleiner Staat, der durch eine starke Außenhandelsverflechtung gekennzeichnet ist, einen hohen Beschäftigungsgrad aufrechterhalten, so ist das dafür *notwendige* Kreditvolumen relativ hoch und überdies von exogenen Faktoren (internationale Wirtschaftsentwicklung) bestimmt.

Den positiven beschäftigungspolitischen Auswirkungen stehen aber negative verteilungspolitische gegenüber.

Die Verschuldung belastet nämlich die zukünftigen Budgets mit Schuldenrückzahlungen. Aus dem Steueraufkommen, das zum großen Teil von den unteren Einkommensschichten getragen wird, werden Kredite zurückgezahlt, die von den reicheren Bürgern (beziehungsweise Banken) des In- und Auslands zur Verfügung gestellt wurden. Je höher die Verschuldung, desto höher der Anteil am Steueraufkommen, der dieser »verkehrten« (negativen) Umverteilung unterliegt.

Das hier vorgezeichnete Dilemma kann nicht einfach zum Verschwinden gebracht werden. Alles, was dazu gesagt werden kann, ist folgendes: Die Verschuldung des Staates muß sich primär an den beschäftigungspolitischen Prioritäten orientieren. Aus den verteilungspolitischen Überlegungen hingegen sollten Konsequenzen für die Aufbringung der Mittel gezogen werden, die der Rückzahlung der Kredite dienen. Gerade dieser Aspekt ist ein Grund mehr, die Besteuerung in den nächsten Jahren nicht noch weiter zugunsten der unteren Einkommensschichten zu verschieben.

III.

Das zweite Maßnahmenpaket, das wir hier kurz beleuchten wollen, betrifft Steuererhöhungen im Interesse verkehrspolitischer Lösungen: die Erhöhung der Mineralölsteuer und der Kraftfahrzeugsteuer. In der Öffentlichkeit wurde so getan, als ob die verkehrspolitischen Zielsetzungen allein Art und Ausmaß der Steuererhöhungen rechtfertigen würden. Hier soll aber doch der Stellenwert der Maßnahmen näher betrachtet werden.

Ein grundsätzliches Problem ergibt sich daraus, daß die Mineralölsteuer, eine indirekte Steuer, auch keine —

nicht einmal grobe — soziale Differenzierung bei der Einhebung zuläßt. Hinzu kommt, daß sie zweckgebunden ist, die Mittel also ausschließlich dem Individualverkehr zugute kommen. Eine wenigstens teilweise Aufhebung der Zweckbindung, wie sie in der BRD schon durchgeführt wurde, konnte bei uns nicht erreicht werden. Dabei würde man in der Bevölkerung wahrscheinlich auf gar keinen starken Widerstand stoßen. Bei einer Ende 1975 durchgeführten Umfrage des IFES sprachen sich nur 36 Prozent aller befragten Personen, bei denen ein Pkw im Haushalt vorhanden ist, für die Zweckbindung aus, was die Proteste der Autofahrerorganisationen gegen eine Aufhebung der Zweckbindung wenig glaubwürdig macht. Die Mehrheit, auch der Pkw-Besitzer, wollten entweder eine Zweckbindung für die Lösung allgemeiner Verkehrsprobleme, den Ausbau des Gesundheitswesens oder überhaupt die freie Verwendung im Budget. Völlig systemwidrig und ungerechtfertigt ist ja die Einhebung der Mineralölsteuer bei Offenheizöl. So finanzieren die Benützer des Offenheizöls mit zirka 30 Groschen pro Liter, also derzeit 10 Prozent des Preises, den Ausbau des Straßennetzes!

Zwar ist die Aufhebung der Zweckbindung noch keine Gewähr für eine echte Umstrukturierung der Budgetprioritäten, doch hätte sie eine gewisse Signalwirkung für die Umschichtung von Mitteln des öffentlichen Haushalts.

Ist die Steuererhöhung vom verteilungspolitischen Gesichtspunkt aus bedenklich, so könnte sie andererseits auch eine positive Auswirkung haben, nämlich einen Rückgang des Mineralölverbrauchs. Dies könnte zu einer stärkeren Benützung von öffentlichen Verkehrsmitteln führen, was noch andere Vorteile mit sich bringt, wie eine Reduzierung des Energieverbrauchs. Damit würde diese Maßnahme auch den Zielen eines sparsamen Managements an Ressourcen dienen. Es ist aber sehr fraglich, ob Benzinpreiserhöhungen einen solchen Steuerungseffekt in relevantem Ausmaß bewirken.

Kaum eine Umschichtung wird auf Grund der Erhöhung der Kraftfahrzeugsteuer entstehen. Denn die Steuererhöhung wird nur in seltenen Fällen jemand abhalten, einen Pkw zu kaufen. Andererseits erbringt eine geringere Benützung des Pkw keine finanzielle Ersparnis, wie dies bei der Mineralölsteuer der Fall ist. Die Staffelung der Steuer, die in einem — wenn auch sehr begrenzten — Ausmaß eine soziale Differenzierung darstellt, könnte höchstens eine Umschichtung zu Autos mit niederem Hubraum bedeuten. Es könnte allerdings die Summe der zusätzlichen Belastungen zu einer gewissen Reduzierung der Neuzulassungen an Pkw führen.

Noch ein weiteres Problem ergibt sich im Zusammenhang mit den verkehrspolitisch motivierten Steuererhöhungen. Den vermehrten finanziellen Mitteln für Straßenbau und öffentlichen Nahverkehr stehen weder bundesweite noch regionale Verkehrspläne gegenüber, was natürlich einer effizienten Mittelverwendung abträglich ist. Insbesondere wäre auch die Bereitschaft der betroffenen Bevölkerung, die zusätzliche Belastung zu akzeptieren, größer, wenn es verkehrspolitische Grundsätze und Konzepte gäbe, nach denen reale Verbesserungen des Verkehrssystems durchgeführt werden würden.

Die Vorschläge, wo die zusätzlichen Mittel Verwendung finden sollen, weisen auf eine gewisse Aufgabenteilung zwischen Individual- und Massenverkehr hin: Die Probleme des Nahverkehrs sollen durch öffentliche Verkehrssysteme bewältigt werden, einem verbesserten überregionalen Verkehr dient der Ausbau des Straßennetzes. (Allerdings spricht der Gesetzentwurf zur Einführung einer Bundeskraftfahrzeugsteuer nur von Nahverkehr allgemein und nicht vom öffentlichen Personennahverkehr!) Von welchen *konkreten* Zielvorstellungen über das Verhältnis von Individual- und Massenverkehr also die Regierung ausgeht, davon ist nichts bekannt, falls überhaupt solche Vorstellungen vorhanden sind.

Sicher ist der Straßenbau für den überregionalen Verkehr von größerer Bedeutung als für den Verkehr in Ballungsräumen. Aber auch dort sollte es zu keiner Vernachlässigung der Massenverkehrsmittel insbesondere der Bahn kommen. Jedenfalls sollten diese Probleme vermehrt diskutiert werden, vor allem dann, wenn zusätzliche Steuern eingehoben werden.

IV.

Die Erhöhung der Mineralölsteuer und der Kraftfahrzeugsteuer sollte aber in einem weiteren Zusammenhang gesehen werden. Sie scheint nämlich Ausdruck einer finanzpolitischen Strategie zu sein, die eine verstärkte indirekte Besteuerung mit Zweckbindung der Mittelverwendung zum Ziel hat, wobei zumindest zum Teil die Besteuerung nach dem Verursacherprinzip vorgenommen werden soll.

Gegen diese Steuerstrategie gibt es jedoch ernst zu nehmende Einwände. Sie würde nur dann unseren Gerechtigkeitsvorstellungen genügen, wenn eine optimale primäre Einkommensverteilung gegeben wäre. Unter dieser Voraussetzung könnte eine proportionale direkte Besteuerung oder auch eine allgemeine Umsatzsteuer zur Finanzierung all derjenigen Leistungen herangezogen werden, die nicht

direkt den Staatsbürgern zurechenbar sind (zum Beispiel Sicherheit). Dort, wo die Leistung selbst dem einzelnen zugerechnet werden kann, würde dann eine zweckgebundene Abgabe eingehoben werden können. Ist schon eine klare Trennung zwischen zurechenbaren und nicht zurechenbaren Ausgaben schwierig, so kann man doch sicher nicht von einer optimalen Einkommensverteilung durch den Markt sprechen. Nun ist es richtig, daß unser Steuersystem keineswegs nur das Ziel der Einkommensumverteilung anerkennt. Bekanntlich ist es ja ein Mischsystem mit einem im internationalen Vergleich relativ hohen Anteil an indirekten Steuern. Aber gerade deshalb sollte man beim Ausbau der indirekten Steuern mehr Vorsicht an den Tag legen. Man sollte nur dann auf diese stärker zurückgreifen, wenn wichtige andere Ziele dadurch erreicht werden können. Selbst dann müßten alle Möglichkeiten einer sozialen Differenzierung ausgenützt werden.

Solch »andere wichtige Ziele« wären etwa eine bessere Verteilung der Ressourcen (zum Beispiel Umschichtung vom privaten zum öffentlichen Verkehr) oder eine gerechtere horizontale Belastung verschiedener Gruppen. Im vorliegenden Fall wird das Belastungsverhältnis der Autofahrer relativ zu den Benützern von Massenverkehrsmitteln zugunsten der letzteren geändert. Für eine solche Verschiebung in der finanziellen Belastung spricht vor allem die Tatsache, daß gerade die einkommensschwächeren sozialen Schichten und Gruppen (Arme, Alte, Kinder, Behinderte und so weiter) auf öffentliche Verkehrsmittel angewiesen sind. Darüber hinaus sind die Massenverkehrsmittel deutlich umweltfreundlicher und durch erhöhte Sicherheit ausgezeichnet.

Von dieser Warte aus gesehen sind die Steuererhöhungen volkswirtschaftlich und vom Verteilungsgesichtspunkt aus gesehen gerechtfertigt. Ob damit der ungünstige vertikale Verteilungseffekt innerhalb der Gruppe der Pkw-Besitzer kompensiert wird, kann schwer gesagt werden. Eine Erhöhung des Kraftfahrzeugpauschales könnte dies jedenfalls nicht erreichen. Hier müßte schon das Pauschale in einen Abzugsbetrag (von der Steuer) umgewandelt werden, obwohl auch dadurch bei den Ärmsten keine Abgeltung stattfindet. Eins ist jedoch noch hinzuzufügen: der Umverteilungseffekt zugunsten der Benutzer von Massenverkehrsmitteln würde wieder zunichte gemacht werden, wenn den zusätzlichen Kostenbelastungen der Autofahrer mit nur geringem Abstand Tarifierhöhungen bei den öffentlichen Verkehrsmitteln folgten!

Es scheint uns wichtig, diese grundlegenden Fragen der Steuerpolitik immer wieder zu diskutieren, da ja bereits

weitere derartige Maßnahmen angekündigt wurden. Insbesondere sei hier der sogenannte »Wasserschilling« erwähnt. Dabei geht es nicht nur um den verteilungspolitischen Aspekt, sondern ebenso um die Art und Weise, wie der Wasserschilling »verkauft« werden soll. Es soll nämlich die Bevölkerung gefragt werden, wieviel ihr reines Wasser wert ist. In der österreichischen Presse wurde bereits mit viel Ironie auf diese und ähnliche Fragestellungen eingegangen.

Wieweit aber handelt es sich hier nun wirklich um eine stärkere Einbeziehung der Bevölkerung in den finanzpolitischen Entscheidungsmechanismus, wieweit lediglich um eine Scheindemokratisierung? Es scheint eher letzteres zuzutreffen. Einerseits ist nämlich die Frage viel zu abstrakt gestellt (wer will schon nicht reines Wasser), andererseits wird hier nur zur Entscheidung über eine sehr begrenzte Frage aufgerufen, ohne alternative Finanzierungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

Rationale Entscheidungen aber setzen voraus, daß nicht nur über ein kleines Detail abgestimmt wird, bei sonst unverrückbarer Steuerstruktur. Weiters setzt sie möglichst vollständige Information über die verschiedenen Auswirkungen der einzelnen dargelegten Alternativen voraus. Insbesondere die voraussichtlichen Verteilungswirkungen müßten der Öffentlichkeit bekanntgegeben werden. Die ursprünglichen Pläne der Regierung hatten dabei eine besonders regressive Belastung vorgesehen, nämlich eine Kopfsteuer. Eine solche Kopfsteuer widerspricht allen verteilungspolitischen Grundsätzen der Steuerpolitik. Wurde bei der Erhöhung der Mehrwertsteuer Anfang 1976 von einer Erhöhung des niederen Satzes (8 Prozent), der vor allem für Nahrungsmittel, Mieten und so weiter gilt, noch Abstand genommen, so soll — nach den ursprünglichen Ideen — selbst diese bescheidene soziale Differenzierung außer acht gelassen werden. Auch unter dem Gesichtspunkt des im Rahmen des Umweltschutzes allgemein anerkannten Verursacherprinzips scheint der Wasserschilling geradezu grotesk. Denn der Wasserschilling wird niemanden zu einer Änderung seines Verhaltens in Richtung vermehrter Schonung der Umwelt bewegen, er könnte sogar das Gegenteil erreichen.

Ebenso ist die angestrebte Zweckbindung viel zu global gefaßt. Zweckbindungen haben höchstens dann einen Sinn, wenn ganz genau geplante und kontrollierbare zusätzliche Leistungen mit der entsprechenden Abgabe finanziert werden und außerdem ein Zusammenhang zwischen der Aufbringung der Mittel und den dadurch finanzierten Ausgaben besteht. Bei der angekündigten Bundeskraftfahr-

zeugsteuer ist dies der Fall. Die zusätzliche Belastung der Pkw und der Ausbau des öffentlichen Personennahverkehrs stehen in einem inhaltlichen Zusammenhang. Eine Verbesserung der Qualität des Wassers ist jedoch eine so allgemeine Aufgabe im Rahmen des Umweltschutzes, daß hier eine Zweckbindung nur den *Eindruck* einer speziellen Verwendung hervorruft.

Es ist hier nicht der Ort, auf alle Aspekte dieses Fragenkomplexes einzugehen. Aber schon das Gesagte dürfte genügen, um die vorgeschlagenen Maßnahmen und die Art des Entscheidungsmechanismus in einem äußerst ungünstigen Licht erscheinen zu lassen. So begrüßenswert eine stärkere Beteiligung der Bevölkerung an den wichtigen finanzpolitischen Entscheidungen auch wäre, so wenig können bloße Umfragen diesem Zweck dienen. Vielmehr scheint es, daß formelle Demokratisierungsansätze dieser Art nur den Zweck haben, die Politiker von der Verantwortung für ihre steuerpolitischen Entscheidungen zu entlasten.

Was ist »politische Ökonomie«

Gunnar Myrdal

Nobelpreisträger Gunnar Myrdal war auch der erste Empfänger des Frank-E.-Seidman-Preises für Politische Ökonomie. Wir bringen die von ihm anlässlich der Verleihung dieses Preises gehaltene Rede um so lieber zum Abdruck, als sie bisher in deutscher Sprache noch nicht veröffentlicht wurde. Im englischen Original erschien sie 1975 in den »Papers in Economic Criticism« der Memphis University. Unsere Übersetzung besorgte Fred Prager.

Die Redaktion

I.

Wir alle wissen, daß die jetzt allgemein als »economics« bezeichnete akademische Fachrichtung noch vor etwa zwei Generationen ebenso allgemein »political economy« genannt wurde. Die erste Professur, zu der ich im Jahr 1933 als Nachfolger Gustav Cassels an die Universität von Stockholm berufen wurde, führte die Bezeichnung »Political Economy and Financial Science«.

Was wollten die Fachautoren in früheren Zeiten mit der Einfügung des Adjektivs »politische« ausdrücken? Und warum hat man es fallengelassen? Sollte die Änderung bloß eine »Rationalisierung«, eine Abkürzung ohne logische Bedeutung sein? Oder läßt sich eine diese Änderung motivierende tiefere Bedeutung feststellen? Und wenn Sie mich heute einen »political economist« nennen, wollen Sie damit etwa unterstellen, daß ich einer anderen, einer besonderen Gattung von Wirtschaftswissenschaftlern zugehöre?

Der Wandel im Sprachgebrauch von der »Politischen Ökonomie« zum (anglo-amerikanischen) Ausdruck »economics« wurde im Lauf der langen Zeit, da er sich schrittweise durchsetzte, kaum je als Problem erörtert, ja, die sich damit vollziehende Ankündigung einer bedeutsamen Veränderung der Schwerpunkte und der Richtung unserer Arbeit und Arbeitsweise blieb fast unbemerkt. Aber rückblickend scheint mir, der Begriffswandel sei ein bedeutsames Zeichen des Wandels in unserer Arbeitsweise gewesen. Er bezog sich auf eine grundlegende Veränderung in den Auffassungen, mit denen wir an unser Studium der Wirtschaft herangehen.

II.

Von Anfang an, schon im siebzehnten und frühen achtzehnten Jahrhundert, betrachteten sich Wirtschaftswissenschaftler unbedenklich und rückhaltlos als »political economists«. Sie erachteten es als selbstverständlichen Teil ihrer Pflichten, praktisch-politische Schlußfolgerungen zu ziehen. Und sie hielten sich für berechtigt, dies aus rationalen Gründen, das heißt als logische Folgerung aus ihrer Tatsachenkenntnis, zu tun.

Freilich haben Volkswirtschaftler zumindest seit N. W. Senior, und seither immer wieder betont, daß es ihre »Theorie« ihnen nicht gestatte, aus ihr Richtlinien für die Praxis (»policy conclusions«) abzuleiten — »politische Schlußfolgerungen zu ziehen«. Damit haben sie uns eine Formel beschert, die uns bis heute gegenwärtig ist. Ein stets hochgeehrtes, in der Praxis einst wie heute stets mißachtetes Prinzip.

Beschränken wir uns auf die Klassiker und Neoklassiker — in der Tradition, die fast bis zum Ersten Weltkrieg reicht —, so erweist sich allerdings der Widerspruch in ihrem Denken als eher scheinbar denn wirklich. Denn was sie als unanwendbar, als keine geeignete Grundlage für praktisch-politische Folgerungen bezeichneten, war ihre »Theorie« im engeren Sinn.

Seit Ricardo war diese Theorie eine sehr vereinfachte, auf etlichen abstrakten Annahmen aufgebaute deduktive Analyse; Senior zählte vier solche Annahmen auf. Zwar suchte man sie möglichst realistisch zu gestalten, doch war man sich der Notwendigkeit bewußt, zahlreiche detaillierte Daten über tatsächliche Gegebenheiten einbeziehen zu müssen, um gültige Richtlinien ableiten zu können.

So brauchte John Stuart Mill — als er eine umfassendere Aufgabe in Angriff nahm — dem Titel seines Buches bloß einen Nachsatz anzuhängen, um zu verdeutlichen, er beabsichtige, ein weiteres Feld als das der reinen Wirtschaftstheorie zu behandeln: »*Principles of Political Economy, With Some of Their Applications to Social Philosophy*«.

Über die Möglichkeit, ihren Untersuchungsbereich so auszuweiten, daß sie daraufhin instandgesetzt würden, praktisch-politische Rezepte zu liefern, hegten sie keine Zweifel.

In dem von John Stuart Mill in seinen Frühwerken erläuterten Sinn ist das Studium der Wirtschaft eine »moralische Wissenschaft«, und das sind nach seiner Meinung auch alle anderen Gesellschaftswissenschaften. Entscheidend für diese Meinung, die die Wissenschaft von der Wirtschaft

als *politische* Ökonomie begründet hat, war die Auffassung, daß es objektive Werte gibt, die man als Tatsachen erkennen, beobachten und analysieren kann und die man daher sowohl zur Untersuchung aller anderen Tatsachen heranziehen als auch den Schlüssen und Entscheidungen zu rationalem Handeln zugrunde legen kann.

Diese Wertgrundlage der Wirtschaftslehre wurde von der damals gültigen Moralphilosophie geliefert — ursprünglich von der Philosophie des Naturrechts und später vom Utilitarismus (der, wie ich gezeigt habe, nur eine Abwandlung und Neuformulierung der Philosophie des Naturrechts war).

Die Neoklassiker verfeinerten dann diese Moralphilosophie und insbesondere ihre Grundlagen in der hedonistischen assoziativen Psychologie. Ja, ihren letzten Schliff hat die Moralphilosophie des Utilitarismus zweifellos schließlich in der Grenznutzentheorie der siebziger Jahre des 19. Jahrhunderts erhalten. Viele der bedeutenden Ökonomen dieser Zeitperiode, unter ihnen zum Beispiel H. Sidgwick, sind in das Pantheon dieser philosophischen Geistesrichtung eingegangen.

Die von der ersten Generation der Neoklassiker entwickelte »Wohlfahrtstheorie« hatte also ihre logische Grundlage in der utilitaristischen Moralphilosophie, die sich ihrerseits auf die hedonistische assoziative Psychologie stützte. Diese Entwicklung vollzog sich gerade, als sowohl die utilitaristische Moralphilosophie als auch die ursprüngliche hedonistische assoziative Psychologie von den Berufsphilosophen und Psychologen aufgegeben wurden. Die seither eingetretene sehr deutliche Isolierung der Wirtschaftswissenschaft von den anderen Gesellschaftswissenschaften und von der Philosophie datiert von diesem Zeitpunkt.

Die modernen akademischen Ökonomen des »Establishment« haben die Wohlfahrtstheorie beibehalten, sie haben sich aber nach Kräften bemüht, ihre in einer jetzt überholten Moralphilosophie und ebenso überholten Psychologie verankerten Grundlagen zu verbergen und aus ihrem Bewußtsein zu verdrängen. Anschließend ist es ihnen gelungen, eine anscheinend wertfreie, eine amoralische Wirtschaftstheorie zu betreiben, und das streichen sie stolz als »zünftig«, als »Professionalismus« heraus. Im Gegensatz zu unseren Vorfahren und Vorbildern sind sie keine »political economists«.

Ich dachte, ich hätte der modernen Wohlfahrtstheorie vor vierzig Jahren den Garaus gemacht, als ich ihre Oberflächlichkeit und logische Widersprüchlichkeit bewies. Aber sie wächst und wächst wie ein bössartiges Geschwür. Jahrein, jahraus erscheinen hunderte Bücher und Artikel über »welfare economics« (und über »soziale« Marktwirtschaft). Aber soweit überhaupt ein Sinn dahinter stecken sollte, so kann der einzig und allein als überholte hedonistische Psychologie und als utilitaristische Moralphilosophie gedeutet werden. Es war mir immer schon ein Rätsel, warum Psychologen und Philosophen diese Wirtschaftswissenschaftler ungestört ihre zwecklosen Spielchen absolvieren ließen.

Die offizielle Wirtschaftswissenschaft unserer Tage wird vor allzuviel Wissen um moderne Psychologie und Philosophie bewahrt durch den Trend zu engstirnigem »Professionalismus« in Ausbildung, Lektüre und eigent-

lich auch im Bewußtsein — oder vielmehr Mangel an Bewußtsein — all dessen, das sich außerhalb des engen Bereichs abspielt, den sie sich als ihr Fachgebiet abgesteckt haben. Und die verhältnismäßige Vernachlässigung der Geschichte der Wirtschaftswissenschaften, die man aus ihren Lehrplänen ersehen kann, verhilft ihnen zu einem übertriebenen Glauben an die Originalität ihrer eigenen Beiträge zur »Wohlfahrtswirtschaft«, ja es bewahrt sie sogar oft vor der Erkenntnis, daß das, was sie anstreben, nichts anderes ist als eine verkleidete normative Wirtschaftstheorie; eine so abstrakte und verkapselte Theorie allerdings, daß sie keine Beziehungen zu praktischen Situationen hat.

Die Großen der Wirtschaftswissenschaft, die als Erste die hedonistische und utilitaristische Wohlfahrtstheorie entwickelten — Männer wie Jevons, Sidgwick und Edgeworth —, konnten überzeugend und mit klaren Begriffen arbeiten, denn sie wußten, was sie taten. Sie ließen sich nicht darauf ein, über grundlegende psychologische und philosophische Annahmen, die in der Wohlfahrtstheorie impliziert sind, hinwegzugleiten. Die zeitgenössischen Wohlfahrtstheoretiker übersehen meist die historischen Perspektiven, die sie dem intensiven Studium ihrer Vorgänger abgewinnen könnten, und gleichzeitig das ebenfalls durch solches Studium zugängliche Wissen um die Frage, wo denn die grundlegenden Schwierigkeiten versteckt liegen mögen.

Selten wurden von Wirtschaftswissenschaftlern Versuche unternommen, empirisch und in den Kategorien der modernen Psychologie das Verhalten der Menschen als Gehaltsempfänger, als Konsumenten, Sparer, Investoren zu untersuchen. Die wenigen Versuche, die außerhalb unserer Zunft unternommen wurden, von den Annahmen der alten und der neuen Wohlfahrtstheorie freie und unbeeinflusste realistische psychologische Untersuchungen über wirtschaftliches Verhalten anzustellen, wurden von der offiziellen Wirtschaftswissenschaft völlig ignoriert. Die tiefere Ursache für diese Vernachlässigung ist natürlich, daß die Ergebnisse solcher Forschung unmöglich in das begriffliche Rahmenwerk der Wohlfahrtstheorie vom herkömmlichen und noch immer herrschenden Schlag integriert werden können.

Nebenbei möchte ich bemerken, daß die neue Blüte der »welfare economics« eng mit der wachsenden Vorliebe für überabstrakte theoretische Modelle zusammenhängt. Unter den vielen unterstellten und nicht ausreichend überprüften Annahmen dieser Modelle, und manchmal sogar in ihren postulierten Strukturen spielt der objektivierte Begriff der Wohlfahrt fast immer eine Rolle. Vom Institutionellen ausgehend entgeht man nicht so leicht den menschlichen Wertungen, die gleichzeitig Gegenstand der Forschung und Voraussetzungen der Forschung sind.

Der Wissenschaftler, der als Student der politischen Ökonomie tätig ist und damit anerkennt, daß die Wirtschaftswissenschaft eine moralische Wissenschaft ist, arbeitet in gewissem Sinn in der großen Tradition des 18. Jahrhunderts. Wenn er aber gleichzeitig die der politischen Ökonomie zugrunde liegende — und selbst in der Wohlfahrtstheorie der modernen Wirtschaftswissenschaft als versteckte und verdrängte Voraussetzung enthaltene — Moralphilosophie des Utilitarismus samt der in ihr implizierten

hedonistischen Psychologie aufgibt, dann muß er darüber Rechenschaft ablegen, welche Bewertungsgrundlage er denn nun sonst seiner Arbeit gibt.

Von Bewertungen kommen wir nicht los. Es hat nie eine desinteressierte Forschung gegeben, und die wird es auch nie geben. Vor den Antworten müssen die Fragen gestellt werden. Ohne Standpunkt gibt es keinen Blickpunkt und keine Umschau. Im gewählten Gesichtspunkt und in den gestellten Fragen sind Bewertungen impliziert.

Unsere Bewertungen, unsere Wertmaßstäbe bestimmen, wie wir an ein Problem herangehen, sie bestimmen die Definition unserer Begriffe, die Wahl unserer Modellfälle und die Auswahl unserer Beobachtungen — ja, sie bestimmen den gesamten Verlauf unserer Untersuchungen vom Anfang bis zum Ende. Werden wir uns nicht der Bewertungsgrundlage unserer Forschung bewußt, so bedeutet das, daß wir das Kunststück zustande bringen, unsere Gedankengänge trotz Fehlens einer Voraussetzung zu verfolgen — und das öffnet Vorurteilen Tür und Tor.

Demgemäß habe ich behauptet — und mich in meinen eigenen Arbeiten daran zu halten bemüht —, daß man in jedem wissenschaftlichen Unterfangen klar und deutlich die sachlich notwendigen und dienlichen Wertvoraussetzungen zu nennen hat. Sie sind schon zur Feststellung der erheblichen Fakten erforderlich, und nicht erst für die richtungweisenden Folgerungen. Diese ausdrücklichen Wertvoraussetzungen können nicht willkürlich gewählt werden. Sie müssen für die zu untersuchende Gesellschaft relevant, logisch, widerspruchsfrei und möglich sein.

Der Einsatz instrumenteller Wertvoraussetzungen dient dreierlei Zielen. Er bestimmt auf vernünftige Weise die Formulierung von Problemen, die Arbeitsmethode und die Definition der in der Untersuchung anzuwendenden Begriffe. Dann legt er eine tragfähige logische Basis für die Ableitung praktischer Schlußfolgerungen aus rationalen Denkprozessen. Und er trägt zur weitgehenden Befreiung der wissenschaftlichen Untersuchung von verzerrenden Vorurteilen bei. Was dieses Problem der Vorurteile betrifft, so hätte die Entwicklung einer Soziologie und Sozialpsychologie der Gesellschaftswissenschaften und der Gesellschaftswissenschaftler, die ich befürwortet habe, das wichtige Ergebnis, uns der Notwendigkeit logischer Klarheit deutlicher bewußt zu werden, die sich ergibt, wenn man ausdrückliche Wertvoraussetzungen definiert und sich an sie hält.

Wenn wir mit bestimmten, explizit gemachten Wertvoraussetzungen arbeiten, bringen wir damit nicht, wie oft behauptet wird, einfach »unsere eigenen Vorurteile zum Ausdruck«. Denn seine Vorurteile sind dem Forscher normalerweise nicht bewußt und entziehen sich daher seiner Kontrolle. Ein oberflächliches Bekenntnis persönlicher Vorurteile ist kein Ersatz für eine begründete Wahl von Wertvoraussetzungen.

III.

Man soll nicht verschweigen, wie enorm schwierig es ist, unsere Wertvoraussetzungen realistisch auf den Bewertungen zu basieren, die in den von uns untersuchten Gesellschaften Geltung haben.

Die Meinungsforschung hat noch nicht den Stand an Genauigkeit und Eindeutigkeit erreicht, daß wir sie für diesen Zweck verwenden könnten. So wird zumeist — und unter anderem — noch nicht einmal ernstlich versucht, in den Umfragen die Bewertungen und die Meinungen des Publikums zu unterscheiden; was geglaubt wird, das wird regelmäßig und opportunistisch verzerrt, um Bewertungskonflikte zu verdecken.

Rationale Folgerungen über verfolgbare Zielsetzungen sollte man natürlich nicht auf Bewertungen begründen, welche die Menschen hätten, wenn ihre Ansichten von der Wirklichkeit eben dieser Wirklichkeit richtiger entsprächen — vor allem, wenn sie soviel wüßten, wie wir wissen. Weiters sollten diese Bewertungen stets einer künftigen Situation entsprechen, nachdem sie sich gewandelt hat, und zwar so, wie es der Forscher vorhersieht, und nicht der »Mann auf der Straße«. Aus alldem ergibt sich, daß wir bei der Auswahl unserer Wertvoraussetzungen hauptsächlich auf impressionistische Eindrücke und auf Spekulationen zurückgreifen müssen.

Im Idealfall sollte sich die Untersuchung auf mehrere alternative Reihen von Wertvoraussetzungen stützen. Dieses Erfordernis kann aus praktischen Gründen nur sehr selten oder sehr bruchstückweise erfüllt werden. Wir sollten nicht vergessen, daß die Wertvoraussetzungen den Ansatz und damit den gesamten Verlauf der Untersuchung bestimmen. Eine Vervielfachung unserer Ansätze würde zumeist die Grenzen unserer Forschungsmittel sprengen.

Um unsere Arbeit nicht übermäßig zu komplizieren, müssen wir normalerweise eine einzige Kombination von Wertvoraussetzungen als instrumental bedeutungsvoll für unsere Untersuchung wählen. Aber wir dürfen uns in diesem Punkt keiner Täuschung hingeben: die Wahl des Instrumentariums ist von materieller Bedeutung. Wir verleihen dem mit der Wahl unserer Wertvoraussetzungen gekennzeichneten Ansatz einen strategisch begünstigten Platz in unserer Untersuchung.

Ich will diesen Schwierigkeiten ehrlich Rechnung tragen, und ich habe oft betont, daß ich nicht behaupten kann, für das methodologische Problem der Bestimmung jener Wertvoraussetzungen eine befriedigende Lösung gefunden zu haben, die man sowohl zur Erhebung der Tatsachen als auch insbesondere zur Bestimmung der programmatischen Richtlinien benötigt.

Bewertungen sind in der Forschung immer stillschweigend vorausgesetzt, und man soll sie nicht unter den Tisch fegen. Gewöhnlich bleiben sie verborgen, meist sind sie selbst dem Forscher nicht bewußt. Sie sind nicht unter seiner Kontrolle, und das öffnet der Willkür und dem Eindringen systembedingter Vorurteile die Tür.

Ich möchte daher mit allem Nachdruck feststellen: Wenn wir uns der Disziplin unterwerfen, uns auf eine Kombination instrumentaler Wertprämissen festzulegen und sie möglichst genau zu umreißen — gleichgültig, wie wir zu ihnen gekommen sind oder was auch immer sie sein mögen —, und wenn wir uns in unserem Ansatz, bei der Definition unserer Begriffe und bei der Formulierung unserer Theorien von ihnen leiten lassen, so stellt dies einen Fortschritt in Richtung auf Ehrlichkeit, Klarheit und Schlagkraft unserer Forschung dar, und insbesondere einen Selbstschutz gegen Vorurteile.

Wir haben dann zumindest eindeutig dargetan, welche Rolle die Wertungen tatsächlich bei unserer Untersuchung gespielt haben. Dann ist jedermann, der die Wahl unserer Wertprämissen in Frage zu stellen wünscht, wenigstens der mühseligen Aufgabe enthoben, die sonst unausgesprochen enthaltenen Wertungen und die Frage, inwieweit sie unseren Blickpunkt, unsere Prozeduren und unsere Ergebnisse beeinflußt haben, durch Immanenzkritik erst aufdecken zu müssen.

IV.

Wenn ich versucht habe, diese Einsicht auf vielen verschiedenen Arbeitsgebieten anzuwenden, und wenn ich unter der Disziplin gearbeitet habe, meine Wertprämissen ausdrücklich zu nennen und ihre Wahl zu rechtfertigen, dann habe ich, so glaube ich, in der großen Tradition gewirkt, die ihren Ursprung im 18. Jahrhundert hat. Da daraus gefolgert werden kann, daß wirtschaftspolitische Richtlinien vernunftgemäß aus solchen Wertprämissen und aus den vom Standpunkt dieser selben Wertprämissen aus ermittelten Tatsachen abgeleitet werden können, wird damit die Wirtschaftswissenschaft wieder auf ihren Platz als moralische Wissenschaft im Sinne John Stuart Mills erhoben — allerdings ohne die Gewißheit, in der die Männer der politischen Ökonomie von einst auf die Existenz eines objektiven Wertsystems bauten.

Selbst in anderen Beziehungen fühle ich mich der alten Tradition verbunden. Mußten die Autoren der klassischen und neoklassischen Richtung feststellen, ihre abstrakte Theorie gestatte es ihnen nicht, programmatische Schlüsse zu ziehen, so haben sie damit auch, wie ich gezeigt habe, anerkannt, daß eine weit gründlichere Kenntnis der Gesellschaft, die sie untersuchten, nötig sei. Die meisten Autoren dieser Richtung — von Adam Smith bis Alfred Marshall — zogen alle möglichen außerhalb der sogenannten ökonomischen Faktoren liegenden Elemente ins Kalkül, waren somit, was wir jetzt als institutionelle Wirtschaftswissenschaftler bezeichnen würden. Nur dadurch wurden sie zu »political economists«, »politischen« Volkswirtschaftlern, nur so konnten sie »policy conclusions«, programmatische Zielsetzungen folgern, Schlüsse für praktisches Handeln ziehen.

Daß wir den institutionellen Weg wählen, um an unsere Probleme heranzugehen, dafür gibt es den guten logischen Grund, daß zwischen allen Bedingungen innerhalb der Gesellschaft kausale Wechselbeziehungen bestehen. Wirtschaftswachstum ist mit abhängig davon, wie es um die Gleichheit bestellt ist. In den letzten Jahrzehnten, als ich hauptsächlich mit Untersuchungen über die Entwicklungsprobleme der unterentwickelten Länder beschäftigt war, mußte ich dabei die Notwendigkeit massiver Reformen ihrer gesamten institutionellen Strukturen, als Voraussetzung ihrer Entwicklung, erkennen. Eine auf die ökonomischen Faktoren beschränkte Untersuchung kann keine schlüssigen Ergebnisse liefern; am allerwenigsten dann, wenn sie sich auf ein stark vereinfachtes Modell stützt.

V.

Und nun muß ich schließen, denn meine Redezeit geht zu Ende. Da ich versuchen mußte, meine Botschaft in einen halbstündigen Vortrag zusammenzudrängen und dabei doch das ganze gewaltige Gebiet meines gewählten Themas darzustellen, habe ich vielleicht meine Argumentation höchst skizzenhaft präsentiert, und daß dabei wohl ihre Relevanz nicht ganz leicht verständlich zur Geltung kam, dessen bin ich mir peinlich bewußt.

Darf ich abschließend sagen: So schwarz ich auch über die zurzeit in der Welt herrschenden Trends sehen mag, ich sehe die Entwicklung unserer Wirtschaftswissenschaft keineswegs in einem pessimistischen Licht. Ich erwarte, daß die Erstellung ganz abstrakter Modelle auf Grund oft ungenannter und nicht sorgfältig erwogener, oft völlig unrealistischer Annahmen in den nächsten fünfzehn bis zwanzig Jahren an Prestige einbüßen wird. Ein entschieden institutioneller Weg, die Berücksichtigung tatsächlich bestehender Einrichtungen, wird sich durchsetzen — einfach deshalb, weil das notwendig ist, will man erfolgreich mit den praktischen und politischen Problemen fertig werden, die sich heute über uns zusammenballen und uns zu überwältigen drohen. Viel von dem, was heute als etablierte akademische Wirtschaftswissenschaft gilt, wird als irrelevant und uninteressant fallengelassen werden und untergehen.

Und aus dem gleichen Grund werden wir offener und systematischer überlegen müssen, welche methodologischen Instrumente wir haben, um in gesteuerter und rationaler Weise Wertungen in unsere Untersuchungen einzubauen. Das wird als nötig erkannt werden, will man die heute sich häufenden praktischen Fragen des Handelns auf lange Sicht bewältigen.

So und so, auf beiden Wegen wird die Wirtschaftswissenschaft wieder zur politischen Ökonomie werden, wie sie es früher einmal war, obwohl sie auf einer ganz anderen philosophischen und psychologischen Grundlage wird stehen müssen.

Der Wandel wird wohl nicht in dramatischer Form und als durchdachte Bekehrung seinen Einzug halten, außer im Fall einiger weniger Wissenschaftler, die, wie ich, diesen Wandel führen und auf ihn drängen; sondern als graduelle Anpassung der etablierten Wirtschaftswissenschaft, in Reaktion auf die sich wandelnden Anforderungen unserer Gesellschaft und ihren wachsenden, sich verschärfenden Problemen. Im Rückblick, in historischer Perspektive wird sich zeigen, daß das gebieterische Muß dieser neuen und gewandelten Anforderungen an unser Fach von größerer Tragweite war als bloße Konzessionen an meine und meiner Kollegen Logik, die wir die Vernünftigkeit dieses Wandels gepredigt haben. Uns, den Herausforderern, obliegt es weiterhin, diesen vorausgesehenen Anpassungsprozeß zu fördern und voranzutreiben, indem wir auf logische Verständlichkeit in unseren Argumenten zugunsten des Wandels unserer Methoden drängen und in unseren Arbeiten an den diversen Problemen mutig auf den neuen Wegen weiterschreiten.

Zur Konvergenzproblematik

**Die innere Widersprüchlichkeit des kapitalistischen
und des kommunistischen Wirtschaftssystems**

Ota Šik

Eine Konvergenzentwicklung des westlichen marktwirtschaftlichen (kapitalistischen) und des östlichen planwirtschaftlichen (kommunistischen) Wirtschaftssystems kann schwerlich als Folge von einfachen, systemimmanenten Wachstumsänderungen erwartet werden. Weder durch technischen Fortschritt noch durch wachsende Produktionskonzentration, steigenden Produktionsumfang oder Konsumtionswachstum kann es ohne politische Eingriffe zu Änderungen tragender Institutionen, Verhaltensweisen und Grundmechanismen beider Wirtschaftssysteme kommen, denn diese werden durch das jeweils gegebene politische System miterhalten. Hingegen könnte die weitere Verschärfung bestimmter systemimmanenter Widersprüche innerhalb beider Wirtschaftssysteme, welche schon heute wachsende soziale Schwierigkeiten, ökonomische Verluste und Effektivitätshindernisse hervorrufen, neue politische Kräfte und Bewegungen erwecken, deren Wirkung zu zielbewußten Änderungen beider Wirtschaftssysteme führen sollte. Solche systemimmanenten Entwicklungswidersprüche, ihre Erscheinungsformen und Folgen, die natürlich in beiden Systemen unterschiedlich sind, aber deren zielbewußte Überwindung gleichzeitig zu einer Annäherung der Systeme führen könnte, sollen im weiteren aufgezeigt werden.

Das westliche System wird weiterhin als kapitalistisches System aufgefaßt, denn innerhalb dieses Systems ist die Mehrheit der Bevölkerung von Anfang an bis heute in der Stellung von einfachen Lohnempfängern, also von Menschen, die als Lohnempfänger auch einseitige ökonomische Interessen entwickeln, im Grunde nur Lohn- und Konsumtionsinteressen. Aus ihrer Stellung heraus sind sie notwendigerweise dem Kapital gegenüber entfremdet, an seiner Entwicklung desinteressiert und rufen in dieser Einstellung eine Wirkung hervor, die heute immer mehr eine effektive Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft bremst. Gegenüber dieser

Mehrheit der lohninteressierten Menschen existiert weiterhin nur eine Minderheit in der Gesellschaft, die kapitalverbunden ist und ein ausgeprägtes Kapitalinteresse entwickelt. Diese Minderheit trägt eigentlich auch Verantwortung für die Entwicklung des Kapitals im weitesten Sinne des Wortes, das heißt jener Wirtschaftsbasis der gesellschaftlichen Entwicklung, ohne deren effektiven Fortschritt es überhaupt keinen Fortschritt in der Gesellschaft geben kann.

Das kapitalistische System ist vor allem dadurch charakterisiert, daß innerhalb seiner Wirtschaftseinheiten, der Unternehmen und der Betriebe, sehr starke Impulse für eine dauernde Steigerung der Wirtschaftseffektivität existieren. Die Impulse, die durch die Marktbeziehungen und durch das Eigeninteresse der Kapitaleigentümer hervorgerufen werden, sichern tendenziell eine möglichst wirtschaftliche Ausnützung aller Produktionsressourcen, eine beständige Fortentwicklung der Produktivkräfte, der Technik, Technologie, der Qualität der Produkte, und sichern mehr oder weniger flexibel eine Anpassung der Produktionsstruktur an die stetig sich ändernde Bedürfnisstruktur. Diese positive Entwicklung der Produktion steht aber von Beginn der Existenz des kapitalistischen Systems an in einem Widerspruch mit den Prozessen der Aufteilung des Nationaleinkommens in bestimmte grundsätzlich unterschiedliche Einkommensgruppen. Die Einkommensverteilung bremst immer wieder von neuem eine optimale Entwicklung der Produktion und kann auch nicht mit der realen Entwicklung der Produktionsstruktur harmonisiert werden. Innerhalb dieses Systems gibt es nicht genügend freie Instrumente, die es den Staaten ermöglichen würden, die Aufteilungsprozesse mit der Produktionsstruktur zu harmonisieren. In der Vergangenheit führte dieser Widerspruch zu periodisch auftretenden allgemeinen Wirtschaftskrisen, die aber heute durch eine spezifische Inflationsentwicklung verdrängt werden. In der modernen Inflationsentwicklung kann man eine neue Ausdrucksform des erwähnten wesentlichen Widerspruchs im gegenwärtigen kapitalistischen System sehen.

Wenn von der Aufteilung des Nationaleinkommens auf bestimmte grundsätzliche Einkommensgruppen gesprochen wird, so geht es erstens um die Gruppe der Lohneinkommen, unter welchen hier im breiten Sinne des Wortes alle Einkommen verstanden werden, deren Benützung einen konsumtiven Charakter hat. Wenn also verkürzt von der Summe der Lohneinkommen gesprochen wird, so ist damit die Summe der Löhne, der Gehälter, der Alterseinkommen, Stipendien und ähnlicher individueller Einkommen gemeint, die im Grunde für den Verbrauch von Konsumgütern und Dienstleistungen bestimmt sind. Zum Unterschied von diesen Einkommen gibt es eine zweite Einkommensgruppe, die Gruppe der Kapitalbeziehungsweise Gewinneinkommen, die nur zu einem relativ geringen Teil konsumtiv benützt werden und zum größeren Teil sich entweder über Ersparnisbildung in Investitionsmittel umwandeln oder direkt investiv verwendet werden. Die in der westlichen ökonomischen Theorie übliche verwendungsmäßige Aufteilung der Einkommen auf Konsumtion auf der einen Seite und Ersparnisse, die für produktive Investitionen benützt werden, auf der anderen, verdeckt eigentlich das grundlegende Problem

der primären Einkommensverteilung. Bereits die Erstaufteilung auf Lohn-einkommen und Kapitaleinkommen ist im Grunde ein Prozeß, der die Auf-teilung auf die Konsumtions- und Ersparnisentwicklung in der Gesellschaft wesentlich vorausbestimmt. Es ist zwar richtig, daß sich aus den Löhnen auch Ersparnisse bilden, aber diese Ersparnisse haben nur einen kurz-fristigen Charakter. Im Grunde spart die Masse der Lohnempfänger nur deshalb, um sich in einer späteren Zeit teurere Konsumgüter kaufen zu können oder einen Zuschuß im Alter, in der Krankheit und so weiter zu haben. Dies bedeutet jedoch, daß diese Ersparnisse zwar andauernd im Sek-tor der Sparkassen und Banken neu gebildet, aber auch laufend aus diesem Bankensystem abgezogen und zur Konsumtion verwendet werden. Die Lohnempfänger legen jedes Jahr Ersparnisse an, aber jedes Jahr werden von ihnen auch wieder welche abgehoben. Das heißt, daß diese sich ausglei-chende Summe von gebildeten und abgehobenen Ersparnissen nicht für Investitionen benützt werden kann. Es könnte also nur der Überschuß der neugebildeten Ersparnisse aus den Lohneinkommen gegenüber den ab-gehobenen Ersparnissen, also nur der positive Saldo dieser Ersparnisbil-dung, für Investitionen verwendet werden. Das bedeutet aber an und für sich schon, daß diese Summe relativ klein ist.

Es ist leider nicht möglich, hier mit empirischen Zahlen zu arbeiten, denn es wird statistisch nicht festgehalten, aus welchem Einkommen die Ersparnisse sich bilden. Aber im Grunde ist es logisch, daß nur ein kleiner Teil der Ersparnisse aus Lohneinkommen für Investitionszwecke abgeführt werden kann. Wenn man dann noch bedenkt, daß aus dem Bankensystem auch Kredite für Konsumtionszwecke erteilt werden, so bedeutet dies, daß eigentlich noch weniger aus diesen Lohnersparnissen für Investitionen übrigbleibt.

Im großen und ganzen kann man also sagen, daß die Lohneinkommen in der langfristigen Entwicklung des kapitalistischen Systems für die Konsumtion verwendet werden. Die eigentliche Kapitalentwicklung ist im Grunde nur aus den Kapitaleinkommen möglich, das heißt aus jenen Ein-kommen, die eben nur zu einem geringen Teil von den Kapitaleigentümern konsumtiv benützt werden, zum größeren Teil sich in langfristige Erspar-nisse oder direkt in Eigenkapital verwandeln und für Investitionszwecke, das heißt zur Erweiterung des Kapitals, benützt werden können. Dies ist die grundlegende Ursache dafür, weshalb die Aufteilung des Nationalein-kommens auf Lohneinkommen und Kapitaleinkommen im wesentlichen vorausbestimmt, wie sich die Konsumtion in der Gesellschaft entwickeln und in welchem Tempo die Ersparnisbildung für die Kapitalerweiterung vor sich gehen wird. Eine jede Vergrößerung der Lohneinkommen auf Kosten der Kapitaleinkommen wird eine Vergrößerung der Konsumtions-rate und eine Verkleinerung der Ersparnisrate und umgekehrt verursachen.

Diese Aufteilung der Einkommen, die innerhalb einer kapitalistischen Gesellschaft im Grunde spontan vor sich geht (das heißt nicht voraus geplant oder bestimmt werden kann) und immer mit einem Kampf zwis-chen den Lohnempfängern und den Kapitaleigentümern verbunden ist, kann schon aus Erkenntnisgründen heraus nicht so reguliert werden, um innerhalb der gesamten Volkswirtschaft die Konsumtionsentwicklung mit

der benötigten Investitionsentwicklung zu harmonisieren. Kein einzelner Unternehmer, kein einzelnes Unternehmen ist imstande, die volkswirtschaftlich benötigte Aufteilung vorauszusehen, und es gibt keinen Regulator innerhalb der ganzen Volkswirtschaft, der bewußt diese Aufteilung planen oder leiten könnte. Die neoklassische theoretische Vorstellung, gemäß welcher die Aufteilung zwischen unterschiedlichen Produktionsfaktoren die Einkommensbildung ökonomisch rational vorausbestimmt, wird widerlegt durch den tatsächlich vor sich gehenden Aufteilungskampf und seine sich ändernden Resultate, unabhängig von der nötigen Faktorenentwicklung. Die Kapitaleinkommen können zum Beispiel sowohl zu schnell als auch zu langsam im Verhältnis zu einer solchen Ersparnis- und Investitionsentwicklung wachsen, die eine optimale Produktionsentwicklung sichern würden. Es geht aber nicht vor allem darum, daß die Einkommensaufteilung einer *optimalen* Produktionsentwicklung widerspricht, sondern darum, daß sie sogar mit der real *verlaufenden* Produktionsentwicklung andauernd in Widerspruch kommt. Die durch die Lohnentwicklung entstehende Gesamtnachfrage nach Konsumgütern und Dienstleistungen kann periodisch in ihrem Umfang im Verhältnis zu dem investitionsmäßig verwendeten Teil des Nationaleinkommens zu klein oder zu groß sein. Demzufolge kann auch umgekehrt die Entwicklung der Gesamtnachfrage nach Investitionsgütern, die sich letzten Endes nach dem erwarteten Wachstum der Produktion und des Absatzes der Konsumgüter richtet, langsamer oder schneller wachsen als die Kapitaleinkommen sowie die aus ihnen entspringenden Ersparnisse. Eine relativ zu kleine lohnbedingte Nachfrage nach Konsumgütern und Dienstleistungen sowie die daraus resultierende zu kleine Nachfrage nach Investitionsgütern wird bei einem entsprechenden Überschuß an nicht investierbaren Ersparnissen in eine Wirtschaftskrise ausarten. Hingegen wird sich ein zu schnelles Wachstum der Löhne und der konsumtiven Nachfrage mit dem entsprechenden schnelleren Wachstum der Nachfrage nach Investitionsgütern im Verhältnis zu den investitionsausgerichteten Ersparnissen in einer Inflationsentwicklung ausdrücken.

Da es eben um grundsätzlich unterschiedliche, große Einkommensgruppen geht, die sich in ihrer Verwendung im wesentlichen nicht substituieren können, wird die jeweilige spontan verlaufende Anpassung der Makroproduktionsstruktur (Aufteilung auf Konsumgüter- und Investitionsgüterproduktion) an die Entwicklung der Gesamtnachfrage notwendigerweise entweder zu krisenmäßigen Produktionssenkungen oder zu inflationären Preissteigerungen führen.

Beide Arten dieser widersprüchlichen Entwicklung der Einkommen mit ihren Folgen hängen mit historisch unterschiedlichen Entwicklungsbedingungen des kapitalistischen Systems zusammen. Sie sind jedoch jeweils nur bei einer allgemein systemimmanenten Kreditentwicklung möglich. Die zeitlich begrenzte Überziehung der Produktion gegenüber der Entwicklung der Gesamtnachfrage (welcher dann die Wirtschaftskrise folgt) ist nur möglich bei einem kreditmäßig gedeckten, über die Absatzmöglichkeiten eine Zeitlang hinausgezogenen Produktionswachstum. Auch die abwechselnd zu schnelle Steigerung der unterschiedlichen Einkommen

im Verhältnis zum Produktions- und Angebotswachstum (mit den folgenden inflationären Preissteigerungen) ist nur denkbar unter der Bedingung einer teilweise kreditmäßig gedeckten Steigerung der Nachfrageentwicklung.

Es geht aber nicht nur darum, daß sozusagen aus der *Schwierigkeit der Erkenntnis* einer optimalen Aufteilung des Nationaleinkommens durch die einzelnen Unternehmen dauernd Widersprüche zwischen den realen Verteilungsprozessen und den Bedürfnissen der Produktionsentwicklung entstehen müssen. Mehr als dies noch ist es der existierende Interessengegensatz zwischen den großen Gruppen von Einkommensempfängern, welcher einen Kampf um die Aufteilung der Einkommen hervorruft und in unterschiedlichen Bedingungen der kapitalistischen Entwicklung auch zu wesentlich unterschiedlichen Resultaten führt.

In jener Zeit der kapitalistischen Entwicklung, in welcher das Kapital noch nicht genügend umfangreich war, eine dauernd große Arbeitslosigkeit existierte und aus dieser Arbeitslosigkeit heraus ein Druck auf die Löhne der arbeitenden Menschen wirkte, in dieser Zeit waren die Löhne im wesentlichen tatsächlich auf ein Subsistenzminimum herabgedrückt. Diese Aufteilung des Nationaleinkommens hatte zur Folge, daß die Lohnentwicklung innerhalb der ganzen Volkswirtschaft notwendigerweise hinter der Steigerung der Produktivität periodisch zurückblieb, daß immer wieder die Lohn- und daher auch die Konsumtionsentwicklung durch die Produktion überholt wurde und die Lohn- und Konsumrate im Verhältnis zur potentiellen Produktionssteigerung nicht genügend wuchs. Das bedeutete zugleich, daß auch die aus den Kapitaleinkommen geschaffenen Ersparnisse periodisch zu sehr anwuchsen gegenüber dem relativ zu kleinen, benötigten Umfang an Investitionsmitteln, das heißt, die Ersparnisse wuchsen schneller als die erforderlichen Investitionsmittel. Die Ursache des relativ sich verlangsamenden Wachstums der Investitionstätigkeit (gegenüber den Ersparnissen aus den Kapitaleinkommen) war eben darin zu suchen, daß durch die gegebene Konsumtionsrate auch die Nachfrage nach Investitionsgütern von seiten der Konsumgüterproduzenten und schließlich aller Produzenten begrenzt wurde. Da die Produktionssteigerung mit Hilfe von Krediten jeweils über das benötigte Maß eine Zeitlang aufrechterhalten wurde, wuchsen auch investitionsmäßig nicht benötigte Ersparnisse an. Und so entstand notwendigerweise in der kapitalistischen Vergangenheit periodisch eine Überproduktion, traten Augenblicke ein, in denen die Konsumgüterproduktion (trotz großer Arbeitslosenzahlen) wegen der relativ zurückbleibenden Kaufkraft der Masse der Lohnempfänger nicht weiter steigen konnte. Aber aus demselben Grund konnten in bestimmten Momenten auch nicht alle Investitionsgüter verkauft werden, obwohl auf der anderen Seite angehäuften Ersparnisse existierten. Diese Periode der kapitalistischen Entwicklung, die ungefähr bis zum *Zweiten Weltkrieg* andauerte, werden wir kurz als die altkapitalistische Periode (Altkapitalismus) — zum Unterschied von dem gegenwärtigen Neukapitalismus — bezeichnen.

Auch wenn in der kapitalistischen Entwicklung jeweils vorübergehend ein strukturelles Gleichgewicht zwischen dem Angebot und der Nachfrage

allgemein und daher auch zwischen dem Angebot der Konsumgüter im Verhältnis zu ihrer Nachfrage als auch dem Angebot der Investitionsgüter zu ihrer Nachfrage entsteht, wird diese immer wieder wesentlich gestört. Schon durch das beständige und unregelmäßige Wachstum der Arbeitsproduktivität werden jeweils die Einkommensaufteilungen und Nachfrageentwicklungen in ein Ungleichgewicht mit den eingependelten Produktionsstrukturen gebracht, was dann bei den angehäuften großen Ungleichgewichten zwischen der Makronachfrage nach Konsumgütern und Investitionsgütern auf der einen Seite und der Makroproduktionsstruktur auf der anderen Seite zu Ausgleichsbewegungen führt, die mit sozial schwerwiegenden krisenmäßigen oder inflationären Entwicklungen verbunden sind. Durch das beständige Wachstum der Produktivität entsteht notwendigerweise eine Verschiebung zwischen anwendungsmäßig unterschiedlichen Einkommensgruppen, was auch immer wieder zu wesentlichen Störungen des Gleichgewichts führt:

1. zwischen der investiv ausgerichteten Nachfrage (aus der Konsumgüterproduktion stammend) und dem für diese Nachfragedeckung bestimmten Angebot von Investitionsgütern;

2. zwischen der konsumtiv ausgerichteten Nachfrage (aus der Investitionsgüterproduktion stammend) und dem für diese Nachfragedeckung bestimmten Angebot von Konsumgütern und Dienstleistungen.

Die Einkommensverschiebungen verlaufen dann sehr unterschiedlich unter den Bedingungen, die in den hochentwickelten Industriestaaten nach dem *Zweiten Weltkrieg* entstanden, gegenüber den Bedingungen bis zu diesem Wendepunkt. Führen wir uns in diesem Zusammenhang die zwischen Angebot und Nachfrage nach Investitionsgütern ($P_{r,J}$) und Konsumgütern und Dienstleistungen (P_{re}) sowie die durch die Produktivitätsentwicklung entstehenden Einkommensverschiebungen und Störungen des Nachfrage-Angebot-Gleichgewichtes zuerst einmal unter den Bedingungen des Altkapitalismus vor Augen. Der Gesamtwert der Produktion, das heißt der gesamten Investitionsgüterproduktion (Produktion von Produktionsmitteln = $P_{r,J}$)¹ als auch der gesamten Konsumgüterproduktion (P_{re})² setzt sich immer aus folgenden wichtigsten Wert- beziehungsweise Einkommensanteilen zusammen:

$$P_{r,J} = M_J + L_J + St_J + G_J$$

$$P_{re} = M_e + L_e + St_e + G_e$$

M: Materialkosten plus Abschreibungen, deren Wert aus den Erlösen für Ersatzinvestitionen benützt wird

L: Lohnsummen nach Steuerabzug, die für Konsumzwecke benützt werden

St: Steuern aus Gewinn- als auch Lohneinkommen, die für Konsumzwecke benützt werden

G: Gewinne nach Steuerabzug, die für Neuinvestitionen benützt werden

Aus der Wertaufteilung und dem unterschiedlichen Benützungszweck der einzelnen Wert- beziehungsweise Einkommensgruppen ist zugleich der wertmäßig bestimmte Austausch zwischen den zwei Produktionsgruppen

ersichtlich. Investitionsgüter (Produktionsmittel) werden mit jenen Einkommen gekauft, die aus dem jeweiligen Erlös der eigenen Produktion entstehen und dem M plus G entsprechen (Bruttoinvestitionen + Materialbedarf). Also M_J und G_J , die aus dem Erlös der verkauften Investitionsgüter, sowie M_c und G_c , die aus dem Erlös der verkauften Konsumgüter entstehen, sind bestimmt für den Einkauf von Investitionsgütern und müssen in der Gesamtsumme dem Gesamtwert der Investitionsgüter entsprechen. Die Einkommensgrößen L_J und St_J sowie L_c und St_c sind konsumtiv ausgerichtete Einkommen und müssen wieder dem Gesamtwert der Konsumgüter entsprechen:

$$P_{rJ} = M_J + G_J + M_c + G_c$$

$$P_{rc} = L_J + St_J + L_c + St_c$$

Aus dem Gesagten folgt aber auch der Zusammenhang zwischen Einkommen und Produktion (Nachfrage und Angebot) der beiden unterschiedlichen Gruppen. Aus $L_J + St_J$ werden Konsumgüter gekauft. Sollen jedoch diese beiden Einkommensgrößen entstehen, müssen in demselben Wert Investitionsgüter an die Produzenten der Konsumgüter verkauft werden. Aus $M_c + G_c$ werden Investitionsgüter gekauft, und diese Einkommensgrößen können wieder nur dann entstehen, wenn in demselben Wert Konsumgüter gegen $L_J + St_J$ ausgetauscht werden. Sollen weder zuviel Investitionsgüter noch zuviel Konsumgüter produziert worden sein, muß folgendes Gleichgewicht zwischen beiden Produktionsgruppen existieren:

$$L_J + St_J = M_c + G_c$$

Werden also die Einkommen in dem Wert von $L_J + St_J$ für Konsumgüter desselben Wertes ausgegeben, konnten auch die Produzenten der Konsumgüter aus den Erlösen ihr $M_c + G_c$ schaffen und ihrerseits wieder in diesem Werte Investitionsgüter kaufen. Die Produzenten der Investitionsgüter konnten aus den Erlösen die Löhne L_J und Steuern St_J zahlen. Das Ganze ist ein kontinuierlicher Austauschprozeß, der natürlich immer eine Geldreserve verlangt, mit welcher von der oder jener Seite der Einkauf begonnen wird, in dem aber das Geld dann zwischen den Tauschenden immer wieder über die geschaffenen Einkommen zurückfließt und zirkuliert. Gehen wir nun von einem angenommenen Gleichgewicht ($L_J + St_J = M_c + G_c$) aus, um das durch die Produktivitätsentwicklung notwendig entstehende Ungleichgewicht zu erkennen, das dann in unterschiedlichen Bedingungen (Alt- oder Neukapitalismus) entweder zu Überproduktionskrisen oder zu Inflationsentwicklungen führt. Wir nehmen dabei an, daß in beiden Produktionsgruppen das Wachstum der Produktivität (ausgedrückt als Produktionszuwachs im Verhältnis zu den Löhnen) gleich ist:

$$\frac{\frac{P_{rJ} + \Delta P_{rJ}}{L_J + \Delta L_J} - \frac{P_{rJ}}{L_J}}{\frac{P_{rJ}}{L_J}} = \frac{\frac{P_{rc} + \Delta P_{rc}}{L_c + \Delta L_c} - \frac{P_{rc}}{L_c}}{\frac{P_{rc}}{L_c}}$$

Dem realen, empirisch erforschten Arbeitsproduktivitätswachstum im Altkapitalismus entspricht eine unmittelbare Verschiebung der Anteile der angeführten Wert- beziehungsweise Einkommensgruppen am Gesamtwert der Produktion, das heißt der einzelnen Raten dieser Werte. Die

Gewinnrate $\left(\frac{G}{P_r}\right)$ wächst allgemein unmittelbar am schnellsten. Da die

wachsenden Produktionsumfänge größtenteils einen ebenso schnell wachsenden Materialverbrauch bei unterschiedlich sich entwickelnden Abschreibungen (je nach Kapitalproduktivitätsentwicklung) verzeichnen, wird angenommen, daß die Rate der Materialkosten plus Abschreibungen

$\left(\frac{M}{P_r}\right)$ adäquat dem Produktivitätswachstum sich entwickelt. Bei der Steuer-

rate wird eine unmittelbar in Erscheinung tretende Senkung angenommen, auch wenn diese dann *später* sich gegenüber der vorangegangenen Periode etwas erhöhen kann. Die Lohnrate wird unmittelbar am stärksten sinken, auch wenn die absolute Lohnsumme pro Lohnempfänger wachsen kann. Jedoch ist der Produktionszuwachs weit größer als der Lohnzuwachs. Die Verschiebung der angeführten Raten wird dann so aussehen:

Zeitpunkt $t + 1$:

$$\frac{G + \Delta G}{P_r + \Delta P_r} > \frac{G}{P_r}$$

$$\frac{M + \Delta M}{P_r + \Delta P_r} = \frac{M}{P_r}$$

$$\frac{St + \Delta St}{P_r + \Delta P_r} < \frac{St}{P_r}$$

$$\frac{L + \Delta L}{P_r + \Delta P_r} < \frac{L}{P_r}$$

Bei gleicher Produktivitätsentwicklung in P_{rJ} und P_{re} und bei gleicher Verschiebung der Einkommensraten werden sich jene unterschiedlichen Einkommensanteile beider Gruppen, die sich gegenseitig austauschen und deren Gleichgewicht wir anfangs angenommen haben, unterschiedlich entwickeln, und zwar:

$$\frac{G_e + \Delta G_e}{P_{re} + \Delta P_{re}} + \frac{M_e + \Delta M_e}{P_{re} + \Delta P_{re}} > \frac{G_e}{P_{re}} + \frac{M_e}{P_{re}}$$

$$\frac{L_J + \Delta L_J}{P_{rJ} + \Delta P_{rJ}} + \frac{St_J + \Delta St_J}{P_{rJ} + \Delta P_{rJ}} < \frac{L_J}{P_{rJ}} + \frac{St_J}{P_{rJ}}$$

oder zusammengefaßt:

$$\frac{G_c + \Delta G_c + M_c + \Delta M_c}{L_J + \Delta L_J + St_J + \Delta St_J} > \frac{G_c + M_c}{L_J + St_J}$$

Während also im Gleichgewichtszustand gilt:

$$\frac{G_c + M_c}{L_J + St_J} = 1$$

entsteht durch die Produktivitätsentwicklung das Ungleichgewicht:

$$L_J + \Delta L_J + St_J + \Delta St_J < G_c + \Delta G_c + M_c + \Delta M_c$$

Die Nachfrage nach Investitionsgütern aus der Konsumgüterproduktion übersteigt also in einem bestimmten Augenblick der Produktivitätssteigerung das Angebot an Investitionsgütern, welche für P_{rc} produziert wurden. Umgekehrt ausgedrückt, die Menge an Investitionsgütern für P_{rc} , welche dem Wert der konsumausgerichteten Einkommen ($J + St_J$) entspricht, die wieder in Konsumgüter zurückverwandelt werden, wird langsamer wachsen als die durch $G_c + M_c$ geschaffene Nachfrage.

Unter der Bedingung einer genügend großen Reserve an Arbeitskräften im Altkapitalismus wird das schnellere Wachstum der Nachfrage nach Investitionsgütern zu einem entsprechenden Wachstum ihrer Produktion führen, wobei eventuelle Preissteigerungen der Investitionsgüter nur als kurzfristige, vorübergehende Signaleffekte auftreten werden. Durch die Produktionserweiterung von P_{rJ} wird aber der Lohnumfang (L_J) wachsen, und dadurch wird sich immer wieder vorübergehend ein Gleichgewicht zwischen $L_J + St_J$ und $M_c + G_c$ einpendeln. Gleichzeitig wird aber mit der beständig schnelleren Produktionserweiterung der Investitionsgütererzeugung bei einem andauernden Produktivitätswachstum und damit zusammenhängender Einkommensverschiebungen folgendermaßen eine allgemeine Wirtschaftskrise vorbereitet.

Durch die schnelle Erweiterung von P_{rJ} mit Hilfe eines andauernden Wachstums sowohl des Kapitals als auch der Arbeitskräfte in dieser Gruppe werden zwar ebenso die konsumausgerichteten Einkommen $L_J + St_J$ schneller wachsen und immer wieder in ein vorübergehendes Gleichgewicht mit $G_c + M_c$ kommen. Zugleich wird aber auch die Produktivität in dieser Gruppe P_{rJ} weiterhin schnell steigen und zu einem entsprechenden Wachstum der Gewinnrate und der Neuinvestitionen führen. Die am schnellsten wachsende Gewinnrate in P_{rJ} , hervorgerufen durch das allgemein schnellere Wachstum von P_{rJ} gegenüber P_{rc} , muß aber in einem bestimmten Augenblick zu einer solchen Ausbreitung des Kapitals und der Produktion von Investitionsgütern führen, daß dadurch jene Grenze erreicht wird, die durch das langsamere Wachstum der Konsumgüterproduktion gegeben ist.

Durch das beständige Wachstum der Produktivität müßte in P_{rJ} das G_J so wachsen, daß die gesamte Produktionskapazität von P_{rJ} und die Menge

an Investitionsgütern weit die Nachfrage nach Investitionsgütern übertrifft. Die Nachfrage nach Investitionsgütern von seiten $P_{r,c}$ wird viel langsamer wachsen gemäß der Begrenzung dieser Konsumgüterproduktion durch die Summe von $L_c + St_c + L_J + St_J$. Dadurch wird aber auch wieder die Nachfrage nach Investitionsgütern von seiten jener Investitionsgüterproduzenten begrenzt, die Investitionsgüter für die Konsumgüterproduzenten produzieren. Wenn zum Beispiel $L_J + St_J$ um 3 Prozent jährlich wachsen und in demselben Tempo daher auch die für $M_c + G_c$ wachsende Menge an Investitionsgütern, dann kann nicht langfristig die Produktionskapazität von $P_{r,J}$ (aus dem schneller wachsenden G_J finanziert) sowie die Menge an Investitionsgütern für $P_{r,J}$ zum Beispiel um 6 Prozent jährlich wachsen. In einem bestimmten Augenblick wird daher die schnell wachsende Produktion $P_{r,J}$ den realen Bedarf an $P_{r,J}$ übersteigen. Dieser Augenblick wird von den Produzenten nicht sofort erkannt, und eine Zeitlang wird sogar mit Hilfe von Krediten die Produktion von $P_{r,J}$ weitergeführt, ohne daß in demselben Ausmaß die Produkte verkauft werden.

Sobald aber die anwachsenden Warenlager und Schwierigkeiten in der Kredittilgung die Banken zur Kündigung der Kredite führen (oft auch mit vorangehenden Bankrotten einzelner Banken verbunden), kommt es zu plötzlichen Senkungen verschiedenster (am meisten überzogener) Investitionsgüterproduktionen. Die damit verbundenen Entlassungen von Arbeitskräften haben eine schnelle Verringerung der Nachfrage nach Konsumgütern zur Folge, was auch in den verschiedensten Konsumgüterbereichen schnell zu Produktionssenkungen und Entlassungen führt. Durch eine Kettenreaktion bricht eine allgemeine Wirtschaftskrise aus. Die Krisen der Vergangenheit wurden im allgemeinen dadurch überwunden, daß nach einer bestimmten Phase sinkender Preise, Löhne, Produktion und Konsumtion, wobei auch die Anzahl der kapitalistischen Unternehmen stark reduziert wurde (Bankrotte aller kapitalschwachen Unternehmen), eine *neue Welle technischer Innovationen* in der Produktion einsetzte. Die größten Unternehmen, die nicht nur durchhalten, sondern auch während der Krise von vielen Konkurrenten befreit werden, sehen sich in einem bestimmten Moment des allgemeinen Rückganges *gezwungen*, ihre Produktionsbasis technisch zu erneuern, um sich mit Hilfe von Produktivitätssteigerungen und Kostensenkungen besser den allgemein gesunkenen Preisen anzupassen. Ein großer Teil der alten, eventuell noch nicht voll abgeschriebenen Maschinen und Einrichtungen wird aus der Produktion ausgestoßen und durch technisch progressivere und produktivere ersetzt. Die krisenmäßig stark reduzierten Preise der neuen Maschinen begünstigen noch diese Innovationswelle.

Je größer die Anzahl jener Unternehmen, die in einem bestimmten Moment versuchen, auf diese Weise die Krise besser durchzustehen und sich der geänderten Marktsituation kostenmäßig anzupassen, um so stärker auch der neue Nachfrageschub nach Investitionsgütern. Die Produzenten von Maschinen können auf einmal ihre Lager leeren und die Produktion mit einer allmählich ansteigenden Beschäftigungszahl wieder ankurbeln. Von ihnen geht eine neue, positive Kettenreaktion aus, durch welche (mit dem Multiplikatoreffekt) der Beschäftigungsgrad, die Lohnquote und die

Nachfrage nach Konsumgütern erneut ansteigen. Mit dem Kauf von Produktionsmitteln auch von seiten der Konsumgüterproduzenten (teilweise aus gesparten, während der Krise gehorteten Geldmitteln der größten Kapitalisten) und der somit wieder wachsenden Beschäftigung und Lohnquote in der Produktion von Investitionsgütern ($P_{r,j}$) entsteht vorübergehend ein Gleichgewicht zwischen $L_j + St_j = M_c + G_c$. Es charakterisiert die Phase der Wiederbelebung.

Die allgemeine Belebung der Wirtschaft führt zu immer schneller wachsenden Investitionen, welche durch die steigende Absatztendenz (hinter der sich letzten Endes auch der wachsende Absatz der Konsumgüterproduzenten und daher ihr Investitionsanreiz verbirgt) angespornt werden. Die Wirtschaftsbelebung ist in eine neue Konjunkturphase übergegangen, während der die technisch neu fundierte Produktivitätssteigerung die Gewinnrate wieder am schnellsten wachsen und die Lohnrate sinken läßt. Damit trugen die Konjunkturphasen des Altkapitalismus jeweils bereits die Keimzellen der sich immer wieder ablösenden Depressionen und Krisen in sich. Es geht hier nicht darum, die Vergangenheit des Kapitalismus zu schildern, aber es ist notwendig, diese zu sehen, denn aus ihr kann die heutige Entwicklung, die in ein Gegenteil umgeschlagen ist, verstanden werden.

In den industriell hochentwickelten Ländern existiert im *Neukapitalismus* ein relativer Überfluß an Kapital sowie ein ungemein schnelles Kapitalwachstum. Aus diesem heraus entsteht das schnellere Wachstum der Nachfrage nach Arbeitskräften gegenüber ihrem Angebot (was als Vollbeschäftigung bezeichnet wird) und aus dem wieder hervorgehend eine vollkommen geänderte Entwicklung der durchschnittlichen Löhne. Unter diesen neuen Bedingungen, unter denen sich auch eine andere gewerkschaftliche Organisation der Lohnempfänger durchsetzen konnte, werden die Löhne nicht mehr auf dem Subsistenzminimum gehalten, wachsen relativ schnell, und dies sowohl als Durchschnittslöhne als auch in ihrem Gesamtumfang. Die Lohnentwicklung bleibt nicht mehr hinter dem Wachstum der Produktivität zurück. Die durchschnittlichen Löhne wachsen im allgemeinen ebenso schnell wie die Produktivität, manchmal sogar noch schneller, denn nicht selten überschreiten die ausgehandelten Lohnsteigerungen die reale Produktivitätsentwicklung. Noch schneller als die durchschnittlichen Löhne wächst jedoch die Lohnsumme, was verschiedene Ursachen hat.

Vor allem ist mit der fortschreitenden Konzentration der Produktion und dem Wachstum von Wirtschaftsgiganten ein schnelles Wachstum der Verwaltungstätigkeit und des administrativen Apparates im Wirtschaftssektor selbst zu verzeichnen. Noch schneller wachsen Forschung und wissenschaftliche Tätigkeit. All dies ist mit einer enormen Vergrößerung der Lohnsumme in Produktion, Handel, Transport, Banken und Versicherungswesen verbunden.

Die nominelle Lohnrate wächst jeweils in bestimmten Momenten schneller als die Produktivität, und zwar in beiden Produktionsgruppen, auch wenn durch andauernde Preissteigerungen, die im weiteren erklärt werden, der langfristige Anteil der Nettolohnsumme am Nationaleinkom-

men (also die Nettolohnrate) ungefähr gleich bleibt. (In der BRD bewegt sich der Anteil der Nettolöhne und Gehälter seit 1955 auf der Höhe von ungefähr 45 Prozent³ innerhalb kleiner jährlicher Schwankungen; in Großbritannien macht er ungefähr 55 Prozent⁴ aus.)

Auch wenn unter den Bedingungen einer gleichbleibenden Lohnrate bei einem Wachstum der Lohnempfängerzahl der Anteil des einzelnen Lohnempfängers am Nationaleinkommen sinkt, wird der reale durchschnittliche Lohn (und daher auch die durchschnittliche Konsumtionsmöglichkeit des einzelnen) im Verhältnis zur realen Produktivitätssteigerung der Gruppe P_{re} wachsen. Präziser ausgedrückt: wenn der Umfang der produzierten und importierten Konsumgüter und Dienstleistungen pro Kopf eines Lohnempfängers in einem bestimmten Tempo real wächst, wird bei Beibehaltung der gleichen Lohnrate der durchschnittliche Reallohn eines Lohnempfängers in gleichem Tempo wachsen, ungeachtet dessen, wie sich der nominelle Lohnanteil eines Lohnempfängers am nominellen Nationaleinkommen bewegt. Auch andauernde inflationäre Preissteigerungen (ob diese nun dem Lohnwachstum jeweils vorausgehen oder dieses periodisch einholen und überholen) sagen allein nichts aus über die reale Konsumtionsentwicklung der Lohnempfänger. In dem hier behandelten Zusammenhang ist nur wichtig, daß die Lohnrate — ob laufend oder in bestimmten Perioden — schneller wächst als die Produktivität (Produktion pro Kopf des Lohnempfängers), wobei bei einer Preissteigerung die statistisch erfaßte Netto-Lohnrate auch als tendenziell (innerhalb kleiner Schwankungen) gleichbleibend erscheinen kann.

Die zweite noch wichtigere Tatsache ist die wesentlich gestiegene Umverteilungsrolle des Staates im gegenwärtigen Neukapitalismus. Im Altkapitalismus war jener Teil des Nationaleinkommens, den der Staat als Einnahmen abgeschöpft und für seine Ausgaben benützt hat, relativ klein. Daher konnte er die gesamte Konsumtions- und Investitionsentwicklung nicht wesentlich beeinflussen. Heute hat sich die Umverteilungsentwicklung des Staates ungemein vergrößert; jener Teil des Nationaleinkommens, der vom Staat abgeschöpft und wieder ausgegeben wird, ist sehr wesentlich und beeinflußt auch in einer qualitativ geänderten Weise die Konsumtionsentwicklung. In Deutschland betrugen die Staatsausgaben in den Jahren 1925 bis 1932 im Durchschnitt 27,8 Prozent des Nationaleinkommens. In den Jahren 1961 bis 1971 waren es in der BRD dagegen schon 40 Prozent.⁵ Die Ausgaben des Staates werden vorwiegend für Konsumtionszwecke benützt. Sei es dadurch, daß der Staat Transfereinkommen für eine Masse von Menschen außerhalb der produktiven Sphäre schafft, sei es, daß er die Ausgaben über Institutionen direkt für gesellschaftlich benötigte, langfristige Konsumgüter benützt (für Krankenhäuser, Schulen, Kulturstätten, Sozialeinrichtungen und ähnliches).

Auf Grund dieser beiden wesentlichen Änderungen hat die Konsumtionsentwicklung im Neukapitalismus in den industriell hochentwickelten Ländern ein vollkommen anderes Tempo und Verhältnis zu der gesamten Produktion erhalten, als es im Altkapitalismus der Fall war. Die konsumtiv ausgerichteten Einkommen und die damit verbundene Konsumtion werden nicht periodisch zu einer Schranke des weiteren Produktionswachstums.

Es kommt nicht dazu, daß das potentielle Wachstum der Investitionsgüterproduktion (das sich einst auch in den angehäuften Ersparnissen, die nicht mehr für Investitionen benützt werden konnten, ausdrückte) durch den zu langsam wachsenden Absatz von Konsumgütern abgebremst wird. Im Gegenteil, die ungemein schnell wachsende Konsumtion wirkt als Impuls einer beständig schneller wachsenden Investitionstätigkeit.

Als dritter wichtiger Faktor der geänderten Einkommensverschiebungen im Neukapitalismus kommt dazu noch die wachsende Kapitalproduktivität, die sich in einem zwar unter Schwankungen verlaufenden, aber beständigen allmählichen Sinken des Kapitalkoeffizienten ausdrückt. Auch wenn dieser bereits vor dem *Zweiten Weltkrieg* in vielen entwickelten Industrieländern eine sinkende Tendenz aufwies, verläuft diese nach dem Krieg schneller.⁶ Diese Entwicklung bedeutet, daß das Nettosozialprodukt schneller als die Abschreibungen, also auch als das Bruttosozialprodukt, wächst.

Da jedoch in dem hier dargestellten Verhältnis zwischen dem Wachstum der gesamten Investitionsgüterproduktion und Konsumgüterproduktion sowie ihren gegenseitig abhängigen Wert- beziehungsweise Einkommensteilen mit dem gesamten Produktionswert gearbeitet wird, in welchen auch die Materialkosten (Vorleistungen) eingehen, muß auch deren Entwicklung einbezogen werden. Es kann mit Recht angenommen werden, daß die Materialkosten im Verhältnis zur Bruttoproduktion relativ sanken und dies höchstwahrscheinlich noch wesentlicher als die Abschreibungen. So sank zum Beispiel der Anteil der Materialkosten am Absatzwert der verarbeitenden Industrie in den USA von 55,8 Prozent im Jahre 1961 auf 54,4 Prozent im Jahre 1965.⁷ Dies wurde vor allem hervorgerufen durch gänzlich neue und billigere Rohstoffsubstitutionen (besonders in der Konsumgüterproduktion). In der Gruppe der Konsumgüterproduktion wachsen außerdem die Materialkosten am langsamsten, da in dieser Gruppe am schnellsten die Dienstleistungen zunehmen, deren Verbrauch an Material am geringsten ist.

Aus dem Gesagten folgt nun, daß während des Wachstums der gesamten Produktion ($P_{rJ} + P_{re}$), ob diese nun bei schnellerem oder langsamerem Wachstum der Produktivität vor sich geht, folgende Änderung der einzelnen Wert- beziehungsweise Einkommensraten entsteht. Am schnellsten wächst die Steuerrate. Die Lohnrate wird als Folge der schneller anwachsenden Verwaltungs-, Forschungs- und Dienstleistungstätigkeiten innerhalb beider Produktionsgruppen ebenfalls wachsen. Die Gewinnrate wird, trotz schnell wachsender absoluter Gewinne, eine eher sinkende Tendenz aufweisen. Am schnellsten wird dann die Rate der Materialkosten, vor allem durch ihr schnelles Sinken in der Gruppe P_{re} , abnehmen.

Wenn wir also wieder von einem Gleichgewicht ausgehen:

$$L_J + St_J = M_e + G_e$$

und ein gleiches Wachstum der Produktivität beider Gruppen voraussetzen, dann wird während des Wachstums folgende Verschiebung der betreffenden Raten in beiden Gruppen eintreten:

$$\frac{L_J + \Delta L_J}{P_{rJ} + \Delta P_{rJ}} > \frac{L_J}{P_{rJ}}$$

$$\frac{St_J + \Delta St_J}{P_{rJ} + \Delta P_{rJ}} > \frac{St_J}{P_{rJ}}$$

$$\frac{M_e + \Delta M_e}{P_{re} + \Delta P_{re}} < \frac{M_e}{P_{re}}$$

$$\frac{G_e + \Delta G_e}{P_{re} + \Delta P_{re}} < \frac{G_e}{P_{re}}$$

oder:

$$\frac{L_J + St_J}{M_e + G_e} < \frac{L_J + \Delta L_J + St_J + \Delta St_J}{M_e + \Delta M_e + G_e + \Delta G_e}$$

verkürzt:

$$L_J + \Delta L_J + St_J + \Delta St_J > M_e + \Delta M_e + G_e + \Delta G_e$$

Unter den Bedingungen des Neukapitalismus wird der so entstehende Nachfrageüberhang nach Konsumgütern nicht nur zu kurzfristigen, vorübergehenden, sondern auch zu langfristigen Preiserhöhungen führen, durch welche das Angebot und die Nachfrage ausgeglichen werden können. Da ein andauernder relativer Mangel an Arbeitskräften existiert (die Nachfrage nach Arbeitskräften schneller als das Angebot steigt), kann die schneller wachsende Nachfrage nach Konsumgütern und Dienstleistungen nicht so schnell durch eine Produktionserweiterung ausgeglichen werden wie im Altkapitalismus. Die Preissteigerung wird also zum Normalmittel der Gleichgewichtsschaffung.

Die Preise der Konsumgüter und Dienstleistungen steigen so lange, bis die dadurch wachsenden Gewinne zu einem Ausgleich in Form von:

$$M_e + G_e + \Delta G_e = L_J + St_J$$

führen. Die Preise können eventuell noch darüber hinaus wachsen, mit der vorübergehenden Schaffung eines umgekehrten Ungleichgewichts:

$$M_e + G_e + \Delta G_e > L_J + St_J.$$

Sobald jedoch die Preise der P_{re} wachsen, beginnt ein Kampf der Gewerkschaften um Lohnsteigerungen in beiden Gruppen sowie eine schnelle Steigerung der Steuern. Dieses Wachstum von $L_e + L_J + St_e + St_J$ wird unabhängig von der Produktivitätssteigerung vor sich gehen und wird sich nur an der Preissteigerung von P_{re} orientieren. Aus Erfahrungen einer solchen bereits begonnenen Inflationsentwicklung werden die Gewerk-

schaften eben sehr oft durch überhöhte Lohnforderungen versuchen, sich für zukünftige Preissteigerungen eine Reserve zu schaffen.

Die Lohnsteigerungen innerhalb der Gruppe $P_{r,j}$ erzwingen sofort auch Preissteigerungen in der Gruppe $P_{r,j}$, die hier mit der Kostensteigerung begründet werden. Auch diese Preissteigerung kann und wird über die wirkliche Kostensteigerung hinausschießen, denn man wird bereits mit der weiter anwachsenden Nachfrage von Seiten der Konsumgüterproduzenten rechnen, die wieder durch den Übergang der gewachsenen $L_j + St_j$ und die folgenden Preiserhöhungen von $P_{r,e}$ entsteht.

Dieser Prozeß, einmal in Gang gekommen, wird so lange weiter verlaufen, solange nicht eine Aufteilung der Gesamteinkommen auf die Grundeinkommen wieder das benötigte Gleichgewicht:

$$L_j + St_j = M_e + G_e$$

schaft. Die einmal eingesetzten Preis-, Lohn- und Steuersteigerungen sind jedoch nicht mehr von Produktivitätssteigerungen abhängig, sondern werden diese beständig überholen. Auch ein vorübergehend erreichtes Gleichgewicht könnte nicht länger gehalten werden und würde in Kürze wieder gestört, solange die gegebenen Ursachen der aufgezeigten neukapitalistischen Verschiebungen der Wert- und Einkommensraten bei einem Produktionswachstum andauern würden.

Und eben in dieser neuartigen Einkommensverschiebung unter den Bedingungen der Vollbeschäftigung und eines wesentlichen Anstieges der nichtproduktiven sowie Dienstleistungstätigkeiten, verbunden mit dem andauernden schnelleren Nachfragewachstum nach Konsumgütern gegenüber ihrem potentiellen Produktionswachstum, ist die Ursache der modernen Inflationsentwicklung zu sehen. Es ist nicht so, wie es sich die Monetaristen vorstellen, daß erst das einströmende Geld die Preissteigerung verursacht, sondern es sind die — durch Einkommensverschiebungen und abwechselnd schnellere Nachfrageentwicklungen hervorgerufenen — Preissteigerungen, die den wachsenden Zufluß an Geld bewirken. Die Geldvermehrung wird immer durch die wachsende Produktion und den Umsatz an Waren bestimmt, und der aus den angeführten Gründen preislich schneller als sachlich wachsende Warenumsatz ruft auch einen schnelleren Zustrom an Geld (und schnellere Geldschöpfung) hervor. Ohne eine anhaltende übermäßige Konsumtions- und Investitionssteigerung würde die Nachfrage nach Geld und Geldkapital nicht so stark wachsen und könnten die Preise nicht andauernd gehoben werden (was eben die frühere kapitalistische Entwicklung mit ihrer relativ zurückbleibenden Konsumtion und den Wirtschaftskrisen beweist). Die durch das Kreditssystem ermöglichte Gelderweiterung ist also nicht die Ursache, aber die selbstverständliche Bedingung der inflationären Steigerung der Preise, so wie sie natürlich die Bedingung eines jeden Wachstums der immer preislich ausgedrückten Produktion ist. Natürlich wird das teure oder billige Geld, die erschwerten oder erleichterten Kreditbedingungen die Investitionstätigkeit beeinflussen. Jedoch die *entscheidende* Wirkung auf diese wird immer von den Markterwartungen ausgehen, die ihrerseits wieder durch

die Konsumtionsentwicklung entscheidend bestimmt werden. Auch die relativ niedrigste Diskontrate während der großen Krise der dreißiger Jahre konnte so lange nicht die Investitionstätigkeit ankurbeln, so lange sich die Marktperspektiven nicht geändert hatten.

Man kann daher die heutige inflationäre Entwicklung auch nicht mit den Geldinflationen der Vergangenheit identifizieren. Die eigentlichen Geldinflationen werden von den Staaten in den Kriegszeiten oder nach dem Kriege zielbewußt herbeigeführt, um die Kriegsschulden auf diese Art und Weise zu tilgen. Es ist die Methode der bewußten Erweiterung der Geldmenge durch die Staaten, wobei die schnell wachsende Geldmenge der Wirtschaft vom Staat aufgezwungen wird. Die logische Folge ist die Preissteigerung. Obwohl dies keineswegs das Charakteristikum der neuartigen Inflation ist, soll damit nicht gesagt werden, daß auch heute in bestimmten Momenten in einzelnen Ländern nicht zusätzlich auf alte Weise staatlich verursachte Inflationsstöße eintreten könnten. So zum Beispiel durch wachsende Steuern, aber auch mit Hilfe wachsender Staatsschulden und schnell steigender Staatsausgaben (also bei staatlich aufgezwungener Geldvermehrung). Die Möglichkeit solcher einzelner Prozesse sollte aber nicht die allgemein überwiegende neue Ursache der gegenwärtigen Inflationsentwicklung verdecken.

In der Tatsache, daß um die Aufteilung des Nationaleinkommens gekämpft wird, ist zugleich die entscheidende Ursache dafür zu sehen, daß die Einkommensentwicklung nicht zielbewußt, planmäßig mit den Bedürfnissen der Produktionsentwicklung, geschweige denn mit einer optimalen Produktionsentwicklung harmonisiert werden kann. Der Kampf verläuft im Grunde zwischen monopolistischen Giganten innerhalb der westlichen Wirtschaft, zwischen den hochmonopolisierten Unternehmerverbänden, den mehr oder weniger monopolisierten Gewerkschaften und dem Staat in seiner monopolistischen Stellung. Es gibt keine Kraft, die den Kampf zwischen diesen Giganten, die in einem Interessengegensatz stehen, überwinden könnte. Solange die Interessengegensätze bestehen werden, gibt es keine Möglichkeit einer rationellen Regulierung der Einkommensentwicklung. Die Erfahrung zeigt, daß die Versuche, durch moralische Wirkung, sogenannte Seelenmassagen, die Interessengegensätze zu überwinden, langfristig keine positive Wirkung haben können. Der Interessengegensatz ist den moralischen Wirkungen gegenüber stärker und wird sich immer wieder in neuen Machtproben manifestieren.

Die Mittel, die die westlichen Staaten zur Verfügung haben, um gegen die Inflation zu wirken, sind nicht derart, daß sie die grundsätzliche Einkommensaufteilung beeinflussen könnten. Die bekannten Antiinflationismittel, eine Abbremsung der Staatsausgaben, die Geld- und Kreditpolitik, die Senkung der Diskontsätze, die Heraufsetzung der Mindestreserven und so weiter, sind nicht solcher Art, daß man mit ihnen die Aufteilung der Einkommen auf Gewinn- und Lohnesinkommen regulieren könnte. Um das zu schnelle Wachstum der Lohnesinkommen abzubremsen, müßte die Investitionstätigkeit mit Hilfe der genannten Instrumente so gesenkt werden, daß eine sehr starke Arbeitslosigkeit entstehen und auf Grund dieser ein realer Druck auf die Lohnentwicklung möglich würde. Dies muß jedoch

nicht nur als unsozial und falsch, sondern auch in den heutigen politischen Bedingungen als undurchführbar angesehen werden.

Es ist selbstverständlich, daß solche Methoden sehr schnell ins Gegenteil umschlagen und allgemeine Krisensituationen hervorrufen können. Bei einer stärkeren Abbremsung der gesamten Investitionstätigkeit müssen jene Branchen, die in der spontanen kapitalistischen Entwicklung ihre Produktion allzusehr überzogen haben, am schnellsten betroffen werden. Die überzogenen Branchen, sagen wir heute zum Beispiel die Automobilbranche oder die Bauindustrie, werden ihr Wachstum einstellen oder sogar die Produktion senken, wodurch die Arbeitslosigkeit ansteigt. Dies kann dann natürlich eine Kettenreaktion auslösen. Zuallererst werden jene Branchen betroffen, deren Produktion mit Hilfe von Krediten (seien es Kredite für die Produzenten und/oder Kredite für die Konsumenten) am stärksten die normale, einkommensmäßige Nachfrage überschritten hat, was natürlich in einer länger andauernden Inflationssituation beträchtlich sein kann. Bei Abbremsung oder Senkung ihrer Produktion entstehen schnell Absatzschwierigkeiten und Produktionssenkungen bei ihren Lieferanten, Sublieferanten und so weiter. Die daraufhin wachsende Arbeitslosigkeit ruft nicht nur direkt eine relativ sinkende Kaufkraft hervor, sondern wirkt womöglich noch stärker psychologisch auf die Massen der übrigen Lohnempfänger derart, daß diese beginnen, ihre Einkäufe zu reduzieren (nicht unbedingt notwendige Anschaffungen einzuschränken) und ihre Ersparnisse zu vergrößern. Dadurch werden immer mehr Produktionsbranchen betroffen, und die Kettenreaktion beschleunigt sich. Durch Maßnahmen, die nur antiinflationistisch wirken sollten, entsteht die Gefahr von neuen allgemeinen Wirtschaftskrisen.

Eine tiefgehende Wirtschaftskrise kann aber in den heutigen politischen Bedingungen im Grunde schwerlich eine Regierung durchstehen. Bei den Anzeichen eines größeren Ausmaßes der Arbeitslosigkeit wird sofort von allen Seiten der Ruf nach Gegenmaßnahmen laut, also nach einer Wiederankurbelung der Investitions- und Produktionstätigkeit. Damit wird aber natürlich auch die antiinflationistische Politik erneut negiert, noch bevor sie einen allgemeinen Preisrückgang erzielen konnte.

Dies führt notwendigerweise zu einer inflatorischen Entwicklung, die immer wieder unterbrochen wird durch Rezessionen, ein Anwachsen der Arbeitslosigkeit, verbunden mit wachsender sozialer Unzufriedenheit, politischen Spannungen, die aber immer neue Inflationsstöße provozieren. An der Inflationsentwicklung sind eigentlich alle angeführten Wirtschaftsgiganten interessiert, die Unternehmerverbände, die Gewerkschaften und auch der Staat. Es ist sogar so, daß, wenn in einem bestimmten Augenblick die Preise durch die Unternehmer allzu hochgeschraubt werden, die Unternehmerverbände dann selbst daran interessiert sind, daß die Gewerkschaften ihren Kampf um Lohnsteigerungen wieder aufnehmen, damit durch schnellere Steigerung der Löhne eventuell Absatzschwierigkeiten vorgebeugt wird und die Waren zu höheren Preisen abgesetzt werden können. Dieser Prozeß ist ein typischer Ausdruck der von Anfang an existierenden Schwäche des kapitalistischen Systems, nämlich im Rahmen der gesamten Volkswirtschaft die Aufteilung

des Nationaleinkommens mit der Produktionsentwicklung nicht harmonisieren zu können. In diesem System kann dies nicht erreicht werden, und es ist eher zu erwarten, daß eine solche Entwicklung dem kapitalistischen System immer größere Schwierigkeiten bringen wird.

Die Inflationsentwicklung hat schwerwiegende negative Folgen. Es verhält sich keineswegs so, wie es sich mancher Laie vorstellt, daß ja eigentlich nichts weiter geschieht: »Wenn die Preise steigen, steigen ja auch die Löhne, und daher ändert sich im Grunde nichts; wir müssen uns nur daran gewöhnen, in immer größeren Zahlen zu kalkulieren.« In Wirklichkeit hat die Inflation schwerwiegende verdeckte Folgen für die kapitalistische Wirtschaft. So wie die Wirtschaftskrisen in der Vergangenheit hat auch die inflatorische Entwicklung zur Folge, daß die Effektivität der Wirtschaftsentwicklung immer mehr nachläßt. In einer Inflationssituation, und besonders wenn diese Inflation sich in immer stärker wachsenden Raten entwickelt, ist es für die Unternehmen leichter, durch einfache Preisanhebungen das notwendige Einkommens- und Profitwachstum zu sichern, wobei der Druck auf die Hebung der Produktivität, auf die technische und technologische Entwicklung nachläßt. Es kommt sozusagen immer näher jener Situation, die im Osten existiert und im weiteren aufgezeigt wird. Dort ist es für die Unternehmen einfacher, ein formelles, preislich ausgedrücktes, quantitatives Wachstum zu erreichen und arbeitsmäßig anspruchsvollen technischen und qualitativen Neuerungen auszuweichen. Auch in der westlichen Inflationssituation entstehen für die Unternehmen und besonders für die riesigen monopolistischen und oligopolistischen Unternehmen langfristige Perioden, in welchen der Druck auf die qualitative Entwicklung nachläßt.

In einem System, in dem sowieso ein Mangel an Arbeitskräften existiert, ist die Grundlage einer jeden gesellschaftlichen Entfaltung die qualitative Entwicklung der Produktivkräfte. Dies hat Gültigkeit ungeachtet dessen, wie und in welcher Richtung sich die Konsumtion entwickelt. Die westliche kapitalistische Wirtschaft wird immer mehr durch den Marktmechanismus gezwungen, eine einseitige Konsumtionsentwicklung zu forcieren, die individuelle Konsumtion ins Absurde zu steigern. Dies geht vor sich bei einer wachsenden Verknappung der Produktionsressourcen, also nicht nur der Arbeitskräfte, sondern auch verschiedenster Rohstoffe, Energieressourcen und so weiter. Auf der anderen Seite werden dann in diesem System verschiedene immer notwendiger werdende gesellschaftliche Bedürfnisse ungenügend gedeckt: Bedürfnisse in der Sphäre der Bildung, des Sozial- und Gesundheitssystems, des Umweltschutzes, der Schaffung moderner, ruhigerer, gesünderer Wohnbedingungen für die Menschen und so weiter. Diese Bereiche werden ungenügend gefördert. Die Sicherung dieser gesellschaftlichen Bedürfnisse kann durch Staatsausgaben allein nicht erreicht werden. Der politische Druck auf die Staaten, diese Sphäre der Bedürfnisse besser abzudecken, wirkt eben inflatorisch, denn der Staat ist gezwungen, dauernd seine Einnahmen und Ausgaben zu steigern, um einen größeren Anteil am Nationaleinkommen zu erkämpfen. Das Problem wird nicht mit Hilfe des Geldes allein gelöst, denn die Sicherung dieser gesellschaftlichen Bedürfnisse erfordert eine

langfristig geplante Umstrukturierung der Produktionsentwicklung, die Umschichtung von Arbeitskräften, Investitionsmitteln, Rohstoffen, Energiequellen in andere Produktionssphären, in jene Sphären, durch welche die gesellschaftlichen Bedürfnisse besser gedeckt werden.

Alle diese Probleme können durch die rein spontane marktwirtschaftliche Entwicklung nicht gesichert werden. Nur mit Hilfe einer modernen makroökonomischen Planung, die mit den Marktbeziehungen zielbewußt gekoppelt würde, könnte erstens die Aufteilung des Nationaleinkommens auf Investitionen und Konsumtion harmonischer gestaltet, also die Inflationsentwicklung bewältigt werden, und zweitens die Entwicklung der Konsumtionsstruktur geändert werden. Eine relative Abbremsung der oft unnötigen und einseitigen individuellen Konsumtionssteigerung bei gleichzeitiger Beschleunigung der gesellschaftlichen Bedürfnisdeckung würde möglich werden. Eine solche makroökonomische Planung kann aber so lange nicht die Verteilungsprozesse ändern, solange in der Wirtschaft der Kampf zwischen Lohnempfängern und Kapitaleigentümern weiterhin vor sich geht. Jeder Versuch einer Harmonisierung der Einkommensentwicklung mit neuen Konsumtions- und Produktionszielen wird scheitern, solange der spontane Kampf zwischen Gewerkschaften und Unternehmerverbänden andauert.

Es gibt Vorstellungen, gemäß welchen eine Lösung darin bestünde, daß man die Gewerkschaften mitverantwortlich für eine Wirtschaftspolitik und eine geplante Einkommensaufteilung machen sollte, um die genannten Probleme zu bewältigen. Dies ist zweifellos eine Illusion, denn sobald in der Wirtschaft selbst die Lohnempfänger weiter Lohnempfänger bleiben, kann kein Gewerkschaftsfunktionär sie zum Beispiel auffordern, daß sie nicht die oder jene Lohnforderung stellen sollen, da die Investitionen schneller wachsen müßten und so weiter. In dem Augenblick, wo er so vorgehe, würde er das Vertrauen der Lohnempfänger verlieren, er würde aufhören, Gewerkschaftsfunktionär zu sein; die Lohnempfänger würden andere Gewerkschaftsfunktionäre wählen oder andere Gewerkschaften bilden.

Erst dann, wenn an der Wirtschaftsbasis selbst sich die Stellung der Lohnempfänger grundlegend ändert, wenn die Lohnempfänger aufhören, nur einfache Lohnempfänger zu sein und sich zu Kapitalmiteigentümern wandeln, kann auch ihr einseitiges Lohninteresse überwunden werden. In der Schaffung einer Kapitalbeteiligung aller Mitarbeiter auf Unternehmensebene und schließlich eines Kollektivkapitalismus kann man den grundlegenden Weg zu einer Lösung der kapitalistischen Probleme sehen. Erst dann, wenn die arbeitenden Menschen sowohl Lohnempfänger als auch Kapitaleigentümer sind, können sie auch an der Investitionstätigkeit interessiert sein.

Das Kapitaleigentum hat sich seit jeher darin manifestiert, daß sich der Kapitaleigentümer die Resultate der Kapitalanwendung aneignen kann, also über die Kapitaleinkommen (Profite) und über die Benützung des Kapitals entscheiden kann. Die geänderte Stellung der Lohnempfänger müßte bedeuten, daß die arbeitenden Menschen innerhalb der Unternehmen sich an den Kapitaleinkommen beteiligen, daß sie also neben den

Löhnen relativ große Anteile an den Profiten erreichen, um dadurch an der effektiven Ausnützung des Kapitals interessiert zu sein. Darüber hinaus müssen sie durch gewählte Vertreter, also durch Aufsichts- und Verwaltungsräte die Möglichkeit haben, über die Benützung des Kapitals mitzubestimmen.

Solange es einen Kampf um Mitbestimmung geben wird, ohne das Ziel einer Änderung der Stellung der Lohnempfänger, solange werden berechnete Befürchtungen entstehen, daß diese Mitbestimmung die erwähnten Probleme nicht lösen kann, sondern eine weitere Inflationsanheizung gefördert werden könnte. Solange die Lohnempfänger nur Lohnempfänger bleiben, werden sie in allen Entscheidungsorganen vor allem wieder nur um ein schnelleres Wachstum der Löhne kämpfen, und man kann von ihnen absolut nicht verlangen, daß sie ein Kapitalinteresse entwickeln. Erst durch eine wesentlich geänderte Stellung der Arbeitnehmer kann bei ihnen — und dies auch erst nach bestimmten Erfahrungen — so etwas wie ein Kapitalinteresse entstehen. Erst dann wird aber auch der spontane Kampf um die Aufteilung des Nationaleinkommens einer volkswirtschaftlich geplanten Aufteilung weichen, mit welcher eine optimale Investitions- und Konsumtionsentwicklung verfolgt werden könnte.

Es ist nun nicht Aufgabe dieses Artikels, eine solche makroökonomische Planung, mit deren Hilfe eine optimale Verteilungs-, Produktions- und Konsumtionsentwicklung bei gleichzeitigem Funktionieren eines regulierten Marktes gesichert werden könnte, zu beschreiben. Vielmehr soll weiterhin aufgezeigt werden, warum eine Planung ohne Markt eine optimale Produktions- und Konsumtionsentwicklung nicht sichern kann und warum daher das Planungssystem in den kommunistischen Staaten nicht nur keine Lösung des kapitalistischen Widerspruchs darstellt, sondern einen anders gearteten Widerspruch entwickelt.

Das kommunistische System entstand mit dem konkreten Ziel, den kapitalistischen Widerspruch zwischen Produktions- und Aneignungsart zu überwinden, das heißt also unter anderem, auch eine Harmonisierung zwischen der Produktionsentwicklung, Einkommensentwicklung und Konsumtionsentwicklung zu erreichen. Nur sah man gemäß einer vollkommen vereinfachten und in gewisser Hinsicht primitiven Theorie die Lösung darin, daß ein volkswirtschaftliches Planungssystem die Marktbeziehungen vollkommen zu ersetzen habe, daß die Marktbeziehungen in ihren Grundfunktionen beseitigt werden müssen.

Man hat also eine volkswirtschaftliche Planung eingeführt, die zum Ziel hat, die Produktionsentwicklung nach allen ihren Seiten hin aus einem Zentrum dirigistisch zu regulieren. Gemäß der erstmalig bei *Engels* auftauchenden vereinfachten Vorstellung würde es für die Gesellschaft ein leichtes sein, ihre zukünftigen Bedürfnisse im voraus zu erkennen und — zum Unterschied von dem verpönten Marktsystem, bei welchem man erst immer im nachhinein eine Anpassung der Produktion an die Bedürfnisse erreiche — hier nun mit Hilfe des Planes im vorhinein die Produktion so zu gestalten, daß sie dauernd mit den Bedürfnissen harmonisiere. Diese theoretische Vorstellung war ungemein primitiv, und es waren natürlich längst in der sowjetischen Gesellschaft, als auch später in den

anderen sogenannten sozialistischen Staaten, Erkenntnisse entstanden, die gezeigt hätten, warum diese Vorstellung vereinfacht und das Planungssystem allein in Wirklichkeit nicht imstande ist, die Produktions- mit der Bedürfnisstruktur zu harmonisieren.

Von allem Anfang an entstanden tiefergehende Erkenntnisse in dieser Richtung. Man erinnere sich nur an die zwanziger Jahre in der Sowjetunion, als noch wissenschaftliche Diskussionen möglich waren. Schon damals haben heute vollkommen vergessene Ökonomen aufgezeigt, daß es notwendig sei, den Plan mit dem Markt zu koppeln, und nicht zu versuchen, Marktbeziehungen durch die Planung zu ersetzen. All dies wurde vom stalinistischen Regime aus rein machtmäßigen Interessen unterdrückt, und jedes erneute Auftauchen solcher Ideen und Erkenntnisse wurde immer wieder von neuem erstickt. Zum letzten Mal geschah dies in der Tschechoslowakei, wo die Reformer (sogar ohne Kenntnis dieser sowjetischen Diskussion der zwanziger Jahre) auf Grund eigener langjähriger, schwerwiegender Erfahrungen zu der Schlußfolgerung kamen, daß man nicht an dem alten dirigistischen Planungssystem festhalten könne und daß man auch im Sozialismus Marktbeziehungen brauche. Auch dieser letzte Versuch wurde aus machtpolitischen Gründen brutal unterdrückt.

Es sind also nicht vor allem gnostische Ursachen eines Festhaltens an dem vereinfachten Planungssystem, sondern ausgesprochene Machtinteressen. Eines ist für die Schicht der Machtbürokraten klar: Jede Einführung von realen Marktbeziehungen, und sei es auch zwischen sozialistischen kollektiveigenen Betrieben, bedeutet die Verselbständigung und Unabhängigkeit dieser Betriebe gegenüber der zentralen Bürokratie. Die zentrale, ungemein breite bürokratische Schicht würde im Grunde überflüssig werden. Sie erkennt ganz deutlich, daß sie nicht nur ihre Machtstellung verlieren, sondern in einem weiten Ausmaß beseitigt würde. Deshalb immer wieder die Unterdrückung aller Versuche einer Einführung von Marktbeziehungen in diesem System.

Warum kann ein Planungssystem nicht die Marktbeziehungen ersetzen? Es ist notwendig, etwas eingehender auf diese Frage zu antworten, denn im Westen entstehen immer wieder auch nichtmarxistische, rein idealistische Vorstellungen, daß das Grundübel aller Schwierigkeiten im Markt zu sehen sei, und daß es sozusagen für die Gesellschaft ein Fortschritt wäre, wenn der Markt beseitigt würde. Wenn man Markt sagt, denkt leider fast jeder junge Mensch unmittelbar nur an den ihm bekannten westlichen kapitalistischen Markt mit allen seinen großen Unzulänglichkeiten, mit seinen monopolistischen Fehlern und Mängeln. Er glaubt daher, wenn man von Markt spricht, daß es um einen solchen monopolistischen Markt gehen müßte. Das ist ein falsches und vereinfachtes Denken. Der Markt kann in verschiedenen Formen existieren, aber in seinen allgemeinsten Grundfunktionen ist er durch das Planungssystem nicht zu ersetzen.

Ein zentrales Planungsorgan ist nicht imstande, die Produktion in einem industriell hochentwickelten Land in allen Einzelheiten zu bestimmen. In einer hochentwickelten Industriegesellschaft gibt es nicht nur Hunderttausende, sondern Millionen von Produktenarten, und die Auf-

stellung eines konkreten Planes (bei Fixierung der Produktionsstruktur im einzelnen und in allen komplizierten Zusammenhängen) ist auch mit Hilfe der modernsten Computersysteme einfach unmöglich. Eine solche Planaufstellung ist nicht denkbar, und in der Tschechoslowakei kam man zu der Schlußfolgerung, daß die Aufstellung eines solchen Planes länger dauern würde als die gesamte Periode, für welche der Plan bestimmt ist. Im Grunde mußte daher von Anfang an der Plan immer nur ein globaler Plan sein, ein Plan, der die rein quantitative Entwicklung breiter aggregierter Produktengruppen zu fixieren hatte.

Eine ganz kleine Menge von Präferenzaufgaben kann konkret bestimmt werden. Das sind natürlich meist die politisch wichtigsten Aufgaben: vor allem mit der militärischen Entwicklung verbundene Aufgaben. Ein kleiner Umfang der allerwichtigsten Produkte (in der Zeit der höchsten Zentralisierung in der CSSR waren es 1200 Produktarten) kann vom Zentrum aus namentlich fixiert werden. Aber was sind schon 1200 innerhalb von eineinhalb bis zwei Millionen Produktarten, die man damals in der CSSR errechnete. Für die große Masse der Produktion gibt es also nur Globalpläne, und ihre Konkretisierung muß den Unternehmen überlassen werden.

Auch die gesamte qualitative Entwicklung kann das Zentrum selbst nicht bestimmen. Es kann wenig aussagen über technische, technologische Entwicklungen, die Einführung neuer, besserer Produkte, über Organisationsänderungen, Arbeitsteilungen und so weiter. Nichts von alledem. Das Zentrum kann sich tatsächlich nur auf rein quantitative Wachstumsaufgaben konzentrieren. Und in dieser Richtung erfolgt auch der stärkste politische Druck, das Interesse des Regimes. In der UdSSR steht an erster Stelle das Interesse für die militärische Kraft des Landes, an zweiter Stelle dann auch das Interesse an einer Hebung des Lebensniveaus der Bevölkerung. Diese zwei Interessen, die natürlich innerlich widersprüchlich sind (dabei wird immer wieder das Interesse an der militärischen Stärkung und daher die ungemeine Forcierung der Schwerindustrie den Vorrang haben), führen zu einem beständigen Druck auf das Planungszentrum, von Jahr zu Jahr die Wachstumsaufgaben zu vergrößern.

Unter den Bedingungen nichtexistierender Marktbeziehungen führt dieser Druck zur Steigerung des Wachstums der Produktion innerhalb der Unternehmen zu einer starken, im Westen eigentlich unvorstellbaren Pervertierung ihres Interesses. In dem sowjetischen Planungssystem, das noch immer das Wesen der meisten östlichen Planungssysteme am typischsten darstellt, sind die Unternehmen jeglicher Marktimpulse beraubt. Der Markt funktioniert nicht, da es keine Marktpreise und keinen Konkurrenzdruck gibt. Es ist die vollkommenste Monopolisierung, die je existierte. Im Grunde stellt jeweils eine Branche eine riesige Organisation dar. Schließlich existiert keine Abhängigkeit der Löhne und anderer Einkommen der Unternehmen von Marktergebnissen, sondern die einseitige Gebundenheit dieser Einkommen an die Erfüllung verschiedener zentral fixierter Aufgaben. Diese Tatsache zusammen mit dem wachsenden Druck auf die Steigerung der Produktion führt dazu, daß die Betriebe nicht nur an technischen und qualitativen Neuerungen desinteressiert sind, sondern

größtenteils — wenn sie den Plan erfüllen wollen — auch solchen qualitativen Entwicklungen aus dem Wege gehen müssen. Sie versuchen im Grunde jeglichen technischen, technologischen Änderungen, Umorganisirungen, Produktinnovationen und so weiter, die sie in der jährlichen Erfüllung der Pläne aufhalten würden, auszuweichen. Sie sind nicht an einer flexiblen Anpassung der Produktionsstruktur an die Bedürfnisstruktur interessiert. Ihr einziges und alleiniges Interesse ist die Erfüllung des jährlichen Wachstums des Produktionsumfanges sowie der konkret fixierten Präferenzaufgaben.

Diese Tatsache führt dazu, daß es zu einer ungemeinen Vergeudung von Material, Investitionsmitteln und Arbeitskräften kommt sowie zu einer immer mehr rein fiktiven Steigerung des Produktionsumfanges. Da die qualitative Entwicklung zurückbleibt, die Betriebe einer jeden tiefgehenden qualitativen Innovation auszuweichen versuchen (was auch für die Produzenten von Maschinen und anderen technischen Einrichtungen gilt), haben aber auch alle Betriebe immer größere Schwierigkeiten, mit Hilfe technischer Neuerungen die Produktivität zu heben. Der zentrale Druck auf Produktivitäts- und Produktionssteigerungen ist jedoch beständig vorhanden. Da die Betriebe aber weder mit Hilfe der neuen Technik noch mit mehr Arbeitskräften den Produktionsumfang steigern können (wenigstens der Großteil der Ostblockstaaten hat keine Ressourcen freier Arbeitskräfte mehr), es also weder die Möglichkeit rein extensiven Wachstums noch die ausreichende Möglichkeit für eine intensive Produktionssteigerung mit Hilfe neuer Technik gibt, bleibt den Betrieben nichts anderes als die fiktive Steigerung des Produktionsumfanges übrig.

Es ist ein leichtes für die Unternehmen, durch einfache Änderungen der Mikrostruktur der Produktion am Ende des Jahres eine Steigerung des gesamten Produktionsumfanges aufzuweisen, ohne daß sich in Wirklichkeit der Umfang vergrößert hat. Die Produktionsumfänge werden in Preisen ausgedrückt. Bei den rein bürokratisch fixierten Preisen existieren vollkommen unterschiedliche Differenzen zwischen den Produktionskosten und den Preisen, die weiterhin als Profite bezeichnet werden. Es gibt also Preise mit hohen Profiten, mit niedrigen, ohne Profite und sogar Preise, die jahrelang unter den Produktionskosten liegen. Verschiedene Produkte mit ungefähr gleichen Preisen können daher auch vollkommen unterschiedliche Mengen Arbeit und einen unterschiedlichen Materialverbrauch aufweisen. Für die Unternehmen ist es kein Problem, jedes Jahr die Produktionsstruktur so zu ändern, daß sie Produkte mit relativ vorteilhaften Preisen präferieren, auf Kosten von Produkten mit unvorteilhaften Preisen. Vorteilhaft sind immer die Preise, mit welchen man einen höheren Umfang jener Plankennziffern erreichen kann, an welche die Auszahlung von Löhnen beziehungsweise Prämien gebunden ist (zum Beispiel Bruttoprodukt, Nettoprodukt, Gewinn, Produktivität und ähnliches). Je höher die Materialkosten und je höher auch der Profit (zwei entscheidende Teile innerhalb des Preises) im Verhältnis zu den Lohnkosten, desto leichter zum Beispiel auch die fiktive Steigerung der Produktivität. Die Produktivität wird nämlich einfach berechnet durch den Umfang des sogenannten Bruttoproduktes des Betriebes, dividiert durch die Zahl der Arbeitskräfte.

Je größer also der Umfang des preislich ausgedrückten Bruttoproduktes im Verhältnis zu der Zahl der Arbeitskräfte und daher auch im weiteren zu den Löhnen, desto höher die Steigerung der Produktivität.

Da niemand vom Zentrum aus die Masse der konkreten Produktarten planen, geschweige denn kontrollieren kann, ist die konkrete Produktionsstruktur vollkommen den Unternehmen überlassen. Es ist also für sie ein leichtes, beständig von bestimmten Produkten abzugehen und zu anderen Produkten überzuwechseln — von diesen weniger und von jenen mehr zu produzieren. Am Ende des Jahres muß sich die gesamte Menge an Produkten in Wirklichkeit nicht um ein Prozent geändert haben, und trotzdem kann nachgewiesen werden, daß die Produktivität um 5, 6, 7, 10 Prozent gestiegen ist. Und da dies niemand vom Zentrum aufdecken, niemand kontrollieren kann, ist es die einfachste Art, dauernd sogenannte Produktivitätssteigerungen nachzuweisen.

Man sollte meinen, daß dies einmal enden muß, weil nur noch die preislich attraktiven Produkte produziert werden und die anderen überhaupt nicht mehr. Aber es ist ein Prozeß, der nie endet. Denn aus diesem Prozeß heraus entsteht das Interesse bei den Unternehmen an der Einführung der sogenannten neuen Produkte. Wenn man neue Produkte einführt, kann man für diese auch vom Zentralpreisamt neue Preise erkämpfen. Daher sind alle Unternehmen daran interessiert, daß ihre Techniker, Konstrukteure, Projektanten solche »neuen« Produkte entwickeln, bei denen ein möglichst hoher Materialverbrauch vorhanden ist. Je höher der Materialverbrauch, desto höher die Kalkulation der Produktionskosten. Dann brauchen sie gute Stilistiker, welche dem Preisamt eindrucksvoll beschreiben können, wie neu das Produkt ist, was für neue Eigenschaften, was für einen phantastischen Nutzwert und so weiter es aufweist. Diese schriftliche Erklärung genügt dem bürokratischen Preisamt gegenüber. Außerdem werden sie noch belohnt für die Einführung von neuen, besseren Produkten, bekommen also auch noch einen relativ höheren Profit in den neuen Preis einverrechnet. Wenn die riesigen monopolistischen Unternehmen, die ja Tausende von Produktarten produzieren, jährlich eine Menge neuer Produkte mit neuen Preisen einführen, haben sie von Jahr zu Jahr die Möglichkeit, die Produktionsstruktur immer wieder in der Richtung dieser preislich attraktiven Produkte zu ändern und auch von Jahr zu Jahr die Steigerung des Produktionsumfanges und der Produktivität aufzuweisen.

Die Preisfixierung durch die VVB in der DDR ändert ebenfalls nicht sehr viel an dieser Praxis, denn die VVB haben dasselbe Interesse wie die Betriebe. Sobald dann keine Konkurrenz existiert, haben die absoluten Monopolisten immer die Möglichkeit, die Preise der sogenannten neuen Produkte auf Kosten der Konsumenten hochzutreiben. Niemand kann die Produktionsentwicklung objektivieren, und kein zentrales Qualitätsamt kann bei den Hunderttausenden existierender und beständig wechselnder Produkte ihren Nutzwert mit dem Preis vergleichen und beurteilen.

Auch die Planung des Reineinkommens (Bruttogewinn) in der DDR statt der früheren Planung des Bruttoproduktes gibt dem zentralen Planungsamt keine Möglichkeit, zu verhindern, daß in den Betrieben auch

gesellschaftlich unerwünschte und ineffektive Wege der Planerfüllung beschränkt werden. Der Gewinn kann nämlich nicht nur mit Hilfe erwünschter Produktions- und Produktivitätssteigerungen, Produktinnovationen und bedarfsgerechter Strukturverschiebungen vergrößert werden, sondern ebenfalls mit Hilfe von Preishebungen bei fiktiven Qualitätsverbesserungen der Produkte ohne entsprechende Nutzensteigerungen, mit Kostenersparnissen bei Qualitätsverschlechterungen, mit nicht bedarfsgerechten Strukturverschiebungen bei Gesamtpreishebungen und ähnlichem. In der existierenden Situation einer beständig größeren Nachfrage gegenüber dem Warenangebot (Verkäufermarkt) und einer absoluten Monopolstellung der VVB (Vereinigung volkseigener Betriebe) sind die Abnehmer und Konsumenten gegen diese Praxis der Produzenten machtlos. Die zentralen Organe sind dann schon überhaupt nicht imstande zu beurteilen, auf welchem Wege das Wachstum der Gewinne erreicht wurde, inwieweit eine Effektivitätssteigerung und inwieweit Effektivitätsverluste eintreten.

Dies ist die tatsächliche Praxis jener Produktions- und Produktivitätssteigerungen, die von den östlichen Ländern immer wieder gemeldet werden. Daran ändert auch die Tatsache nichts, daß bei den präferierten, zentral kontrollierten Produkten, bei den militärisch wichtigen Aufgaben der Umfang sowie eine bestimmte Qualitätsentwicklung wirklich erreicht wird. Aber dies geht eben auf Kosten der Masse der anderen Produkte, die vom Zentrum aus tatsächlich nicht kontrolliert werden kann.

Das Zentrum weiß, daß die Sache so vor sich geht. Jeder Arbeiter im Betrieb weiß, wie es gemacht wird, wie der Plan erfüllt wird, nicht zu sprechen von der Unternehmensführung, die auf diese Art und Weise ihre Planerfüllung manipulieren muß. Aber das weiß auch das übergeordnete Ministerium; jedoch der Minister ist verantwortlich für die Erfüllung des Planes seiner ganzen Branche, und deshalb gibt er sich zufrieden mit der Planerfüllung, obwohl sie zum großen Teil fiktiv ist. Es weiß aber auch das Planungsministerium, wie vorgegangen wird. Da jedoch dieses wieder verantwortlich ist für die Aufstellung von real erfüllbaren Plänen, gibt es sich zufrieden, wenn die Planerfüllung aufgezeigt wird. Aber es wissen auch die politischen Organe, es weiß natürlich auch das Politbüro genau, wie die Planerfüllung gehandhabt wird. Dieses gibt sich wieder zufrieden damit, daß von Jahr zu Jahr die Planerfüllung gemeldet wird, und daß man damit große Propaganda machen kann, mit der Steigerung der Produktion, mit der Erfüllung der Pläne und den Vorteilen der sozialistischen Wirtschaft. Es ist ein System des Betruges und des Selbstbetruges.

Die Vorstellung, mit Hilfe einer marktersetzenden Planung, durch die Liquidierung der Marktpulse den Unternehmen gegenüber, sowie der Beseitigung eines ökonomisch notwendigen Druckes auf die Unternehmen eine Steigerung der Effektivität zu erlangen, ist falsch. Hier ist ein Anachronismus entstanden, welcher die Vorteile einer Planung vollkommen untergräbt und in Wirklichkeit eine immer größere Verschwendung an Material und Arbeit, ein immer stärkeres Auseinanderklaffen zwischen der Produktionsstruktur und der realen Bedürfnisstruktur hervorruft.

Dies sind die Ursachen, warum die Menschen monatelang und jahrelang herumlaufen und wie in einer Kriegswirtschaft die einfachsten Produkte am Markt nicht bekommen können. Die Produktion wird durch die vollkommen einseitigen Interessen der monopolistischen Produzenten an der Planerfüllung bestimmt, gegen die Interessen der Menschen als Konsumenten und gegen das Interesse der Gesellschaft an einer Steigerung der Effektivität der Wirtschaft.

In allen Staaten des sowjetischen Machtblocks wird intensiv an sogenannten Optimierungsverfahren und Modellen für eine Verbesserung der Planung gearbeitet. Aber bei all diesen Forschungsarbeiten *wird die Interessenproblematik ignoriert*, die jedoch zumindest ebenso wichtig ist wie das Problem der Informationsgewinnung für Planoptimierungen. Die zentralen Planungsorgane können alle Informationen nur von den unmittelbaren Produzenten erhalten, da nur diese die Träger des technischen, qualitativen und mikrostrukturellen Fortschrittes in der Produktion sind. Jede technische, qualitative und strukturelle Änderung bedeutet die Änderung ökonomischer Proportionen. Kein zentrales Organ ist selbst imstande, die optimale Kombination von Produktionsmenge, technischer Entwicklung, Produktivitätssteigerung, Produktennovation, Mikrostrukturänderungen und ähnliches, und daher auch nicht die optimale Einkommensbeziehungsweise Gewinnentwicklung für jede einzelne Produktionseinheit zu erkennen. Ohne entsprechende Informationen von seiten der Produzenten ist daher keine optimale Planung möglich.

Mit keinem System einer zentralen Belohnung und Stimulierung kann jedoch bei den Betriebskollektiven ein Interesse an einer optimalen Produktionsentwicklung hervorgerufen werden, wenn die Betriebe selbst — auf der gegebenen Stufe der Arbeitsentwicklung — nur in dem Maße an zusätzlichen Arbeitsaufwänden interessiert sind, in dem sie auch auf die oder jene Art und Weise entlohnt werden. Alle Änderungen der Technik, Qualität, Struktur und so weiter in der Produktion sind zusätzliche Arbeitsleistungen und können von den zentralen Organen nur auf Grund der Informationen der Betriebe selbst bewertet und entlohnt werden. Dies ist aber ein Widerspruch in sich selbst: es ist ein System der Entlohnung, das auf Informationen jener aufgebaut ist, die entlohnt werden wollen, ohne daß das Zentrum die tatsächliche gesellschaftliche Effektivität der konkreten Betriebstätigkeit kontrollieren und beurteilen könnte und ohne daß ein Konkurrenzdruck sowie reale Marktpreise die Betriebe zu einer effektiven Tätigkeit zwingen würden.

Unter diesen Bedingungen werden die Betriebe sowie Betriebsvereinigungen immer nur eine solche Tätigkeit entwickeln, für welche sie bei minimalen Anstrengungen die höchsten Entlohnungen erhalten können. Als unkontrollierbare Monopolisten werden sie Entscheidungen auf Grund ihrer unmittelbaren einseitigen Interessen fällen. Diese Interessen können durch keine »moralischen« Mobilisationen und politischen Aufforderungen überwunden werden, denn sie werden durch die gegebenen ökonomischen Verhältnisse geprägt. Die Partei- und Staatsbürokratie steht dann den gegebenen Widersprüchen zwischen gesellschaftlichen Interessen und partiellen Interessen der Betriebe ohnmächtig gegenüber, da eben das markt-

beseitigende Planungssystem plus moralischen Appellen diesen Widerspruch nicht zugunsten der Gesellschaft lösen kann. Aus eigenem Macht- und Existenzinteresse heraus versucht sie daher, diesen ungelösten Interessenwiderspruch zu ignorieren beziehungsweise ihn mit Hilfe ideologischer Wunschpropaganda »aus der Welt zu räumen«.

Unter solchen Bedingungen ist die Entfremdung der Menschen größer als im Kapitalismus, die Arbeiter sind vollkommen gleichgültig der Produktion, den Betrieben, der Entscheidungsfällung gegenüber. Sie haben nichts mitzureden bei der Aufstellung der Pläne, es interessiert sie nicht, was vor sich geht. Jeder versucht, sich selbst zu etablieren, und eines der Zeichen dieser Entfremdung sind auch die wachsenden Massendiebstähle in den meisten dieser Länder sowie die wuchernde Korruption. Der Arbeiter muß sich auf eigene Faust helfen, er versucht also tagsüber seine Kräfte zu schonen, wenig zu arbeiten, möglichst viel Material anzusammeln, um dann abends, nach der normalen Arbeit, die Schwarzarbeit als Dienstleistender durchzuführen, als Ersatz für die fehlenden Reparaturdienstleistungen und ähnliches, die die Menschen nicht ins Haus bekommen können. Alle wissen, daß gestohlen wird, der Portier am Ausgang des Betriebes kann nicht kontrollieren, denn auch er benötigt gestohlenes Material, und der Ingenieur und der Direktor können kein Wort sagen, denn sie haben aus gestohlenem Material ihr Weekendhaus aufgebaut. Der politische Bürokrat, der nichts zu stehlen hat, muß korrumpiert werden, schließlich kann auch er viele Produkte auf normalem Wege nicht bekommen und muß infolgedessen nicht nur eines, sondern beide Augen zudrücken und bei der ganzen Sache mitmachen.

Es ist ein System, das in dieser Form nur dadurch erhalten werden kann, daß der wachsende Widerstand der Menschen durch ungemein starke Repressivmaßnahmen unterdrückt wird. Jedoch früher oder später werden sich in diesem System wesentliche Systemänderungen durchsetzen. So wie die Entwicklung einst in der Tschechoslowakei, von außen ungeahnt, vor sich gegangen ist, so wird sich auch in der Sowjetunion selbst die Notwendigkeit einer wesentlichen Reform durchsetzen. Es ist natürlich schwer vorauszusehen, wann solche Änderungen realisiert werden. Es ist nur eine Tatsache, daß die wirtschaftlichen Schwierigkeiten beständig anwachsen, daß alle Mobilisierungen, moralischen Aufforderungen, organisierte sozialistische Wettbewerbe und so weiter nichts nützen werden, denn das Interesse der Unternehmen wird in eine falsche Richtung gedrängt und kann durch alle Worte von seiten der politischen Funktionäre nicht überwunden werden.

Das *Breschnew*-Regime versuchte aus den Erfahrungen der Tschechoslowakei sowie des späteren polnischen Aufstandes zu lernen. Man ist sich dessen bewußt geworden, daß man zwar keine Reformen zulassen darf, also den Weg einer Rezentralisierung sowie einer Unterbrechung der Reformentwicklung gehen muß, aber man weiß ebenfalls, daß man sich selbst sozusagen nur retten kann, wenn man doch die Wirtschaftssituation und das Lebensniveau der Bevölkerung verbessert. So entstand der Versuch, diese Wirtschaftsverbesserung mit Hilfe der westlichen Wirtschaft zu erreichen. Je mehr Kontakte mit dem Westen, um so stärker muß man

natürlich die Unterdrückung aller Liberalisierungsvorstellungen innerhalb des Landes anstreben. Es geht also um den Versuch, wieder mit straffen zentralistischen Formen sowie mit äußerer Hilfe die Wirtschaft anzukurbeln.

Die Verfolgung dieser Vorstellung kann jedoch nur kurzfristig bestimmte Erfolge zeitigen, wird aber zu keiner dauernden Steigerung der Konsumtion der Bevölkerung, des realen Lebensstandards der Menschen führen. Im Grunde kommen die intensiveren Wirtschaftsbeziehungen mit dem Westen wieder nur dem Investitionsgüterwachstum zugute. Die Effektivitätsverluste werden aber weiter wachsen, denn die inneren Widersprüche dieses Systems können auch durch die westlichen Lieferungen nicht beseitigt werden. Daher kann man auch in der Sowjetunion mit der Möglichkeit zukünftiger Reformen rechnen, Reformen, die sich in ähnlicher Weise entwickeln könnten, wie sie einst für die Tschechoslowakei charakteristisch waren.

Diese Entwicklung ist jedoch eben nur als eine von zwei Entwicklungsmöglichkeiten zu verstehen, denn es gibt zwei unterschiedlich wirkende soziale Kräfte. Vor allem ist es jene Schicht der technisch-ökonomischen Intelligenz in der Wirtschaft, die wächst und an den erwähnten Reformen interessiert ist. Es sind Menschen, die die gesamte Bürde dieses unsinnigen Planungssystems auf ihrem Rücken tragen müssen und dabei relativ schlecht bezahlt werden. Ihre wachsenden Erfahrungen bringen die unüberwindbare Widersprüchlichkeit des Systems immer stärker zu Bewußtsein und drängen sie in eine Opposition zum Regime. Ihre Repräsentanten sind *Sacharow* und Gefährten. Diese Schicht der technischen, ökonomischen, wissenschaftlichen, kulturellen Intelligenz kommt allmählich (genauso wie einst in der Tschechoslowakei) stärker mit den Arbeitern in Verbindung und bildet sozusagen die soziale Kraft, die auf eine künftige Liberalisierung des Systems hinwirkt.

Aber es ist nicht zu vergessen, daß es auf der anderen Seite stalinistische Kräfte gibt, verbunden mit dem bürokratischen Machtapparat, mit dem Parteiapparat, mit der Staatspolizei, mit dem Militär und so weiter, Kräfte, die immer wieder wie in der Vergangenheit versuchen werden, die inneren, nicht lösbaren Schwierigkeiten dadurch zu überwinden, daß sie den inneren und äußeren Feind schaffen. Die Feindschaffung ist jeweils der Versuch, die Menschen durch nationalistische Propaganda von den inneren systemimmanenten Schwierigkeiten abzulenken. Es sind Kräfte, die in ausgeweglosen Situationen auch zum Krieg drängen könnten.

Aus der entscheidenden Rolle der Wirtschaft in der Gesellschaft und der Notwendigkeit, früher oder später ihre Entwicklungshindernisse zu beseitigen, kann jedoch deduziert werden, daß die Kräfte, die mit der Liberalisierung verbunden sind, die stärkeren, die wachsenden Kräfte sind, die Kräfte, denen die Zukunft gehört. Diese Kräfte gewinnen allmählich sogar auch einen Einfluß auf den Apparat, genauso wie es einst in der CSSR der Fall war. Wenn man in den Jahren 1964/65 im Westen gesagt hätte, daß in der CSSR eine Reformbewegung im Gange ist, so hätte es kein Mensch geglaubt. Die CSSR war damals nach außen hin das scheinbar stalinistischste Land. Und trotzdem gab es hier — eben aus

den genannten Schichten entstehend — genügend Kräfte, die schließlich zu einem *Prager Frühling* geführt haben. Aus diesen Erfahrungen entsteht die Überzeugung, daß langfristig auch in der Sowjetunion die progressiven Kräfte sich durchsetzen werden. Eine liberalisierende Änderung könnte auch in der UdSSR die Abschaffung der dirigistischen Planung, die Verselbständigung der Unternehmen, die Wiedereinführung von Marktbeziehungen und die Koppelung dieser Marktbeziehungen mit einer modernen wissenschaftlichen makroökonomischen Planung bedeuten.

Während also in dem gegenwärtigen kapitalistischen Wirtschaftssystem die Effektivitätsverluste und Entwicklungsbremsen eher in der makroökonomischen Ebene erscheinen, treten sie im sowjetischen System vor allem in der Sphäre der Betriebe auf. Allerdings sind dies nur die Erscheinungsformen, während die Ursachen jeweils im Wesen des ganzen Systems zu suchen sind. Die Widersprüche zwischen den Bedürfnissen einer optimalen Produktionsentwicklung und den Grundproportionen der Verteilung des Nationaleinkommens im Kapitalismus beginnen natürlich bereits bei der spontan verlaufenden Einkommensverteilung in den Unternehmen. Die Widersprüche zwischen einer gesellschaftlich erforderlichen Produktionsentwicklung und der unwirtschaftlichen Produktionstätigkeit der Betriebe im Sowjetsystem haben ihren Ursprung in der zentralistischen dirigistischen Planung. Während der kapitalistische Widerspruch mit Hilfe von planmäßig gesteuerten Makroprozessen, vor allem Verteilungsprozessen, auf der Basis einer Vereinheitlichung der Lohn- und Profitinteressen beziehungsweise der Konsumtions- und Investitionsinteressen in der Produktion, überwunden werden könnte, verlangt die Beseitigung des sowjetischen Wirtschaftswiderspruches die Ersetzung des dirigistischen Planungssystems durch ein System von sozialistischen Marktbeziehungen zwischen kollektiveigenen Betrieben, gekoppelt mit einer planmäßigen Steuerung der Makroproportionen.

Die angeführten Änderungen in beiden Systemen würden einmal in Zukunft tatsächlich eine Annäherung der Systeme bedeuten und könnten zu einer Überwindung des Gegensatzes führen, der heute als Gegensatz zwischen Kapitalismus und Sozialismus bezeichnet wird, aber in Wirklichkeit ein Gegensatz zwischen privatem Kapitalismus und Staatskapitalismus, respektive Staatsmonopolismus ist.

Dieser Beitrag von Ota Šik ist ein Vorabdruck aus dem Buch »Die Zukunft der Wirtschaft« (Herausgeber Adelbert Reif), das 1976 im List-Verlag, München, erscheint.

ANMERKUNGEN

- 1 Im weiteren wird der Begriff Investitionsgüter dem Begriff Produktionsgüter gleichgesetzt.
- 2 Im weiteren werden wir der Kürze halber von Konsumgütern sprechen, meinen damit aber Konsumgüter plus Dienstleistungen, welche durch das Symbol P_{re} ausgedrückt sind.
- 3 Ermittelt aus *Statistisches Jahrbuch für die BRD* 1972, S. 514.
- 4 Zusammengestellt aus *Annual Abstract of Statistics* 1961, S. 239 ff. und *Annual Abstract of Statistics* 1972, S. 288 ff.
- 5 *Statistisches Jahrbuch des deutschen Reiches* 1933. *Statistisches Jahrbuch für die BRD* 1968, 1970, S. 194.
- 6 Siehe dazu Angaben in E. Helmstädter, *Der Kapitalkoeffizient*, Stuttgart 1969, die teilweise auch in meinem Buch *Der dritte Weg*, Hamburg 1972, S. 309, benützt wurden.
- 7 Berechnet nach *Annual Survey of Manufactures* 1964—65.

Aspekte gesellschaftlicher Ungleichheit

Peter Kreisky

*»Überall, wo viel Eigentum ist,
da ist auch große Ungleichheit.«
(A. Smith)¹*

Einleitung

Nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges begann eine Periode relativ kontinuierlichen wirtschaftlichen Wachstums von bisher unbekannter Dauer in fast allen europäischen Ländern, was zu einer allgemeinen Verbesserung der Lebensverhältnisse führte. In dieser Periode konnten die krassesten Erscheinungsformen der materiellen Armut beseitigt werden. Dennoch zeigte sich, daß der Wirksamkeit des wohlfahrtsstaatlichen Instrumentariums einerseits im Hinblick auf die Schaffung größerer gesellschaftlicher Gleichheit enge Grenzen gesetzt waren, andererseits ein beträchtliches Maß an materiellem, aber vor allem an psychischem Elend verblieben ist oder auch in neuen Erscheinungsformen auftritt. So erklärte im Jänner 1974 der Generaldirektor des Internationalen Arbeitsamtes, Wilfried Jenks: »Die Hoffnung, der Wohlfahrtsstaat würde wesentlich zur Verringerung der materiellen Ungleichheit beitragen, blieb gleichwohl unerfüllt. Die Erfahrung hat gezeigt, daß die Wirksamkeit des Wohlfahrtsstaates in dieser Hinsicht begrenzt ist. Es gibt auch heute immer noch mit besonderen Problemen belastete Gruppen, die selbst mit der ihnen vom Staat geleisteten Hilfe kaum ein menschenwürdiges Existenzminimum aufrechterhalten können.«² Weiters stellte Jenks fest, daß die Bevorzugung der an sich schon besser gestellten Bevölkerungsschichten auch im Bereich der öffentlichen Sozialpolitik reproduziert wird. Diesen fällt der Zugang zur Verwaltung leichter als den am stärksten benach-

teiligten Schichten: »Die gebildetsten und besser gestellten Bevölkerungsteile nutzen die zu Gebote stehenden Möglichkeiten voller aus, so daß die materielle Ungleichheit am unteren Ende der Einkommensstufen durchaus nicht abnimmt, sondern sich im Gegenteil noch weiter verschärft.«³

Zu einer ähnlichen Einschätzung der gesellschaftlichen Lage kommt das sozialpolitische Aktionsprogramm der Kommission der Europäischen Gemeinschaften: »Der größere Wohlstand hat jedoch die sozialen Probleme der Gemeinschaft nicht gelöst, sondern sie gelegentlich noch verschärft. Nach wie vor besteht das Problem derjenigen Gebiete und Bevölkerungsgruppen, die an dem allgemeinen Fortschritt nicht voll teilgenommen haben und in einigen Fällen bedenklich ins Hintertreffen geraten sind.« Als Konsequenz dieser weitgehend unbewältigten Probleme wird auf die Möglichkeit verwiesen, daß der gesellschaftspolitische Widerstand gegen ein die menschlichen Bedürfnisse nur am Rande berücksichtigendes Wirtschaftswachstum so weit zunehmen könnte, daß ein weiteres wirtschaftliches Wachstum überhaupt in Frage gestellt ist: »Wenn diese Probleme der Ungleichheit und der untragbaren Nebenerscheinungen nicht gelöst werden können, so wird das Wirtschaftswachstum der Bevölkerung nicht die bessere Lebensqualität bringen, die sie sich zu Recht davon verspricht. Es könnte sich sogar als unmöglich erweisen, das Wachstum angesichts des dadurch verursachten sozialen Drucks und Widerstandes überhaupt beizubehalten. Das Wirtschaftswachstum und ein aktives Sozialreformprogramm stehen nicht miteinander in Widerstreit. Ziel dieser wirtschaftlichen Expansion sollte es sein, durch fortgesetzte Anhebung des Lebensstandards und Verbesserung der Lebensqualität den Fächer der sozialen Optionen zu erweitern. Sollte indes der Wachstumsprozeß nicht in größerem Umfang in den Dienst der Gesellschaft gestellt werden können, dann könnte es leicht dahin kommen, daß das Wachstum selbst politisch untragbar wird.«⁴

Erst in den letzten Jahren wurden Strukturreformen mit dem Ziel einer größeren gesellschaftlichen Gleichheit (Gesamtschule, Reform des Gesundheitssystems, Rechtsreform, Reform der Arbeitsverfassung) eingeleitet. Diese Bestrebungen, die im Sinne traditioneller gewerkschaftlicher Zielsetzungen liegen, stoßen jedoch gerade in der derzeitigen Krisensituation in verstärktem Maße auf Ablehnung von konservativer Seite. So wird die jetzige Situation dazu genutzt, um eingeleitete Reformen zu verlangsamen oder überhaupt rückgängig zu machen. Diese abwehrende Interessenposition bedient sich eines reichhaltigen ideologischen Argumentationsarsenals, das sich aus Stereotypen wie »natürliche Ungleichheit«, »Leistungsprinzip«, »sozialer Aufstieg« zusammensetzt. Vermittelt werden diese Bewußtseinsinhalte über ein sozio-kulturelles System, dem das Individuum in der familiären Sozialisation, in den Kindergärten, Schulen, beruflichen Ausbildungsstätten, am Arbeitsplatz und durch die Medien unterworfen ist. Diese Momente einer Ideologie nehmen im kulturellen System der Werte, die sich im Bewußtsein des einzelnen als Einstellungen spiegeln, einen bedeutenden Platz ein. Sie stellen einen normativen Orientierungshorizont zur Verfügung, der die Glaubensvorstellung ver-

mittelt, die Gesellschaft würde tatsächlich nach diesen Prinzipien funktionieren.

Dieses sozio-kulturelle Wertsystem weist aber eine erhebliche Diskrepanz zum tatsächlichen Sozialsystem auf, das heißt der Gesamtheit der Verhaltensmuster, die das Handeln der Mitglieder tatsächlich bestimmen. Dieser Gegensatz zwischen der Betonung zum Beispiel von Leistungs-idealen im Rahmen des sozio-kulturellen Systems und des tatsächlich erzielbaren Erfolges im Rahmen des sozialen Systems ergeben strukturelle Spannungen, die ein zentrales Merkmal unserer Gesellschaft darstellen. Es entsteht somit eine unüberbrückbare Diskrepanz zwischen Leistungsanspruch und tatsächlich Erreichbarem.

Im Gegensatz zur gesellschaftlich vorherrschenden positiven Bewertung der Ungleichheit kommt der gesellschaftlichen Gleichheit eine negative Bewertung zu, die in denunzierenden Formeln wie der drohenden Gefahr von Nivellierung, Vermassung, Motivationsverlust und Leistungsabfall gipfeln. Dabei wird die wichtige Funktion vermehrter Gleichheit, die zur Lösung zentraler gesellschaftlicher Probleme beiträgt, verdrängt. Zum Beispiel ist die Verringerung von Umweltzerstörung möglich durch verringertes wirtschaftliches Wachstum. Das wirtschaftliche Wachstum ließe sich aber nur dann verringern ohne die politische Demokratie zu gefährden, wenn gleichzeitig ein größeres Ausmaß an Gleichheit zwischen den gesellschaftlichen Klassen hergestellt würde.⁵

Herrschende Meinungen über Ungleichheit

Die Meinungen über die gesellschaftliche Gleichheitsproblematik weisen eine große Spannweite auf. An dem einen Rand des Spektrums finden sich solche Positionen, die die Existenz von gesellschaftlicher Ungleichheit größeren Umfangs überhaupt leugnen oder sich auf die Annahme eines unaufhörlichen und immer rascher werdenden Nivellierungsprozesses festgelegt haben, der früher oder später nahezu alle sozialen Unterschiede einebne. Als Beleg dafür werden das steigende Konsumniveau der Arbeiter und Angestellten sowie die Expansion der öffentlichen Leistungen herangezogen.

Am anderen Rande des Meinungsspektrums herrscht die Vorstellung vor, daß die Gesellschaft im wesentlichen in zwei Hauptklassen zerfällt, die bloß durch ein Ausbeutungsverhältnis gesellschaftlich miteinander verbunden sind. Die eine dieser beiden Klassen, nämlich die Arbeiterklasse, unterliege dabei tendenziell einer Stagnation oder gar Verschlechterung ihrer Einkommens- und sonstigen Lebensverhältnisse. Diese Position kommt im Gegensatz zur erstgenannten der Realität näher, ist jedoch aus folgenden Gründen undifferenziert und undialektisch: Sie übersieht die durch den politischen und gewerkschaftlichen Emanzipationskampf der Arbeiterbewegung erreichte Verbesserung der Lebensverhältnisse der abhängig Arbeitenden, die in Ländern wie Österreich in einem nicht unbedeutenden Ausmaß durch den Ausbau eines sozialstaatlichen Systems durchgesetzt und abgesichert werden konnten. Diese Veränderungen haben

zwar nicht die Teilung der Gesellschaft in zwei Hauptklassen aufgehoben, wohl aber haben sie einen Zustand geschaffen, wo die »Arbeiter bereits mehr als ihre Ketten zu verlieren haben«. Dennoch muß berücksichtigt werden, daß Errungenschaften der arbeitenden Bevölkerung einerseits von Unternehmerseite und ihnen nahestehenden Interessengruppen und Parteien teilweise ausgehöhlt werden, andererseits durch die Anwendungsweise technologischer Entwicklungen und durch systemimmanente Zwänge wiederum eines Teils ihrer positiven Wirkungen beraubt werden.

So läßt sich etwa nachweisen, daß einer Verkürzung der Arbeitszeit in vielen Bereichen eine Steigerung der psychischen Belastungen bei gleichzeitiger Abnahme der körperlichen — das Ausmaß dieser Tendenz wird jedoch, wie Untersuchungen zeigen, allgemein stark überschätzt — gegenübersteht.

Weiters kann auch gezeigt werden, daß eine Verbesserung der Wohnsituation (räumlich, hygienisch) häufig von einer psychischen Verelendung begleitet wurde (mangelnde Kommunikation, räumliche Isolation, fehlende Kultur- und Kommunikationszentren sowie eine nur mangelhaft ausgebildete soziale und Verkehrs-Infrastruktur). Die verbreitete Motorisierung erhöhte zwar das Ausmaß an räumlicher Mobilität, hat aber gerade bei den Beziehern niedrigerer Einkommen neue materielle Belastungen nach sich gezogen. Für die Mehrheit der Bevölkerung hat sich die Verkehrssituation zu den »Stoßzeiten« nicht wesentlich verbessert, oft sogar verschlechtert.

Auch im Gesundheitsbereich lassen sich gravierende schichtspezifische Ungleichheiten und neues Elend in Form von zunehmenden Krankheitsgruppen und Todesursachen nachweisen.⁶

In den Jahrzehnten des raschen wirtschaftlichen Wachstums und der relativ hohen Reallohnsteigerung nach dem Zweiten Weltkrieg war in der BRD und in Österreich die Vorstellung weit verbreitet, daß wirtschaftliches Wachstum mit dem Abbau gesellschaftlicher Ungleichheit eng verknüpft sei. In dieser Periode gingen prominente Sozialwissenschaftler wie Helmut Schelsky sogar so weit, von einer Entwicklung hin zur »nivellierten Mittelstandsgesellschaft« zu sprechen.

Schelsky konstatiert die »Herausbildung einer nivellierten kleinbürgerlich-mittelständischen Gesellschaft, die ebensowenig proletarisch wie bürgerlich ist« und »durch den Verlust der Klassenspannung und sozialen Hierarchie gekennzeichnet« wird.⁷ Die »theoretische Auflösung« der Klassenrealität geht bei F. Fürstenberg sogar so weit, daß anstelle der soziologischen Klassen- und Schichtungsanalyse, die vor allem an den Erscheinungsformen von sozialer Ungleichheit orientiert ist, ein schlichter »Wirkungszusammenhang multipler sozialer Felder« tritt.⁸ Unter dem Deckmantel der »nivellierten Mittelstandsgesellschaft« werden nun Interpretations- und Argumentationsklischees angeboten, die die Befürworter sozialer Ungleichheit als Retter aus der »gleichmacherischen Not« erscheinen lassen. Mit Vorliebe werden folgende Argumentationsstereotypen verwendet: Größere soziale Gleichheit widerspricht prinzipiell den natürlichen (angeborenen) Ungleichheiten zwischen Menschen und ist deshalb unerreichbar. Bei der wissenschaftlichen Begründung der Un-

möglichkeit von größerer sozialer Gleichheit wird mit Vorliebe auf Vererbungstheorien einer bestimmten Richtung zurückgegriffen. Diese setzen meistens Mensch und Tier nahezu gleich und leugnen so weitgehend den Einfluß der sozialen und materiellen Umwelt auf die Entwicklungs- und Entfaltungsmöglichkeiten des Menschen. Wie verträgt es sich mit den hehren wissenschaftlichen Grundsätzen, auf die man sich so gerne gegen gesellschaftskritische Sozialwissenschaftler beruft, wenn etwa Andreae in derart apodiktischen Kurzschlüssen folgert: »Die enormen Aufwendungen für die Chancengleichheit auf dem Bildungssektor (sind) biologisch zwecklos, weil es naturwissenschaftlich erwiesen ist, daß beim Schulerfolg 80 Prozent erbbedingt (sind).«⁹ Die wissenschaftliche Forschung auf diesem Gebiet ist weit fortgeschrittener und differenzierter, als es der extrem konservative Nationalökonom Clemens August Andreae zur Kenntnis nehmen will. Die begrenzte Wirksamkeit einer am Ziel der Chancengleichheit orientierten kompensatorischen Schulpolitik, auf die üblicherweise zur Stützung derartiger Vererbungspositionen verwiesen wird,¹⁰ ist an sich noch kein Argument gegen die gesellschaftspolitische Wirkung öffentlicher Maßnahmen. Sie kann lediglich die Annahme begründen, daß Teilreformen vom gesellschaftlichen System weitgehend absorbiert und kompensiert werden, wenn nicht auch jene zentralen gesamtgesellschaftlichen Strukturbereiche wie Wirtschaft und Politik von tiefgreifenden Reformen erfaßt werden. Nachweislich haben die skandinavischen Gesamtschulreformen, die zunehmend mit Reformen in anderen gesellschaftlichen Bereichen verbunden werden, einige der in sie gesetzten egalisierenden Erwartungen erfüllt.

In der Publikation »Ausleseschule oder Gesamtschule« kommt der Innsbrucker Erziehungswissenschaftler P. Seidl in seiner Abhandlung über den Stand der Begabungsforschung zu dem Schluß, daß die erbtheoretischen Einwände gegen Reformbestrebungen im Bildungssektor keineswegs durch eindeutige wissenschaftliche Untersuchungen abgestützt werden können. »Auf Grund der bisher erreichten Methoden und des Kenntnisstandes sind keine gesicherten Aussagen über das Ausmaß der Abhängigkeit der Intelligenz von Erb- oder Umweltfaktoren möglich.«¹¹ Seidl führt die Arbeit von B. Bloom aus dem Jahre 1964 an, wo anhand von Zwillingforschung nachgewiesen wurde, daß der durchschnittliche IQ-Unterschied zwischen extrem gut und extrem schlecht geförderten Zwillingen etwa 20 IQ-Punkte betrug. Daraus zieht Seidl den Schluß, daß das Ausmaß an Förderung der Intelligenzentfaltung als Umweltbedingung darüber entscheidet, ob ein Schüler die Chance hat, die Hauptschule oder das Gymnasium zu besuchen. Darüber hinaus weist er anhand von Untersuchungen nach, daß die schulischen Leistungen in erster Linie von außerintellektuellen Faktoren bestimmt sind (Motivation geprägt durch primäre Sozialisation in der Familie, kognitives Denken wiederum abhängig von Klassenlage, Sprachbarrieren, materieller Lage). So stellte der Innsbrucker Universitätsprofessor für Pädagogik R. Weiss auf Grund eigener Forschungen und der Analyse zahlreicher anderer Forschungsarbeiten fest, daß »sich verhältnismäßig bescheidene Zusammenhänge zwischen der Schulleistung und der Intelligenz (ergeben), die

sich zahlenmäßig zwischen 0,2 und 0,15 (20 und 15 Prozent, Anm. d. Verf.) ausdrücken«¹² lassen. P. Seidl kommt zur folgenden bildungspolitischen Schlußfolgerung: »Es ist daher nicht zweckmäßig, am Beginn einer jeden Phase einer Bildungsreform die Erb- und Umweltproblematik erneut aufzurollen. Wenn dies doch immer wieder geschieht, so wohl deshalb, weil durch das Weiterbestehen des gegenwärtigen Schulsystems gewisse Privilegien einzelner Bevölkerungsgruppen aufrechterhalten werden, die sich mit erbtheoretischen Argumenten auf eine sehr einfache Weise rechtfertigen lassen.«¹³

Wenn man über Vererbung spricht, so ist es notwendig, auch die Tatsache der »sozialen Vererbung« zu berücksichtigen. Im Rahmen der schwedischen Jugendfürsorge wurde in begleitenden Forschungsarbeiten nachgewiesen, daß materiell einschränkende Lebenssituationen sich noch sehr häufig in der dritten Generation reproduzieren und zu vielfältigen psychischen und sozialen Komplikationen führen.¹⁴ Diese »soziale Vererbung« kommt um so stärker zum Durchbruch, wenn eine Gesellschaft noch immer durch Ungleichheit entscheidend geprägt ist. Vor allem ist der Intelligenzbegriff ein sehr verschwommener, was unter anderem durch den großen Wandel der Testmethoden zum Ausdruck kommt. Diese Testmethoden, entwickelt im Kontext einer bestimmten Schicht (Mittelschicht), lassen sozio-kulturelle Variablen und schichtspezifische Fähigkeiten anderer gesellschaftlicher Schichten unberücksichtigt und gelangen somit zu einem selektiven und verzerrten Ergebnis. Diese standardisierten Testmethoden geben vor, Unvergleichbares vergleichen zu können.

Selbst für den wenig wahrscheinlichen Fall, daß die biologistische Begabungserklärung voll zutreffen würde, wäre dies noch lange keine Veranlassung, »Eliten« noch zusätzlich dafür zu belohnen, daß sie schon von Natur aus besser ausgestattet sind. Die »natürliche« Begabung allein entspräche noch keiner Leistung. Die herrschende Leistungsideologie stellt ein bedeutendes Legitimationsprinzip der existierenden Klassenstruktur dar, das die unterschiedliche Verteilung von Produktionsmitteln, Einkommen, Vermögen, Macht und Prestige durch den Hinweis auf eine angeblich zugrunde liegende individuelle Leistungsdivergenz erklärt und rechtfertigt. Nach dieser Ideologie bedingen angeborene Intelligenzunterschiede diese Leistungsunterschiede weitgehend. Und daraus wird dann eben gefolgert, daß qualifizierte Arbeitsleistung nur durch hohe monetäre Entlohnung gesichert werden könne. Diesem Argument widersprechen jedoch etliche empirische Untersuchungen, in denen gezeigt werden konnte, daß nicht nur monetäre Belohnungen handlungsmotivierend wirken, sondern auch soziale Anerkennung (sowohl gesamtgesellschaftlich wie auch innerhalb und durch Gruppen) sowie vor allem Entfaltungsmöglichkeiten in der Arbeit selbst.

Eine weitere Dimension herrschender Auffassung, die Ungleichheit rechtfertigt, ist jene, die größere soziale, ökonomische, politische Ungleichheit und Privilegien als Funktionserfordernisse einer effizienten Wirtschaft und Gesellschaft anführt.

● Umverteilung würde einen Motivationsverlust der Führungselite bewirken.

- Gesellschaftliche Ungleichheit begünstigt die Entstehung von Motivationsstrukturen, die leistungs-, gewinn-, spar- und investitionsorientiert sind.

- Eine starke und breite Motivation zu wirtschaftlichem Handeln, die den Wirtschaftsprozeß in Gang hält, setzt eine differenzierte Hierarchie von Konsummöglichkeiten voraus, die erst den Anreiz für Leistungen schafft.

- Umverteilung verursacht demnach eine Abnahme der Gesamtleistung.

Dem ist entgegenzuhalten — wie ein Vergleich der längerfristigen wirtschaftlichen Entwicklung in den USA und Schweden zeigt —, daß in Schweden trotz eines hohen Niveaus der öffentlichen Leistungen und eines relativ großen Ausmaßes ökonomischer und sozialer Gleichheit die wirtschaftliche Entwicklungsdynamik keineswegs gehemmt worden ist; im Gegenteil, es hat sogar ein bedeutender wirtschaftlicher Aufholprozeß gegenüber den USA stattgefunden.

Weiters wird argumentiert:

- Der Umfang der Einkommensprivilegien ist in summa so gering, daß jegliche Umverteilung nur eine unbedeutende Verbesserung des Lebensniveaus der großen Bevölkerungsmehrheit brächte.

Betrachtet man dieses Argument etwas differenzierter, wie es zum Beispiel der englische Nationalökonom Professor P. Wiles getan hat, so erscheint der »unbedeutende Effekt« einer Umverteilung in einem anderen Licht. »Würden die obersten fünf Prozent der Einkommensbezieher zum Beispiel sechs Prozent ihres Nettoeinkommens opfern, so könnte man damit die Einkommen der untersten fünf Prozent um die Hälfte erhöhen. Dieser Transfer beträfe weniger als ein Prozent der disponiblen persönlichen Einkommen der Nation. Zweifellos würden die obersten fünf Prozent sauer reagieren — und härter arbeiten. Was bliebe ihnen denn sonst übrig?«¹⁵

Schließlich leben sie ja in einer Gesellschaft — um auf der Ebene ihres eigenen Trugschlusses zu argumentieren —, in der die Einkommen nach Leistung gestaffelt sind. Bisher konnte jedoch auch noch keine ökonomische Theorie nachweisen, daß die Einkommen — ausgenommen diejenigen spezieller Kategorien bei den Lohnabhängigen, zum Beispiel der Akkordarbeiter — direkt von der Leistung abhängig sind, was auch immer das sein mag. Das heißt eben nicht, daß nur der, der mehr leistet, auch mehr verdient.

Umverteilung und dadurch bewirkte größere gesellschaftliche Gleichheit hätte aber nicht nur quantitative, sondern auch qualitative Auswirkungen. Mit einer ungleichen ökonomischen Machtverteilung geht auch eine ungleiche politische Machtverteilung Hand in Hand.¹⁶ Das heißt, die Einflußnahme auf die Verfügung über gesellschaftliche Ressourcen (Produktionsmittel, Technologie, Arbeit und Rohstoffe) gibt die Richtung der gesellschaftlichen Entwicklung vor.

Ein ebenso gängiges Stereotyp gegen gesellschaftliche Verhältnisse, in denen Ungleichheit weitgehend aufgehoben ist, spricht von absoluter Langeweile und Eintönigkeit. R. Dahrendorf polemisiert gegen eine völlig

egalitäre Gesellschaft, die absolute Langeweile zur Folge habe.¹⁷ Dieses Argument bewirkt durch die irrealen Überzeichnung des Zieles der Gleichheit die Diffamierung dieses Zieles. Dadurch wird einer politischen Diskussion um die Durchsetzung von mehr Gleichheit aus dem Wege zu gehen versucht.

Dieses Argument dient weiter dazu, die bestehende Ungleichheit in unserer Gesellschaft zu legitimieren und dadurch von deren Fragwürdigkeit abzulenken. In dieser Argumentation wird die bestehende Ungleichheit entweder als naturwüchsig entstanden oder/und funktionell notwendig unterstellt und so der Diskussion um die Möglichkeit der Durchsetzung von mehr befreiender Gleichheit entzogen. Darüber hinaus wird durch die Warnung vor *künftiger Gleichförmigkeit* von der Normiertheit, Eintönigkeit und Beschränktheit der *gegenwärtigen* Lebensverhältnisse der meisten Menschen und von der Bedeutung einer Aufrechterhaltung dieser Verhältnisse für den Bestand der politischen und ökonomischen Herrschaftsstrukturen abgelenkt. Diese Herrschaftsverhältnisse, bedingt durch Ungleichheit, bewirken ja gerade die Einengung der individuellen und kollektiven Entfaltungsmöglichkeiten. Kennzeichen dafür sind die Normierung des Konsumverhaltens, Verwertung der Freizeit, Entmündigung und Fremdbestimmung im Arbeitsprozeß.

Ungleichheit in der Sozialwissenschaft:¹⁸ Die funktionalistische Schichtungstheorie

Ein häufig geäußelter Erklärungsversuch für soziale Ungleichheit, der einige der oben dargestellten Argumente zum Inhalt hat, ist die funktionalistische Schichtungstheorie. Sie wurde von amerikanischen Soziologieprofessoren etwa in der Mitte der vierziger Jahre formuliert.¹⁹ Diese Darstellung ist in unserem Zusammenhang aus zweierlei Gründen interessant: Erstens bringt sie in klarer Weise Vorstellungen zum Ausdruck, die den meisten Menschen während ihrer Erziehung in mehr oder weniger klarer und durchdachter Form vermittelt werden und die sie dann ein Leben lang dazu verwenden, Probleme der sozialen Ungleichheit zu deuten. Zweitens läßt sich anhand dieser Darstellung zeigen, wie eng Wissenschaft und Ideologie auch bei weithin anerkannten Autoritäten der Wissenschaft beisammenliegen können — wenn es darum geht, die bestehende soziale Ungleichheit zu rechtfertigen.

Bei dieser Erklärung der sozialen Ungleichheit wird angenommen, daß die Gesellschaft ein System unterschiedlicher Positionen darstellt, die in einem *funktionalen* Zusammenhang stehen. Der Begriff »Position« umfaßt neben einer bestimmten Arbeitstätigkeit auch das soziale Ansehen dieser Tätigkeit in den Augen des Positionsinhabers selbst und anderer. Neben dem Geldlohn wird auch das soziale Ansehen, das die Ausübung einer bestimmten beruflichen Tätigkeit mit sich bringt, als Lohn im weiteren Sinn angesehen. Nur wenn die einzelnen Positionen in einer Gesellschaft in einer bestimmten Weise ausgeübt werden, sei die Funktionsfähigkeit des arbeitsteiligen Gesamtsystems »Gesellschaft« gewährleistet.

Die einzelnen Positionen werden nun nach zwei Merkmalen unterschieden: Erstens nach der Bedeutung oder Wichtigkeit einer Position für die Gesellschaft, zweitens nach der Begabung oder Ausbildung, die für die Ausübung einer Position erforderlich ist. Hier besteht nun der Anknüpfungspunkt dieser Theorie, die *Notwendigkeit* sozialer Ungleichheit zu »beweisen«: Je wichtiger eine Position für das gesellschaftliche Getriebe ist und je größer die hierfür erforderliche Begabung oder je besser die Ausbildung sein muß, desto größer müsse die Belohnung sein, die die Gesellschaft an den Menschen vergibt, der diese Position ausübt. Würde für derartige Positionen von der Gesellschaft keine höhere Entlohnung gewährt, so hätte dies empfindliche Störungen und in weiterer Folge möglicherweise die Rückentwicklung oder gar den Zusammenbruch der Gesellschaft zur Folge.

Ist die Zahl der Menschen mit einer natürlichen Begabung klein im Vergleich zu den Positionen, die diese Begabung erfordern, dann muß die Gesellschaft diese Position hoch belohnen (hohes Einkommen, hohes Ansehen, viel Freizeit und so weiter), damit diese wenigen Menschen wie durch einen Magnet von dieser Position angezogen werden.

Würde diese hohe Belohnung für die wenigen Begabten von der Gesellschaft nicht gewährt, würden diese knappen Begabungen in andere, weniger wichtige Tätigkeiten abwandern und somit vergeudet. Dies würde sich auf Forschung, Technik, Wirtschaftswachstum, bei Besetzung wichtiger Beamtenposten und anderem mehr hemmend auswirken. Was für die natürliche Begabung gilt, gelte in ähnlicher Weise für die durch Lerneifer zu erwerbende Ausbildung.

K. Davis und W. E. Moore, beide wichtige Repräsentanten²⁰ der US-amerikanischen Mainstream-Soziologie, die großen Einfluß auf die Schwerpunktsetzung in der Forschung hatten, kamen im Zuge ihrer Forschungsarbeiten zu folgendem Schluß: »Soziale Ungleichheit ist somit ein unbewußt entwickeltes Werkzeug, mit dessen Hilfe die Gesellschaft sicherstellt, daß die wichtigsten Positionen von den fähigsten Personen gewissenhaft ausgefüllt werden. Daher muß jede Gesellschaft, ob primitiv oder komplex, das Prestige um die Beurteilung verschiedener Positionen unterschiedlich ausfallen lassen und somit ein gewisses Maß institutionalisierter Ungleichheit aufweisen.«²¹ Mit diesem Versuch der theoretischen Erklärung und Rechtfertigung sozialer Ungleichheit wurde in der Soziologie die »funktionalistische Schichtungstheorie« begründet.

C. Offe hat zu zeigen versucht, daß dieser »funktionalistischen Schichtungstheorie« die »Annahmen einer soziologisch ausgeweiteten Preistheorie zugrunde« liegen.²² Er faßt das »Modell der gesamtgesellschaftlichen Zuweisung« folgendermaßen zusammen: »Die *Befähigung* zur Lösung gesellschaftlich wichtiger Probleme erzielt wegen der grundsätzlichen *Knappheit* an Talenten einen hohen Preis (gleich Status) auf dem Arbeitsmarkt. Dieser Preismechanismus wird zusätzlich durch das Kriterium *funktionaler Bedeutung* gesteuert, über die gleichsam von einer gesamtgesellschaftlichen Beurteilungsinstanz entschieden werden müßte.«²³ Gegen diese Auffassung muß jedoch folgendes eingewendet werden:

- Es gibt keine Instanz, die die »Wichtigkeit« der gesellschaftlichen

Positionen nach allgemein verbindlichen, intersubjektiv überprüfbaren inhaltlichen Kriterien festlegt.

- Daß eine bestimmte Position eingenommen wird, ist nicht immer Ergebnis der Fähigkeit, deren funktionale Erfordernisse zu erfüllen, immer aber Ergebnis der *Fähigkeit, diese Position zu erringen*. Diese beiden Fähigkeiten können höchst unterschiedlich sein.

- Bei der Selektion von funktionalen Eliten im Laufe des Ausbildungs- und Arbeitsprozesses gehen neben funktionalen Gesichtspunkten in hohem Maß oft *außerfunktionale Gesichtspunkte* ein, wie Bevorzugung von Bewerbern mit höherem Sozialstatus der Eltern, mit Anpassungsbereitschaft an die Selektierenden; die krasse geschlechtsspezifische Bevorzugung stellt ein weiteres deutliches Beispiel von »funktional« unbegründbarer Selektionstendenz dar.

Zu den beiden letzten Punkten führt einer der bedeutendsten österreichischen Nationalökonomten des 20. Jahrhunderts aus: »Es ist . . . in praxi oft schwierig festzustellen, ob es sich (bei individuellen Bewegungen auf dem Arbeitsmarkt; Anm d. Verf.) um Berufsqualifikation — Erlernung, Gewöhnung, individuelle Anpassung an bestimmte Aufgaben — oder um Unterschiede zu angeborener Eignung, um soziale und nationale Barrieren handelt — oder worum es sich vorwiegend handelt, . . . Besonders ist diese Schwierigkeit bei der »vertikalen Beweglichkeit« der Arbeitskraft fühlbar. Wir sind uns ja durchaus nicht darüber klar, inwieweit die höhere Stellung im Wirtschaftsleben . . . anders geartete oder bloß in derselben Art »höhere« oder überhaupt keine verschiedenen Fähigkeiten erfordert als die untergebene, wie diese Fähigkeiten, auf irgendeine Skala aufgereiht, eigentlich zueinander stehen, was davon angeboren, erworben oder einfach durch die Gelegenheit ausgelöst — oder auch gar nicht vorhanden — ist, ferner wie die Fähigkeit, eine Stellung zu erringen, sich zur Fähigkeit verhält, sie gut auszufüllen, und wie sich die Höhe der Entlohnung der Leistung zu deren Stellung in einer anderen Skala verhält.«²⁴

- Eine Organisation von Funktionsabläufen kann ineffizient sein, wie Vergleiche unterschiedlicher Organisationsformen bei gleichen Organisationszielen zeigen.²⁵ In solchen Fällen führt die Aufstiegshierarchie zu einer Fehlallokation von Arbeitskräften, weil das zugrunde liegende Organisationsprinzip mangelhaft ist.

Gegen die »funktionalistische Schichtungstheorie« ist weiters einzuwenden, daß sie eine Korrespondenz von beruflichen Qualifikationserfordernissen und schulischen Ausbildungsinhalten unterstellt, die durch den raschen Wandel der betrieblichen Qualifikationserfordernisse und die Starrheit der Ausbildungsinstitutionen oft nicht gegeben ist.

Darüber hinaus führt die Reduktion von Schulbildung auf bloße berufliche Qualifizierung (so wichtig diese ist) dazu, daß der Ausbildungssektor seiner produktionsexternen kulturellen und humanen Bedeutung entledigt wird. Das hat nicht nur auf das allgemeine Kulturniveau einer Gesellschaft negative Auswirkungen, sondern hemmt auch die Weiterentwicklung der Produktionsorganisation.

In Schweden bewirkte das vergleichsweise hohe Ausbildungsniveau (von Unternehmerseite oft als »Problem der Überqualifizierung« und des

»akademischen Proletariats« bezeichnet), den unbeabsichtigten Nebeneffekt, daß viele Absolventen mit höherer Bildung/Ausbildung Arbeiten annehmen mußten, die unter ihrem schulischen Ausbildungsniveau lagen. Dadurch wurden jedoch Impulse zur Dezentralisierung von betrieblichen Entscheidungskompetenzen (Job Enrichment, selbststeuernde Gruppen) wirksam,²⁶ die die Ineffizienz bestimmter übertriebener Formen der Arbeitsteilung aufzeigten.²⁷

Die schwedische Bildungspolitik zielte bewußt als Voraussetzung einer Demokratisierung auf eine wesentliche Verbesserung des Bildungs- und Ausbildungsniveaus der Gesamtbevölkerung ab. Vor allem über den Weg der Gesamtschulreform konnte ein gewisser Abbau der beruflichen Qualifikationshierarchie erreicht werden. Seit 1971 sind die berufsbildenden Schularten in die additive Gesamtschule der gymnasialen Stufe integriert. Diese Reformmaßnahmen waren geeignet, bessere Voraussetzungen für Reformen in der Arbeitsorganisation in Richtung auf eine schrittweise Integration bisher voneinander weitgehend getrennter Kopf- und Handarbeitsfunktionen zu schaffen.²⁸ Dies steht im Gegensatz zu der bis heute vorherrschenden Entwicklung unter dem Einfluß F. W. Taylors, der in der strikten Arbeitsteilung ein Instrument zur Steigerung der Produktivität, der Löhne und Profite und der herrschaftlichen Unterwerfung der Arbeitskräfte unter das Management und die Unternehmer sah.

Demnach vermag eine Reduzierung der Barrieren beim Zugang zur Bildung/Ausbildung durch Reduzierung sozialer und regionaler Zugangsbarrieren, durch Einführung der Gesamtschule, Abbau von »Bildungs-sackgassen«, Annäherung von Berufslehre und höhere Schule, grundlegende Reform der inneren Schulorganisation und der Ausbildungsinhalte in Richtung auf erlernbare Demokratie sowie Forcierung von Gesellschaftslehre zum Abbau von inhumaner oder unproduktiver Ungleichheit in Betrieben und Verwaltung beizutragen.

Unternehmer und ihnen nahestehende Professoren²⁹ verbreiten heute vor dem »akademischen Proletariat« oft eine ähnliche Angst wie ihre Vorfahren vor dem allgemeinen und gleichen Wahlrecht und fordern die Beibehaltung oder gar Verstärkung der Zugangsbarrieren zur höheren Bildung/Ausbildung. Doch es finden sich auch prominente Wissenschaftler, wie etwa J. Tinbergen, die in der Vermehrung von höheren Qualifikationen eine Möglichkeit sehen, Lohnunterschiede zu verringern.

Die Soziologin R. Mayntz, die sich selber der »funktionalistischen« Richtung der Soziologie zuzählt, hat bereits vor Jahren festgestellt, daß die funktionalistische Schichtungstheorie »ahistorisch formuliert ist« und gerade diejenigen Aspekte vernachlässigt, die in der Klassentheorie traditionell von zentraler Bedeutung sind, nämlich die Phänomene Macht, Herrschaft und sozialer Konflikt.³⁰ Zusammenfassend kann demnach festgestellt werden: Die funktionalistische Schichtungstheorie nimmt an, daß der gesellschaftlichen Ungleichheit ein rationales Organisationsprinzip zugrunde liegt, das die verschiedenen gesellschaftlichen Bereiche durchdringt und zum Wohle aller ordnet. Die unterstellten Rationalitätspostulate sind jedoch vielfach falsifizierbar und erfüllen demnach oft die Funktion, bestehende Ungleichheit ideologisch zu rechtfertigen.

Mobilität und »Chancengleichheit« als Ersatz für Gleichheit

Nachdem im vorigen Abschnitt anhand der ideologischen Grundannahmen der funktionalistischen Schichtungstheorie deren Rechtfertigungsfunktion für ausgeprägte Entlohnungshierarchien, wie für gesellschaftliche Hierarchien allgemein, behandelt wurde, soll nun auf Begriff und Realität von Chancengleichheit und sozialer Mobilität eingegangen werden. Während die Grundannahmen der funktionalistischen Schichtungstheorie — in Übereinstimmung mit herrschenden Vorurteilen nichtwissenschaftlichen Charakters — bestehende Ungleichheiten in konservativer Weise rechtfertigen, geht die soziale Mobilitätsforschung häufig implizit oder explizit vom liberalen Ziel der »Chancengleichheit« aus. Sie unterläßt dabei weitgehend die Untersuchung der strukturellen Ungleichheiten in der Gesellschaft. Diese ideologische Fixierung führt aber nicht nur zur Ausblendung der Ungleichheitsthematik aus dem eigenen Forschungsbereich, sondern über die Bindung großer Forschungsressourcen zu einer Verdrängung von Ungleichheitsforschung: Sowohl die Bestandsaufnahme der Ungleichheit, die Erklärung über Produktions- und Reproduktionsmechanismen wie auch die Ermittlung wirksamer gesellschaftspolitischer Strategien zur Überwindung jener gesellschaftlichen Verhältnisse, deren zentrales Strukturmerkmal die qualitative Ungleichheit der Lebensverhältnisse darstellt.

Welche zentrale Bedeutung diese Ideologie der »Chancengleichheit« für die sozialwissenschaftliche Forschung hat, wurde vom deutschen Soziologen Reinhard Kreckel herausgearbeitet. Er stellt in einem Aufsatz zum Thema »Soziale Ungleichheit und »offene Gesellschaft« fest, daß die herrschende Schichtungs- und Mobilitätssoziologie am liberalen Freiheitsbegriff des 18. und 19. Jahrhunderts orientiert ist, der sich vor allem gegen die ständischen Aufstiegsschranken richtete: »Wenn man nun davon ausgeht, daß die Sozialstrukturen moderner Industriegesellschaften weiterhin durch institutionalisierte Ungleichheits- und Privilegienordnungen gekennzeichnet sind, obwohl sie nahezu keine undurchlässigen Schranken mehr enthalten, so scheint der liberale Freiheitsbegriff als Grundlage für die soziologische Analyse gesellschaftlicher Strukturzusammenhänge unbrauchbar zu werden, weil er die strukturbestimmenden Ungleichheitsverhältnisse ja gerade nicht problematisiert, sofern diese nur »durchlässig« sind.«³¹ In dieser ideologischen Fixierung der Mobilitätssoziologie sieht Kreckel eine Hauptursache dafür, daß die Soziologie der systematischen Erforschung und Bestandsaufnahme der »vorfindbaren institutionalisierten Ungleichheits- und Privilegiensysteme« kaum ihr Augenmerk zuwendete.³²

Die gemeinsamen Grenzen des traditionellen Liberalismus und der herkömmlichen Mobilitätssoziologie, die auf dem Begriff der »Chancengleichheit« fußen, charakterisiert R. Kreckel pointiert: »Liberale Gesellschaftspolitik richtet sich nicht primär gegen die Tatsache, daß Macht, Privilegien und Prestige in einer Gesellschaft in systematischer Weise ungleich verteilt sind, sie zielt auch nicht unmittelbar auf die Reduzierung dieser Ungleichheiten ab; ihr Interesse gilt vielmehr in erster Linie der Herstellung möglichst gleicher Zugangschancen zu ungleichwertigen gesellschaftlichen Positionen. Analog verhält sich die Mobilitätssoziologie,

wenn sie mit Hilfe von Assoziationsindizes oder ähnlichen Maßen empirische Aussagen über vertikale Mobilitätsraten formuliert, ohne gleichzeitig die gesellschaftlichen Ungleichheitsverhältnisse selbst, innerhalb derer sich die Mobilitätsprozesse abspielen, zu problematisieren. »Chancengleichheit« ist deshalb für die auf liberalen Ursprüngen basierende Mobilitätssoziologie das große Thema — nicht soziale Ungleichheit.«³³

Die Vorstellung, daß jedem bei entsprechender Leistung individueller Aufstieg möglich gemacht werden soll, oder derartige Verhältnisse sogar bereits herrschen, ist nicht nur eine Grundannahme der soziologischen Mobilitätsforschung, sondern sie steht vor allem im Zentrum der Programmatik politischer Parteien. Politische und kommerzielle Werbung, Massenmedien, die wellenartige Verbreitung von längerlebenden Konsumgütern bis hin zu den unteren Sozialschichten in Phasen wirtschaftlichen Wachstums³⁴ sowie die Zunahme der Angestellten erwecken den Eindruck, als ob gesellschaftlicher Aufstieg für Individuen im Normalfall erreichbar sei. Nichtaufstieg wird als Ausnahmefall gesehen und als individuelles Versagen erlebt.

Aber auch eine Annäherung an das Ideal der »Chancengleichheit« würde automatisch noch nicht mehr Gleichheit bedeuten, sondern lediglich eine raschere Zirkulation zwischen den Sozialschichten. Im Rahmen der schwedischen Lebensverhältnisse-Untersuchung, auf die noch ausführlicher eingegangen werden wird, wurde die vertikale soziale Mobilität zwischen den Generationen ermittelt. Diese Untersuchung ergab: Oberschichtkinder können mit sechsmal höherer Wahrscheinlichkeit in ihrem Schichtmilieu verbleiben, als dies bei »Chancengleichheit« der Fall sein könnte. Dagegen ist die Möglichkeit von Unterschichtkindern, Lebenschancen der Oberschicht zu erreichen, weniger als halb so groß, als dies bei gleichen Mobilitätschancen gewesen wäre.³⁵ Dies, obwohl die vergangenen Jahrzehnte durch eine gezielte Rekrutierung von Kindern aus Unterschichtfamilien über die Gesamt- und Hochschulreform gekennzeichnet waren. Dadurch wurde das Ausmaß an »Chancengleichheit« zwar etwas erhöht, aber die soziale Hierarchie trotzdem nur relativ wenig eingeebnet. Auf Grund seiner beschränkten Wirkungen wurde so das gesellschaftspolitische Ziel der »Chancengleichheit« von großen Teilen der politischen Öffentlichkeit sowie der Massenmedien als zu verengt kritisiert, da auch die erhöhte soziale Mobilität an den grundlegenden gesellschaftlichen Ungleichheiten nur relativ wenig verändert hat. Anstelle der »Chancengleichheit« wird nunmehr die Annäherung an soziale Gleichheit gefordert, was jedoch eine grundlegendere Umgestaltung der gesellschaftlichen Strukturen und Beziehungen in allen Bereichen erforderlich macht. Das »Jämlikhetsprogramm« (Gleichheitsprogramm) der schwedischen Sozialdemokratie, die gesellschaftspolitischen Zielsetzungen der Gewerkschaften, die großen linken Flügel der bürgerlichen Mitteparteien (Zentrum und Liberale) sowie die Kommunisten visieren dieses Ziel an.

In einer Gesellschaft, in der das Gleichheitspostulat politische Bedeutung hat und scharfe soziale Ungleichheiten bei beträchtlichem sozialen Wandel existieren, erfüllt Mobilität zwischen den sozialen Schichten (vertikale Mobilität) als Ideologie, die eine teilweise Entsprechung in der

sozialen Realität hat, vier Funktionen, die für den Bestand der herrschenden gesellschaftlichen Ordnung notwendig sind:

- Entwicklungsadäquate Ausschöpfung von bislang ungenützten Be-
gabungsreserven (und laufende Anpassung der Qualifikationsstruktur an
die Nachfrage auf dem Arbeitsmarkt)

- Stärkung der Leistungsmotivation

- Verschleierung und damit politische Entschärfung der durch Mobili-
tät unberührten sozialen Ungleichheit

- Schwächung der Solidarität zwischen den Gruppen mit unterschied-
lichen Mobilitätsmöglichkeiten, wie zwischen Arbeitern und Angestellten,
Alten und Jungen, inländischen und ausländischen Arbeitern, Frauen und
Männern, Gesunden und Kranken und so weiter.

Vernachlässigung der Ungleichheitsforschung in Österreich

Für die Durchsetzung der gewerkschaftlichen Forderung nach größerer sozialer Gleichheit im Rahmen der österreichischen Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik wäre ein genauerer Überblick über das wirkliche Ausmaß an Ungleichheit in den verschiedenen Lebensbereichen notwendig. Untersuchungen dieses Umfangs und Charakters fehlen in Österreich aber weitgehend. In der öffentlichen Verwaltung Österreichs hat es bis zur Einführung der sozial- und wirtschaftswissenschaftlichen Studienrichtungen an den österreichischen Hochschulen ein Monopol von Juristen in übergeordneten Stellungen gegeben. Die Sozialwissenschaften, die bereits in der Zwischenkriegszeit einen international entwickelten Stand erreichten, wurden in Österreich durch die faschistische Machtergreifung eliminiert und erst ab 1965 wieder in den Lehrbetrieb der Hochschulen aufgenommen. Eine weitere Ursache des Fehlens entsprechender Untersuchungen lag darin begründet, daß ein zu geringer Problemdruck die politisch-administrativen Entscheidungsträger nicht dazu veranlaßte, breit angelegte Forschungen in Auftrag zu geben. Erst in den letzten Jahren haben öffentliche Stellen Interesse an dieser Fragestellung gewonnen. So finden sich in einzelnen Untersuchungen bereits Ansätze einer systematischen Erfassung von schichtspezifischen Disparitäten in den Lebensverhältnissen der Bevölkerung.³⁶ Den meisten Untersuchungen mangelt es jedoch an Erklärungen der vielfältigen *Ursachen*, wogegen immer noch den Erscheinungsformen die weit größere Aufmerksamkeit zugemessen wird. Fehlende Untersuchungen erklären sich zudem aus der weitgehenden Absenz solcher Fragestellungen im Bereich von Wissenschaft und Forschung. Der Hauptstrom der in Österreich ohnedies in Unterentwicklung gehaltenen Sozialwissenschaft meidet noch immer weitgehend diese Thematik. Sie konzentriert sich eher darauf, unter dem Anspruch von Wissenschaftlichkeit und Wertfreiheit aus der herrschenden universitären sozialwissenschaftlichen Theorie — bei geringer Modifikation der Grundpositionen — ständig »neuen« ideologischen Nachschub zu liefern. Die traditionelle politische Monopolstellung des Konservatismus an den österreichischen Hochschulen³⁷ erleichtert wesentlich die wissenschaftliche Legitimation von Unternehmerinteressen. Ein pluralistisches Äquivalent fehlte im sozialwissenschaftlichen und -historischen Bereich bis vor wenigen

Jahren fast völlig. Es galt als unzulässig, gesellschaftliche Probleme von einem Erkenntnisinteresse her wissenschaftlich zu behandeln, das sich an den Bedürfnissen der abhängig arbeitenden Bevölkerungsmehrheit und ihrer Interessenvertretung, den Gewerkschaften, zu orientieren versuchte, obwohl bereits zur Zeit der Monarchie relativ entwickelte Ansätze einer kritischen Sozialforschung existierten, die die Lage und Probleme der Arbeiterschaft wissenschaftlich untersuchten und aufdeckten.

Die »Aufhebung« der Ungleichheit durch die öffentliche Verwaltung

Systematisch und in regelmäßiger Folge durchgeführte Untersuchungen über die Lebensverhältnisse der österreichischen Bevölkerung nach ihrer sozialen Schichtung sind nicht nur von universitärer Seite her unterlassen worden, sondern auch von seiten der statistischen Ämter der Gebietskörperschaften. Auch hier ist es bemerkenswert, daß das österreichische Statistische Zentralamt internationale übliche und bewährte soziale Schichtungskategorien, die bereits in der österreichischen Monarchie Anwendung fanden, bisher noch kaum zur Kenntnis genommen hat.

Bereits 1912 wies jedenfalls Franz Zizek, Privatdozent an der Universität Wien und später Professor für Statistik an der Universität Frankfurt am Main, auf die grundlegenden Mängel der administrativen Statistik in Österreich hin:

»Die Soziologie wird von der Statistik selbstverständlich möglichst reichliche Aufschlüsse über die Struktur der Gesellschaft, die sozialen Schichten, Verbände und Gebilde fordern müssen. Hierbei kommt insbesondere der Ausbau der Berufsstatistik, der landwirtschaftlichen und der gewerblichen Betriebsstatistik, der Grundbesitz, der Einkommens-, der Familien- und Haushalts-, der Vereinsstatistik und ähnliches in Betracht. Ein soziologisch-statistisches Problem bildet beispielsweise die in der Berufsstatistik zu wählende Einteilung der Erwerbstätigen und sodann auch der Berufszugehörigen nach der Stellung im Berufe. In Österreich wurden bei der Bearbeitung der Ergebnisse der Berufszählung nach dem Stande vom 31. Dezember 1900 gleichmäßig für alle Berufsklassen 5 Schichten unterschieden: Selbständige, Angestellte, Arbeiter, Tagelöhner und mithelfende Familienmitglieder. In Deutschland ist man schon im Jahre 1895 und noch mehr im Jahre 1907 bedeutend weiter gegangen und hat insbesondere zweckmäßigerweise für verschiedene Berufsverhältnisse entsprechende soziale Kategorien gebildet: so (im Jahre 1907) innerhalb der eigentlichen Landwirtschaft 11, für fast die ganze Industrie und Gärtnerei, Tierzucht und Fischerei 10, für fast den ganzen Handel und Verkehr und das Gastgewerbe 7 soziale Schichten. Österreich wird da bei der Bearbeitung seiner Zählung nach dem Stande vom 31. Dezember 1910 jedenfalls von Deutschland lernen können. Aber auch beim deutschen Schema ist selbstredend eine weitere Ausgestaltung erwägenswert.«³⁸

F. Zizek hob in derselben Publikation außerdem hervor, daß die »Statistik (...) sich niemals erheblich um die soziologischen Theorien gekümmert (hat), sie hatte ihr eigenes feststehendes Programm, die

möglichst vollständige zahlenmäßige Erfassung der sozialen Massenerscheinungen..., andererseits haben die soziologischen Autoren bis in die neueste Zeit sozusagen nur ausnahmsweise statistische Daten verwertet«. ³⁹ In der Zwischenzeit, immerhin sind seither über sechzig Jahre vergangen, hat die empirische Sozialforschung im Bereich der statistischen Empirie und Methodik gegen beträchtlichen Widerstand auch in Österreich einen höheren Entwicklungsstand erreicht. Österreichische empirische Sozialforscher und Methodologen wie P. Lazarsfeld, M. Jahoda, P. Blau und viele andere haben nach ihrer erzwungenen Emigration einen beträchtlichen Einfluß auf die Entfaltung der internationalen empirischen Sozialforschung gehabt. Grundkategorien dieser Forschungsrichtung, wie die der sozialen Schichtung, haben aber trotzdem noch keinen Eingang in die administrative Statistik Österreichs gefunden. Seit der Verwendung von Computern ist dies keineswegs mehr eine Frage der finanziellen und personellen Ressourcen. Es müßten lediglich die Daten zum Teil auf eine andere Weise erhoben werden und die vielen vorhandenen Daten nach Schichtungs- und Subschichtungskategorien zusammengefaßt und publiziert werden. Die ausschließliche soziale Gliederung in Arbeiter, Angestellte und Beamte sowie Selbständige widerspricht den theoretischen und empirischen Ergebnissen der Soziologie der sozialen Schichtung.

Der Soziologe Albert Kaufmann wies bereits 1967 darauf hin, ⁴⁰ daß die administrative Statistik in Österreich völlig ungenügend sei, da sie bloß eine rein arbeitsrechtliche Gliederung aufweist: »Diese Gliederung mag für gewisse verwaltungstechnische Bedürfnisse genügen; sie reicht aber für viele andere Fragestellungen keineswegs aus, da sie den sozialstrategraphischen Aspekt, auf den sie in erster Linie abzielt, viel zu ungenau erfaßt.« Im folgenden gibt Kaufmann das Konzept einer Schichtgliederung wieder, das bei einer von der Sozialwissenschaftlichen Forschungsstelle der Universität Wien durchgeführten Stichprobenauswertung der österreichischen Volkszählung 1961 verwendet wurde: Hilfsarbeiter und angelernte Arbeiter — Facharbeiter — niedrige Angestellte und Beamte (zum Beispiel Verkäufer, Buchhalter, Briefträger und so weiter) — mittlere Angestellte und Beamte (zum Beispiel Abteilungsleiter, Volks- und Hauptschullehrer) — höhere Angestellte und Beamte (zum Beispiel Direktoren, höhere Ministerial- und Magistratsbeamte, Mittel- und Hochschullehrer) — »kleine« Selbständige — »große« Selbständige — freiberuflich tätige Akademiker. Aus diesen Berufsschichten entwickelt Kaufmann das folgende soziale Schichtmodell:

Soziale Schicht

- I. Oberschicht und obere Mittelschicht
- II. Mittelschicht
- III. Unterschicht

Berufsschicht

- freiberufliche Akademiker
- höhere Angestellte und Beamte
- »große« Selbständige
 - 1. mittlere Angestellte und Beamte
 - 2. »kleine« Selbständige
- 1. niedrige Angestellte und Beamte
- 2. Facharbeiter
- 3. Hilfsarbeiter und angelernte Arbeiter

Eine Sammlung von statistischen Daten nach den groben Berufskategorien des Statistischen Zentralamtes führt lediglich zu einer künstlichen Homogenisierung, die ein sehr grobes Bild der sozialen Wirklichkeit ergibt, weil es zu keiner schicht- und berufskreisbezogenen Auswertung der Daten kommt. Eine derartige Aggregation von wirtschaftlich und gesellschaftlich Ungleichen bewirkt den Schein einer sozialen Nivellierung. Weitgehend unterschiedliche Sozialschichten, Facharbeiter, Hilfsarbeiter, Angestellte und Beamte (ohne Berücksichtigung der hierarchischen Position) sowie kleine und große Selbständige (Unternehmer) werden auf diese Weise zu einer trügerischen Einheit. Gerade die Zusammenfassung von Angestellten und Beamten in einer Kategorie, ohne nach ihren beruflichen Positionen zu differenzieren, führt zu einem willkürlichen Bild von den tatsächlichen Lebensverhältnissen dieser großen Bevölkerungsgruppen. Die in der sozialen Realität bestehende Hierarchie der Lebenslagen wird damit künstlich nivelliert. Die Volksschulweisheit der Nichtaufrechenbarkeit von Äpfeln und Birnen geht im administrativen Bereich, der sich mit Sozialstatistik befaßt, wieder verloren. Dagegen werden statistische Erhebungsmethoden in gesellschaftlich nicht allzu relevanten Bereichen um so ausgiebiger kultiviert. Der frühere Staatssekretär im Wirtschaftsministerium der BRD, P. Rosenthal, betonte in seiner Jungfernsrede vor dem Deutschen Bundestag, in der er sich mit Fragen der Vermögenspolitik und dem dafür erforderlichen statistischen Grundlagenmaterial beschäftigte, daß es unsachlich sei, »daß wir das Geld und die Leute aufbringen, um die Runkelrüben in der Stadt Hamburg, die einjährigen Ziegen und die Freunde des Deutschen Männergesangsvereines zu zählen, nicht aber um festzustellen, wer was besitzt.«

Am eklatantesten wirkt sich diese »methodische Fehlorientierung« in der Frage der Stellung des Einkommens in der Schichtungstheorie aus. Obwohl — so der schwedische Sozialwissenschaftler G. Carlsson — Soziologen selten leugnen, »daß Einkommen und Einkommensunterschiede für die Erklärung von Klassen- und Schichtungsphänomenen wichtig sind«, scheinen sie, von einigen Ausnahmen abgesehen, in der empirischen Forschung nicht allzusehr an den Einkommensverteilungen der sozialen Klassen interessiert zu sein. Eine Erklärung hierfür bietet die Tatsache, daß die entsprechenden Daten schwierig zu beschaffen sind; eine andere läge darin, daß die Analyse monetärer Entlohnungssysteme als eine Angelegenheit der Ökonomen und diejenige nichtmonetärer Entlohnungssysteme (wie zum Beispiel Prestige) als eine solche der Soziologen betrachtet wird.⁴¹

Das sich Nicht-für-zuständig-Halten der jeweiligen sozialwissenschaftlichen Disziplin verhindert letztlich das Zustandekommen von statistischem Grundlagenmaterial, das für die Bewertung wirtschafts- und sozialpolitischer Reformen notwendig ist. Auf diese Weise bleibt in Österreich die soziale Realität der Ungleichheit, was ihre quantitative, geschweige denn qualitative Erfassung betrifft, nahezu verdeckt. Es ist dadurch schwierig, sozialstaatliche Instrumentarien und Maßnahmen, die auf größere soziale Egalität zielen, hinsichtlich ihrer schichtspezifischen Auswirkungen genauer zu beurteilen und zu überprüfen.

Der Einwand mangelnder Objektivität einer angeblich auf politischen Wertungen beruhenden Schichtungsgliederung, der in Österreich immer wieder von Verantwortlichen der administrativen Statistik erhoben wurde und wird, ist wissenschaftlich in keiner Weise haltbar. Im Gegenteil, eine Homogenisierung der Bevölkerungsdaten, wie sie durch das Statistische Zentralamt praktiziert wird, läßt ein stark verzerrtes Bild der sozialen Wirklichkeit entstehen. Eine gesellschaftliche Schichtengliederung hingegen kann viel eher Objektivität für sich in Anspruch nehmen, wenn Objektivität auch eine annähernd realistische Abbildung der sozialen Wirklichkeit mit all ihren Ungleichheiten und Gegensätzlichkeiten meint. Durch das Ausweisen von Subschichten, Berufs-/Qualifikationsgruppen und der groben hierarchischen Position am Arbeitsplatz werden die sozialen Schichtungskriterien eindeutig überprüfbar und sind damit auch objektivierbar. Soziale Klassen und Schichten sind nämlich keineswegs ein bloß beliebiges Konstrukt, sondern sie vermitteln bestimmte Kriterien, die sich auf Gemeinsamkeit der Lebenslagen einer größeren Zahl von Menschen beziehen und bei der Abbildung relativ deutliche Grenzen zwischen diesen unterschiedlichen Lebenslagen signalisieren.

In periodischen Abständen wurde auf diesen wesentlichen Mißstand der österreichischen administrativen Statistik verwiesen. Bis zum heutigen Tag wurden jedoch in den zuständigen Behörden auf Bundes- und Länderebene keinerlei Konsequenzen gezogen. In den kommerziellen Markt- und Meinungsforschungsinstituten sind die Schichtungskategorien inzwischen längst gängige Kategorien der Aufbereitung des Datenmaterials sowie der Interpretation gesellschaftlicher Zusammenhänge geworden.⁴²

Ein Beispiel:

Die Untersuchung der Lebensverhältnisse der schwedischen Bevölkerung

Aus einer größeren Zahl von ausländischen Untersuchungen zur sozialen Lage der Bevölkerung soll in diesem Rahmen auf die Untersuchung der Lebensverhältnisse der schwedischen Bevölkerung eingegangen werden, da diese ein Modell darstellt, wie eine Untersuchung zur Problematik gesellschaftlicher Ungleichheit und Diskriminierung konzipiert sein könnte.⁴³

1965 wurde durch Beschluß der schwedischen Regierung ein Komitee zur Untersuchung der Lebensverhältnisse der Niedrigeinkommensgruppen gebildet. Dem Komitee wurde als Aufgabe gesetzt, die Lebensbedingungen sowie daraus resultierende Probleme der Niedrigeinkommensgruppen theoretisch wie empirisch zu analysieren.

Bei der Konzeption dieser Untersuchung zugrunde gelegten Wohlfahrtsbegriffes wurden die Arbeiten des englischen Sozialwissenschafters R. A. Titmus herangezogen. Die zentralen Ausgangspunkte dieses theoretischen Referenzrahmens waren folgende:

1. Es wurde nicht von einer Utopie des »besseren oder guten Lebens« ausgegangen, sondern von den bestehenden »schlechten Verhältnissen«, die auch eine weitgehende Entsprechung der traditionellen politischen Handlungsbereiche darstellen.

2. Im Auftragsrahmen wurde festgelegt, daß die Wohlstandsvariablen *manipulierbar* sein sollen, das heißt, praktische und politische Relevanz besitzen sollten.

3. Zur Bestimmung der Wohlstandsvariablen ging man von den verfügbaren *Ressourcen* des Individuums aus, da diese im Gegensatz zu den Graden der Bedürfnisbefriedigung empirisch leichter zu ermitteln sind.

Der Lebensniveaubegriff der schwedischen Untersuchung unterscheidet sich von dem in den UNO-Berichten der Jahre 1954 und 1961 zugrunde gelegten und in der Expertenliteratur gängigen Lebensniveaubegriff dadurch, daß er den Menschen als ein nicht fast ausschließlich Waren und Dienstleistungen konsumierendes, sondern als ein über Ressourcen verfügendes handelndes Lebewesen faßt. Diese Erweiterung des Wohlfahrtsbegriffes wird von den Autoren des schwedischen Untersuchungskonzeptes aus den wohlfahrtstheoretischen Arbeiten R. A. Titmus' sowie aus dem Menschenbild und dem Handlungsbegriff K. Marx' und M. Webers abgeleitet. Die Autoren der Studien bestimmen schließlich in Anlehnung an Titmus den Wohlfahrtsbegriff als »die Verfügungsmöglichkeit des Individuums über Ressourcen wie Einkommen, Vermögen, Wissen, psychische und physische Energien, soziale Beziehungen, Handlungsfähigkeit im politischen Bereich sowie gegenüber der Verwaltung, mit deren Hilfe das Individuum seine Lebensbedingungen kontrollieren und bewußt steuern kann«. ⁴⁴

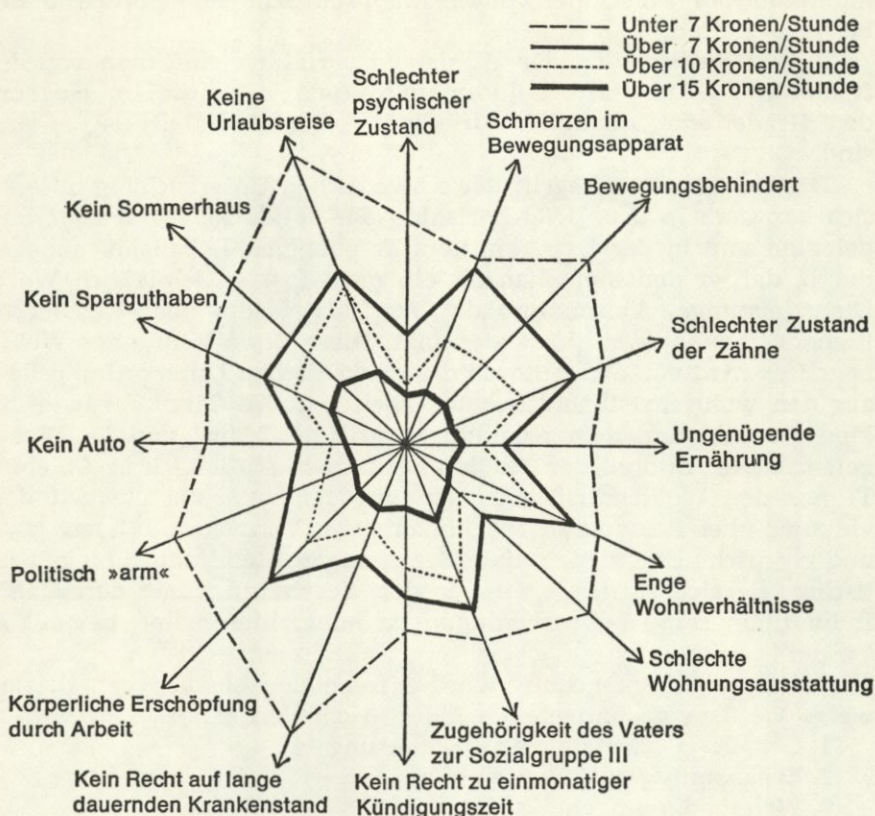
Bei dieser Untersuchung wurden folgende Lebensniveau- beziehungsweise Wohlstandskomponenten oder -variablen erfaßt:

1. Gesundheitszustand der Bevölkerung
2. Ernährungsgewohnheiten
3. Wohnbedingungen
4. Soziale Herkunft und Familienverhältnisse, Sozialisationsbedingungen
5. Ausbildung
6. Beschäftigungs- und Arbeitsbedingungen
7. Wirtschaftliche Ressourcen, Vermögen, Einkommen
8. Politische Ressourcen, reale Ausnützung politischer Handlungsmöglichkeiten
9. Freizeit und Erholung
10. Faktische Arbeitszeiten
11. Besonders niedrig entlohnte Gruppen.

Einige typische Beispiele aus den Ergebnissen dieser Studie wurden im Schema auf Seite 70 dargestellt:

In diesem Diagramm ⁴⁵ wird das Lebensniveau der Bevölkerung gegliedert nach Einkommensklassen und durch deren Ausstattung mit »Ressourcen« wie Gesundheit, Einkommen, Vermögen oder Teilnahme am politischen Prozeß mit Hilfe von Pfeilen dargestellt. Der Grad der Ausstattung wird jeweils durch die Entfernung vom Mittelpunkt gemessen, wobei ein größerer Abstand einen geringeren Grad an Ausstattung ausdrückt. Im Rahmen der Untersuchung wurde die schwedische Bevölkerung im Alter zwischen 15 und 75 Jahren nach Schichten und Subschichten gegliedert:

Zusammenhang zwischen Lohn und Lebensniveau



Bevölkerung im Alter zwischen 15 und 75 Jahren nach Sozial- und Berufsschichten

Sozialschichte I

Unternehmer, leitende Angestellte und freie Berufe
 Höhere Beamte im öffentlichen Sektor
 Hausfrauen
 Hochschüler
 Pensionisten ohne Erwerbstätigkeit

Sozialschichte II

Landwirte und mithelfende Ehegatten
 Kleinunternehmer und mithelfende Ehegatten
 Vorarbeiter
 Techniker und Büroangestellte
 Niedere Beamte im öffentlichen Sektor
 Hausfrauen
 Mittelschüler
 Pensionisten ohne Erwerbstätigkeit

Sozialschichte III

Kleinbauern, Fischer und Forstarbeiter
Arbeiter in Privatunternehmungen
Hilfskräfte im privaten Sektor
Arbeiter und Hilfskräfte im öffentlichen Sektor
Erwerbslose
Invalide
Hausfrauen
übrige Schüler
Pensionisten ohne Erwerbstätigkeit

Alle erhobenen Merkmale wurden zur sozialen Schichte und Subschichte der Befragten und zu ihren Berufspositionen in Beziehung gesetzt. Zusätzlich wurden die Ergebnisse nach Altersgruppen, Geschlechtszugehörigkeit und Wohngebieten (Großstädte, übrige Städte, ländliche Regionen) und Familienstand gegliedert. Weiters wurden in erster Linie wichtige Ergebnisse nach Zugehörigkeit zur Einkommensstufe erhoben, um die Lebensverhältnisse der extrem niedrig Entlohnzten zu ermitteln und so einen Vergleich zwischen den Ergebnissen über die Lebensverhältnisse dieser Gruppen und den übrigen sozialen Schichten zu erhalten.

Die drastischen Ergebnisse dieser Untersuchung haben zur Erschütterung der verbreiteten Vorstellung einer bereits weit fortgeschrittenen gesellschaftlichen Gleichheit in Schweden beigetragen. Vierzig Jahre sozialdemokratische Reformpolitik zeigten im Kontrast zu den programmatischen Versprechungen in vielen Bereichen eine begrenzte Wirksamkeit bei der Durchsetzung einer egalitären und damit demokratischen Gesellschaft. Ende der sechziger Jahre setzte sich somit eine grundlegende Revision der traditionellen Reformpolitik der schwedischen Sozialdemokratie und der Gewerkschaften durch. Größeres Maß an Gleichheit in allen Lebensbereichen wurde zum zentralen Bestandteil der schwedischen Politik.

Abschließende Bemerkung

Zur anschaulicheren Erfassung der vielfältigen Entstehungsfaktoren und Erscheinungsformen gesellschaftlicher Ungleichheit ist es sinnvoll, diese in ihren wichtigsten qualitativen und quantitativen *Dimensionen* darzustellen. Folgendes Schema kann jedoch nur ein methodisches Hilfsmittel sein, da es über Entstehungsgeschichte, Produktionsprozeß, Verursachungszusammenhang und damit über die Hierarchie der Ebenen und deren jeweilige Abhängigkeit nur wenig aussagt. Eine Problemdimensionierung könnte sich folgendermaßen darstellen:

1. Selbstverwirklichung — Fremdbestimmung in der Arbeit, Arbeitsbelastung;
2. Zugang zu Einkommen, Vermögen und privatem Konsum;
3. Zugang zu öffentlichen Diensten: öffentlich-institutionelle Bevorzugung;
4. Teilnahme am sozialen Leben, sozialer »Aktionsradius«: Freunde, Bekannte, Arbeitskontakte;

5. Zugang zu Bildung und Ausbildung, kulturelle Entwicklung, zur Stellung in der sozio-kulturellen Rangfolge;
6. Teilnahme, Partizipationschancen im politischen Bereich, im öffentlichen Leben (Öffentlichkeit, Medien);
7. Gesundheits-Krankheitssituation (physisch und psychisch), die Möglichkeit, Konfliktverhältnisse produktiv zu verarbeiten.

ANMERKUNGEN

- 1 A. Smith, *Wealth of Nation*, Gießen 1973, 3. Bd., S. 26.
- 2 W. Jenks, *Bericht des Generaldirektors der ILO auf der 3. Europäischen Regional-konferenz*, Genf, Januar 1974, S. 2.
- 3 Ebenda S. 3.
- 4 Siehe sozialpolitisches Aktionsprogramm der Kommission der Europäischen Gemeinschaften 1974.
- 5 Vgl. dazu: H. Ostleitner, *Wirtschaftswachstum und Systemstabilität*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft« 1/75, und E. Matzner, *Gedrosseltes Wachstum — Folgen und Bedingungen*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft« 2/1975.
- 6 »In mehreren Untersuchungen der US-amerikanischen Metropolitan-Versicherung und des Life Extension Institute über die Lebenserwartung von Spitzenmanagern wurde nachgewiesen, daß die sogenannte »Managerkrankheit« nichts ist als ein Aberglaube. (»Die Industrie«, Nr. 36, 6. 9. 1974, S. 28.) Diese Untersuchungen zeigen, daß es keine Krankheit gibt, von der die Führungskräfte mehr befallen sind als der durchschnittliche Arbeiter . . . Spitzenkräfte haben die günstigsten Sterblichkeitsraten . . .«

In England und Wales werden seit mehreren Jahrzehnten die Mortalitätsraten nach Berufsgruppen und 5 Sozialschichten erhoben: In allen Altersgruppen sind die Todesraten der untersten von 5 sozialen Schichten etwa $1\frac{1}{2}$ - bis 2mal höher als im Durchschnitt der Bevölkerung (Erhebungsergebnisse 1959/1963). Daß sich schichtspezifische Unterschiede in den Todesraten im Wirtschaftswachstum angleichen, wird gründlich widerlegt. Für den Durchschnitt der Bevölkerung nahmen von 1949/53 bis 1959/63 in allen Altersklassen mit Ausnahme der 65- bis 74jährigen die Todesraten deutlich ab, während sie in der untersten sozialen Schicht in nahezu allen Altersklassen deutlich stiegen. (*The Registrar General Decennial Supplement*, England and Wales, 1971, *Occupational mortality tables*, Her Maj. stationary office, London, 1971.)

Ähnlich systematische Erhebungen liegen für Österreich nicht vor, da sich das Statistische Zentralamt und andere öffentliche Einrichtungen gegen schichtspezifische Erhebungsmethoden sträuben; allerdings liegen eine Reihe empirischer Einzelergebnisse vor, die den Schluß nahelegen, daß in Österreich die Verhältnisse in diesem Bereich kaum abweichen. Beispiele dafür sind: L. Popper, *Beruf und Lebenserwartung im Spiegel der Statistik, Untersuchungen zum Problem der Frühinvalidität*, Verlag des ÖGB, Wien 1961: Diese Untersuchung erbrachte eine Differenz in den Lebenserwartungen zwischen den Berufsgruppen, die bis zu 20 Lebensjahre betrug. *Systemanalyse des Gesundheitswesens in Österreich*, Bd. I—V, durchgeführt im Auftrag des Bundeskanzleramtes am Institut für Höhere Studien und Wissenschaftliche Forschung, Wien 1975.

- 7 H. Schelsky, *Wandlungen der deutschen Familie in der Gegenwart*, 3. Auflage, Stuttgart 1955, S. 218.
- 8 F. Fürstenberg, »Sozialstruktur« als Schlüsselbegriff der Gesellschaftsanalyse, in: »Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie«, 8, 1956, S. 623—633.

- 9 C. Andreae, *Wirtschaftsgespräche im Rahmen der Diskussion zum Plan 3 der ÖVP*, zitiert nach »Tiroler Tageszeitung«, 12. 10. 1974.
- 10 A. Jensen, *How Much Can We Boost IQ and Scholastic Achievement*, in: »Harvard Educational Review«, 1969, S. 1 ff.
- In diesem Zusammenhang muß auch auf das symptomatische Faktum hingewiesen werden, daß die im Eigentum von Unternehmern stehenden österreichischen Publikationen »Kurier« und »Profil« die derzeitige wirtschaftliche Krisensituation zum Anlaß nahmen, einen Reformstopp mit der genetischen Nutzlosigkeit zu begründen. Die differenzierten methodischen und inhaltlichen Argumente gegen die Positionen Jensens und Eysencks werden nur am Rande und unter Auslassung wesentlicher Begründungen angeführt. Näher dazu »Harvard Educational Review«, 1969, Heft 2 und 3, sowie »Zeitschrift für Pädagogik«, 1970, Heft 2, und »Leviathan«, 1974, Heft 1.
- 11 Peter Seidl, *Ergebnisse der Begabungsforschung und ihre Konsequenzen für die Organisation des Sekundarschulwesens*, in: Peter Seidl (Hrsg.): *Ausleseschule oder Gesamtschule? Beiträge zu einer Reform des Sekundarschulwesens*, Innsbruck — Wien — München 1972, S. 135.
- 12 Rudolf Weiss, zitiert nach P. Seidl, a. a. O. S. 134.
- 13 Ebenda S. 135.
- 14 Vgl. G. Jonsson, *Det sociala arvet* (Das soziale Erbe), Stockholm 1971; *Att bryta det sociala arvet* (Die Brechung des sozialen Erbes), Stockholm 1973.
- 15 P. Wiles, zitiert nach Th. Prager, *Tendenzen und Schwerpunkte der britischen Wirtschaftsforschung*, Wien 1974, S. 73.
- 16 R. A. Dahl, *Polyarchy. Participation and Opposition*, New Haven, 1971, S. 82, zitiert nach A. Pelinka, *Gleichheit und Demokratie in Gesellschaft und Politik*, N. F. I/1974 Jg. 10.
- 17 R. Dahrendorf, *Über den Ursprung der Ungleichheit unter den Menschen*, Tübingen 1961, S. 30.
- 18 Die Dominanz der »funktionalistischen« Schichtungs- und Mobilitätstheorie sowie -forschung hat systematischere Forschungen über Ungleichheit durch Bindung von Forschungsressourcen entscheidend blockiert.
- 19 K. Davies, W. E. Moore, *Einige Prinzipien der sozialen Schichtung*, in: »American Sociological Review«, Bd. 10, 1945, S. 242—249.
- 20 Beide waren Präsidenten der »Amerikanischen Soziologischen Gesellschaft«.
- 21 K. Davies, W. E. Moore, a. a. O. S. 243.
- 22 C. Offe, *Leistungsprinzip und industrielle Arbeit*, Frankfurt 1970, S. 52.
- 23 Ebenda S. 52.
- 24 J. A. Schumpeter, *Das Grundprinzip der Verteilungstheorie*, in: »Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik«, Bd. 42, 1916/17, S. 67 f.
- 25 Siehe etwa die Zusammenstellung von Erfahrungen des *Job Enrichment* von E. Ulich (Inhaber des Lehrstuhles für Arbeits- und Betriebspsychologie der ETH Zürich), 1974, S. 7 f.
- 26 »The Economist«, 9. 11. 1974, S. 78.
- 27 Eine Zusammenstellung bisheriger Erfahrungen bei der Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen in Betrieben findet sich in der Sondernummer der Management-Zeitschrift »Industrielle Organisation«, 43. Jg., Jänner 1974.
- 28 Einschränkung muß dazu allerdings festgestellt werden, daß die Bedeutung, die diesen neuen Organisationsexperimenten in der arbeitswissenschaftlichen Literatur beigemessen wird, sich vor allem auf ihre betriebswirtschaftlichen Wirkungen bezieht. Die emanzipatorischen Wirkungen der meisten Experimente (das wäre in Richtung auf Aufhebung der Trennung von Kopf- und Handarbeit, Leitungs-, Kontroll- und Ausführungsfunktionen und dadurch die Einleitung eines Demokratisierungsprozesses in den Unternehmungen) muß vorerst als recht gering veranschlagt werden.
- 29 Oder ihnen nahestehende Professoren, wie etwa Professor E. Tuchfeldt in seinem Aufsatz *Akademisches Proletariat, Problem von morgen?*, in: »Wirtschaftspolitische Blätter«, S. 141, Nr. 2, Jg. XXI, 1974. Hrsg. Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft.

- 30 Siehe R. Mayntz, *Kritische Bemerkungen zur funktionalistischen Schichtungstheorie*, in: »Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie«, Sonderheft 5, 1961, S. 10—28.
- 31 R. Kreckel, *Soziale Ungleichheit und »offene Gesellschaft«*, in: »Soziale Welt«, 23. Jg. (1971), S. 31.
- 32 Ebenda S. 31.
- 33 Ebenda S. 26.
- 34 G. Chaloupek/H. Ostleitner, *Einkommensverteilung und Verteilungspolitik in Österreich*, in: *Das politische System Österreichs*, hrsg. von Heinz Fischer, Wien 1974, S. 464.
- 35 1. Die nach eigener und väterlicher Schichtzugehörigkeit aufgeteilte Bevölkerung in Relation zur Verteilung der Bevölkerung nach dem Zufallsprinzip (Assoziationsindizes):

Sozialgruppe des Vaters	Eigene Sozialgruppe		
	I	II	III
Sozialgruppe I	596	101	23
Sozialgruppe II	128	122	81
Sozialgruppe III	44	87	118

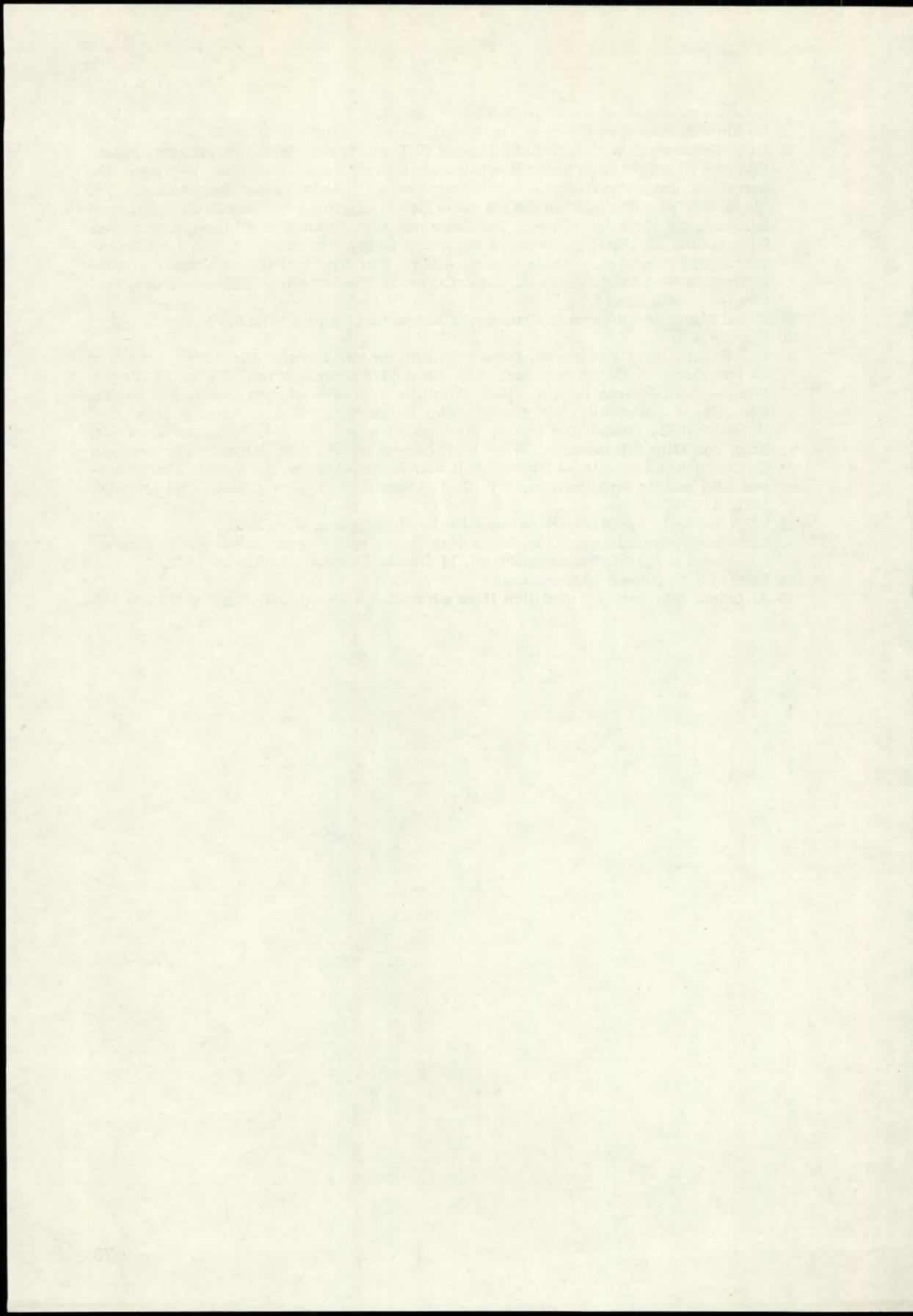
2. Männer und Frauen nach Alter, eigener und väterlicher Schichtzugehörigkeit:

Sozialgruppe des Vaters	Eigene Sozialgruppe: Männer				Eigene Sozialgruppe: Frauen			
	I	II	III	Alle	I	II	III	Alle
50—75 Jahre								
I	54	37	9	100	42	51	7	100
II	13	46	41	100	7	37	56	100
III	3	28	69	100	3	23	74	100
Alle	8	34	58	100	6	29	65	100
30—49 Jahre								
I	50	36	14	100	44	48	8	100
II	15	47	38	100	10	47	43	100
III	6	35	59	100	3	34	63	100
Alle	11	39	50	100	7	40	53	100

In: E. Gurgsdies, K. Wieser, *Wohlfahrtsforschung in Schweden. Ein Bericht über die Ergebnisse des sogenannten Niedrigeinkommens-Komitees*, Berlin — Bad Godesberg 1975, S. 95 f.

- 36 Vgl. dazu: L. Popper, *Beruf und Lebenserwartung im Spiegel der Statistik. Untersuchungen zum Problem der Frühinvalidität*, Verlag des ÖGB, Wien 1961. — *Armut in Wien*. Eine Untersuchung der Wirtschaftswissenschaftlichen und der Statistischen Abteilung der Wiener Kammer für Arbeiter und Angestellte (1974). *Lebensverhältnisse der Arbeiter in der österreichischen Montanindustrie*, Schriftenreihe der Wiener Kammer für Arbeiter und Angestellte (1965). Albert Kaufmann und Andreas Balog, *Daten zur Bevölkerungs- und Sozialstruktur der österreichischen Großstädte*, in: »IS-Forschungsberichte«, Beilage zur IS-Information Nr. 12/1974, hrsg. vom Institut für Stadtforschung. Albert Kaufmann, *Sozialräumliche Gliederung der österreichischen Groß- und Mittelstadtreion*, in: »IS-Forschungsberichte« Nr. 1/1974. Derselbe, *Daten zur Sozialstruktur der Wohnungswechsler in den sechs österreichischen Großstadtreionen*, in: »IS-Forschungsberichte« Nr. 9/1974. Richard Gisser, *Ökologische Segregation der Berufsschichten in Großstädten*, in: »Soziologie — Forschung in Österreich«, hrsg. von Leopold Rosenmayr und Sigurd Höllinger, Wien — Köln — Graz 1969, S. 199—219. H. Strotzka, E. Gehmacher, A. Kaufmann, *Psychische Gesundheit und Wohnverhältnisse*, Forschungsgesellschaft für Bauen, Wohnen und Planen (erscheint demnächst im Verlag Brüder Hollinek, Wien). *Grundlagenforschung im kulturellen Bereich*, im Auftrag des Bundesministeriums für Unterricht und Kultur, Ifes, Wien 1974. *Bericht über die Situation der Frau in Österreich*, Frauenbericht 1975, hrsg. vom Bundeskanzleramt, Wien 1975. Max Haller, *Die Frau in der Gesellschaft*, Diss. a. a. O., *Systemanalyse des Gesundheits-*

- wesens in Österreich. Eine Studie über Entstehung und Bewältigung von Krankheit im entwickelten Kapitalismus, Institut für Höhere Studien, Wien 1975.
- 37 Der liberal-konservative Sozialphilosoph E. Topitsch zog einen Vergleich zur Situation der Wissenschaften unter faschistischen und staatsbürokratischen Regimen: »So herrschen hinter den Kulissen des philosophischen Theatrum's mancherorts Zustände, die an den Vormärz oder an die iberische Halbinsel erinnern. Vor den Kulissen aber beteuern die Nutznießer dieser Zustände mit zum Himmel erhobenen Augen, alle Klagen über die Abwürgung der verfassungsmäßig verbrieften Freiheit der Wissenschaft und ihrer Lehre seien nur böswillige, den niedrigsten Beweggründen entsprungene Verleumdungen.« E. Topitsch, in: H. Fischer (Hrsg.), *Versäumnisse und Chancen*, 1967, S. 43 f.
 - 38 Franz Zizek, *Soziologie und Statistik*, München und Leipzig 1912, S. 26.
 - 39 Ebenda S. 5.
 - 40 Vgl. dazu: Albert Kaufmann, *Soziale Schichtung und Berufsstatistik*, in: *Soziologie — Forschung in Österreich*, hrsg. von Leopold Rosenmayr und Sigurd Höllinger, Wien — Köln — Graz 1969, S. 319 ff. Ähnliche Versuche wurden von E. Januschka, *Die soziale Schichtung der Bevölkerung Österreichs*, Wien — Leipzig 1938, und E. Bodzenta/L. Grond, *Die soziale Wirklichkeit von heute*, in: *Spectrum Austriae*, hrsg. von Otto Schulmeister, Wien 1957, bereits in früheren Jahren unternommen.
 - 41 G. Carlsson, *Ökonomische Ungleichheit und Lebenschancen*, in: *Soziale Einrichtungen und soziale Mobilität*, hrsg. v. D. V. Glass und R. König, Köln und Opladen 1961, S. 190.
 - 42 IFES, *Berichte zur Media-Forschung*, Sozialschichtindex, Wien 1972.
 - 43 *Låginkomstutredningen, Om Levnadsnivåundersökningen* (Niedrigeinkommenskomitee, Lebensniveauuntersuchung), 11 Bände, Band 1, Stockholm 1970.
 - 44 Ebenda S. 25 (eigene Übersetzung).
 - 45 A. Leion, *Den svenska modellen* (Das schwedische Modell), Stockholm 1974, S. 145.



Das »aufeinander abgestimmte Verhalten«

Ein problematischer Versuch,
das Kartellgesetz dem EWG-Recht anzupassen

Gerhard Hoffmann

Unmittelbarer Anlaß zur Schaffung des Kartellgesetzes 1972 war nach den Erläuterungen zur Regierungsvorlage die Notwendigkeit, ein »Begleitgesetz« zu dem am 22. Juli 1972 mit der Europäischen Gemeinschaft geschlossenen Abkommen zur Errichtung einer Freihandelszone zu erlassen. Die in diesem Abkommen enthaltenen Wettbewerbsregeln sollen verhindern, daß die Vorteile, die sich aus dem Abbau der Zölle und der Befreiung von staatlichen Handelsschranken im Warenverkehr zwischen Österreich und dem EWG-Raum ergeben, durch private wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen beziehungsweise Maßnahmen (Kartellpraktiken) vereitelt werden. Im Interesse des guten Funktionierens des Abkommens erwies es sich als notwendig, die innerösterreichischen Vorschriften an die Wettbewerbsbestimmungen des Abkommens anzupassen. Da sich aber diese Wettbewerbsbestimmungen im wesentlichen mit den Wettbewerbsregeln der EWG, Art. 85 Abs. 1 und Art. 86 EWGV decken, ergab sich praktisch die Notwendigkeit, die österreichischen Vorschriften denen der EWG anzupassen. In diesem Zusammenhang ist auch der im § 1 Abs. 1 Z. 3 im KartG. neu geschaffene Tatbestand des »aufeinander abgestimmten Verhaltens« zu sehen, ein terminus technicus, der mit einer unwesentlichen sprachlichen Abweichung dem Art. 85 Abs. 1 EWGV entspricht.¹

Im folgenden ist zu untersuchen, ob und inwieweit es dem Gesetzgeber gelungen ist, unseren Tatbestand inhaltlich dem des Art. 85 Abs. 1 EWGV anzupassen.² Denn da unser Kartellgesetz seinem wirtschaftspolitischen Ansatz nach ein Mißbrauchsgesetz ist, das zum Kriterium für die Beurteilung von Wettbewerbsbeschränkungen ihre volkswirtschaftliche Rechtfertigung macht, ergibt sich die Frage, ob in diesem von der Wettbewerbsphilosophie der EWG grundsätzlich verschiedenen Rahmen der Tatbestand des abgestimmten Verhaltens überhaupt einen adäquaten Stellenwert erhalten konnte.

Vor Erörterung dieser Fragen erscheint es jedoch angezeigt, einen Hinweis auf die wirtschaftliche Realität zu geben, die mit dem Begriff »abgestimmtes Verhalten« gemeint ist.

Oligopolistische Verhaltensweisen

Nach übereinstimmender Auffassung ist abgestimmtes Verhalten, insbesondere mangelnder Preiswettbewerb charakteristisch für die oligopolistische Marktsituation.³

Es wäre aber verfehlt zu meinen, daß allein für die oligopolistische Marktstruktur fehlender Wettbewerb bezeichnend sei, denn der fehlende Wille zum Wettbewerb braucht nicht an eine bestimmte Marktform gebunden zu sein. So ist die atomistische Konkurrenz im Polypol keineswegs gleichbedeutend mit einem höheren Grad an Wettbewerbsintensität. Auch der atomistische Small-Business-Wettbewerb kann unter Umständen durchaus gemächlich und schläfrig sein;⁴ dort herrscht dann die sogenannte »Schlafmützenkonkurrenz«. Es würde also der wirtschaftlichen Realität nicht entsprechen, wollte man die Wettbewerbsintensität lediglich an der morphologischen Struktur des Marktes messen.

Auch Oligopolisten führen oft in hartem Wettbewerb den Kampf um die Gunst des Abnehmers. Zumeist tun sie das allerdings nicht mit Preisunterbietungen, sondern auf dem Gebiete der Forschung und des technischen Fortschritts.⁵ So konnte beobachtet werden, daß etwa im selben Maße, in dem Kapitalintensität und Fixkostenbelastung der Produktion gestiegen sind, auch die Scheu vor einem auf Preisebene ausgetragenen Kampf der Oligopolisten zugenommen hat.⁶ Dieser Zusammenhang zwischen Kapitalintensität und Fixkostenbelastung auf der einen Seite und dem Bedürfnis der Produzenten nach klar überschaubarer Preisgestaltung auf der anderen Seite führt letzten Endes zu dem unten zu erwähnenden Phänomen der administrierten Preise.

Auf einen weiteren Aspekt hat Heuss hingewiesen, daß nämlich abgestimmtes Verhalten auf oligopolistischen Märkten vor allem dann anzutreffen ist, wenn ein eng gewordener Markt — bei eingetretener Marktsättigung — für ein voll ausgereiftes Produkt (zum Beispiel Radioapparate) keinen Spielraum mehr für echte Unternehmerinitiativen, sei es durch Produktdifferenzierung oder Verbesserung, sei es durch Qualitätsvariation oder Nachfragekreierung, offen läßt. Ganz anders ist die Situation bei Neuprodukten, die daran sind, sich den Markt zu erobern und die noch laufend Verbesserungen erfahren. Hier führt die Erweiterung der Nachfrage zur Rationalisierung der Produktion, die Kosten- und auch Preissenkungen gestattet, die im Verein mit Qualitätsverbesserungen Gegenstand des Wettbewerbs werden.⁷ Man denke nur an die TV-Produktion der fünfziger Jahre oder heute an die elektronischen Taschenrechner.

Eine wesentliche Voraussetzung für solchen Wettbewerb bildet nicht nur die Wettbewerbsfreudigkeit der Oligopolisten, sondern auch ihr Vertrauen in die eigene Konkurrenzfähigkeit. Beispiele für den harten Wettkampf der Oligopolisten liefert nicht nur die Wirtschaftsgeschichte der USA, wo sich dieser Kampf öfters bis zur Verdrängung der Mitbewerber

vom Markt zugespitzt hat, sondern zum Beispiel auch der Konkurrenzkampf auf dem Erdölmarkt der Bundesrepublik, wo versucht wird, durch Werbung, Kundendienst, aber auch mit dem Preis Wettbewerbsvorteile zu erlangen. Letzten Endes sehen wir in verkleinertem Maßstab oligopolistischen Wettbewerb täglich im TV als Reklamewettbewerb der Waschmittelhersteller. Eine nähere Analyse zeigt also, daß es auch im Oligopol zu echtem Preis- und Qualitätswettbewerb kommen kann. In unserem Zusammenhang aber ist es erlaubt, die Betrachtung auf die negative Problematik des abgestimmten Verhaltens im Oligopol zu konzentrieren.

Ausgangspunkt einer dahingehenden Entwicklung ist eine besonders ausgeprägte Marktübersicht. Je geringer die Zahl der Anbieter auf einem Markte wird, desto unmittelbarer wirkt sich jede Änderung der Marktstrategie eines Konkurrenten — zum Beispiel bei der Gestaltung der Preise oder Konditionen — auf seine Mitbewerber aus. Die unmittelbare Beobachtung des Oligopolisten, wie sehr der Erfolg der eigenen Dispositionen vom Marktverhalten seiner Mitbewerber abhängt, entwickelt rasch das Bewußtsein der Interdependenz der marktpolitischen Entscheidungen — der wechselseitigen Reaktionsverbundenheit. Hier liegt der natürliche Ansatzpunkt zur Entwicklung eines den Oligopolisten eigenen Gruppenbewußtseins. Es ist von der Überzeugung geprägt, daß sich das Interesse an einer langfristigen Gewinnoptimierung und das Interesse an einer Verringerung des Wettbewerbsrisikos durch loyale Kooperation am besten verwirklichen läßt.⁸ Schrittweise kommt es zur Ausbildung einer gemeinsamen Marktstrategie durch unverbindliche Verständigung über Preise, Abgrenzung der Märkte, des Produktions- ja sogar des Investitionsprogrammes beziehungsweise zum Nichtunterbieten bei öffentlichen Ausschreibungen. Das Ergebnis solcher unverbindlicher, oft stillschweigender Methoden der Übereinkunft ist in seiner wirtschaftlichen Auswirkung dem klassischen Kartell vergleichbar.⁹

Brisante Fragen aktueller Konjunktur- und Stabilitätspolitik ergeben sich aber im Zusammenhang mit der Beobachtung, daß in neuerer Zeit auf oligopolistischen Märkten konjunkturelle Abschwünge zunächst zu weiteren Preissteigerungen bei rückläufiger Produktion und Beschäftigung führen können. Man erinnert sich, daß die deutschen Automobilhersteller im Jänner 1972 ihre Preise erhöhten, obwohl der Absatz stagnierte und Hersteller wie Ford, Opel oder VW zur Kurzarbeit übergingen.¹⁰ Nach den herkömmlichen Vorstellungen der Nationalökonomie müßten ja in einem solchen Falle die Preise sinken. Nun haben wir oben gesehen, daß Oligopolisten unter Umständen zu einer langfristigen Unternehmensstrategie auf der Basis loyaler Kooperation neigen. Verbindet sich diese subjektive Voraussetzung mit Marktmacht, die einen preispolitischen Entscheidungsspielraum gestattet (Means), dann kann die Preisbildung nach langfristig durchschnittlich gewünschten statt nach kurzfristig erzielbaren Gewinnen erfolgen. Die Preise ergeben sich nicht mehr aus Angebot und Nachfrage, sondern sind das Resultat unternehmerischer Planung; man nennt sie im angelsächsischen Sprachgebrauch »administrierte Preise«. Ihrer Natur nach reagieren sie nicht flexibel auf Marktschwankungen und ermöglichen das oben erwähnte Phänomen, das hier nicht weiter verfolgt werden kann, dem

aber im Zusammenhang mit der Problematik des oligopolistischen Verhaltens große Bedeutung zukommt. Darauf weist auch der Tätigkeitsbericht des (deutschen) Bundeskartellamtes für das Jahr 1969¹¹ mit der Bemerkung hin, »daß sich privat administrierte Preise auf oligopolistisch strukturierten Märkten, auf denen wesentlicher Anbieterwettbewerb fehlt, gegenüber der Anwendung des traditionellen konjunkturpolitischen Instrumentariums als resistent erweisen«. Bei der Beurteilung derartiger Erscheinungen dürfen aber allfällige betriebswirtschaftliche Gegebenheiten nicht unberücksichtigt bleiben, die sich, wie oben erwähnt, aus einer hohen Fixkostenbelastung ergeben können.

Wie schon angedeutet, gibt es verschiedene Grade und Formen oligopolistischer Anpassung. Die schwächste Form der Abstimmung stellt das ohne Koordination zustande gekommene gleichförmige Verhalten dar, die autonome Anpassung eines Unternehmens an das Marktverhalten eines anderen. Klassisches Beispiel dafür ist der Fall der echten Preisführerschaft, die dann gegeben erscheint, wenn ein Unternehmen imstande ist, seine Preise weitgehend ohne Rücksicht auf allfällige Reaktionen seiner Konkurrenten festzusetzen und damit tonangebend für die übrige Industrie wird. In der Praxis ist allerdings oft schwer zu unterscheiden, ob es sich um echte Preisführerschaft oder nur um eine stillschweigende Übereinkunft handelt, die einem Unternehmen wegen seiner besonderen Marktübersicht die Preisführerschaft überläßt, wie zum Beispiel im Fall der barometrischen Preisführerschaft. Auch ohne über besondere Marktmacht verfügen zu müssen, übernimmt hier ein Unternehmen die Rolle des Preisführers in dem Maße, als seine Preisbewegungen mit entsprechender Exaktheit und Schnelligkeit die wechselnden Marktbedingungen widerspiegeln.¹² Aber auch die verschiedensten anderen Arten unverbindlicher, formloser, sogar stillschweigender Willensübereinstimmung¹³ können zur Durchführung einer gemeinsamen Preisstrategie führen. Es sei nur an den Fall der wichtigsten, in der Bundesrepublik, Frankreich, Großbritannien und Italien ansässigen Farbhersteller Europas erinnert, deren Abstimmung in den Jahren 1964, 1965 und 1967 über Initiative jeweils eines anderen Unternehmens zu gleichförmigen Preiserhöhungen bei einer Vielzahl von Teerfarbenprodukten geführt hat.¹⁴

In diesem vor dem europäischen Gerichtshof verhandelten Fall trat der subsidiäre Charakter unseres Tatbestandes klar in Erscheinung. Rechtlich gesehen handelt es sich hier nämlich um einen »Auffangtatbestand«, der im Wettbewerbsrecht eine Umgehung der übrigen Kartellrechtstatbestände unmöglich machen soll. Je nach der Ausgestaltung der einzelnen Rechtsordnungen beziehungsweise der Zahl der definierten anderen Tatbestände haben also die »abgestimmten Verhaltensweisen« einen größeren oder kleineren Begriffsumfang.¹⁵

Art. 85 EWGV und Kartellgesetz 1972

Die Frage, ob und inwieweit der Tatbestand des abgestimmten Verhaltens im österreichischen Recht dem des EWG-Rechtes entspricht, ist nicht bloß durch einen Vergleich der Gesetzestexte zu beantworten. Der Kern-

punkt der Frage wird nur erreicht, wenn Sinngebung und Funktion des Tatbestandes, die er jeweils vom Gesetzgeber erhält, geklärt sind.

Für den Bereich der EWG ergibt sich die Zielsetzung nicht nur aus der Präambel des Vertrages, die die Forderung enthält, daß ein redlicher Wettbewerb im Gemeinsamen Markt zu gewährleisten ist. Abgesehen von verschiedenen anderen Bestimmungen, die der Realisierung dieser Forderung dienen, ergibt sich die Funktion des Art. 85 grundsätzlich aus Art. 3 EWGV, der die Tätigkeiten der Gemeinschaft festlegt, mit deren Hilfe die Aufgaben der Gemeinschaft verwirklicht werden sollen; dazu gehört nach lit. f »die Errichtung eines Systems, das den Wettbewerb innerhalb des Gemeinsamen Marktes vor Verfälschungen schützt«. In dieser Entscheidung für die Errichtung eines Wettbewerbssystems als Regulator des Marktgeschehens ist die Bestimmung des Art. 85 EWGV verankert.

Im Gegensatz zur eindeutigen Erklärung der Präambel konnte zwar kurz nach Inkrafttreten des Vertrages noch die Frage aufgeworfen werden, ob sich die Bedeutung seiner Wettbewerbsregeln nicht vielleicht darin erschöpft zu verhindern, daß der Abbau der staatlichen Handelsschranken durch private Vereinbarungen wieder zunichte gemacht wird. Aber schon der erste Gesamtbericht der Kommission für den Zeitraum vom 1. Jänner bis 17. September 1958 hat hier eine eindeutige Klarstellung vorgenommen: »Der Vertrag strebt nicht nur an, den Wettbewerb . . . zu beleben; er will auch einen lauterer und gesunden Wettbewerb schaffen, der Grundbedingung ist für die rationale Verteilung der wirtschaftlichen Tätigkeiten.¹⁶ Hatte die Kommission im obigen Zusammenhang besonderes Gewicht auf den wirtschaftspolitischen Aspekt des Wettbewerbskonzeptes der EWG gelegt, so hat sie im Memorandum Nr. 23¹⁷ nicht nur die zentrale Bedeutung des Wettbewerbs für den optimalen Einsatz der Wirtschaftsgüter neuerlich bekräftigt, sondern sie hat darüber hinaus — in Fortführung der im US-Antitrustrecht entwickelten Vorstellungen¹⁸ — auch die gesellschaftspolitische Bedeutung unterstrichen, die dem Wettbewerb als wirksamster Garantie für die Aufrechterhaltung der persönlichen Freiheit zukommt; sie führte dazu aus:

»Der Wettbewerb ist also nicht nur wesentliches Mittel zur Errichtung des Gemeinsamen Marktes während der Übergangszeit, sondern auf den mit seiner Hilfe zustande gekommenen europäischen Märkten ist ihm als Lenkungsinstrument des Wirtschaftsablaufes eine entscheidende Rolle zugeacht . . . Die Wettbewerbsordnung muß die Gewähr geben, für alle Teilnehmer am Wirtschafts- und Sozialleben den größtmöglichen Grad an persönlicher Freiheit zu verwirklichen . . . Aufgabe der Wettbewerbspolitik ist es (für Produzenten, Händler und Verbraucher), die Wahlmöglichkeit sicherzustellen und darüber zu wachen, daß die Freiheit der wirtschaftlichen Betätigung nicht dazu mißbraucht wird, das gleiche Freiheitsrecht anderer zu beseitigen . . . Aus diesen Gründen ist eine konstruktive Wettbewerbspolitik eines der wichtigsten und wirksamsten Mittel, über die die Gemeinschaft zur Verwirklichung der Ziele des Vertrages verfügt.«

Es ist also nicht übertrieben zu sagen, daß das Wettbewerbssystem einen tragenden Pfeiler der wirtschaftlichen und sozialen Rechtsordnung

der EWG darstellt. Daraus ergibt sich nahezu zwangsläufig, daß sich die EWG nicht mit einer Mißbrauchsgesetzgebung begnügen konnte, sondern in Art. 85 ein Verbot wettbewerbsbehindernder Vereinbarungen, Beschlüsse oder aufeinander abgestimmter Verhaltensweisen festlegt.

Vergleicht man damit die im Kartellgesetz 1972 getroffene Regelung, so ist festzustellen, daß sich der österreichische Gesetzgeber keinerlei grundsätzliche Gedanken über Aufgabe und Stellung des Wettbewerbs in der Wirtschaft gemacht hat, geschweige denn tiefergehende Gedanken über einen allfälligen Konnex zwischen wirtschaftlicher und persönlicher Freiheit; Überlegungen, die — um nur zwei Beispiele aus unserer unmittelbaren Nachbarschaft zu nennen — in der Bundesrepublik¹⁹ und in der Schweiz²⁰ mit Selbstverständlichkeit angestellt worden sind.

Das Fehlen eines wirtschaftspolitischen Konzeptes übernimmt das Kartellgesetz 1972 allerdings von seinem ersten Vorgänger, dem Kartellgesetz 1951, »dessen nächstes Ziel die Verhinderung ungerechtfertigter Preissteigerungen und volkswirtschaftlich schädlicher Kartellbildungen ist«, wenn es auch »auf weite Sicht als allgemeines Ziel der Kartellpolitik die Steigerung der Produktivität im Auge hat«;²¹ eine Deklaration, der für den Kenner der Entstehungsgeschichte dieses Gesetzes hauptsächlich verbale Bedeutung zukommt. Tatsächlich ist dieses Gesetz als Instrument einer punktuellen Preispolitik konzipiert.²² In zahlreichen Novellen wurde seither der Kartellbegriff erweitert, wurden wichtige organisatorische Änderungen bei der Durchführung des Verfahrens vorgenommen, es wurden Ansatzpunkte für einen Übergang vom System der Mißbrauchsverhütung zu dem der Mißbrauchsverfolgung geschaffen — am wirtschaftspolitischen Konzept aber hat sich grundsätzlich nichts geändert. Auch nicht durch die in den Jahren 1958 beziehungsweise 1959 erfolgte Einführung des Kriteriums der volkswirtschaftlichen Rechtfertigung.

Das Gesetz enthielt keinen Auftrag, Kartellvereinbarungen daraufhin zu überprüfen, ob eine Wettbewerbsbeschränkung toleriert werden kann, weil der daraus erzielbare wirtschaftliche Nutzen die durch die Beschränkung des Wettbewerbs entstehenden Nachteile überwiegt.²³ Das Kartellgesetz billigte also dem Wettbewerb keine volkswirtschaftliche Bedeutung zu, die im Kartellverfahren zu berücksichtigen wäre.

Das Kartellgesetz 1972 hat zwar einige neue Kartelltatbestände geschaffen beziehungsweise bestehende Tatbestände erweitert; es hat ferner die Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen eingeführt; an der bisherigen Struktur des Gesetzes hat sich aber wieder nichts geändert. Das entscheidende Kriterium für die Bewilligung der Eintragung in das Kartellregister ist nach wie vor die volkswirtschaftliche Rechtfertigung der wettbewerbsbeschränkenden Vereinbarungen.

Zu dieser Kapitalfrage ist aber in den sechzehn Jahren seit Einführung dieses Kriteriums noch keine einzige relevante Entscheidung ergangen.²⁴ Ebensowenig ist in diesem Zeitraum auch nur ein einziges Gentleman's Agreement zur Registrierung angemeldet — aber auch kein einziges Strafverfahren wegen Unterlassung der Registrierung bekannt geworden. Dabei handelt es sich um »Absprachen, von denen die meisten Wirtschaftskenner meinen, daß sie die registrierten Kartelle an Zahl und Bedeutung bei

weitem übertreffen«.²⁵ Ohne eine grundlegende Änderung der Auffassung über die Aufgaben des Kartellgesetzes wird also auch dem neuen Tatbestand des abgestimmten Verhaltens ein ähnliches Schicksal praktischer Bedeutungslosigkeit beschieden sein; dies, obwohl auch für ihn das oben von den Gentleman's Agreements Gesagte gilt: Zweifellos kommt diesen Verhaltensweisen angesichts der österreichischen Marktstruktur eine weitreichende wirtschaftliche Bedeutung zu.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, daß das Kartellgesetz kein Wettbewerbsgesetz im Sinne der im Art. 85 EWGV vorgenommenen Regelung ist.

Diese Feststellung ist wichtig, weil sich allein schon aus der Unterschiedlichkeit der Zielsetzung der beiden Regelungen eine grundsätzlich unterschiedliche Beurteilung des abgestimmten Verhaltens in der EWG und in Österreich ergibt: Ist in der EWG Beurteilungskriterium die Wettbewerbskonformität, so ist dafür nach dem Kartellgesetz allein die volkswirtschaftliche Rechtfertigung maßgebend, die im Sinne der bisherigen Spruchpraxis unter preispolitischem Gesichtspunkt zu sehen ist, der sogar eine angemessene Kapitalverzinsung und Gewinnspanne gewährleistet.²⁶ Derartige Überlegungen können in der EWG grundsätzlich nicht angestellt werden, weil sich im Wettbewerbssystem die Preise nicht an den Kosten orientieren können, sondern sich umgekehrt die Kosten nach den erzielbaren Preisen zu richten haben. Sachlich gesehen besteht also eine unüberbrückbare Kluft zwischen dem EWG- und dem österreichischen System. Das Kartellgesetz begnügt sich mit einer rein formalen Überbrückung der Gegensätze, indem es bestimmt, daß die volkswirtschaftliche Rechtfertigung eines abgestimmten Verhaltens jedenfalls nicht gegeben ist, wenn es mit dem guten Funktionieren des Freihandelszonen-Abkommens unvereinbar ist (§ 25 Abs. 1 in Verbindung mit § 24 Abs. 2 KartG.).

Das kann in der Praxis zu problematischen Ergebnissen führen: Einmal kann der Fall eintreten, daß einem abgestimmten Verhalten zwar die volkswirtschaftliche Rechtfertigung zuerkannt wurde, daß sich aber später eine so gravierende Kollision mit den Handelsinteressen des Freihandelszonen-Abkommens ergibt, daß post festum die volkswirtschaftliche Rechtfertigung wieder abgesprochen werden muß. Damit erhält die Anwendung des Begriffes der volkswirtschaftlichen Rechtfertigung ein interessenabhängiges Janusgesicht, das mit dem Prinzip der Rechtsstaatlichkeit nicht mehr in Einklang zu bringen ist. Noch stärker wird dieses Dilemma, wenn ein marktkonformes abgestimmtes Verhalten, das im Sinne der gesetzlichen Definition (§ 1 Abs. 1 Z. 3) nicht als abgestimmtes Verhalten gilt, zu einer Beschwerde führt. Da das EWG-Recht diese Einschränkungen des Begriffes nicht kennt, könnte es also auch hier zu Schwierigkeiten kommen, die es geraten erscheinen lassen, der Beschwerde der EWG Rechnung zu tragen. In diesem Falle müßte dem Verhalten zunächst die Marktkonformität rechtskräftig abgesprochen werden, um ihm dann auch die volkswirtschaftliche Rechtfertigung in einer Formalentscheidung zu entziehen: Eine rechtliche Groteske, von der man nur hoffen kann, daß sie sich nicht in der Praxis ereignen wird.

Es ist also festzustellen, daß eine sachliche Anpassung unseres Tat-

bestandes an die EWG-Regelung nicht erfolgt ist, und daß der rein formalrechtliche Brückenschlag zu äußerst problematischen Ergebnissen führen kann.

Der Tatbestand »aufeinander abgestimmtes Verhalten«

Im Textzusammenhang gelesen definiert § 1 Abs. 1 Z. 3 KartG. den Tatbestand wie folgt:

»Kartell ist ein aufeinander abgestimmtes, also weder zufälliges noch marktkonformes Verhalten von wirtschaftlich selbständig bleibenden Unternehmern..., durch das im gemeinsamen Interesse eine Regelung oder Beschränkung des Wettbewerbs... bewirkt wird oder bewirkt werden soll.«²⁷

Dieser Tatbestand wird durch die Erläuterungen zum Gesetz²⁸ seinem Inhalt und Umfang nach wesentlich erweitert. Es heißt dort:

»Ferner soll dem Kartellbegriff aufeinander abgestimmtes Verhalten unterstellt werden, das heißt, es soll auch ein tatsächliches Verhalten auf dem Markt als Kartell behandelt werden, das nicht auf ein Gentleman's Agreement oder zwar ein Gentleman's Agreement zurückgeht, (das) jedoch selbst dem Kartellbegriff nicht unterliegt...«

Abgesehen von dem im vorhergehenden Abschnitt besprochenen grundsätzlichen Unterschied zwischen dem System des Wettbewerbsschutzes in der EWG und dem Erfordernis der volkswirtschaftlichen Rechtfertigung für abgestimmtes Verhalten im Kartellgesetz, ist der Begriffsumfang unseres Tatbestandes teils enger, teils weiter als im Art. 85 EWGV. Formal enger ist er, weil das Kartellgesetz eine Reihe von Sondertatbeständen (insbesondere Kartelle durch Absprache § 1 Abs. 1 Z. 2 KartG. und Empfehlungskartelle § 1 Abs. 1 Z. 4 KartG.) aufweist. Durch diese Sondertatbestände engt sich der Anwendungsbereich des österreichischen im Vergleich zum EWG-Tatbestand ein und umfaßt nur jene rechtlich unverbindlichen Absprachen (Gentleman's Agreements), die faktisch sanktionslos sind und ausdrücklich als unverbindlich bezeichnet werden.²⁹ Inhaltlich enger ist unser Tatbestand, weil er zum Unterschied von Art. 85 EWGV marktkonformes Verhalten aus seinem Geltungsbereich ausschließt.

Dagegen ist unser Tatbestand weiter, weil er ein bloß tatsächliches Verhalten auf dem Markt als Kartell behandelt, das nicht auf ein Gentleman's Agreement zurückgeht, also auch bloß bewußtes Parallelverhalten umfaßt, sofern es nicht auf Marktzwang beruht und damit als marktkonform zu beurteilen ist.

Um ein klares Bild von der Problematik unseres Tatbestandes zu erhalten, wird zunächst sein Grundelement, das abgestimmte Verhalten, für sich allein zu umschreiben sein. Anschließend daran werden die Modifizierungen erörtert, die der Grundtatbestand dadurch erfährt, daß einerseits marktkonformes Verhalten aus dem Begriffsumfang ausgeschieden, andererseits aber bloß tatsächliches Verhalten in ihn einbezogen wird.

Der Grundtatbestand

Der Tatbestand des aufeinander abgestimmten Verhaltens geht auf das US-Antitrustrecht zurück, wo er im wesentlichen als Beweiserleichterung zum Nachweis verbotener Absprachen eingeführt wurde.³⁰ Schon dort war es zu manchen Verschiebungen des Tatbestandes gekommen, und das hat sich seit seiner Übernahme in verschiedene europäische Rechtsordnungen (in Frankreich, Belgien, der EWG und zuletzt in der BRD) fortgesetzt.

Die Interpretation, die er in der EWG erfahren hat, ist aus naheliegenden Gründen richtunggebend geworden für seine Verwendung im GWB und sollte aus Gründen der Praxis so weit als möglich auch zur Interpretation des Kartellgesetzes herangezogen werden.³¹

Auf seinen Ursprung als Beweiserleichterung ist es wohl zurückzuführen, daß der Begriff des abgestimmten Verhaltens ein unbestimmter Rechtsbegriff ist, und daß daher alle Versuche zu seiner Definition nur zu tastenden Umschreibungen geführt haben.^{32, 33}

Das Charakteristikum des Grundtatbestandes »abgestimmtes Verhalten« besteht in der Verminderung des unternehmerischen Risikos durch vorherige wechselseitige Information über die geplanten oder bereits beschlossenen Wettbewerbsmaßnahmen,³⁴ wobei die Beteiligten gegenseitig erwarten, der andere werde seine Entscheidung auf Grund der ausgetauschten Informationen treffen.³⁵

Während die anderen Arten von Vereinbarungen ein Mittel zur Herstellung eines bestimmten Erfolges sind, stellt der Tatbestand des abgestimmten Verhaltens auf ein feststellbares Ergebnis ab. Er gewinnt seine Bedeutung in der Erfassung einer besonderen, von Vereinbarungen gelösten Form des Zusammenwirkens von Unternehmern.³⁶

Im Gegensatz zu den anderen Formen wirtschaftlicher Kooperation verzichtet also die dem abgestimmten Verhalten zugrunde liegende Willensübereinstimmung der Partner auf eine gemeinsame Willensbindung, dem gemeinsamen Zweck der Wettbewerbsbeschränkung entsprechend zu handeln. Anders die Vertragskartelle, sie geben einen Rechtsanspruch zu ihrer Einhaltung. Die Kartelle durch Absprache wieder, die Gentleman's Agreements verzichten zwar auf rechtliche Bindungen; sie werden aber durch faktische ersetzt. Die Einhaltung dieser Bindungen beruht auf außerrechtlichen Faktoren wie kaufmännischem Anstand und Solidaritätsbewußtsein, aber auch auf moralischem beziehungsweise nach österreichischem Recht auf wirtschaftlichem oder gesellschaftlichem Druck.³⁷

Völlig außerrechtliche Faktoren, insbesondere das Bewußtsein der Reaktionsverbundenheit der Oligopolisten, führen ohne jede Bindung zu abgestimmtem Verhalten und ermöglichen den Partnern, es mit einem großen Sicherheitskoeffizienten bei den eigenen Entscheidungen in Rechnung zu stellen.

Die oben wiedergegebene, von der Literatur erarbeitete Charakteristik des Tatbestandes abgestimmten Verhaltens wurde vom Europäischen Gerichtshof in seiner Teerfarben-Entscheidung³⁸ bestätigt. Es ist dies die erste authentische Interpretation des Tatbestandes und zugleich eine Ab-

grenzung von dem nicht abgestimmten, dem bewußten Parallelverhalten. Der Gerichtshof führte dazu unter anderem aus:

Das Verbot der aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen soll »eine Form der Koordination zwischen Unternehmen erfassen, die zwar noch nicht bis zum Abschluß eines Vertrages im eigentlichen Sinne gediehen ist, jedoch bewußt eine praktische Zusammenarbeit an die Stelle des mit Risiken verbundenen Wettbewerbes treten läßt... (Die aufeinander abgestimmten Verhaltensweisen) können sich insbesondere auch aus einer im Verhalten der Beteiligten zutage tretenden Koordinierung ergeben. Zwar ist ein Parallelverhalten für sich allein noch nicht einer abgestimmten Verhaltensweise gleichzusetzen, doch kann es ein wichtiges Indiz für eine solche darstellen, wenn es zu Wettbewerbsbedingungen führt, die... nicht den normalen Marktbedingungen entsprechen. Dies gilt namentlich dann, wenn das Parallelverhalten es... ermöglicht, ein Preisgleichgewicht auf einem anderen als dem Niveau zu erzielen, das sich aus dem Wettbewerb ergeben hätte, und erworbene Marktposition zum Schaden... der freien Lieferantenwahl durch den Verbraucher zu verfestigen.«

Die für den Bereich des Kartellgesetzes³⁹ wesentlichen Kriterien würden also darin liegen, daß praktische Zusammenarbeit an die Stelle des Wettbewerbs tritt und mit einer Veränderung der Wettbewerbsbedingungen zu einer Änderung der Marktbedingungen führt.

Wir haben oben gesehen, daß das Kartellgesetz diese Beeinträchtigung des Wettbewerbs mit dem Maßstab volkswirtschaftlicher Rechtfertigung beurteilt.⁴⁰

Bildlich gesprochen handelt es sich also bei den beiden Systemen um zwei Kreise, die sich im günstigsten Fall teilweise überschneiden.

Die nun zu behandelnden Modifizierungen, die der Grundtatbestand im Kartellgesetz erfahren hat, entfernen uns aber noch weiter von der EWG-Regelung.

Marktkonformes Verhalten

Marktkonformes Verhalten fällt aus dem Begriffsumfang des Tatbestandes abgestimmtes Verhalten heraus (§ 1 Abs. 1 Z. 3 KartG.). Krejci⁴¹ stellt mit Recht die Frage, was sich der Gesetzgeber unter dem Ausdruck »marktkonform« vorgestellt hat. Er versucht Antwort darauf durch einen Rückgriff auf die Literatur zu diesem Tatbestand im europäischen Kartellrecht zu finden, verliert dabei aber die, von ihm selbst wohl erkannte Erweiterung unseres Tatbestandes durch die EB²⁸ aus dem Auge, wonach auch ein rein tatsächliches Verhalten als abgestimmtes anzusehen ist. So kommt er zu dem Schluß, daß eine autonome Verhaltensanpassung nicht als abgestimmtes Verhalten anzusehen ist, und gerät damit in Widerspruch zu den EB. Richtig dagegen ist es, daß die Verhaltensanpassung auf Grund von Marktzwang aus dem Tatbestand auszuschließen ist; dies allerdings aus dem viel näher liegenden Grund, weil ein Verhalten, das auf einen Marktzwang zurückgeht, begriffsnotwendig auch marktkonform ist. Offen bleibt dabei allerdings die Frage, unter welchen Umständen das Vorliegen

von Marktzwang als gegeben anzusehen ist. Darauf wird später zurückzukommen sein.

Zunächst soll aber doch versucht werden, dem nun einmal gegebenen Begriff des marktkonformen Verhaltens einen akzeptablen Inhalt zuzuordnen. Sicher ist, daß der Gesetzgeber damit keine festumrissene Vorstellung verbunden hat, sonst hätte er den in diesem Zusammenhang neu geschaffenen Begriff näher erläutert. Es lassen sich aber zwei Ansatzpunkte für seine vagen Vorstellungen finden.

Hier ist zunächst die Marketing-Theorie⁴² zu nennen, die sämtliche Unternehmensfunktionen von ihrer Ausrichtung auf den Absatzmarkt her betrachtet. Aus dieser betriebswirtschaftlichen Sicht sollen die Unternehmen marktorientiert handeln, wobei zwei Verhaltensarten unterschieden werden: das marktkonforme Verhalten beziehungsweise das marktgestaltende Verhalten.

Das marktkonforme Verhalten ist eine passive Verhaltensweise, bei der sich ein Unternehmen darauf beschränkt, auf Grund der eingeholten Informationen über die Struktur des jeweiligen Marktes seine Marketinginstrumente wie Preispolitik, Produktpolitik und Werbung einzusetzen, um sich der Marktentwicklung anzupassen.

Das marktgestaltende Verhalten paßt sich nicht nur den Marktdaten an, sondern es versucht, sie durch eigene Initiativen (zum Beispiel Qualitätsverbesserung) zu verändern.

Allem Anschein nach kommt der Ausdruck marktkonformes Verhalten nur in diesem betriebswirtschaftlichen Zusammenhang vor, der keinerlei Konnex mit unserem kartellrechtlichen Tatbestand aufweist und daher für seine Interpretation unergiebig bleibt. Immerhin könnte sich von da her ein Assoziationszusammenhang ergeben haben.

Eine zweite Assoziationsquelle könnte die von Röpke in die Wirtschaftswissenschaft eingebrachte Unterscheidung von marktkonformen und inkonformen Maßnahmen sein. Damit werden im Neoliberalismus staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsablauf bezeichnet, die das Ziel haben, die Wirtschaft zu beeinflussen, »ohne die Preismechanik und Selbststeuerung des Marktes lahmzulegen«.⁴³

Wenn sich auch die Begriffe marktkonformes Verhalten und marktkonforme Maßnahmen der Wirtschaftspolitik nicht decken, so gibt es doch Berührungspunkte zwischen dem Individual- und dem staatlichen Verhalten. Jedenfalls geben die Kriterien »intakte Preismechanik« und »Selbststeuerung des Marktes« einen wichtigen Ansatzpunkt für die nähere Umschreibung dessen, was marktkonformes Verhalten ist. In unserem Zusammenhang enthält der Begriff der Marktkonformität allerdings ein Bündel unausgesprochener Prämissen, die zunächst geklärt werden müssen.

Für sich allein genommen, ist nämlich der Begriff »Marktkonformität« inhaltlos,⁴⁴ weil sich seine Bedeutung nach den Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik richtet, die ihrerseits wesentlich durch das vorgegebene Gesellschaftssystem beziehungsweise die gesellschaftspolitischen Zielsetzungen mitbedingt werden.⁴⁵ Die Interpretation des Begriffes setzt also Klarheit über die bestehende Wirtschafts- und Sozialordnung voraus, innerhalb der er zur Anwendung gelangt.

Als Resultat einer langen Entwicklung ist diese Ordnung nicht zusammenfassend kodifiziert. Sie ergibt sich im wesentlichen aus den Art. 4—8 des StGG 1867 in Verein mit verschiedenen Bestimmungen des ABGB (insbesondere den §§ 353, 354 und 879) und dem in der Gewerbeordnung 1973 implizite enthaltenen Grundsatz der Gewerbefreiheit, der ausdrücklich in den Materialien zu diesem Gesetz erwähnt wird.⁴⁶ Grosso modo darf man sagen, daß für unsere Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung unter anderem mit dem Recht auf Privateigentum das Recht auf freie Entfaltung der Persönlichkeit und mit diesem, im Verein mit dem Grundsatz der Gewerbefreiheit das marktwirtschaftliche Prinzip bestimmend sind. Dabei ist aber auch eine stets stärker werdende Tendenz zur Betonung der Gemeinschaftsinteressen festzustellen, denen sich Privatinteressen unterzuordnen haben.

Läßt sich in diesem Rahmen keine ausreichende Umschreibung unserer Wirtschafts- und Sozialordnung geben, so kann zumindest ein klar zutage tretendes Element dieser Ordnung angegeben werden. Es ist das im Individualrecht der freien Erwerbstätigkeit gründende, oben erwähnte Prinzip der Marktwirtschaft, das unter anderem dadurch gekennzeichnet ist, daß die Koordinierung der Wirtschaftspläne der einzelnen Wirtschaftssubjekte über den Markt (nach Angebot und Nachfrage) bei freier Preisbildung im Wettbewerb erfolgt. Die Funktionstüchtigkeit dieses Systems hängt also wesentlich davon ab, daß auf dem Markt nicht verschiedene, kollektiv festgelegte Wirtschaftsstrategien zum Ausgleich gebracht werden müssen, sondern daß die Steuerungsfunktion des Wettbewerbs erhalten bleibt. Diese Funktion besteht vor allem darin, im Wege der freien Preisbildung den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage herzustellen, eine flexible Anpassung der Produktion an die Marktdaten zu ermöglichen, die Durchsetzung des technischen Fortschrittes zu beschleunigen und für den Abnehmer verschiedene Wahl- beziehungsweise Ausweichmöglichkeiten zu schaffen.

Trotz verschiedener soziologischer und ökonomischer Faktoren, die das Wettbewerbsprinzip durchlöchern, bleibt also der Wettbewerb nach wie vor eines der wichtigsten Steuerungselemente unseres Wirtschaftssystems.

Versucht man nun, unter Berücksichtigung der vorstehenden Ausführungen, die Kriterien der »Marktkonformität« und der »volkswirtschaftlichen Rechtfertigung« gegeneinander abzugrenzen, dann läßt sich zunächst sagen, daß der Gesetzgeber mit diesen Kriterien offenbar verschiedene Dinge im Auge hatte. Der Begriff der Marktkonformität muß daher enger auszulegen sein als der der volkswirtschaftlichen Rechtfertigung. Denn es würde der Struktur des Kartellgesetzes widersprechen, anzunehmen, daß abgestimmtes Verhalten, wenn es marktkonform ist, auch dann zulässig sein sollte, wenn es volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigt ist. Die Fragestellung spitzt sich also darauf zu, festzustellen, welches Verhalten zwar grundsätzlich volkswirtschaftlich gerechtfertigt sein kann, jedenfalls aber nicht marktkonform ist. Hier schließt sich der Kreis, und man wird sagen dürfen, daß dies im Rahmen unseres marktwirtschaftlichen Systems, zu dem der Wettbewerb wesentlich gehört, jedenfalls auf ein wettbewerbsverfälschendes Verhalten zutrifft. Nicht marktkonform ist also jedes Ver-

halten, das die Wettbewerbsbedingungen verfälscht und damit die Marktdaten, vor allem die Daten von Angebot und Nachfrage (die freie Preisbildung), künstlich verändert. Positiv formuliert: Das Marktverhalten muß zumindest wettbewerbsneutral sein, um als marktkonform gelten zu können.

Marktzwang

Nach vorherrschender Ansicht der Literatur ist es auch ein Charakteristikum oligopolistischer Marktstruktur, daß die Unternehmer ihr Verhalten unter Marktzwang an das des Mitbewerbers insbesondere bei Preissteigerungen und Preissenkungen anpassen. Dieser Zwang, einer vom Konkurrenten erfolgten Preissenkung zu folgen, ist grundsätzlich von allen Autoren anerkannt, denn eine Preissenkung nicht mitzumachen, bedeutet Verlust von Marktanteilen bis hin zur Verdrängung vom Markt.⁴⁷ Kontrovers dagegen ist die Frage, ob für den Oligopolisten auch ein Zwang zum Nachziehen der Preise besteht, wenn ein Mitkonkurrent eine Preiserhöhung vornimmt.⁴⁸ Damit tritt das Problem der Preisführerschaft in den Mittelpunkt der Betrachtung.

Jedenfalls ist als gegeben anzunehmen, daß Verhaltensweisen, die auf Marktzwang zurückgehen, nicht den Tatbestand abgestimmtes Verhalten erfüllen, da ein unter Zwang stehendes Verhalten grundsätzlich nicht zurechenbar ist. Unklar und bisher noch nicht befriedigend beantwortet ist allerdings die Frage, unter welchen Umständen tatsächlich von Marktzwang gesprochen werden kann. Denn eines ist von vornherein klar: Soll Marktzwang nicht einfach als »escape-Klausel« zur Immunisierung des abgestimmten Verhaltens gegenüber wirtschaftlicher Ordnungspolitik führen, dann ist dieser Begriff nur mit gebotener Behutsamkeit anzuwenden.

Wie bei der Analyse des Begriffes Marktkonformität scheint es auch hier angebracht, zunächst eine sprachliche Klärung vorzunehmen. Marktzwang bedeutet jedenfalls das Fehlen »vernünftiger Verhaltensalternativen«. Was allerdings »vernünftig« ist, kann ebenso wie der Begriff »Markt« nur im Zusammenhang der gegebenen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung näher bestimmt werden. Es gibt nicht abstrakt den Markt; es gibt nur Märkte im Rahmen einer Wirtschaftsordnung; in unseren Bereichen also das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage im Rahmen der Marktwirtschaft; das impliziert: Das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage unter Wettbewerbsbedingungen.⁴⁹ Es bedeutet also eine unzulässige Verkürzung des Marktbegriffes, wenn man das in ihm enthaltene kompetitive Element unberücksichtigt läßt. Die Marktteilnehmer müssen das Wettbewerbsprinzip in Rechnung stellen und es nicht nur für sich, sondern auch gegen sich gelten lassen.

Von diesem Grundgedanken aus ergeben sich Bedenken gegenüber der Auffassung, die Marktzwang dann als gegeben sieht, »wenn die Markt- und Unternehmenslage in Rücksicht auf die anerkannten Unternehmensinteressen vernünftigerweise keine Alternative zur gesetzten Verhaltensanpassung zuläßt«.⁵⁰ Diese Umschreibung enthält zu viele unbestimmte

Begriffe (Markt- und Unternehmenslage, anerkannte Unternehmerinteressen, vernünftigerweise), um für die Beurteilung konkreter Fälle herangezogen werden zu können. Wenn Zwang bedeutet, daß keine vernünftigen Alternativen gegeben sind, dann unterstellt die obige Umschreibung, daß für den Preisführer und den Nachziehenden die wesentlichen Aktionsparameter gleich sind; so die Kapitalausstattung, Produktionskapazität, Kapazitätsausnutzung, Standortbedingungen, die Struktur der Verbindlichkeiten, das Verhältnis von Umlauf- und Anlagevermögen, von Eigen- und Fremdkapital und anderes mehr.⁵¹ Besteht eine solche Gleichheit der Aktionsparameter aber nicht — und das wird meistens der Fall sein —, dann ergeben sich bereits von der Marketingtheorie her Alternativen der Verhaltensanpassung, jedenfalls die verschiedenen Möglichkeiten marktgestaltenden Verhaltens (siehe oben).

Bisher ist allerdings noch die von Krejci bei seiner Definition des Marktzwanges geforderte Berücksichtigung der anerkannten Unternehmensinteressen außer Betracht geblieben, im Sinne von Kersten der ökonomischen Vernunft, aus der sich ein Verhaltenszwang ergebe. Damit wird scheinbar ein absolutes Recht des Unternehmers auf Gewinnmaximierung unterstellt. Wenn es aber zutrifft, daß wir eine »sozial-gebundene Wirtschaftsordnung«⁵² haben, dann wird man das Recht auf Gewinnmaximierung nicht absolut setzen dürfen; schon daraus ergeben sich gewisse Beschränkungen dieses Rechtes. Aber auch volkswirtschaftlich gesehen kann man nicht unbesehen von einem solchen Recht sprechen, denn zum Beispiel in Zeiten der Rezession oder inflationären Entwicklung wird sich die Gewinnmaximierung in engeren Grenzen halten müssen als im Zeichen wirtschaftlicher Expansion. Abgesehen davon ergibt sich schon aus dem Grundgedanken unseres Kartellgesetzes, daß kartellrechtlich relevante Tatbestände — hier die Gewinnmaximierung im Rahmen abgestimmten Verhaltens — nur im Rahmen volkswirtschaftlicher Rechtfertigung zulässig sein kann.⁵³

Anerkennt man das absolute Recht auf Gewinnmaximierung nicht, dann wird das Nachziehen an die Preiserhöhung des Preisführers nur in den seltensten Fällen einem ökonomischen Zwang⁵⁴ entsprechen, wohl aber der ökonomischen Vernunft, die das Streben nach Gewinnerhöhung in sich schließt. Die Frage ist nur, inwieweit diesem legitimen Gewinnstreben im Rahmen unseres Wirtschaftssystems Raum gewährt werden kann. Bei der Beantwortung dieser Frage, die nicht a priori möglich ist, wird jedenfalls zu berücksichtigen sein, daß in der Marktwirtschaft das Recht auf Gewinnmaximierung sein Korrelat und seine Grenze in der Anerkennung des Wettbewerbs als Steuerungselement der Wirtschaft findet, ansonsten »die Preisbildung nach dem Prinzip der Preisführerschaft die von einem funktionsfähigen Wettbewerb zu erwartende Ordnung des Wirtschaftsgeschehens nicht gewährleistet...«.⁵⁵

Sicherlich muß dabei auch berücksichtigt werden, daß man niemanden zwingen kann, sich wettbewerbsfreudig zu verhalten; andererseits aber ist ein Verhalten zu verhindern, das unter Wettbewerbsbedingungen nicht zustande kommen könnte. Ob das der Fall ist, kann nur nach sorgfältiger Abwägung aller Gegebenheiten beurteilt werden. Notfalls könnte als

Kriterium dafür die Höhe der Differentialrente herangezogen werden, die bei Preiserhöhungen zwischen dem kostenmäßig ungünstigsten Unternehmen und den besseren Mitbewerbern entsteht.⁵⁶ Die Erörterung der Frage, welche Höhe diese Differentialrente nicht überschreiten darf, würde über den Rahmen dieser grundsätzlichen Erwägungen hinausführen.

Mögen auch verschiedene Auffassungen über die Frage bestehen, wann ein Marktzwang vorliegt, so sollte doch die Problemstellung immer klar bleiben. Es geht um die Frage, ob es ein unbeschränktes Recht auf Gewinnmaximierung gibt beziehungsweise ob oder inwieweit in einer wettbewerbsstrukturierten Wirtschaft der Gewinnmaximierung ein Vorrang gegenüber wettbewerbsmäßigem Verhalten zukommen kann.⁵⁷

Abgestimmtes, tatsächliches Verhalten

Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß nach den Erläuterungen zur Regierungsvorlage des Kartellgesetzes²⁸ auch tatsächliches Verhalten auf dem Markt als Kartell behandelt werden soll, das nicht auf ein Gentleman's Agreement zurückgeht. Wahrscheinlich hat der Gesetzgeber damit einer scheinbaren Systematik folgen wollen: Kartelle sind Verträge, durch die eine Wettbewerbsbeschränkung bewirkt wird oder bewirkt werden soll. Das Erfordernis der Absicht, den Kartellzweck zu erreichen, wurde hier wie auch bei den Absprachekartellen und Preisempfehlungen dadurch ergänzt, daß das Gesetz nunmehr auch das bloß tatsächliche Bewirken einer Wettbewerbsbeschränkung erfaßt.

Das bei den oben erwähnten Tatbeständen verständliche Bestreben, den Gesetzeszweck voll zu erreichen, läßt sich aber nicht kurzerhand auf das abgestimmte Verhalten übertragen, bei dem die Voraussetzungen anders gelagert sind. Dort führt die Einbeziehung des tatsächlichen Verhaltens zu bedenklichen Unstimmigkeiten.⁵⁸ Denn wenn die Erläuterungen sagen, als abgestimmtes Verhalten wird auch ein tatsächliches Verhalten behandelt, das nicht auf eine unverbindliche Vereinbarung zurückgeht, so sagen die Erläuterungen mit anderen Worten: »Auch nicht abgestimmtes Verhalten gilt als abgestimmtes Verhalten.« Im Ernstfall ist also damit zu rechnen, daß die Gesetzeswidrigkeit der Erweiterung des Tatbestandes durch die Erläuterungen geltend gemacht werden wird.⁵⁹

Ist also die Erweiterung des Tatbestandes durch die Erläuterungen rechtlich problematisch, so werden damit andere Probleme gelöst. Es ist bereits darauf hingewiesen worden, daß durch die Erläuterungen die Reichweite unseres Tatbestandes über die entsprechende EWG-Regelung hinausgeht. Dort ist autonomes Parallelverhalten und damit die echte Preisführerschaft nicht erfaßbar; man ist daher bestrebt, aus dem Verhalten der Unternehmen auf eine Willensübereinstimmung schließen zu können, um den Tatbestand abgestimmtes Verhalten zu fixieren. Sowohl die Theorie als auch die Rechtsprechung aller Staaten mit echter Wettbewerbsgesetzgebung haben viel Mühe darauf verwendet, das abgestimmte Verhalten vom Parallelverhalten praktikabel abzugrenzen. Bisher ist es kaum gelungen, dieses Problem in den Griff zu bekommen.⁶⁰ Sollte unsere

Regelung haltbar bleiben, dann hätte sie einen weiteren Vorzug: Es ließe sich damit der Mißbrauch von Marktmacht (verursacht durch bewußtes Parallelverhalten, beruhend auf enger Reaktionsverbundenheit) bekämpfen, ohne daß es nötig wäre, die im Sinne des Gesetzes marktbeherrschende Stellung der Unternehmen nachzuweisen.

Bei der praktischen Handhabung dieser Bestimmung werden sich aber hier — wie überhaupt bei dem Vorgehen gegen abgestimmtes Verhalten — Schwierigkeiten ergeben. Nehmen wir den Fall einer abgestimmten Preiserhöhung an, die als volkswirtschaftlich nicht gerechtfertigt qualifiziert wurde. Was hat nun zu geschehen? Welcher Partner muß seine Preise zurücknehmen und um welchen Betrag? Das führt zur Frage, ob im Rahmen eines Mißbrauchsgesetzes überhaupt sinnvoll gegen derartige Erscheinungen des Wirtschaftslebens vorgegangen werden kann. Hier hat ein Verbotsgesetz den großen Vorteil, mit seiner Präventivwirkung von vornherein klare Verhältnisse zu schaffen. Damit ist das Stichwort für eine Schlußbemerkung gegeben, die an die Frage: Mißbrauchs- oder Verbotsgesetzgebung anknüpft. Der Präsident des deutschen Bundeskartellamtes, Dr. Günther, verhält sich grundsätzlich ablehnend zum Einschreiten gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Rahmen der Mißbrauchsaufsicht und führte dazu aus⁶¹: Die Mißbrauchsaufsicht stellt die Kartellbehörde vor die Aufgabe, die Rolle des Wettbewerbers zu übernehmen; das bereitet praktische Schwierigkeiten, weil die Ermittlung des im Einzelfall wettbewerbs- und marktgerechten Preises kompliziert ist. Die Mißbrauchsaufsicht bedeutet de facto eine Garantie für kostendeckende Preise. Diese Sicherheit fehle aber den im wirksamen Wettbewerb stehenden Unternehmen.

Hier wird nochmals der grundsätzliche Unterschied der Denkweise deutlich, die sich aus einem vom Wettbewerbsprinzip her gestalteten Kartellgesetz ergibt: Bei uns geht es nicht darum, wettbewerbs- oder marktgerechte Preise zu ermitteln, sondern darum, im politischen Kompromiß volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preise festzustellen. Bei uns ist weiters im Rahmen des Kartellgesetzes die Erzielung kostendeckender Preise ein selbstverständliches Recht. Es ist hier nicht der Ort, eine Diskussion zu diesem Fragenkomplex zu beginnen. Jedenfalls können die Ansichten Günthers Anlaß zum Überdenken der Grundstruktur unseres Kartellgesetzes geben.

Dies gilt in besonderem Maße auch von den Überlegungen, die eine hervorragende Kennerin der Materie zum Kartellgesetz 1972 angestellt hat.⁶² Dort wird die Ansicht vertreten, daß die Tätigkeit der Kartellgerichte bisher keine merklichen Spuren im österreichischen Wirtschaftsleben hinterlassen haben. Die Ursachen dafür liegen im grundlegenden Konstruktionsfehler des Gesetzes nicht nur seinem materiell-rechtlichen Gehalt nach, sondern auch in der Art des Verfahrens.

Eine gesetzliche Regelung, die nicht bloß formal, sondern der Sache nach eine Harmonisierung mit der Artikel 85 EWGV zugrunde liegenden Wettbewerbsregelung vornimmt, wird die Bedenken beseitigen, die sich aus den Ansichten Günthers ergeben, und die Szecsi, was die Vorbehalte zum Verfahren betrifft, eingehend darlegt.

Zusammenfassung

Die Untersuchung hat gezeigt, daß das Kartellgesetz im Gegensatz zu Art. 85 EWGV seiner Struktur nach keine Wettbewerbsregelung vornimmt und daß es daher trotz textlicher Angleichung des Tatbestandes abgestimmtes Verhalten an Art. 85 zu grundlegenden Unterschieden bei seiner Handhabung kommen muß. Diese Unterschiede überbrückt das Kartellgesetz rein formal, was im Ernstfall zu Rechtsunsicherheiten für Unternehmen führt, die den Bestimmungen des Kartellgesetzes unterliegen.

Die Heranziehung des Begriffes der Marktkonformität für die Abgrenzung des Tatbestandes führt zunächst zu Unklarheiten. Die Analyse zeigt aber, daß damit — sicher ungewollt — zum ersten Male das Kriterium wettbewerbsgerechten Verhaltens für die Beurteilung eines kartellrechtlichen Tatbestandes zum Tragen kommt.

Verschiedene Autoren sind der Ansicht, daß die Gewinnmaximierung als im Begriff des Marktzwanges beziehungsweise der ökonomischen Vernunft enthalten anzusehen sei. Demgegenüber wird hier die Auffassung vertreten, daß im gegebenen sachlichen Zusammenhang der Begriff »Markt« und daher auch der zusammengesetzte Begriff »Marktzwang« das Bestehen eines funktionsfähigen Wettbewerbs als den Marktbegriff konstituierendes Begriffsmerkmal enthält. Dieses kann bei der Verwendung der Begriffe Marktzwang beziehungsweise ökonomische Vernunft nicht vernachlässigt werden, ohne die Hauptbegriffe zu verfälschen. In unserem Wirtschaftssystem ist daher unter Marktzwang immer nur ein Zwang zu verstehen, der von einem dem Wettbewerb offenen — einem Wettbewerbsmarkt ausgeht; niemals aber kann darunter ein Zwang verstanden werden, der von einem gegen den Wettbewerb abgeschirmten — einem wettbewerbslosen Markt ausgeht.

Die im Wege der Erläuterungen vorgenommene Erweiterung des Tatbestandes durch Einbeziehen auch bloß tatsächlichen Verhaltens scheint gesetzwidrig zu sein. Ist dies nicht der Fall, dann wäre es dem österreichischen Gesetzgeber als erstem gelungen, auch die echte Preisführerschaft als wichtigste Form des bewußten Parallelverhaltens direkt zu erfassen, ohne den Indizienbeweis für eine dem Verhalten der Unternehmer zugrunde liegende Willensübereinstimmung antreten zu müssen.

Die Untersuchung hat auch Hinweise auf Strukturmängel des Gesetzes ergeben, die einerseits darin bestehen, daß dem wettbewerbsgerechten Verhalten kein Stellenwert bei der Beurteilung der Kartelle zugestanden wird, und daß andererseits die praktische Entscheidung über ihre Zulassung im Paritätischen Ausschuß im Sinne eines sozialpartnerschaftlichen Kompromisses getroffen wird, was zu einer Verlagerung von immer mehr wirtschaftspolitischen Agenden auf die Ebene der Interessenvertretungen⁶³ geführt hat.

Für die Durchsicht des Manuskriptes und verschiedene wertvolle Hinweise danke ich Herrn Hofrat Dr. Tesar.

ANMERKUNGEN

- 1 Im Art. 85 heißt der Tatbestand »aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen«. Schon Gleiss, WuW 1964, S. 483, Fußnote 3, hält die beiden Ausdrücke für gleichbedeutend: Krejci, *Zum Tatbestand des »aufeinander abgestimmten Verhaltens« nach österreichischem und europäischem Kartellrecht*, ÖZW 1974/1, S. 2, Fußnote 8. (Hinfert zitiert als Krejci.)
- 2 Den unterschiedlichen Umfang des Begriffes nach österreichischem und EWG-Recht hat eingehend Krejci (Fußnote 1, S. 4 ff.) mit reichen Literaturhinweisen untersucht.
- 3 Aus der reichen Literatur sei stellvertretend hingewiesen auf: Zohlhöfer, *Wettbewerbspolitik im Oligopol* (1968), und Ulmer, *Abgestimmte Verhaltensweisen im Kartellrecht* (1972); aber schon Machek, *Neues Kartellrecht*, ÖJZ 1958, S. 486, hat die mit dem Oligopol gegebene wirtschaftliche und rechtspolitische Problematik klar erkannt.
- 4 Sieber, *Über die Kriterien der volkswirtschaftlichen und sozialen Schädlichkeit*, in: »Wirtschaft und Recht«, 1973, S. 57.
- 5 Schürmann, *Fragen aus der Praxis des Kartellrechtes*, in: »Wirtschaft und Recht«, 1968, S. 13.
- 6 Diese Feststellungen beruhen auf langjährigen Erhebungen, die im Generalbericht der Eidgenössischen Preisbildungskommission verarbeitet wurden: *Kartell und Wettbewerb in der Schweiz*, 31. Veröffentlichung der Preisbildungskommission des Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartementes 1957, S. 171.
- 7 Heuss, *Die Wettbewerbs- und Wachstumsproblematik im Oligopol*, in: Schneider, *Grundlagen der Wettbewerbspolitik*, 1968, S. 50 ff.
- 8 Zohlhöfer (Fußnote 3), S. 24, 30, 35 und 213, sowie Ulmer (Fußnote 3), S. 3, 8, 15 und 19.
- 9 Zohlhöfer (Fußnote 3), S. 202.
- 10 Der amerikanische Wissenschaftler Means hat schon im Jahre 1935 auf die Gefahren hingewiesen, die sich aus solchem Verhalten für die Konjunkturpolitik ergeben können. Zum folgenden: *Stabilitätspolitik — Warum die Preise steigen*, in: »Die Wirtschaftswoche«, Nr. 7, 18. 2. 1972, S. 34 ff. (mit Literaturangaben).
- 11 Drucksache 7/986/Deutscher Bundestag — 7. Wahlperiode.
- 12 Stigler, *The Kinky Oligopoly Demand Curve and Rigid Prices*, in: »Journal of Political Economy«, Vol. LV (1947), S. 445 f.
- 13 Abstimmung bedeutet gerade nicht, daß sich die beteiligten Unternehmen zu einem besonderen Verhalten ausdrücklich verabredet haben; aufeinander abgestimmt sind lediglich die Verhaltensweisen (Mailänder, Gem. Komm.³, Anm. 13 zu Art. 85).
- 14 Straberger, *Farbhersteller und Abgestimmtes Verhalten*, BuI 1410/11, 13.
- 15 Zur entsprechenden Relation im österreichischen und EWG-Recht siehe Krejci, Fußnote 1.
- 16 Zitiert in Günther, *Wege zur Europäischen Wettbewerbsordnung* (1968), S. 110, Fußnote 3.
- 17 *Memorandum der Kommission für das Aktionsprogramm der Gemeinschaft für die zweite Stufe* (1962), S. 23 und 24.
- 18 »Antitrust ist ein typisch amerikanischer Weg zur Sicherung einer Wettbewerbswirtschaft, auf die sich unsere wirtschaftliche und soziale Freiheit teilweise stützt. Diese Gesetze haben dazu beigetragen, Energien freizumachen, die für unsere führende Stellung auf dem Gebiet industrieller Produktivität und technologischer Entwicklung wichtig sind. Report of the Attorney General's National Committee to Study the Antitrust Laws (1955), S. 2. Zitiert in: *OECD-Guide to Legislation on Restrictive Business Practices*, USA, o. 5.
- 19 Den zweiten Entwurf zum GWB hatte der damalige Bundeswirtschaftsminister Erhard im Jahre 1955 mit den Worten vorgelegt: »So bringe ich dieses Gesetz ein in der Erwartung, daß sich der Deutsche Bundestag der Tragweite dieses auf innerpolitischen Gebiete wahrscheinlich wichtigsten deutschen Gesetzes bewußt sein ... möge.« Und Günther hat anläßlich des III. Forums der Studienvereinigung Kar-

- tellrecht 1968 den Grundgedanken des GWB dahin zusammengefaßt: Er »war von Anfang an die Verbindung zwischen gesellschaftspolitischem Gedankengut mit ökonomischer Rationalität. Durch Aufrechterhaltung eines freien... Wettbewerbs sollte einerseits die Freiheit des einzelnen im Wirtschaftsleben... geschützt und andererseits eine Wettbewerbswirtschaft als die ökonomisch rationellste Form der Wirtschaftsordnung gewährleistet werden...«. Wenn aus Gründen der Zweckmäßigkeit Einschränkungen des freien Wettbewerbs im Einzelfall zugelassen wurden, so ändert das nichts »an der gesellschaftspolitischen Funktion des im Gesetz verankerten Grundsatzes der wirtschaftlichen Freiheit«. (Zitate aus: *Zehn Jahre Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen*, 1968, S. 36 f. Siehe ferner: Müller-Giessler, Komm. zum GWB³, § 1, Randnummern 31 und 32.)
- 20 Zum Entwurf des Schweizer Kartellgesetzes heißt es in der Botschaft des Bundesrates an die Bundesversammlung vom 18. September 1961 (1961 — 354, S. 11 f.): »Die bisherige Entwicklung hat gezeigt, daß es nicht genügt, die Handels- und Gewerbe-freiheit... zu gewährleisten, wenn die Privaten unter Berufung auf die Privat-autonomie ihrerseits den Wettbewerb beschränken und das Recht der Persönlich-keit beeinträchtigen... Soweit der Staat... einen Raum freier Entfaltung... ge-währleistet, kann er nicht... zulassen, daß mittels privater Abmachungen diese Freiheit unterdrückt wird... Denn der Schutz des Persönlichkeitsrechtes auf wirt-schaftliche Entfaltung fördert gleichzeitig den Wettbewerb.«
 - 21 175 Bln. NR VI. GP.
 - 22 Dazu Hoffmann, *The Austrian Cartel Law: Principles and Background*, in: »The Antitrust Bulletin«, Vol. XIV, Spring 1969, S. 249 ff.
 - 23 So auch Streissler, *Wirtschaftspolitische Grundsätze des österreichischen Kartell-gesetzes und der Tatbestand der »Gesamtwirtschaftlichen Rechtfertigung«*, in: »Wiener Studien zur Wirtschafts- und Sozialpolitik« (1960), S. 12 ff. Der Autor hält es wegen der Enge des Marktes für zweckmäßig, daß Österreich nur eine Kartell-gesetzgebung, nicht aber eine allgemeine Wettbewerbsschutzgesetzgebung ange-strebt hat (Fußnote 32). — Bei der Herausarbeitung der Kriterien der volkswirt-schaftlichen Rechtfertigung räumt er der Erhaltung des Wettbewerbs als wichtigem Faktor der Volkswirtschaft keinerlei Bedeutung ein.
 - 24 In den wenigen Fällen, in denen das Kartellobergericht auf Sinn und Zweck des Kartellgesetzes Bezug genommen hat, hat es sich auf eine preispolitische Argumen-tation beschränkt. Und auch der OGH sieht den Zweck des Kartellgesetzes darin, »ungerechtfertigten Preisteigerungen und der Vereitelung von Preissenkungen ent-gegenzutreten« (OGH, 21. 1. 1964 = Schönherr-Dittrich, E 53/157). Lediglich im Paritätischen Ausschuß für Kartellangelegenheiten scheinen seit etwa zwei Jahren bei der Begutachtung von Kartellen auch wettbewerbspolitische Erwägungen an Bedeutung zu gewinnen (JABl. 1974/10).
 - 25 M. Szecsi, *Kartelle: Mancher Wunsch bleibt offen*, in: »Arbeit und Wirtschaft«, 10/72, S. 2.
 - 26 KOK 14. 7. 54, Okt 4/53; KOK 6. 6. 55, Okt 3/54; KOK 10. 11. 55, Okt 2/55; KOK 26. 6. 58, Okt 3/58. Das sind die Okt-Entscheidungen Nr. 13, 15, 17 und 25 in Schönherr-Dittrich, 1958 erschienene kommentierte Ausgabe des Kartellgesetzes.
 - 27 Demgegenüber lautet die entsprechende Bestimmung des Art. 85 EWGV: »Mit dem gemeinsamen Markt unvereinbar und verboten sind... aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen den Mitgliedsstaaten zu beeinträch-tigen geeignet sind und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken...«
 - 28 473 Bln. NR XIII GP. S. 27.
 - 29 Schönherr, *Vom Vertragskartell zum abgestimmten Verhalten*, in: »Wirtschafts-berichte der Creditanstalt-Bankverein«, 1974, Heft 6, S. 23.
 - 30 Krejci, S. 3 f Siehe auch Mailänder, *GemKomm*³, Art. 85 (im folgenden als Mailänder zitiert), RN 12.
 - 31 Krejci, S. 3 ff.
 - 32 Gleiss-Hirsch, WuW 1964, S. 491; Möhring, *Abgestimmte Verhaltensweisen im Kar-tellrecht*, NJW, S. 777, 779, sowie Krejci.
 - 33 Kersten, *Bewußtes Parallelverhalten*, WuW 1972, S. 69 ff., unterscheidet systema-

- tisch vom aufeinander abgestimmten Verhalten das bewußt gleichförmige Parallelverhalten. Dieses kann auf Marktzwang beruhen (darauf wird weiter unten zurückzukommen sein), oder es kann freiwilliges Parallelverhalten sein (S. 70—74).
- 34 Ulmer (Fußnote 3), S. 6 ff., 13 ff.
- 35 Müller/Giessler, Kommentar zum GWB³, § 1 RN 56; Kersten (Fußnote 33). 77: Müller-Henneberg im GemKomm.³, § 1 RN 29.
- 36 Mailänder, Art. 85 RN 13 und RN 11.
- 37 Müller/Giessler, Kommentar zum GWB³, RN 53 zu § 1.
- 38 14. 7. 1972, NJW 1972, 1636 = WuW/E EWG/MUV 272.
- 39 Zusätzliche Tatbestandsvoraussetzung ist für den Bereich der EWG die Beeinträchtigung des Handels zwischen den Mitgliedsstaaten beziehungsweise für den Bereich des Freihandelszonen-Abkommens die entsprechende Beeinträchtigung des Warenverkehrs.
- 40 Was unter diesem Kriterium wirklich zu verstehen ist, hat aus intimster Kenntnis der Materie Farnleitner, *Nachlese zur Preisrechtsdiskussion* («Wirtschaftspolitische Blätter», Nr. 1/1975, S. 84) offen ausgesprochen: »Das Problem (der Handhabung dieses Gesetzes) ist dabei, daß nicht einmal die Mitglieder der amtlichen Preiskommission sagen können, welcher Preis volkswirtschaftlich gerechtfertigt ist. Einfach gesagt, in der amtlichen Preiskommission ist volkswirtschaftlich gerechtfertigt, was am Ende der Verhandlungen als politisch tragbar herauskommt.« Berücksichtigt man, daß die Begutachtung der Kartelle durch den Paritätischen Ausschuß für Kartellangelegenheiten weitgehend unter preislichen Gesichtspunkten erfolgt (siehe oben, die Ausführungen zu Fußnote 24) und daß zumindest ein Teil der dort Tätigen auch in der Preiskommission amtiert, dann ist es bestimmt keine unzulässige Unterstellung, anzunehmen, daß auch der Beurteilung des Hauptkriteriums für die Zulassung von Kartellen ein Kompromiß auf politischer Ebene zugrunde liegt. Auch hier wird der Abstand zur EWG-Regelung deutlich.
- 41 (Fußnote 1), S. 5.
- 42 Für wichtige Hinweise, insbesondere auf die Marketing-Theorie, bin ich Herrn Dr. Chini, Hochschule für Welthandel, zu Dank verpflichtet.
- 43 Dr. Gablers Wirtschaftslexikon, 2. Band, S. 227.
- 44 Diese wertvolle Anregung verdanke ich Herrn Mag. Weigel, Institut für Genossenschaftskunde der Universität Wien.
- 45 In einer Zentralverwaltungswirtschaft zum Beispiel erhält die »Marktkonformität« einen ganz anderen Begriffsinhalt wie in der Marktwirtschaft — und die Mischformen beider Systeme ergeben wieder ein neues Begriffsbild.
- 46 941 Bln. NR XII. GP.
- 47 Heuss, *Ökonomische und logische Bemerkungen zur Teerfarbenentscheidung des Bundesgerichtshofes*, NJW 1972, S. 11.
- 48 In der causa Farbenhersteller hat das Bundeskartellamt aus der Tatsache, daß die betroffenen Unternehmer ihren Abnehmern individuelle Preisnachlässe gewährt haben, gefolgert, daß die Unternehmen trotz der oligopolistischen Marktstruktur eine faktische Handlungsfreiheit hatten und keinem Marktzwang ausgesetzt waren. Angesichts der verschiedenen Größe, Struktur und Kostensituation der Unternehmen könne die gleiche Preiserhöhung zum gleichen Zeitpunkt keinem Marktzwang entsprechen (WuW 1968, S. 409).
- 49 Der Marktmechanismus bei monopolistischer Marktstruktur kann als Randerscheinung hier unberücksichtigt bleiben.
- 50 Von der Identität der Aktionsparameter geht auch Kersten aus: Bewußtes Parallelverhalten... (WuW 1972/2, S. 69 ff.).
- 51 Krejci (Fußnote 1). In diesem Sinne auch Schönherr (Fußnote 29).
- 52 Tautscher, *Die österreichische Wirtschaftsordnung*, 1971, S. 27 ff.
- 53 In diesem Sinne auch Zohnhöfer (Fußnote 3), S. 231: »Das Prinzip der Gewinnmaximierung als preispolitische Orientierungsnorm im Oligopol führt weithin zu Ergebnissen, die nicht im öffentlichen Interesse liegen.«
- 54 Heuss (Fußnote 4), S. 11, und »Aufeinander abgestimmtes Verhalten — Sackgasse und Ausweg«, WuW 6/1974, S. 370 ff., läßt das Bestehen von Marktzwang nur im Falle der Anpassung an Preissenkungen gelten und wendet gegen diesen Zwang ein:

- »Es hätte dann nicht der freie Wille und die eigene Verantwortung, sondern die Macht der Verhältnisse die Regie auf diesen Märkten.«
- 55 Zohlhöfer (Fußnote 3), S. 220.
- 56 Das Kartellobergericht hat die Entstehung von Differentialrenten bei Preiskartellen grundsätzlich für zulässig erklärt; Okt. 4/53 = Schönherr-Dittrich² E 13.
- 57 In Frankreich verbietet Art. 419 des schon unter Napoleon 1810 erlassenen und im Jahre 1926 novellierten Code pénal jedes Marktverhalten, das auf die Erzielung eines Gewinnes gerichtet ist, der sich nicht »aus dem natürlichen Spiel von Angebot und Nachfrage«, also aus der freien Konkurrenz ergibt. (OECD-Guide de la législation sur les pratiques commerciales restrictives, Frankreich 0.1 und 1.5.1.)
- 58 In den anderen Fällen wird ein Absichtstatbestand durch einen Erfolgstatbestand ergänzt. Wenn aber bei einem Erfolgstatbestand (abgestimmtes Verhalten) diese Prozedur neuerlich erfolgt, dann führt das entweder zu einer Tautologie oder aber zu inneren Widersprüchlichkeiten.
- 59 In diesem Falle wird das Kartellobergericht in letzter Instanz die Auslegung des Gesetzes vorzunehmen und zu entscheiden haben, ob die Erläuterungen im Wortlaut des Gesetzes ihre Deckung finden oder darüber hinausgehend zu einer eigenen Rechtsquelle werden. Die Judikatur des Verwaltungsgerichtshofes hat den Rechtsgrundsatz entwickelt, daß Materialien und Motivenberichte zwar zur Auslegung des Gesetzes dienen, niemals aber selbst Quelle des Rechts sein können (Vw SlgNF 5362 A). Auch sind Gesetzesvorschriften nicht nach den Absichten des Gesetzgebers auszulegen, die im Wortlaut des Gesetzes keinen Ausdruck gefunden haben (VwGH 31. 1. 1963, 1805; 12. 3. 1964, 789/63).
- 60 Trimarchi, *Die rechtliche Beurteilung abgestimmten Verhaltens auf oligopolistischen Märkten*, GRUR 1970, S. 318, stellt als Ergebnis der US-Antitrustrechtsprechung fest: »Allgemein kann man sagen, daß das Vorgehen gegen bewußtes Parallelverhalten auf oligopolistischen Märkten bisher keinen anderen Erfolg gehabt hat, als oberflächliche Anzeichen von Konkurrenz zu wecken, ohne am eigentlichen Marktverhalten etwas zu ändern.
- 61 zitiert in Ulmer (Fußnote 3), S. 40, Fußnote 75 a.
- 62 Szecsi (Fußnote 25), S. 2 f.
- 63 Szecsi (Fußnote 25), S. 3.

KOMMENTAR

Thesen zur Kritik der Profitraten- theorie bei März und Sweezy

Werner Lang
Manfred G. Schmidt

I. Einleitung

Die folgenden Thesen zielen auf eine Kritik an einigen Beiträgen über die Profitratentheorie innerhalb der polit-ökonomischen Diskussion.¹ Wir konzentrieren uns dabei auf die Thesen von März und Sweezy. Ihre Kritik an der Profitratentheorie hat zum Ergebnis, daß ein Fall der Profitrate für die Phase des entwickelten Kapitalismus nicht mehr nachweisbar sei. Dafür werden zwei Begründungen angeführt:

- a) Die zentrale Begründung bei Marx für den tendenziellen Fall der Profitrate liege in der Annahme einer steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals. Diese Annahme reflektiere zwar die Entwicklungstrends in der Phase des Wettbewerbskapitalismus, nach 1920 könne von einer solchen Entwicklung jedoch nicht mehr gesprochen werden. Beide Autoren stützen sich bei dieser Behauptung

auf die 1957 erschienene empirische Untersuchung von Gillman.² Technischer Fortschritt vollziehe sich nach Abschluß der Mechanisierung der Industrie primär in Form des kapitalsparenden technischen Fortschritts, das heißt, die organische Zusammensetzung sinke oder bleibe zumindest konstant.³

Während März aus diesem Grund das Gesetz für obsolet hält, drückt sich Sweezy etwas vorsichtiger aus, indem er nicht grundsätzlich ausschließt, daß die organische Zusammensetzung auch wieder steigen könne.⁴

- b) März bestreitet auch die Annahme einer steigenden Mehrwertrate, bei Marx eine dem Fall entgegenwirkende Tendenz. Die Arbeitseinkommen seien im großen und ganzen während des 20. Jahrhunderts im Gleichschritt mit der Produktivität gestiegen. Die Mehrwertrate weise deshalb keine steigende, sondern eine eher konstante Entwicklung auf.⁵ Konstante oder gar leicht sinkende organische Zusammensetzung bei konstanter Mehrwertrate ergebe jedoch eine konstante oder sogar leicht steigende Profitrate.⁶
- c) Beide Autoren sind sich darin einig, daß das Gesetz heute keine Gültigkeit mehr besitze. Eine aktuelle Analyse des heutigen Kapitalismus müsse sich theoretisch und empirisch umorientieren. Die Marxsche Theorie wird damit als empirische Theorie des Konkurrenzkapitalismus verstanden, die — entsprechend den Veränderungen der bürgerlichen Gesellschaft — heute nicht mehr zutreffend sei.⁷

Im folgenden werden diese Thesen überprüft. Wir beziehen uns dabei vorwiegend auf Ergebnisse von Forschungen zur Profitratenentwicklung seit den fünfziger Jahren für

Großbritannien, die Bundesrepublik Deutschland und Österreich. Unser Ergebnis läßt die Schlußfolgerung zu, daß für den Untersuchungszeitraum und für die untersuchten Länder eine Ablehnung des Profitratengesetzes auf schwachen Beinen steht. Anschließend werden einige politiktheoretische Konsequenzen diskutiert.

II. Kritik an März und Sweezy

Wir stimmen mit März und Sweezy darin überein, daß die Profitratentheorie bei Marx konsistent entwickelt ist und daß der Prüfstein für diese Theorie die Empirie kapitalistischer Gesellschaften sein muß. Man kann dem hinzufügen, daß eine empirische Überprüfung auch von der Marxschen Argumentation her gefordert und möglich ist.⁸ Damit setzen wir uns von einer immunisierenden Interpretation ab, derzufolge das Gesetz nicht überprüfbar, dennoch aber wahr sei.⁹ Wir setzen uns zweitens von einer Interpretation ab, derzufolge das Gesetz nicht direkt empirisch überprüfbar sei, sondern erst durch die Optik der — als Reaktion auf den tendenziellen Fall der Profitrate erfolgten — Reorganisation des Kapitalismus hin zum Monopolkapitalismus, säkularer Inflation, Weltmarktexpansion und Verschwendungsproduktion.

1. Gegenthese

Die Interpretation der Marxschen Theorie als empirische Theorie des Konkurrenzkapitalismus durch März und Sweezy scheint uns nach neueren Untersuchungen¹⁰ nicht zutreffend zu sein: Vielmehr handelt es sich — dem Anspruch nach — um eine Analyse der allgemeinen Bestimmungen und Entwicklungstendenzen des Kapitals im Rahmen eines »Modells«, in dem es nur eine kapitalistische Produktionsweise »im idealen Durchschnitt« gibt. Diese Analyse ist nicht identisch mit einer empirischen Analyse einer konkreten Gesellschaft mit einer kapita-

listischen Produktionsweise. Wohl aber schafft sie Voraussetzungen für eine solche Analyse, indem sie a) theoretische Fragen klärt, b) funktionale Bezugspunkte für die Interpretation von Strukturbildung und Empirie angibt, c) indem sie Fragestellungen und Hypothesen angibt, die empirisch erst noch zu überprüfen sind, und d) indem sie eine Verbindung von (wenn auch noch abstrakt im Rahmen des Kapitalismusmodells bleibender) Strukturanalyse und empirischer Oberflächenanalysen formuliert.

2. Gegenthese

Beide Autoren legen keine systematische Analyse der Tendenzen vor, die nach Marx dem Fall der Profitrate entgegenwirken.¹¹ Es scheint ihnen auf Grund ihrer pauschalen Annahme einer fallenden organischen Zusammensetzung des Kapitals entbehrlich.

Nimmt man jedoch — wie in der 1. Gegenthese postuliert — sowohl die Marxsche Formulierung des Gesetzes als auch die Systematisierung der entgegenwirkenden Tendenzen als Arbeitshypothese, dann kann erklärt werden, warum die Profitrate zu gewissen Zeiten sogar steigt, warum also lediglich von einem Gesetz des »tendenziellen« Falls der Profitrate gesprochen werden kann. Die unmittelbare Nachkriegszeit — um nur ein Beispiel zu nennen — war gekennzeichnet durch hohe Mehrwertrate und Verwohlfeilerung des konstanten Kapitals. Beides kann durch die Profitratentheorie im Gesamtkontext erklärt werden: Weltwirtschaftskrise und Faschismus hatten in der BRD und Österreich für ersteres gesorgt, Krieg und Währungsreformen hatten Kapital entweder physisch vernichtet oder entwertet, wodurch eine hohe Mehrwertmasse sich auf ein relativ kleines vorzuschießendes Kapital bezog.¹² Beides bewirkte eine steigende Profitrate. Dies änderte sich in fast allen Ländern erst etwa zu Beginn der sechziger Jahre.

Insofern ist die empirische Untersuchung von Gillman, die immerhin schon 1957 publiziert wurde, heute wohl nur noch bedingt als Kronzeuge für eine fallende organische Zusammensetzung des Kapitals für die Zeit seit Anfang der sechziger Jahre heranzuziehen.

3. Gegenthese

Die Annahme einer sinkenden organischen Zusammensetzung widerspricht zum anderen allen theoretischen Überlegungen in der gegenwärtigen Wirtschaftswissenschaft. Um nur ein Beispiel zu nennen: »Fragt man schließlich danach, welche der sieben Fälle des technischen Fortschrittes in der Wirklichkeit wohl am häufigsten vorkommen, so liegt es auf der Hand, daß der arbeitssparende technische Fortschritt bei Kapitalmehraufwand ... die für die Entwicklung des Kapitalismus typische Form des technischen Fortschritts darstellt.«¹³

Das Ergebnis von Gillman ist auch deshalb problematisch, weil empirische Analysen, die sich anders als Gillman nicht nur auf die verarbeitende Industrie der USA konzentrieren, sondern die gesamte US-Wirtschaft untersuchen, deutlich gemacht haben, daß von einem Rückgang der organischen Zusammensetzung zumindest bis 1940 keine Rede sein kann.¹⁴ Zudem steigt nach Daten von Mage die organische Zusammensetzung Ende der fünfziger Jahre wieder an, wenngleich auch auf einen Stand, der zwischen 1925 und 1930 schon erreicht war. Die Problematik einer unbefragten Übernahme der Statistiken bei Gillman wird bestärkt durch zwei neuere Untersuchungen. Sowohl Deutschmann als auch Mendner haben in Sekundäranalysen und mit anderen Indikatoren für die organische Zusammensetzung¹⁵ nachgewiesen, daß die organische Zusammensetzung auch nach 1920 ansteigt und daß zudem eine Ökonomisierung

der Elemente von *c* zur Kompensierung nicht ausreichte. Da nun allgemein in der Literatur Konsens besteht, daß diese Variable entscheidend für den Beleg der These vom tendenziellen Fall ist, folgern die Autoren, daß das Profitratengesetz auch für den heutigen Kapitalismus noch gültig sei.

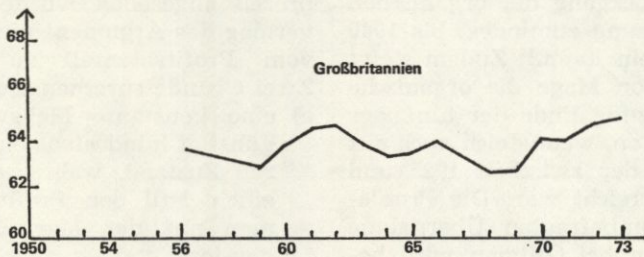
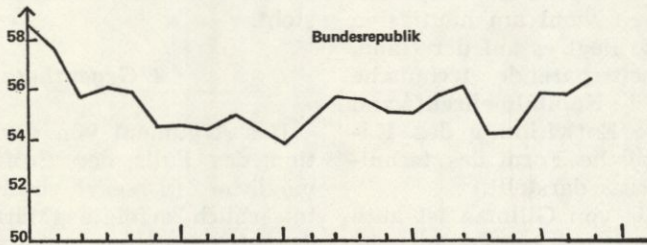
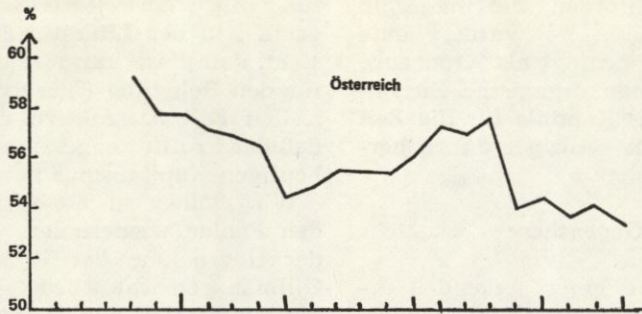
Wir wollen an dieser Stelle nicht den Fehler wiederholen, der oft bei der Übernahme der Ergebnisse von Gillman gemacht wurde: Wir können die Materialien nur so interpretieren, daß sich empirisch durchaus kontroverse Ergebnisse bezüglich des tendenziellen Falls ergeben. Mindestens läßt sich aber sagen, daß eine Ablehnung des Gesetzes, die sich nur auf Gillman stützt, auf sehr schwachen Beinen steht.

4. Gegenthese

Das Argument von der Kompensation des Falls der Profitrate durch mögliche (Sweezy) beziehungsweise tatsächlich erfolgte (März) Konstanz der Mehrwertrate weist zwar darauf hin, daß in der bisherigen Profitratendiskussion die Lohnpolitik der Arbeiterbewegung zu wenig berücksichtigt wurde und vorschnell als direkt-abhängige Variable vom Akkumulationsprozeß angesehen wurde. Andererseits vermag das Argument nicht die These vom Profitratenfall zu entkräften. Zwei Gründe sprechen dagegen:

- a) eine konstante Mehrwertrate begünstigt mindestens einen stationären Zustand, wahrscheinlich sogar einen Fall der Profitrate, sofern man mit der Marxschen Formel operiert.
- b) März bleibt den empirischen Beleg für eine konstante Mehrwertrate schuldig. Empirische Untersuchungen über die bereinigte Lohnquote in Großbritannien, der BRD und in Österreich lassen demgegenüber ein beträchtliches Ausmaß an Variabilität erkennen.

Strukturbereinigte Lohnquote



Quellen:

- a) für Österreich: eigene Berechnungen
- b) für die BRD: eigene Berechnungen
- c) für Großbritannien: Manfred Teschner: Inflations- und Strukturwirkun-

gen von Verteilungs- und Verwendungskonflikten in den vier großen EG-Ländern, DIW, Sonderheft 106, Berlin 1975, S. 113 ff.

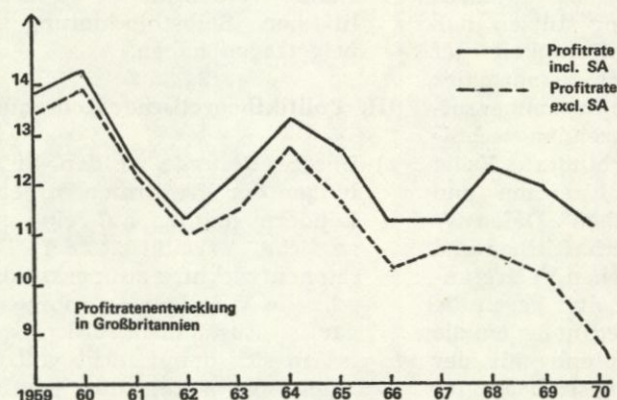
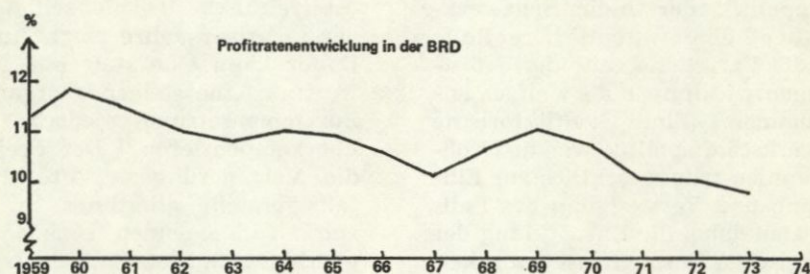
Von einer konstanten strukturbereinigten Lohnquote kann man — nimmt man längerfristige Durchschnittswerte — eher noch im Falle der BRD sprechen, wenn auch genauere Analysen erhebliche Schwankungen erkennen lassen, nicht aber mehr für Österreich. Der Fall Großbritannien zeigt demgegenüber im Durchschnitt ein leichtes Ansteigen der strukturbereinigten Lohnquote. Beides läßt sich auf die spezifische gewerkschaftliche Lohnpolitik zurückführen.

Die Annahme einer konstanten Mehrwertrate oder anders ausgedrückt: einer konstanten Lohnquote, gehört zu den Vorstellungen von »ma-

gischen Konstanten«,¹⁶ eine Neigung in den Wirtschaftswissenschaften, die Albert als »Astronomie der Güterbewegungen«¹⁷ glossierte.

5. Gegenthese

Untersucht man die Profitratenentwicklung, so ergibt sich eher eine Rehabilitierung der Profitratentheorie. Gestützt werden unsere Überlegungen durch empirische Analysen über die Entwicklung der Profitraten in der BRD und in Großbritannien.¹⁸ In diesen empirischen Analysen neueren Datums wird ein Fall der Profitraten nachgewiesen:



Auch eine empirische Untersuchung der Entwicklung der Profitrate in Österreich, die jedoch noch nicht abgeschlossen ist,¹⁹ läßt einen fallenden

Trend in den sechziger Jahren erkennen. Seit 1970 steigt sie wieder etwa auf das Niveau von 1966, um 1975 jedoch wieder abzusinken.²⁰

Als Ergebnis läßt sich formulieren:

- a) In allen drei Ländern verläuft die Profitratenentwicklung zyklisch, wobei seit Ende der fünfziger Jahre am Ende jedes Wachstumszyklus die Profitrate auf ein geringeres Niveau als am Ende des vorhergehenden Zyklus abgesunken ist.²¹
- b) Vergleicht man die Entwicklung mit dem Verlauf der strukturbereinigten Lohnquote, so zeigt sich, daß beide Größen negativ korreliert sind.
- c) Die Ursachen für den Fall der Profitrate sind jeweils verschieden. Neben der organischen Zusammensetzung spielt die Politik der Arbeiterbewegung (insbesondere die Lohnpolitik der Industriegewerkschaften) eine wesentlichere Rolle für die Variationsbreite der Profitratenentwicklungen als vielfach angenommen. Eine konfliktorische Gewerkschaftspolitik wie in Großbritannien trug wesentlich zur Einleitung und Verstärkung des Falls bei. Daß dabei die Entwicklung der organischen Zusammensetzung keinen Einfluß hatte, ist wohl ein britisches Spezifikum. Diese These von Glyn/Sutcliffe läßt sich jedoch durch die Überlegung stützen, daß gerade die Konfliktfähigkeit der Arbeiterbewegung eine »normale« steigende organische Zusammensetzung via arbeitssparenden technischen Fortschritt verhinderte. Es ist bekannt, welche zahlreichen und teilweise erfolgreichen Defensivkämpfe von gewerkschaftlichen und autonomen betrieblichen Vertretungen der Industriearbeiter gegen die Einführung neuer Technologien, die oft nur gleichbedeutend mit der Perspektive technologisch bedingter Arbeitslosigkeit waren, geführt wurden.²² Der Fall der Profitrate in Großbritannien ist demnach in erster Linie und im Zusammenwirken mit dem Positionsverfall der britischen Industrie auf dem Weltmarkt durch die konfliktorische

Lohnpolitik ausgelöst und stabil gehalten worden und nicht — wie es die »klassische« Argumentation suggeriert — durch die Kapitalakkumulation auf höherer technologischer Stufenleiter.²³

Die Politik der bundesrepublikanischen Industriegewerkschaften, die eine Zwischenstellung zwischen dem konfliktorischen und kooperativen Typus einnimmt, trug mindestens gleichrangig mit einem Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals zum Fall der Profitrate bei.

Eine kooperative Politik kann zwar kurzfristig einen Fall der Profitrate zeitlich verzögern oder in der Intensität abschwächen, wie das österreichische Beispiel seit Anfang der sechziger Jahre zeigt. Auf die Dauer kann eine steigende Mehrwertrate eine steigende organische Zusammensetzung jedoch nicht überkompensieren.²⁴ Der Preis für die Verzögerung des Profitratenfalls besteht allerdings in einer stark zunehmenden sozialen Ungleichheit und letztendlich in einer Krise, der die österreichischen Gewerkschaften hilflos gegenüberstehen werden, da sie zu ihrer politischen Selbstblockierung aktiv beigetragen haben.

III. Politiktheoretische Konsequenzen

- a) Unsere Befunde zu den Entwicklungen der Profitraten in den drei Ländern machen auf eine raumzeitliche Variabilität der Profitratenentwicklung aufmerksam. Vorschnelle Verallgemeinerungen oder gar Zusammenbruchsprognosen lassen sich damit nicht vollziehen. Allerdings kann die empirische Profitratenforschung zur Erklärung gegenwärtiger Krisen in den untersuchten Ländern beitragen. Krisen werden dabei mit einem »prozessualen Krisenbegriff« erklärt, bei dem »krisenhafte Entwicklungstendenzen zu Eigenschaften des Sy-

stems in Beziehung gesetzt werden können, das heißt nicht als katastrophische Ereignisse kontingenten Ursprungs gefaßt werden müssen.²⁵ In diesem Sinne ist die Profitratentheorie ein unentbehrlicher Bestandteil einer Krisentheorie. Mit ihr lassen sich Eigengesetzlichkeiten der Ökonomie beschreiben und erklären, die sich einer politischen Steuerung durch die Staatsadministration entziehen.

- b) Die Daten über die Lohnquoten lassen den Schluß zu, daß die bisherige Profitratendiskussion zu we-

nig die relative Autonomie der Arbeiterbewegung gegenüber dem Kapital berücksichtigt hat. Der Lohn ist nicht nur eine von der Akkumulation abhängige Variable,²⁶ sondern eben auch abhängig von der Politik der Arbeiterbewegung. Für die Profitratentheorie käme es mithin darauf an, von einer ökonomischen Interpretation Abstand zu nehmen und stärker die konflikttheoretischen Bezüge und Implikationen herauszuarbeiten.²⁷

ANMERKUNGEN

- 1 E. März, *Einige unorthodoxe Bemerkungen zum Gesetz vom tendenziellen Fall der Profitrate*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft« 3/1975, S. 35—45. P. M. Sweezy, *Some Problems in the Theory of Capital Accumulation*, in: *Sozialismus, Geschichte und Wirtschaft*. Festschrift für Eduard März, Wien 1973. H. Ostleitner, *Wachstum und gesellschaftliche Stabilität*, in: »Wirtschaft und Gesellschaft«, 1/1975.

- 2 J. M. Gillman, *Das Gesetz des tendenziellen Falls der Profitrate*, Frankfurt/Wien 1969, englische Ausgabe 1957.

- 3 E. März, a. a. O. S. 40.

- 4 P. M. Sweezy, a. a. O. S. 76.

- 5 E. März, a. a. O. S. 40.

- 6 März und Sweezy argumentieren mit folgender Formulierung des Profitratengesetzes (vgl. P. M. Sweezy, a. a. O. S. 75):

$$p' = \frac{m}{c+v} = \frac{m'}{1+q}$$

wobei p' = Profitrate

c = konstantes Kapital

v = variables Kapital

m = Mehrwert

m' = Mehrwertrate ($m:v$)

q = organische Zusammensetzung des Kapitals ($c:v$)

- 7 E. März, a. a. O. S. 40.

- 8 A. Bose, *Marxian and Post-Marxian Political Economy*, Harmondsworth 1975, S. 139 f. Vgl. auch — in bezug

auf industrielle Konflikte: Y. Suqimoto, *Surplus Value, Unemployment and Industrial Turbulence*, in: »The Journal of Conflict Resolution«, XIX, No. 1, März 1975.

- 9 P. Mattick, *Werttheorie und Kapitalakkumulation* (1959), in: P. Mattick, *Kritik der Neo-Marxisten*, Frankfurt 1974, sowie der Nachtrag 1973 zu diesem Aufsatz, ebenda; F. Halbach, *Kapitalismus ohne Krisen? Zur bürgerlichen Kritik des Gesetzes vom tendenziellen Fall der Profitrate*, Gießen 1972.

- 10 H. Reichelt, *Zur logischen Struktur des Kapitalbegriffs bei Karl Marx*, Frankfurt 1973. M. Wirth, *Zur Kritik der Theorie des staatsmonopolistischen Kapitalismus*, in: »Probleme des Klassenkampfes«, Nr. 8/9, 1973. F. Eberle/E. Hennig, *Anmerkungen zum Verhältnis von Theorie und Empirie*, in: »Gesellschaft«, 2. Beiträge zur Marx'schen Theorie, Frankfurt 1974. Vgl. auch die Analysen aus den zwanziger und dreißiger Jahren von H. Grossmann, *Aufsätze zur Krisentheorie*, Frankfurt 1971.

- 11 Eine gute Systematisierung der entgegenwirkenden Ursachen bringt J. Hirsch, *Elemente einer materialistischen Staatstheorie*, in: Braunmühl und Mitarb. (Hrsg.): *Probleme einer materialistischen Staatstheorie*, Frankfurt 1973, S. 218 ff.

Hirsch unterscheidet:

A. Faktoren, welche den Anstieg der organischen Zusammensetzung des Kapitals verlangsamen;

B. Faktoren, welche die Ausbeutungsrate erhöhen, und

C. Faktoren, welche zur Konzentration von Mehrwert und Profit in den industriellen Zentren der Akkumulation führen.

12 So waren nach Kriegsende vielfach lediglich Reparaturinvestitionen notwendig, um die Produktion wieder in Gang zu setzen. Vgl. E. Altvater / J. Hoffmann / W. Schoeller / W. Semmler, *Die Entwicklung des Kapitalismus in Westdeutschland*, in: Handbuch 1. »Perspektiven des Kapitalismus«, Herausgegeben von W. Brandes, Frankfurt/Köln 1974, S. 254.

13 A. E. Ott, Artikel *Technischer Fortschritt*, in: »Handwörterbuch der Sozialwissenschaften«, Band 10, Göttingen 1959, S. 310.

14 H. S. Mage, *The Law of the Falling Tendency of the Rate of Profit*, Columbia University, Ph. D. Thesis, o. J. S. Kuznets, *Capital in the American Economy*, Princeton 1961.

15 Kapitalintensität bei C. Deutschmann, *Die Weltwirtschaftskrise als Problem der marxistischen Krisentheorie*, in: »Krisen und Krisentheorie«, Frankfurt 1975, und Kapitalkoeffizient, Arbeitskoeffizient und Kapitalintensität bei J. H. Mendner, *Technologische Entwicklung und Arbeitsprozeß*, Frankfurt 1975, I. Teil, Kapitel III.

16 Dazu gehörte auch über lange Jahre die Annahme eines konstanten Kapitalkoeffizienten. Vgl. R. Blum, *Der Kapitalkoeffizient als Instrument der empirischen Wachstumsforschung*, in: W. G. Hoffmann (Hrsg.): *Untersuchungen zum Wachstum der deutschen Wirtschaft*, Tübingen 1971.

17 H. Albert, *Modell-Platonismus. Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung*, in: E. Topitsch (Hrsg.): *Logik der Sozialwissenschaften*, Köln/Berlin 1965, S. 421.

18 Die Profitratenentwicklung in der BRD haben wir nach einer Formel von Altvater und anderen berechnet, die wir revidiert und durch eigene Schätzungen fortgeschrieben haben.

Die Formel lautet: $p' = (1-w) \frac{Y}{K}$

wobei w = Lohnkosten pro Produkt-einheit (berechnet als Quotient aus Bruttoeinkommen pro abhängig Beschäftigten durch Bruttoinlandsprodukt zu jeweiligen Preisen je Erwerbstätiger);

Y = Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1962;

K = Bruttoanlagevermögen in Preisen von 1962.

Für Großbritannien stützen wir uns auf die Analyse von A. Glyn/B. Sutcliffe, *British Capitalism, Workers and the Profits Squeeze*, Harmondsworth 1972. Dieses Buch ist inzwischen auch in einer deutschen Ausgabe (Berlin 1975) erschienen, leider jedoch ohne statistischen Anhang.

19 Erscheint demnächst in der Österreichischen Zeitschrift für Politikwissenschaft. In Österreich existiert bislang nicht die Spur einer Kapitalstockstatistik. Bei der von uns geplanten Berechnung haben wir das Problem der Schätzung des Anlagevermögens zu Beginn des Jahres 1950, also die Basisgröße, noch nicht zufriedenstellend gelöst. Wir können also vorerst nur Trendaussagen mit einiger Genauigkeit ab etwa 1959 machen.

20 Nimmt man statt der Kapitalproduktivität, wie in der Altvater-Formel, die Grenzkapitalproduktivität, so zeigt sich, daß diese bis in die zweite Hälfte der sechziger Jahre sinkt, bis 1972 stark ansteigt, während sie ab 1973 einen stark fallenden Trend aufweist. Definiert man kapitalsparenden technischen Fortschritt als Erhöhung des Outputs ohne Steigerung des Kapitaleinsatzes pro Outputeneinheit, läßt sich die These von März, der technische Fortschritt vollziehe sich vorwiegend in Form des kapitalsparenden technischen Fortschritts, zumindest für Österreich nicht aufrechterhalten.

21 Wir haben keine systematischen Daten zur Gliederung der Wirtschaft in Sektoren mit produktiver und unproduktiver Arbeit im Marxschen Sinne zur Verfügung. Sozialstatistische Analysen für Großbritannien und die BRD zeigen, daß der Anteil der unproduktiven

- Lohnarbeiter im Untersuchungszeitraum leicht ansteigt. Insofern ist der Schluß berechtigt, daß der Fall der Profitraten etwas weniger stark ausfällt als in unseren Schaubildern. Keinesfalls sind aber die Verschiebungen infolge veränderter Verteilung des Arbeitsvermögens auf produktive und unproduktive Sektoren von einem solchen Umfang, daß die Trends der Profitratenentwicklung nicht mehr nachweisbar wären. Vgl. *Projekt Klassenanalyse, Materialien zur Klassenstruktur der BRD*, Berlin-West, 1973/74, 2 Bände. G. S. Bain/R. Price, *Union Growth and Employment Trends in the United Kingdom, 1964—1970*, in: »British Journal of Industrial Relations«, Jg. X, 1972, S. 368 f.
- 22 Vgl. unter anderen U. Mückenberger, *Arbeitsrecht und Klassenkampf. Der große englische Dockarbeiterstreik*. Frankfurt/Köln 1974.
- 23 Diese These hat den Autoren viel Kritik eingebracht. Vgl. D. Yaffe, *Die Krise der Kapitalverwertung — eine Kritik an den Thesen von Glyn/Sutcliffe*, in: »Probleme des Klassenkampfes«, 14/15, 1975. E. Altvater und andere, *Vorbemerkung zu diesem Aufsatz*, ebenda, S. 177—186. Ohne empirische Belege wurde die These formuliert, der Fall der Profitrate sei eben doch Folge der steigenden organischen Zusammensetzung des Kapitals (S. 183).
- 24 Die Steigerung der Mehrwertrate durch kooperative Lohnpolitik oder staatliche Einkommenspolitik ist zudem nicht beliebig möglich, da diese unter anderem durch vom Anspruchsniveau der Mitglieder bedingten Restriktionen unterliegen. Vgl. W. Lang, *Restriktionen kooperativer gewerkschaftlicher Lohnpolitik. Das österreichische Beispiel*, erscheint 1976. Insofern ist die Kritik von Altvater und anderen an Glyn/Sutcliffe nicht schlüssig, daß aus deren Position die Schlußfolgerung gezogen werden könne, freiwilliger oder erzwungener Lohnverzicht sei für einen Aufschwung ausreichend (S. 181).
- 25 C. Offe, *Krisen des Krisenmanagements: Elemente einer politischen Krisentheorie*, in: *Herrschaft und Krise*. Beiträge zur politikwissenschaftlichen Krisenforschung. Herausgegeben von M. Jänicke, Opladen 1973, S. 199.
- 26 »...die Größe der Akkumulation ist die unabhängige Variable, die Lohngröße die abhängige, nicht umgekehrt.« (K. Marx, *Das Kapital*, Band 1, MEW 23, S. 648).
- 27 Ein solcher Versuch wird von uns in dem bereits angekündigten Aufsatz in der Österreichischen Zeitschrift für Politikwissenschaft unternommen werden.

Eduard März

**Einführung in die
Marxsche Theorie
der wirtschaftlichen
Entwicklung**



Europaverlag

356 Seiten (mit Namenregister),
Leinen, S 228,—

Der Autor stellt die Entwicklung des Kapitalismus in England von den frühen Anfängen bis zum Ende des 19. Jahrhunderts mit Hilfe des von Marx hinterlassenen Instrumentariums dar. So wird das Buch zugleich Einführung in das Marxsche System und der Versuch, dessen empirische Grundlagen darzulegen. Neue, auch nicht-marxistische Literatur wird einbezogen, neue Einsichten und Erkenntnisse werden vermittelt.

Josef Hindels

**Österreichs Gewerkschaften
im Widerstand
1934 — 1945**

436 Seiten (mit Literaturverzeichnis und Namenregister),
Leinen, S 348,—

Entstehung, Entwicklung und Kampf der Freien Gewerkschaften im Untergrund Österreichs zwischen 1934 und 1945. Mit zahlreichen Details dokumentiert der Autor, daß sich der Widerstand nicht nur gegen den Austrofaschismus, sondern unter weit schwierigeren Bedingungen auch gegen den Hitlerfaschismus gerichtet hat. Eine umfassende Studie, Zeitgeschichte im Buch.

Gertraude Horke

**Arbeiter
unter der roten Sonne**

Japans Unternehmensgewerkschaften

244 Seiten, Leinen, S 178,—

Japans Gewerkschaften sind anders. Die Autorin, Wirtschaftssoziologin mit langjähriger Erfahrung im Lande, stellt die eigentümliche Entwicklung der japanischen Arbeiterbewegung von den Anfängen bis heute übersichtlich und informativ dar — als Alternative, die nachdrücklich zu denken gibt, nicht nur angesichts der Diskussion über Mitbestimmungsmodelle im Westen.

Europaverlag



