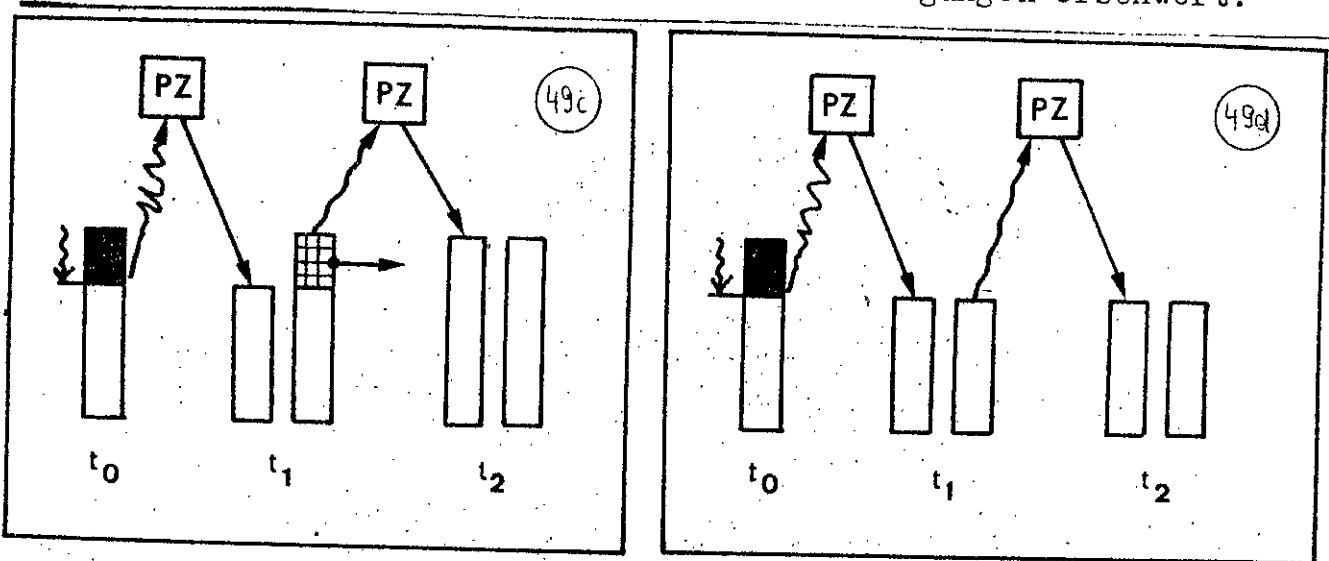


rial und Maschinen um. Im anderen Fall hätten sie zwar kurzfristig eine Prämie erzielt, langfristig aber dadurch selbst das Plansoll in die Höhe getrieben und sich die Arbeitsbedingungen erschwert.



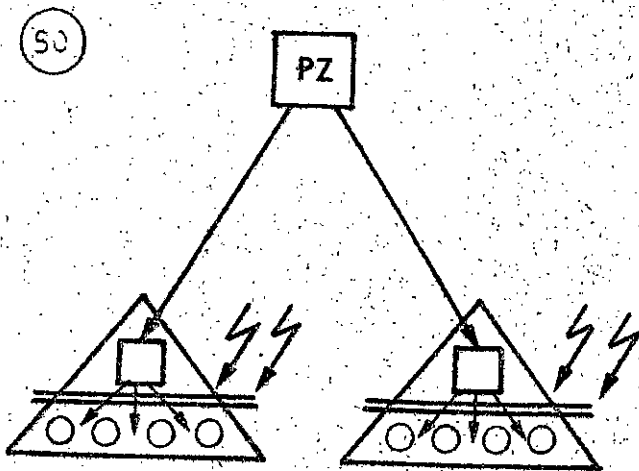
Das Ergebnis derartiger Ausweichmanöver und Verweigerungsstrategien sind gewaltige Produktivitätseinbußen und entsprechende Wachstumsverluste, die mit zunehmender Komplexität des Gesamtsystems zu einem immer gravierenderen Problem werden. Neumann schreibt zu dieser Problematik:

"Was machen diese Mißstände deutlich? Offensichtlich verbleibt den einzelnen Betrieben, den Kollektiven und den Leitern trotz detaillierter Plannormen ein großer Spielraum in der konkreten Ausgestaltung des Produktionsprozesses, der auch durch einen zentralen Planungsapparat nicht ausgefüllt werden kann. Die Feinplanung der Produktion und die tagtägliche Organisation der Arbeit kann nur im Betrieb selbst entschieden werden. Das Plansystem liefern die Daten, an denen sich die betrieblichen Entscheidungen zu orientieren haben; andererseits hängt der Ablauf des gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozesses und damit die Effektivität der zentralen Planung selbst jedoch davon ab, wie der Spielraum innerhalb der vom Plan gesetzten Daten ausgefüllt wird, mit welchen Zielen und mit welchen Organisationsstrukturen in den untersten Einheiten der Planpyramide gearbeitet wird." (Neumann: Zurück zum Profit, a.a.O. S.94)

Die angesprochenen Fehlentwicklungen sind nichts anderes als Ausdruck dafür, daß sich die unmittelbaren Produzenten nicht mit ihrer Arbeit und mit den von der zentralen Planungsbehörde vorgegebenen Gesamtzielen identifizieren, sondern individualistisch und egoistisch auf ihren eigenen Vorteil bedacht sind: Ausdruck also letztlich für die Verfestigung bürgerlicher Verhaltens- und Motivationsstrukturen. Die Anwendung materieller Anreize bricht derartige Strukturen nicht auf, sondern knüpft umgekehrt an ihnen an und trägt mit zu ihrer Verfestigung bei. - Verfolgen wir weiter die Dynamik, die sich aus den bisher diskutierten Tendenzen ergeben kann.

b) Die Tendenz zur Bürokratisierung und Anwendung repressiver Gewalt
Soll die Informationsverzerrung durch die Betriebe von Seiten der zentralen Planungsinstanz verhindert werden, so bleibt als Möglichkeit

eine verschärfte Kontrolle der Betriebe durch die Zentrale. Die Zentrale dürfte sich nicht darauf beschränken, Informationen von den Betrieben ungeprüft entgegenzunehmen, sondern müßte ihrerseits Überwacher in die Betriebe senden, die aus unmittelbarer Kenntnis der betrieblichen Verhältnisse die Produktivitätsreserven aufspüren und Produktivitätsverweigerungen an Ort und Stelle ahnden. Daraus entstünde die Tendenz zum Aufbau eines von außen, d.h. nicht von den unmittelbaren Produzenten bestimmten Kontrollapparats. Der Interessenwiderspruch zwischen Planungszentrale und unmittelbaren Produzenten würde auf diese Weise in die Betriebe hineinverlagert und sich in entsprechenden hierarchischen und repressiven Strukturen niederschlagen (Abb.50).

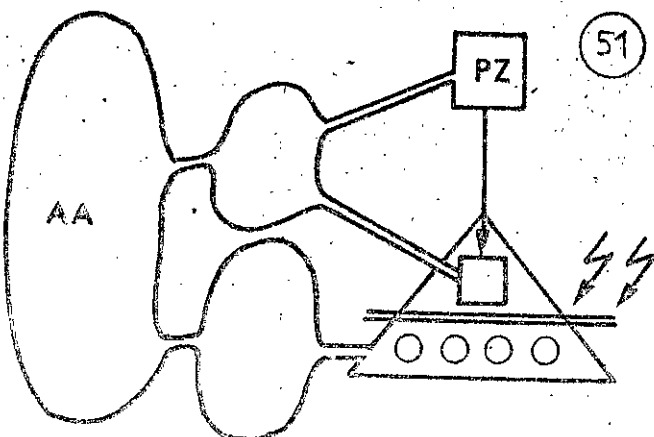


umso stärker die Tendenz zur Expansion des Kontrollapparats. Die wissenschaftliche Arbeitsorganisation - ursprünglich hervorgebracht durch die kapitalistische Struktur des Arbeits- und Verwertungsprozesses - wird schließlich zu einem Mittel, um innerhalb sozialisierter Betriebe Produktivitäts- und Intensitätsreserven zu mobilisieren und steigende Mehrarbeit von den unmittelbaren Produzenten abzupressen. Die Identifizierung mit der Arbeit wird auf diese Weise allerdings nicht freigesetzt, sondern immer mehr verschüttet, und an die Stelle tritt ein äußerer Zwang, treten Anpassung und Duckmäuserei. Die Angst

vor Repressionen mag zwar zu einem oberflächlichen Arrangement mit den entfremdeten Arbeitsbedingungen oder mit dem politischen System führen, tötet aber jede Art von Kreativität und Engagement. Der Prozeß der Entpolitisierung, der die Massen in die politische Apathie und in privatistische und individualistische Kompensationen treibt, setzt sich auf diese Weise immer mehr fort.

Nicht nur, daß ein solches mit repressiver Gewalt operierendes System sich von sozialistischen Ansprüchen immer weiter entfernt, es bringt auch auf lange Sicht zunehmend Funktionsprobleme hervor und wird auch unter ökonomischen Gesichtspunkten zunehmend ineffektiv. Indem der Kontroll- und Repressionsapparat sich immer weiter ausdehnt und sich zunehmend gegen die unmittelbaren Produzenten richtet, indem die Ten-

denz zur Bürokratisierung sich immer mehr verstärkt, werden durch diesen Apparat zunehmend Arbeitskräfte gebunden, die auf diese Weise den produktiven Bereichen entzogen werden (Abb.51). Je komplexer die Struktur der Gesamtwirtschaft, umso größer müßte der bürokratische Apparat werden, umso weniger aber kann das Gesamtsystem unter solchen Bedingungen den Übergang vom extensiven zum intensiven Wachstum bewältigen.

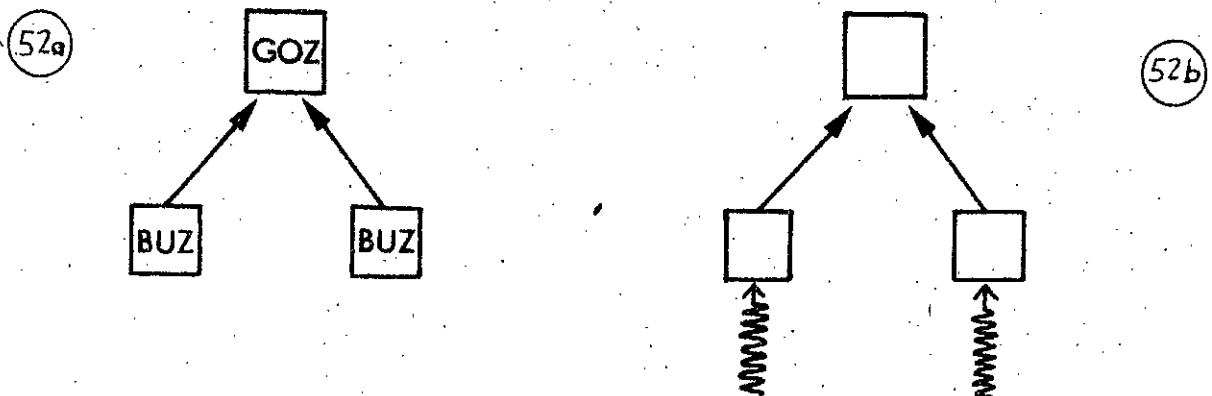


Das bürokratische System stößt damit langfristig - insbesondere mit Abschluß der extensiven Phase des Wachstums - immer mehr an seine eigenen Grenzen und drängt in Richtung grundlegender struktureller Veränderungen. Es ergeben sich dadurch bestimmte objektive Bedingungen, die die Diskussion über Wirtschaftsreformen in sozialistischen Ländern nicht nur zur Möglichkeit, sondern zur Notwendigkeit machen. Für die meisten osteuropäischen Ländern fiel diese Diskussion in den Anfang der 60er Jahre. Im Ergebnis war sie verbunden mit einer tendenziellen Abkehr vom System direkt zentralisierter Planung und zur Entwicklung von Planungsmethoden, die mehr indirekt auf die betrieblichen Entscheidungen einwirkten und den Betrieben innerhalb eines von der Zentrale vorgegebenen Rahmen bewußt größeren Entscheidungsspielraum einräumten. Mit den Möglichkeiten und Problemen indirekter Lenkung der Gesamtwirtschaft durch die Zentrale mittels sog. ökonomischer Hebel wollen wir uns im folgend Kapitel ausführlich auseinandersetzen.

F. PLANUNGSPROBLEME IM MODELL INDIREKT ZENTRALISierter PLANUNG

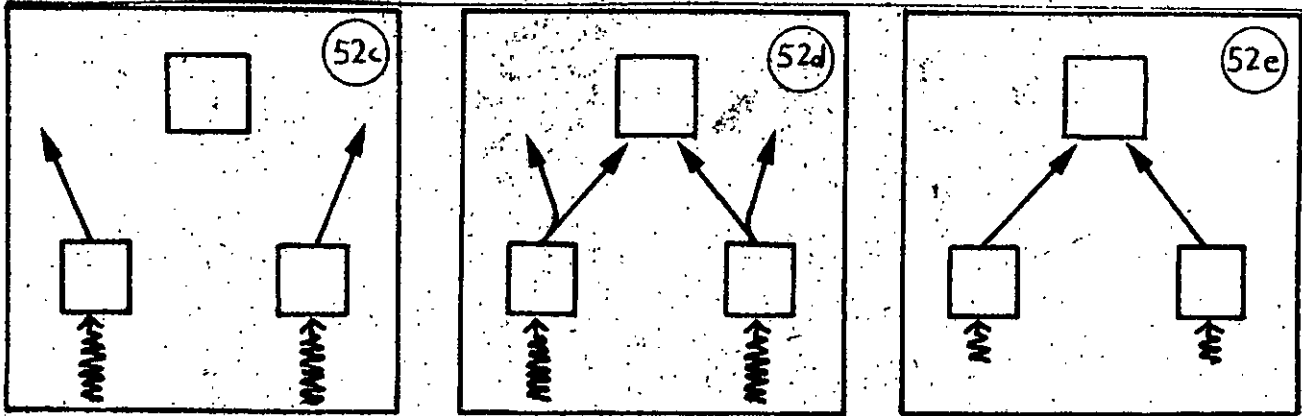
I. Das Problem der Harmonisierung betrieblicher und gesellschaftlicher Interessen

Zentraler Gedanke der Wirtschaftsreformen in den osteuropäischen Ländern in den 60er Jahren war, das Interesse der Betriebe auf Ziele zu lenken, deren Erfüllung nicht im Widerspruch, sondern in Harmonie zu den Interessen der Gesamtgesellschaft stand. Einmal sollte die Erfüllung der betrieblichen Unterziele (BUZ) automatisch auch der Realisierung gesamtwirtschaftlicher bzw. gesamtgesellschaftlicher Oberziele (GOZ) dienen, d.h. sollte eine Konsistenz zwischen betrieblichen und gesellschaftlichen Zielen hergestellt werden (symbolisiert durch Abb. 52a), zum andern sollte sichergestellt werden, daß auf der Ebene der Betriebe eine hinreichende Motivation geschaffen wird zur Erfüllung der betrieblichen Unterziele (dargestellt durch die "Triebfedern" in Abb. 52b). Nur durch die kombinierte Lösung beider Probleme, des Konsistenzproblems und des Motivationsproblems, könnte die Funktionsfähigkeit des Gesamtsystems gewährleistet werden.



Die Motivierung der Betriebe in Richtung auf bestimmte betriebliche Unterziele wäre nämlich dann sinnlos, wenn die betrieblichen Ziele in einem inkonsistenten (widersprüchlichen) Verhältnis zu gesellschaftlichen Oberzielen ständen. In diesem Fall könnte steigende Motivationen sogar zu einem zunehmend irrationalen Gesamtergebnis führen, da die ökonomischen Aktivitäten der Betriebe in gesamtwirtschaftlich bzw. gesellschaftlich falsche Bahnen kanalisiert würden

(z.B. steigende Produktion von Produkten, die überhaupt keine Verwendung finden). Abb. 52c will den Fall symbolisieren, wo die Realisierung betrieblicher Ziele (im Extremfall) nichts zur Realisierung des gesellschaftlichen Oberziels beiträgt. In Abb. 52d trägt die Realisierung der betrieblichen Unterziele nur teilweise zur Realisierung gesellschaftlicher Ziele bei, teilweise steht sie dazu in Widerspruch.



Auf der anderen Seite nützt es gesamtgesellschaftlich wenig, wenn zwar das Verhältnis zwischen betrieblichen Unterzielen und gesellschaftlichen Oberzielen konsistent ist, wenn aber die Motivation zur Erfüllung der betrieblichen Unterziele nicht oder nur in geringem Maß gegeben ist (dieser Fall ist in Abb. 52e dargestellt, wo die Spiralfeder - Triebfeder, Motivation - jeweils nur sehr klein ist).

Wie kann dieses Problem (die kombinierte Lösung des Konsistenz- und Motivationsproblems) im Rahmen eines sozialistischen Systems angegangen werden? Die osteuropäischen Ländern haben die Lösung entsprechend auf zwei Ebenen anzusteuern versucht:

- einmal auf der Ebene der Motivation eine verstärkte Betonung materieller Anreize und ihrer Verknüpfung mit dem betrieblichen Gewinn als Hauptkennziffer.
- zum andern eine indirekte Einflußnahme der Planungszentrale auf die Gewinnentstehung und die Gewinnverwendung der Betriebe (bei gleichzeitig wachsender betrieblicher Autonomie in den Detailentscheidungen).

Wir wollen uns im folgenden mit den Möglichkeiten und Problemen indirekt zentralisierter Planung anhand einiger Modelle vertraut machen.

II. Die Lösung des Motivationsproblems durch materielle Stimulierung

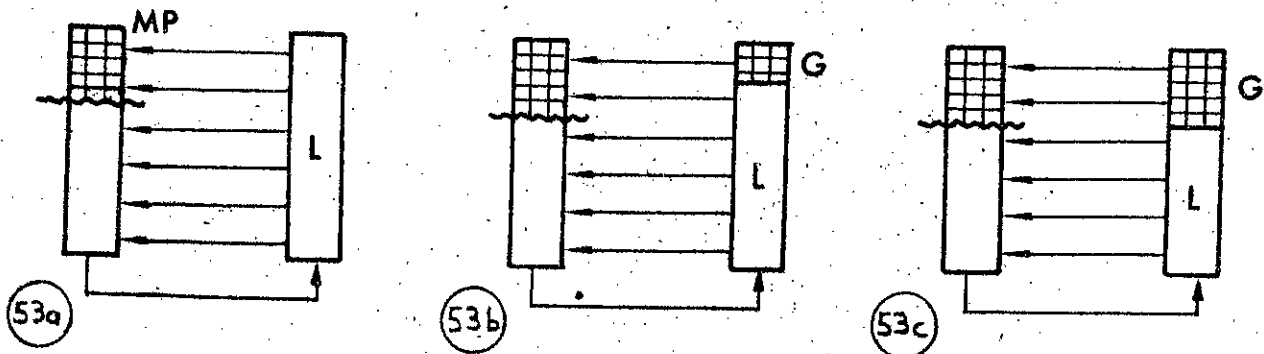
Wenn eine verstärkte Motivation der unmittelbaren Produzenten auf Betriebsebene dadurch erreicht werden soll, daß die Höhe der Prämien an die Höhe des betrieblichen Gewinn geknüpft wird, so bedingt dies zweierlei:

- erstens müssen in den Betrieben monetäre Gewinne entstehen können
- zweitens muß mindestens ein Teil der entstandenen Gewinne in der Verfügung der Betriebe bleiben (um z.B. als Prämie ausgeschüttet zu werden).

1) Voraussetzungen für die Entstehung von Betriebsgewinnen

Die Entstehung monetärer Gewinne in den meisten Betrieben ist nur denkbar, wenn in der Summe aller Betriebe, d.h. gesamtwirtschaftlich, ebenfalls monetäre Gewinne entstehen. Die zentrale Preisplanung muß also zuallererst dafür Sorge tragen, daß ein gesamtwirtschaftlicher Gewinn entsteht und nicht - wie im Modell in Abb. 38b - die Gewinne des einen Bereichs durch die Verluste des anderen Bereichs ausgeglichen werden. Letzteres würde nämlich zur Folge haben, daß ungefähr nur die Hälfte der Betriebe Gewinne erwirtschaften und entsprechende Prämien daran knüpfen könnte, so daß von einem derartigen Prämien-system nur ungefähr die Hälfte der unmittelbaren Produzenten erfaßt würde. Soll aber der materielle Anreiz und die Verknüpfung von Prämien und Betriebsgewinn zum durchgängigen Prinzip gemacht und sollen damit möglichst alle Arbeiter erfaßt werden, so muß die Zahl der Gewinn erwirtschaftenden Betriebe möglichst groß sein.

Wir hatten früher (S.62ff) herausgearbeitet, daß die zentrale Planungsbehörde über die Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Lohnsumme in Grenzen Einfluß hat auf die Höhe des gesamtwirtschaftlich entstehenden Gewinns. Die Grenzen sind bestimmt durch die Höhe des Mehrprodukts, daß entweder voll (Abb.53a) oder nur zum Teil (Abb.53b) oder gar nicht (Abb.53c) als Lohn an die Arbeiter ausgeschüttet wird.

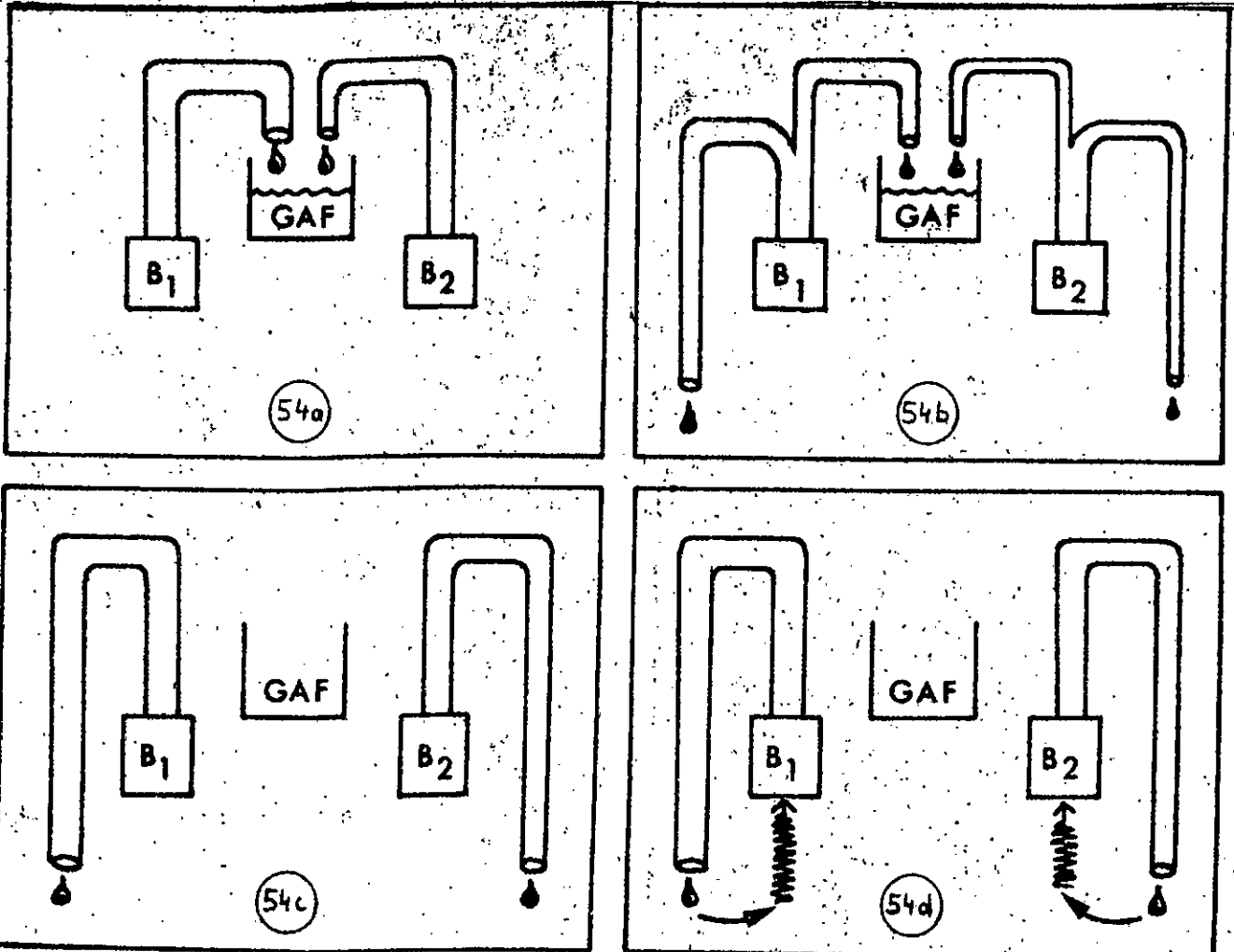


Wie sich der gesamtwirtschaftliche Gewinn auf die einzelnen Sektoren (oder Betriebe) verteilt, hängt dann von der Struktur der Preise (z.B. Produktionsmittelpreise zu Konsumgüterpreisen) ab. Wie die Struktur der Preise gestaltet werden sollte, damit die einzelwirtschaftlichen Gewinne Aussagekraft bekommen im Hinblick auf die Realisierung gesamtwirtschaftlicher Ziele, soll uns hier noch nicht beschäftigen. Wir kommen später auf diese zentrale, aber nicht ganz leichte Frage zurück.

2) Koppelung zwischen Betriebsgewinn und Prämien

Allein die Entstehung gesamtwirtschaftlicher und damit auch betrieblicher Gewinne sagt aber noch nichts über die Möglichkeit der Betriebe, über die entstandenen Gewinne autonom zu verfügen. In Abb.54a würden z.B. alle entstandenen Gewinne an einen gesellschaftlichen Akkumulationsfonds (GAF) abgeführt, und die Gewinnverwendung wäre voll der betrieblichen Entscheidung entzogen. Unter solchen Bedingungen wäre eine unmittelbare Koppelung betrieblicher Prämien an die betrieblichen Gewinne nicht durchführbar. Sie wäre nur möglich, wenn mindestens ein Teil der entstandenen Betriebsgewinne für die autono-

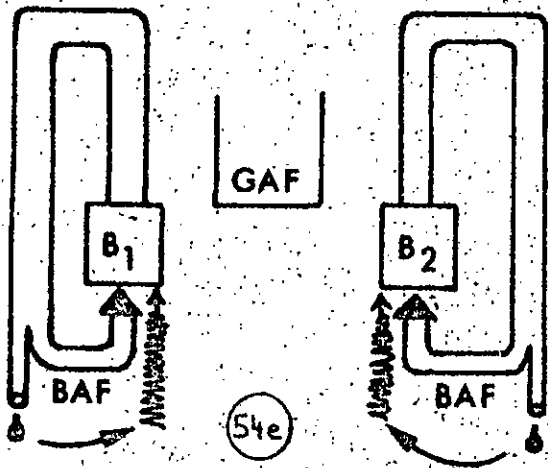
me Verwendung durch die Betriebe abgezweigt und in betriebliche Fonds geleitet würde (Abb. 54b). Im Extremfall würden alle entstandenen Gewinne in der Verwendung der Betriebe verbleiben, ohne daß an den gesellschaftlichen Akkumulationsfonds (GAF) irgendein Teil abgeführt wird (Abb. 54c). Abb. 54d deutet die Koppelung zwischen betrieblichem Fonds und materieller Stimulierung an.



3) Die Harmonisierung kurzfristiger individueller und langfristiger betrieblicher Interessen

Wenn wir davon ausgehen, daß der materielle Anreiz zur Haupttriebfeder für die unmittelbaren Produzenten geworden ist, und wenn wir weiter unterstellen, daß über die Verwendung der betrieblichen Fonds von den Betrieben selbst entschieden wird, so ist naheliegend, daß die Arbeiter auf einer vollen Ausschüttung der Fonds in Form von Prämien drängen. Die Folge davon wäre allerdings, daß keine Mittel für die betriebliche Akkumulation mehr zur Verfügung ständen, daß infolgedessen auch keine Investitionen vorgenommen werden können, daß also die Betriebe auf ihrem bisherigen Stand von Produktivität verharren. Das kurzfristige Interesse der Arbeiter an einer Prämie könnte unter diesen Bedingungen zum Stillstand in der technischen Entwicklung führen. Je mehr allerdings den unmittelbaren Produzenten bewußt wird, daß die langfristige Gewinnentwicklung und damit die Möglichkeiten der Prämienausschüttung entscheidend davon abhängen, inwieweit die Produktivität - auch mittels Investitionen. - gesteigert

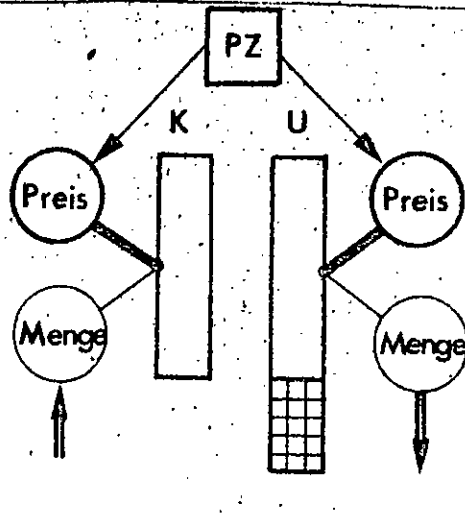
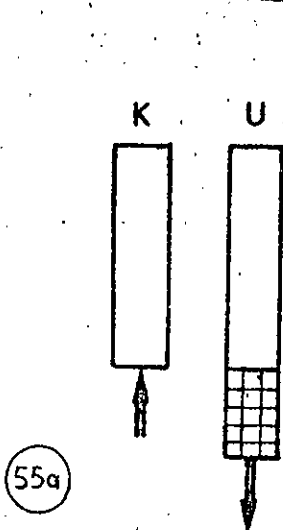
wird, umso mehr werden sie auf die volle Ausschüttung der betrieblichen Fonds verzichten und einen Teil für betriebliche Akkumulationszwecke verwenden (Abb. 54e). Solange ein solches Bewußtsein noch nicht entwickelt ist, könnte die betriebliche Akkumulation z.B. dadurch sichergestellt werden, daß die Betriebsleitung aus längerfristig orientiertem betrieblichem Interesse - u.U. auch gegen den Willen der übrigen Betriebsangehörigen - eine Einbehaltung eines Teils des Betriebsgewinns für Akkumulationszwecke durchsetzt. Die Einbehaltung darf allerdings wiederum nicht vollständig auf Kosten des Prämienfonds gehen, weil dann der unmittelbare materielle Anreiz wegfiel und unter den gemachten Annahmen die Motivation absinken würde. Die Lösung wird also zwischen beiden Extremen zu liegen haben.



Wir wollen für die folgenden Überlegungen annehmen, daß auf jeden Fall ein mehr oder weniger großer Teil des betrieblichen Gewinns in den Prämienfonds fließt und von daher eine materielle Stimulierung der unmittelbaren Produzenten in Richtung auf die Erzielung eines möglichst hohen Gewinns gegeben ist. Wir werden also zu untersuchen haben, in welche Richtung sich die Aktivitäten der unmittelbaren Produzenten entwickeln, wenn das Interesse an einem hohen Gewinn zu entscheidenden Triebfeder geworden ist.

4) Die Kanalisierung betrieblicher Aktivitäten in Richtung Kostensenkung und Marktorientierung

Zunächst können wir feststellen, daß der Gewinn als Differenz von Umsatz und Kosten umso größer ausfällt, je geringer (im Verhältnis zum Umsatz) die Kosten sind bzw. je größer (im Verhältnis zu den Kosten) der Umsatz ist. Von daher entsteht aus der Gewinnorientierung tendenziell ein Druck auf die Kosten bzw. ein Bestreben nach hohen Umsätzen (Abb. 55a). Im System indirekt zentralisierter Planung werden aber sowohl Kosten wie Umsätze mindestens teilweise und indirekt durch die zentrale Planung beeinflusst, und zwar auf dem Weg über die Preise. Indem die Preise der Einsatzfaktoren (einschließlich der Löhne) zentral festgesetzt werden und ebenso die Absatzpreise der erstellten Produkte, sind die Betriebe in der Preisgestaltung



55a

55b

nicht autonom. Da die Kosten bzw. Umsätze das mathematische Produkt aus Preisen und (eingesetzten bzw. abgesetzten) Mengen sind, können beide Größen allerdings auf der Mengenebene durch die Betriebe beeinflußt werden (Abb. 55b): Auf der Kostenseite kann z.B. die Menge der eingesetzten Faktoren verringert werden durch Produktivitäts- und Intensitätssteigerung; auf der Umsatzseite kann die Menge erhöht werden durch erhöhten Absatz der Produkte. Ebenso kann die Struktur der eingesetzten Faktoren sowie die Struktur der hergestellten und abgesetzten Produkte durch den Betrieb bestimmt werden. Auf der Kostenseite führt das zu der Tendenz, möglichst relativ billige Einsatzfaktoren zu beziehen, auf der Umsatzseite entsteht die Tendenz zur Herstellung von Produkten mit relativ hohen Preisen.

Bedeutet das nicht, daß die Betriebe dem gleichen Rentabilitätsdruck, dem gleichen Verwertungszwang unterliegen wie unter kapitalistischen Bedingungen? Führt das nicht zwangsläufig dazu, daß ein Druck auf den Arbeitsprozeß entsteht, der in letzter Konsequenz die Arbeiter eben solchen rigiden Strukturen unterwirft wie im Kapitalismus? Entsteht nicht auch hier ein ständiger Zwang zu Investitionen, der die einzelnen Betriebe in eine Konkurrenz gegeneinander treibt? Und werden die Betriebe nicht geradezu zur Manipulation der Käuferwünsche angespornt, um ihren Umsatz zu steigern? Müssen also nicht notwendigerweise alle diejenigen Erscheinungsformen auftreten, die wir als typisch für die kapitalistische Produktionsweise herausgearbeitet hatten? Und worin liegt dann überhaupt noch der Unterschied solcher - sozialistisch sich nennender - Systeme zum Kapitalismus? - Diesen sehr ernstesten Fragen müssen wir im folgenden mit aller Sorgfalt nachgehen. Würden die Fragen mit "ja" beantwortet werden müssen, dann hätten jene linken Kritiker recht, die die Wirtschaftsreformen und die Betonung von materiellen Anreizen, Marktorientierung und Gewinn als eine "Revision" sozialistischer Vorstellungen interpretieren und die den osteuropäischen Ländern deshalb "Revisionismus" vorwerfen.

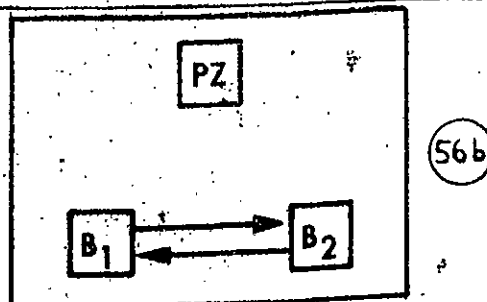
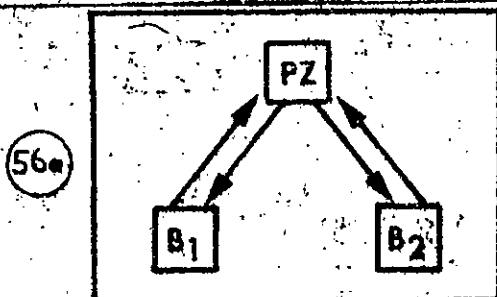
III. Zur Rolle des Marktes im System indirekt zentralisierter Planung

In der Tat enthält das System indirekt zentralisierter sozialistischer Planung einige Elemente, die an die Struktur der kapitalistischen Produktionsweise erinnern. Soll den Betrieben - auch bei festgelegten Preisen - eine gewisse Autonomie eingeräumt werden, so bedeutet dies notwendigerweise die Einführung von Marktbeziehungen:

1) Die Schaffung von Marktbeziehungen zwischen den Betrieben

Indem die Betriebe selbstverantwortlich werden für die Organisation des Absatzes, müssen sie sich ihre Abnehmer suchen und das Angebot entsprechend attraktiv gestalten. Während im System direkt zentralisierter Planung keine direkten ökonomischen Beziehungen zwischen den einzelnen Betrieben existieren, sondern sowohl Beschaffung wie Absatz durch die Planungszentrale organisiert werden (Abb. 56a), treten die Betriebe bei indirekt zentralisierter (dezentraler) Planung in unmittelbare Liefer- und Bezugsbeziehungen zueinander (Abb. 56b). Sie müssen entsprechend in die Lage gesetzt werden, autonom Lieferverträge untereinander abzuschließen (Vertragssystem) und die Vertragspartner selbst auszuwählen. Auf diese Weise soll sichergestellt werden, daß die beziehenden Betriebe zum Zwecke der Kosteneinsparung sich um die Belieferung mit (im Verhältnis zum Preis) qualitativ hoch-

wertigen Produkten bemühen, während die liefernden Betriebe auf diese Weise veranlaßt werden sollen, auf die Qualität ihrer Produkte zu achten, um ihren Umsatz nicht zu gefährden. Die Einführung von Marktbeziehungen zwischen den Betrieben soll also gesamtwirtschaftlich der Qualitätsverbesserung und Produktivitätssteigerung dienen.



Während im System direkt zentralisierter Planung Marktbeziehungen nur am Konsumgütermarkt bzw. am Arbeitsmarkt denkbar sind und das Verhältnis zwischen den Betrieben einer primär stofflichen und zentralen Planung unterliegt, treten bei indirekt zentralisierter Planung auch Marktbeziehungen zwischen den Betrieben auf. Aus der ursprünglich passiven Rolle des Geldes im Produktionsbereich wird auf diese Weise eine aktive, steuernde Rolle der Geldgrößen:

2) Vergrößerung des Entscheidungsspielraums der Betriebe

An die Höhe des Gewinns, der sich aus Geldgrößen (Umsatz minus Kosten) ermittelt, werden bestimmte Konsequenzen gekoppelt, die ihrerseits gesamtwirtschaftlich die Entwicklungsrichtung von Produktion und Verteilung beeinflussen: Betriebe mit hohem Gewinn verfügen autonom über einen höheren betrieblichen Fonds, den sie nicht nur als Prämien ausschütten, sondern auch akkumulieren können. Indem einige Betriebe mehr investieren als andere, wird aber direkt die Struktur der Gesamtproduktion verändert. Besteht unter diesen Bedingungen, d.h. unter Einführung von Marktbeziehungen zwischen den Betrieben, nicht die Gefahr, daß sich die betrieblichen Entscheidungen verselbständigen und zu einer Anarchie der Produktion mit entsprechenden Krisentendenzen führen? Das also die ökonomische Entwicklung dem Einfluß der zentralen Planung total entgleitet?

Die Fülle von Entscheidungen, die im System indirekt zentralisierter Planung auf die Ebene der Betriebe verlagert wird, deutet fast darauf hin. Zu den erweiterten Kompetenzen der Betriebe schreibt Brus:

"In dem Moment, wo ein Unternehmen gegründet ist, wird es mit den entsprechenden Grund- und Zirkulationsmitteln ausgestattet; es organisiert autonom den Reproduktionsprozeß. Es wählt vor allem die Ziele der laufenden Produktion (ihr Volumen und ihre Struktur) sowie die Produktionsmethoden (Struktur und Aufwendungen). Es tritt auf dem Markt als Käufer von Produktionsmitteln auf (und wählt selbständig seine Versorgungsquellen) sowie als Verkäufer von produzierten Erzeugnissen (und wählt selbständig die Absatzrichtungen). In den Bereich der Betriebsentscheidungen fällt auch die Verteilung der erwirtschafteten Einkünfte (abzüglich der Steuern) und damit die Bestimmung von Investitionsvolumen und -richtung aus eigenen Mitteln. Die Betriebsentscheidungen über die Erhöhung der

Produktionskapazität können sich auch auf Eigenfinanzierung mit Hilfe des Amortisationsfonds oder durch Aufnahme von Krediten stützen... Schließlich ist es klar, daß im dezentralisierten Modell die Betriebe Entscheidungsfreiheit in Fragen der internen Organisation, des Entlohnungssystems im Rahmen der auf zentraler Stufe festgelegten Richtlinien, der Beschäftigungsstruktur etc. besitzen." (Brus: Funktionsprobleme der sozialistischen Wirtschaft, S.217f)

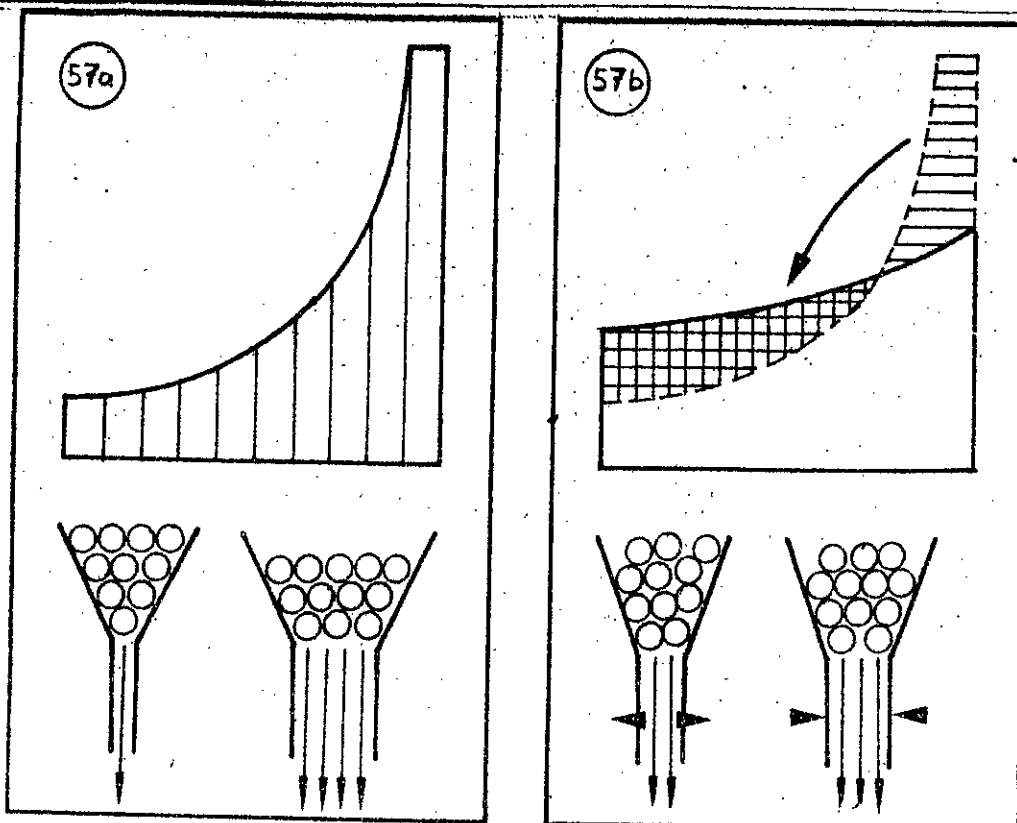
Welche Möglichkeiten der Beeinflussung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung besitzt die zentrale Planung überhaupt noch in einem solchen System indirekt zentralisierter (dezentraler) Planung?

3) Zentrale Preisplanung und geplanter Markt

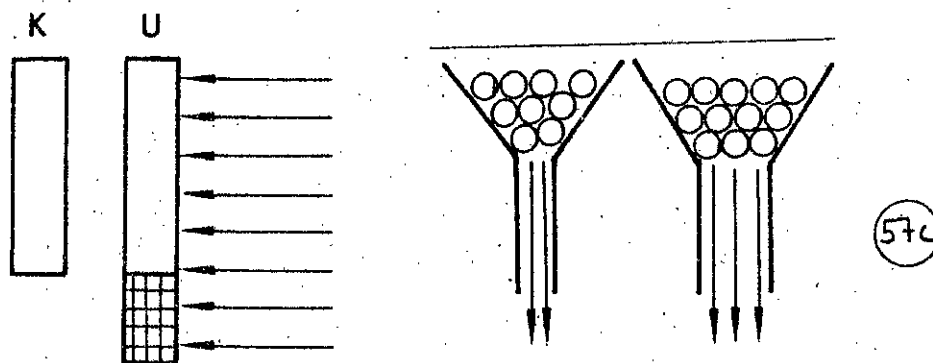
Ein wesentlicher Hebel der zentralen Beeinflussung liegt in der zentralen Planung der Preise. Die Möglichkeit der zentralen Preisplanung bildet einen entscheidenden Unterschied zu kapitalistischen Systemen. Im System indirekt zentralisierter Planung bilden sich die Preise nicht einfach an einem anonymen Markt durch das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage und sie sind auch nicht das Ergebnis monopolistischen Preisverhaltens, sondern Ergebnis bewußter gesamtwirtschaftlicher Planung.

a) Zentrale Planung und Einkommensverteilung

Der Einfluß der Planung kommt schon darin zum Tragen, daß die Nachfrage nicht einfach Ergebnis spontaner Prozesse ist, sondern sich aus der Planung des Verhältnisses zwischen Löhnen und Gewinnen ergibt. Damit zusammen hängt die Planung der Grobstruktur zwischen Konsumgüternachfrage und Produktionsmittelnachfrage. Die Planung der Einkommensverteilung (Abb. 57a,b) beeinflusst darüber hinaus die Struktur der Konsumnachfrage, indem z.B. bestimmten sozialen Schichten,

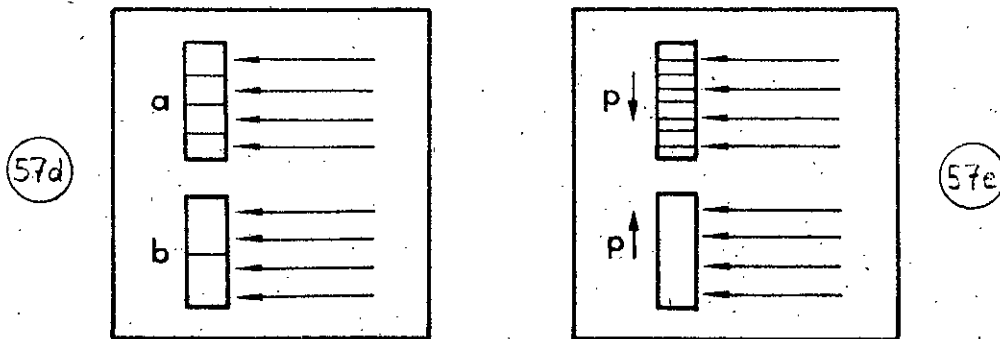


denen unter kapitalistischen Bedingungen die Kaufkraft fehlen würde, in den Besitz kaufkräftiger Nachfrage kommen, während anderen sozialen Schichten entsprechend auf diese Weise Kaufkraft entzogen werden kann. Das, was schließlich als Nachfrage am Markt auftaucht, ist also bereits Ergebnis einer gesamtgesellschaftlichen Planung und unterscheidet sich wesentlich von dem, was unter kapitalistischen Bedingungen aufgrund spontaner Prozesse bzw. unter Ausnutzung monopolistischer Macht zustandekommt. Es handelt sich insofern weder um einen spontanen Markt noch um einen für privatkapitalistische Verwertungszwecke manipulierten Markt, sondern um einen gesamtgesellschaftlich geplanten Markt. (In Abb. 57c ist die in den Umsatz eingehende Nachfrage beeinflusst durch die Planung der Einkommensstruktur.) Dies zu betonen erscheint deshalb wichtig, weil vielfach allein aus der Existenz von Marktbeziehungen im Sozialismus unmittelbar und vordergründig auf die Identität sozialistischer und kapitalistischer Marktstrukturen geschlossen wird.



b) Der Einfluß der zentralen Preisplanung auf die reale Verteilung

Die bisher erwähnte Planung bezieht sich nur auf die Höhe und Struktur der monetären Nachfrage, sagt aber noch nichts darüber aus, wie die am Markt auftretende Nachfrage durch den Verkauf der Produkte mehr oder weniger "aufgesaugt" wird und welche reale Verteilung des Gesamtprodukts sich entsprechend ergibt. Denn die reale Verteilung der Gebrauchswerte ergibt sich aus dem Zusammenspiel von verfügbarer monetärer Kaufkraft einerseits und der zuzahlenden Preise andererseits. So läßt sich z.B. im Bereich der Konsumgüter die reale Kaufkraft hoher Einkommen dadurch vermindern, daß die Luxuskonsumgüter zu relativ überhöhten Preisen angeboten werden, während die reale Kaufkraft der kleinen Einkommen durch niedrige Preise der Massenbedarfsgüter erhöht werden kann. (Abb. 57d, e wollen diesen Sachverhalt verdeutlichen: Zunächst werden 4 Stück a (Massenbedarfsgüter) und 2 Stück b (Luxuskonsumgüter) angeboten und absorbieren jeweils die Hälfte der Gesamtnachfrage. Nach der Preissenkung von a auf die Hälfte (Abb. 57e) kann mit der gleichen monetären Kaufkraft die doppelte Menge (8 a) gekauft werden, während die Preisverdoppelung bei b dazu führt, daß mit der gleichen monetären Kaufkraft nur noch 1 b gekauft werden kann.) Daran wird deutlich, daß die zentrale Planung in zweierlei Weise Einfluß nehmen kann auf die reale Verteilung des Gesamtprodukts: einmal über die Beeinflussung der Einkommensverteilung und zweitens über die Planung der Preisstruktur.



IV. Probleme einer planrationalen Preisstruktur

Die Planung der Preisstruktur hat darüber hinaus entscheidenden Einfluß auf die Struktur der Gewinnentstehung in den Sektoren bzw. Betrieben: Solange an die Entstehung von Gewinnen keine unmittelbaren Folgen geknüpft waren, sondern die Gewinne im wesentlichen an die Zentrale abgeführt werden mußten, brauchten im Grunde keine großen Ansprüche an die ökonomische Aussagekraft der betrieblichen Gewinne gestellt zu werden. Wir hatten schon weiter oben herausgearbeitet, daß unter den Bedingungen eines verzerrten Preissystems ein Gewinnvergleich zwischen den Sektoren bzw. Betrieben völlig aussagegelos ist.

1) Preisstruktur und gesamtwirtschaftliche Aussagekraft der Betriebsgewinne

Werden nun aber von der Höhe des Gewinns die Höhe der betrieblichen Investitionen sowie des Prämienfonds abhängig gemacht, werden also an den Gewinn weitreichende, die Produktionsstruktur und die Einkommensverteilung beeinflussende Folgen geknüpft, so kommt es entscheidend darauf an, die ökonomische Aussagekraft der Gewinne anzuheben. Die Gewinne müssen zu einem möglichst exakten Gradmesser dafür werden, inwie weit betriebliche Aktivitäten der Erfüllung gesamtwirtschaftlich geplanter Ziele dienen. Die Einführung des Gewinns als "ökonomischem Hebel", über dessen geplante Beeinflussung indirekt auf den Ablauf gesamtwirtschaftlicher Prozesse eingewirkt werden soll, setzt demnach eine aussagekräftige Preisstruktur voraus. Wenn man bedenkt, daß die Notwendigkeit hierzu im System direkt zentralisierter Planung gegeben war und eine entsprechend aussagekräftige Preisstruktur auch nicht existierte, so wird verständlich, daß mit dem Übergang zum System indirekt zentralisierter Planung eine grundlegende Reform der Industriepreise erforderlich wird.

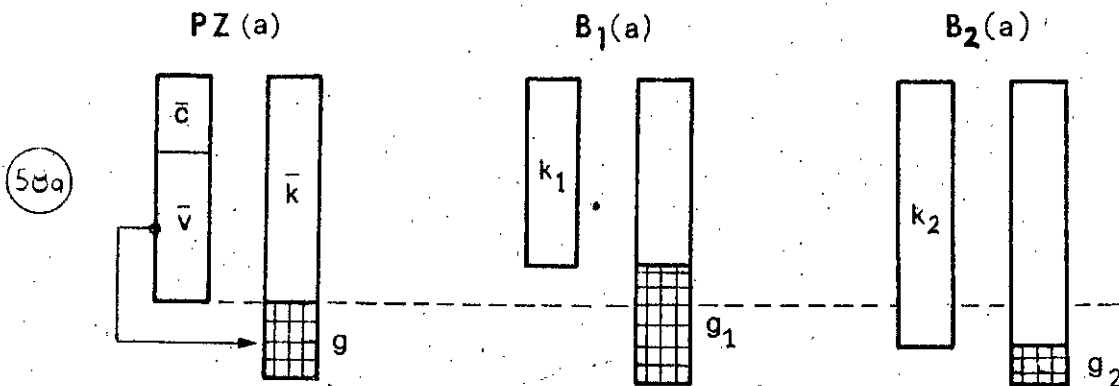
Tatsächlich wurden die Wirtschaftsreformen in den osteuropäischen Ländern in den 60er Jahren sämtlich begleitet bzw. eingeleitet durch entsprechende Industriepreisreformen, und die Diskussion um die Schaffung eines "richtigen" Preissystems spielte eine erhebliche Rolle. Wir haben bisher recht unbefangen von "verzerrtem Preissystem" gesprochen, ohne uns Gedanken darüber zu machen, wie eigentlich ein "unverzerrtes" Preissystem aussehen könnte. Im folgenden wollen wir deshalb mindestens in groben Zügen nach Kriterien einer "richtigen", "unverzerrten", (wir wollen es nennen: "planrationalen") Preisstruktur

struktur fragen, die dem Gewinn als dem zentralen ökonomischen Hebel eine im Hinblick auf die gesamtwirtschaftliche Planung sinnvolle Aussagekraft verleiht.

2) Die Ableitung der Preisstruktur aus der Wertstruktur

Eine Möglichkeit der Preisplanung läge darin, die Struktur der Preise der Struktur der Werte anzunähern. Dies würde voraussetzen, daß der zur Reproduktion der einzelnen Produkte gesellschaftlich notwendige Arbeitsaufwand ermittelt würde, und zwar Aufwand an lebendiger und vergegenständlichter Arbeit. Wenn - in Anlehnung an die Marxsche Werttheorie - die für die Produktionsmittel verauslagten Gelder mit c (konstantes Kapital) und die für Löhne verauslagten Gelder mit v (variables Kapital) bezeichnet werden, so ergibt sich ein Kostpreis aus den Wertbestandteilen $c + v$. Der Absatzpreis läßt sich dann durch einen prozentualen Aufschlag ermitteln, wobei noch zu klären ist, welches die Bezugsbasis für diesen Aufschlag sein soll.

Wird - entsprechend der Marxschen Werttheorie davon ausgegangen, daß die lebendige Arbeit Quelle des Mehrwerts (Mehrprodukts) ist, so müßte sich der Gewinnaufschlag g für ein bestimmtes Produkt ergeben als Prozentsatz des gesellschaftlich notwendigen Aufwands an v . (Den gesellschaftlich notwendigen Aufwand wollen wir mit \bar{v} bzw. \bar{c} bezeichnen - im Unterschied zum individuellen Aufwand der einzelnen Betriebe, der mit v_1 und v_2 bzw. c_1 und c_2 bezeichnet werden soll.)



In Abb. 58a wird zunächst der von der Planungszentrale geplante Preis (als Summe der gesellschaftlich notwendigen Selbstkosten \bar{k} ($= \bar{c} + \bar{v}$) und des aus \bar{v} ermittelten Gewinnaufschlags g) dargestellt. Dieser geplante Preis wird den Betrieben B_1 und B_2 - unabhängig von ihren individuellen Aufwendungen - vorgegeben. Da die individuellen Selbstkosten von B_1 unter den gesellschaftlich notwendigen Selbstkosten \bar{k} liegen, entsteht bei B_1 ein höherer Gewinn G_1 als der geplante Gewinn, während bei B_2 entsprechend ein niedrigerer Gewinn auftritt. Daran wird deutlich, daß die Betriebe motiviert werden, einen Druck auf ihre Selbstkosten auszuüben: je geringer die individuellen Selbstkosten, umso höher der Betriebsgewinn. Dies führt u.a. dazu, daß sie bemüht sein werden, möglichst relativ billige Produktionsmittel zu beziehen - relativ im Verhältnis zu ihrem Gebrauchswert für die Produktion.

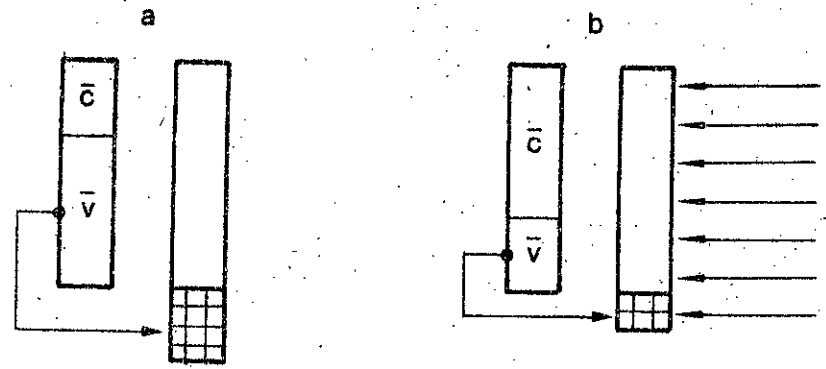
3) Preisstruktur und Kanalisierung der Nachfrage

Bisher war nur die Rede von der Preisplanung für ein Produkt (a). Aus der Preisplanung ergibt sich aber nicht nur ein Verhältnis derjenigen Betriebe zueinander, die das gleiche Produkt herstellen (binnensektoraler Gewinnvergleich), sondern auch ein Verhältnis der Preise unterschiedlicher Produkte, eben eine bestimmte Preisstruktur. Die Preisstruktur hat ihrerseits erhebliche Auswirkungen auf die Kanalisierung der Nachfrage nach bestimmten Produkten. Wir wollen uns deshalb klarmachen, welche Auswirkungen bestimmte Grundsätze der Preisplanung auf die Preisstruktur haben und in welche Richtung entsprechend die Nachfrage gelenkt wird.

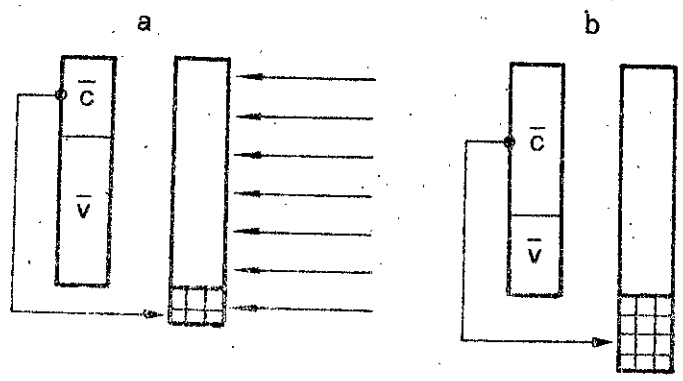
a) Preisstruktur auf der Basis von Wertpreisen

In Abb. 58b ist die Preisplanung für zwei unterschiedliche Produkte a und b auf der Grundlage der bisher erörterten Grundsätze dargestellt (der Gewinnaufschlag als Prozentsatz von \bar{v}). Daraus ergibt sich in unserem Modell ein höherer Preis für a als für b. Angenommen, beide Produkte wären gegeneinander substituierbar (austauschbar) und würden als Produktionsmittel in etwa den gleichen Zweck erfüllen, so würde unter diesen Bedingungen die Nachfrage auf b gelenkt. Zur Deckung des Bedarfs müßten gesamtwirtschaftlich entsprechend mehr b und weniger a produziert werden. Zur Herstellung von b ist allerdings der doppelte Aufwand an c, d.h. an Produktionsmitteln, erforderlich. Indem also die Nachfrage auf b gelenkt wird, würden sich die Betriebe mit Produktionsmitteln eindecken, die u.U. dringender an anderer Stelle gebraucht werden. Die Folge wäre eine gesamtwirtschaftliche Produktivitätseinbuße. Der beschriebene Effekt kommt letztlich dadurch zustande, daß sich der Gewinnaufschlag lediglich auf \bar{v} , nicht aber auf \bar{c} bezieht.

58b



58c



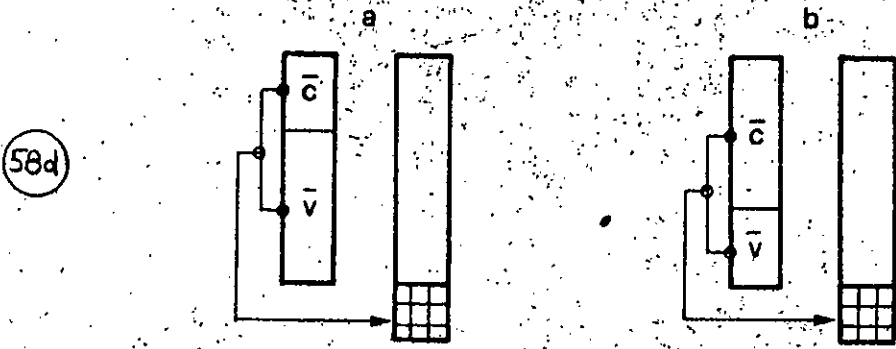
b) Preisstruktur auf der Basis fondsbezogener Preise

Die Preisstruktur und damit die Kanalisierung der Nachfrage sähe ganz anders aus, wenn eine andere Bezugsbasis für den Gewinnaufschlag gewählt würde, z.B. - wie in Abb. 58c - die Aufwendungen für \bar{c} . Unter diesen Bedingungen wäre der Preis von a niedriger als der von b, und die Nachfrage würde sich entsprechend auf a lenken, zu dessen Herstellung nur der halbe Aufwand an Produktionsmitteln erforderlich ist. Die Einführung dieses sog. fondsbezogenen Industriepreises (wo sich der Gewinnaufschlag auf die Aufwendungen für den Produktionsfonds \bar{c} bezieht) in den osteuropäischen Ländern diente gesamtwirtschaftlich der sparsamen Verwendung von Produktionsmitteln.

Dieser Preistyp beinhaltet freilich gleichzeitig, daß nicht mehr die lebendige Arbeit als die Quelle des Mehrwerts (Mehrprodukts) Bezugsbasis der Gewinne wird, sondern die vergegenständlichte Arbeit. Auf diese Weise entsteht der Schein, als seien letztlich die Produktionsmittel Quelle des Mehrprodukts, ein Schein, der das gesellschaftliche Bewußtsein der Massen verbiegen und zu einer Fetischisierung der vergegenständlichten Arbeit führen kann. Wir wollen uns an dieser Stelle auf diese wenigen Andeutungen beschränken. (Vgl. hierzu im einzelnen B.Senf: Didaktik der Mehrwerttheorie, 2.Aufl. S.131ff, wo dieses Problem in Bezug auf die Mystifikation des Kapitalverhältnisses durch die von den Werten abweichenden Produktionspreise erörtert wird.)

c) Preisstruktur auf der Basis von Produktionspreisen

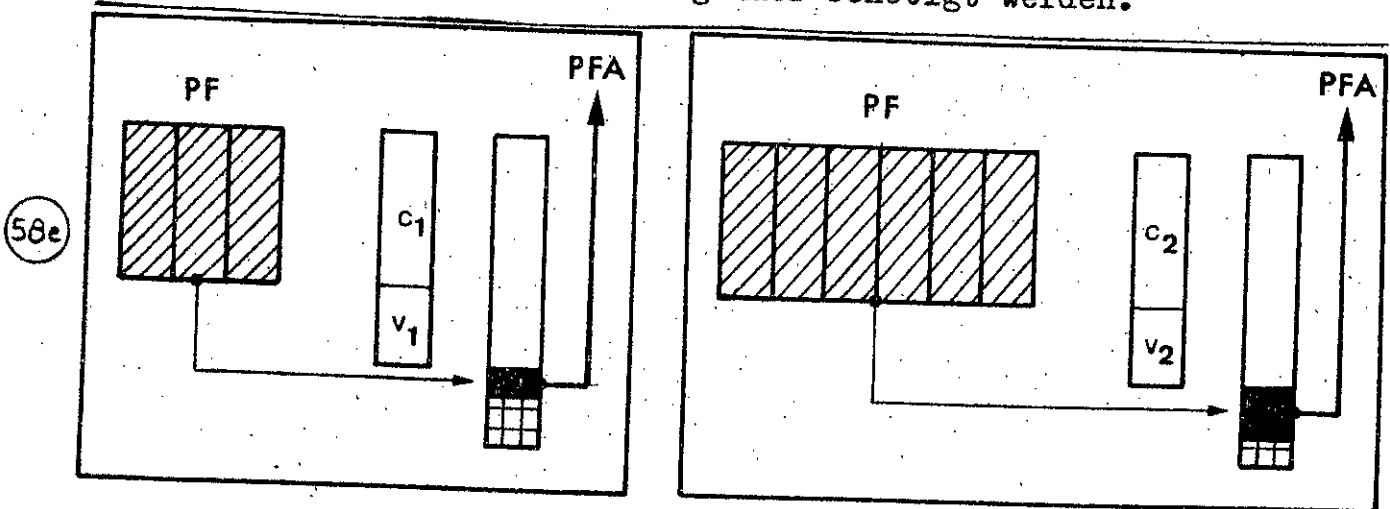
Erfolgt der Gewinnaufschlag proportional zur Summe von \bar{c} und \bar{v} , also als prozentualer Aufschlag auf den Kostpreis \bar{K} , so würden in unserem Modell a und b den gleichen Preis erhalten. Dieser Preistyp entspricht dem Produktionspreis der Marxschen Theorie, der - wie im Zusammenhang der Mehrwerttheorie abgeleitet - mit einem Werttransfer (hier von Sektor a nach Sektor b) verbunden ist; obwohl bei b ein geringeres Mehrprodukt entsteht als bei a (vgl. Abb. 58b), realisieren beide den gleichen Gewinn (Abb. 58d). Auch für den Produktionspreis gilt hinsichtlich der Verschleierung der Quelle des Mehrwerts (Mehrprodukts) Ähnliches wie für den fondsbezogenen Industriepreis.



d) Produktionsfondsabgabe als Hebel zur effektiven Nutzung von Produktionsmitteln

Während der fondsbezogene Industriepreis der Kanalisierung der Nachfrage auf nicht-produktionsmittelintensive Produkte dient, soll die sog. Produktionsfondsabgabe eine rationelle Nutzung der Produktionsmittel innerhalb der Betriebe selbst bewirken. Die Produktionsfonds-

abgabe (PFA) ist eine Abführung aus dem Brutto-Gewinn (BG) an die Zentrale (Staat) und in ihrer Höhe prozentual abhängig von der Größe des dem Betrieb zur Verfügung stehenden Produktionsfonds (Anlagevermögen + Umlaufvermögen oder fixes und zirkulierendes konstantes Kapital). Aus dieser Konstruktion ergibt sich, daß - bei sonst gleichen Bedingungen - die PFA umso höher und damit der Netto-Gewinn NG umso geringer wird, je größer der zugrundeliegende Produktionsfonds ist. Wird also - wie in Abb. 58a - die gleiche Produktion in B_2 mit dem doppelten Produktionsfonds hergestellt wie in B_1 , so deutet das auf einen verschwenderischen, ineffektiven Umgang mit Produktionsmitteln in B_2 hin, der entsprechend mit einer größeren PFA und damit mit einem geringeren Netto-Gewinn sanktioniert wird. Die Hebelwirkung der PFA soll also darin bestehen, daß sie einen Druck auf die sparsame, effektive Verwendung von Produktionsmitteln ausübt. Auf diese Weise soll der Tendenz entgegengewirkt werden, daß die Betriebe Kapazitätsreserven aufbauen, die zwar u.U. geeignet wären, kurzfristige Produktions- und Absatzschwankungen aufzufangen, die aber an anderer Stelle der Gesamtwirtschaft dringender benötigt werden.

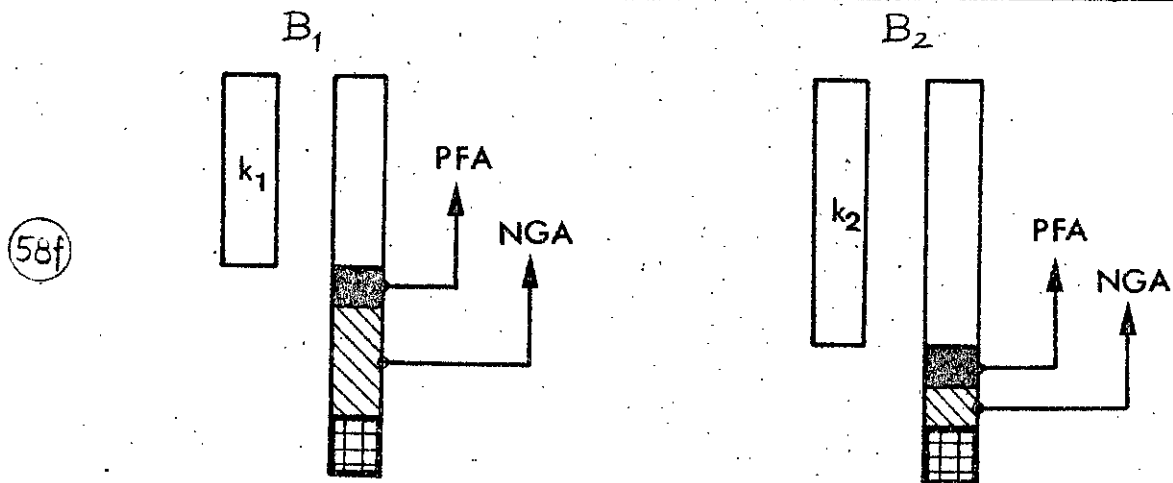


4) Differenzierte Nettogewinnabführung als Instrument der Strukturpolitik

Während die Produktionsfondsabgabe der Stimulierung einer sparsamen Verwendung des Produktionsfonds dienen soll, verfolgt die differenzierte Nettogewinnabführung (NGA) den Zweck, den für betriebliche Zwecke verbleibenden Netto-Gewinn direkt zu beeinflussen. So ist es z.B. denkbar, daß ein Betrieb B_1 einen höheren Gewinn nicht aufgrund einer besseren Eigenleistung erwirtschaftet, sondern aufgrund von Bedingungen, die außerhalb seines eigenen Einflußbereichs liegen (z.B. Ausstattung mit besseren Produktionsmitteln, Standortvorteile usw.). Der individuelle Aufwand eines Betriebes kann dadurch wesentlich unter dem gesellschaftlich notwendigen Aufwand liegen, ohne daß der Betrieb deswegen besser gewirtschaftet hätte. Würde nun der dabei auftretende höhere Netto-Gewinn dem Betrieb zur eigenen Verwendung überlassen, so würde er für günstige Bedingungen belohnt, die er selbst gar nicht zu verantworten hat.

Um nun derartige - von den Betrieben nicht zu verantwortende - Ungleichheiten auszugleichen, kann eine unterschiedliche, je nach den konkreten Bedingungen differenzierte Nettogewinnabführung angewendet

werden. Durch eine entsprechende Differenzierung könnte verhindert werden, daß sich externe Vorteile in ihrer Wirkung kumulieren. Auf diese Weise müßten z.B. bestimmte Standortvorteile nicht - wie im Kapitalismus - dazu führen, daß sich in bestimmten Gebieten immer mehr Unternehmen ansiedeln, während sich andere Gebiete aufgrund von Standortnachteilen entleeren. Vielmehr könnte sich eine gleichmäßige Regionalstruktur herausbilden, wenn den Betrieben - trotz unterschiedlicher äußerer Bedingungen, aber bei gleichem Arbeitseinsatz - gleiche Gewinnmöglichkeiten eingeräumt werden. Insoweit kann die differenzierte Nettogewinnabführung als Mittel der Strukturpolitik (sowohl regional wie branchenmäßig) eingesetzt werden, z.B. im Sinn einer möglichst gleichmäßigen regionalen Strukturentwicklung. Sie kann natürlich auch in anderer Weise angewendet werden zur gezielten und forcierten Förderung bestimmter regionaler oder sektoraler Schwerpunktbereiche. Die an die Zentrale abgeführte NGA kann selbstverständlich auch zur Subventionierung anderer Bereiche herangezogen werden, die besonders starken externen Nachteilen unterliegen.



5) Zusammenfassung: Die zentrale Beeinflussung der betrieblich verbleibenden Netto-Gewinne

Damit haben wir die wesentlichen Faktoren herausgearbeitet, die auf die Entstehung des dem Betrieb verbleibenden Netto-Gewinns einwirken. Fassen wir noch einmal unsere bisherigen Überlegungen zur Rolle der Preis- und Gewinnplanung im Sozialismus kurz zusammen: Indem die zentrale Planung die Preisstruktur plant, nimmt sie indirekt Einfluß auf die Kanalisierung der Nachfrage nach Konsumgütern wie nach Produktionsmitteln, aber auch auf die Struktur der Gewinnentstehung in den einzelnen Betrieben bzw. Sektoren. Je nachdem welche Größen als Bezugsbasis für den Gewinnaufschlag gewählt werden, ergeben sich unterschiedliche Preisstrukturen mit entsprechend unterschiedlicher Kanalisierung der Nachfrage. Individuelle externe Vorteile oder Nachteile können darüber hinaus über die differenzierte Nettogewinnabführung ausgeglichen werden.

Innerhalb des vorgegebenen Rahmens geplanter Preise, die jeweils auf der Grundlage gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwands (sei es für \bar{c} , für \bar{v} oder für $\bar{c} + \bar{v}$) ermittelt werden, verbleibt den Betrieben ein Entscheidungsspielraum auf der Mengen- und Strukturebene:

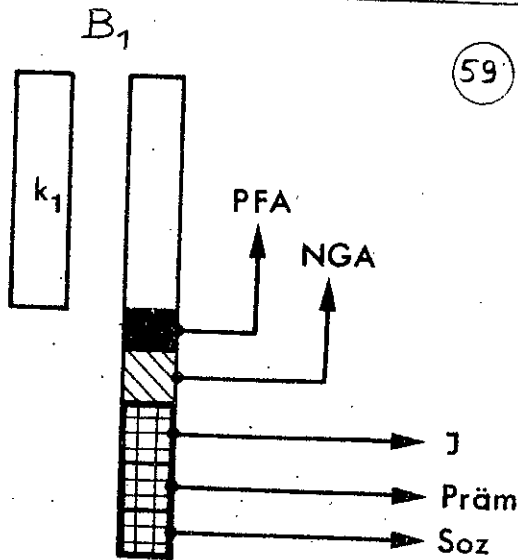
Sie können den Betriebsgewinn entweder dadurch erhöhen, daß sie die Selbstkosten durch mengenmäßig sparsamen Einsatz von Faktoren bzw. durch den Bezug relativ billiger Produktionsmittel unter den gesellschaftlichen Durchschnitt senken und/oder dadurch, daß sie für einen hohen Absatz ihrer Produkte sorgen (z.B. durch entsprechende Qualität und Bedarfsorientierung). Auf diese Weise wird dem Markt eine entscheidende Rolle zugewiesen, wobei allerdings Größe und Struktur der am Markt auftretenden Nachfrage nicht Ergebnis spontaner, anarchischer Prozesse sind, sondern Ergebnis bewußter gesamtwirtschaftlicher Planung.

Dennoch bleibt die Frage im Raum, ob nicht die Einführung von Marktbeziehungen wenn schon nicht gleiche, so doch mindestens ähnliche Strukturen wie der Kapitalismus hervorbringt, selbst dann, wenn es sich um einen geplanten Markt handelt. Unterliegen nicht auch im geplanten Markt die Betriebe einem Rentabilitätsdruck, der ihre Aktivitäten zwar in gesamtwirtschaftlich geplante Richtungen kanalisieren mag, aber eben doch äußerer Druck bleibt? Werden nicht durch eben diesen Druck ähnliche Bedingungen im Arbeitsprozeß durchgesetzt, wie sie charakteristisch sind für den kapitalistischen Arbeitsprozeß? Und werden nicht durch derartige Strukturen ähnlich entfremdende Strukturen im Arbeitsprozeß und davon ausgehend im Reproduktionsbereich geschaffen wie im Kapitalismus? Führt nicht auch das betriebs-egoistische Streben nach hohem Gewinn zu einer Tauschwertorientierung und zu einer Konkurrenz der Betriebe gegeneinander? Und besteht nicht die Gefahr, daß Betriebe mit höherem Gewinn ihren Vorsprung durch forcierte Akkumulation immer weiter ausbauen und sich daraus Monopolisierungstendenzen ergeben? Oder auch die Gefahr, daß die einzelwirtschaftliche (betriebliche) Verwendung der Gewinne für Investitionszwecke zu einem nicht koordinierten Investitionsverhalten mit entsprechenden zyklischen Schwankungen führt wie im Kapitalismus? Und zieht nicht notwendigerweise das einzelwirtschaftliche Streben nach Gewinn eine Vernachlässigung sozialer Aufgaben nach sich? - Wir können zu diesen Fragen erst dann eine nähere Einschätzung gewinnen, wenn wir das System ökonomischer Hebel vollständig kennengelernt haben (jedenfalls was seine Grundsätze anlangt). Neben der zentralen Beeinflussung der Gewinnentstehung, mit der wir uns bisher beschäftigt haben, müssen wir uns noch mit den Möglichkeiten der zentralen Beeinflussung der Gewinnverwendung vertraut machen, was im folgenden Kapital geleistet werden soll.

6) Zentrale Beeinflussung der betrieblichen Gewinnverwendung:
Investitionsfonds, Prämienfonds, Sozialfonds

Das sozialistische System indirekt zentralisierter Planung unterscheidet sich von kapitalistischen Systemen nicht nur in den Bedingungen der Gewinnentstehung, sondern auch in den Bedingungen der Gewinnverwendung. Während im kapitalistischen System der Nettogewinn zur freien Verfügung des Unternehmens verbleibt und sich die Verwendung ausschließlich dem Profitprinzip unterwerfen kann, können im sozialistischen System von der Planungszentrale bestimmte Richtlinien vorgegeben werden, an die sich die Betriebe in ihrer Gewinnverwendung halten müssen (Gewinnverwendungsnormative). Auf diese Weise kann z.B. verhindert werden, daß der gesamte Nettogewinn - aus kurzfristigem materiellem Interesse der Betriebsangehörigen - vollständig in Form von Prämien ausgeschüttet wird und damit betriebliche Investitionen unter-

bleiben. Dies wird dadurch erreicht, daß die Planungszentrale bestimmte Prozentsätze für unterschiedliche Gewinnverwendungen vorgibt, z.B. 40% für betriebliche Investitionszwecke (Investitionsfonds), 30% für den Prämienfonds und 30% für den sog. Sozialfonds. Indem die Prämien von der Höhe des Nettogewinns unmittelbar abhängig gemacht werden, werden die unmittelbaren Produzenten materiell an

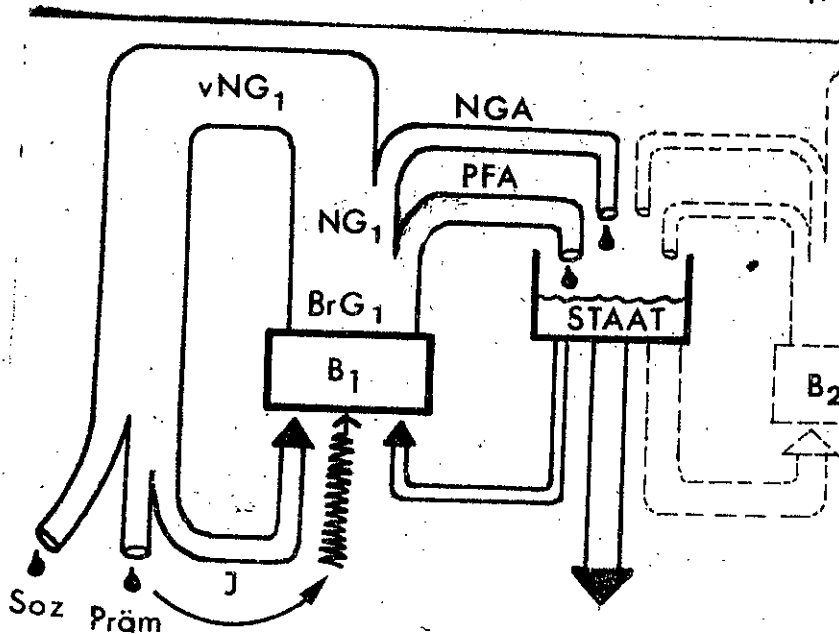


(59)

einem hohen Nettogewinn interessiert. Dadurch tragen sie aber gleichzeitig - u.U. individuell ungewollt, aber von der Planungszentrale bewußt geplant - zur Erhöhung des betrieblichen Investitionsfonds sowie des betrieblichen Sozialfonds bei. Aus dem Sozialfonds müssen soziale Aufgaben auf betrieblicher Ebene bestritten werden (z.B. Kindergärten, betriebliche Erholungsheime, Sportplätze, Kulturangebot usw.), wobei der Betrieb selbst über die konkrete Verwendung der Mittel entscheiden kann. Das materielle Interesse an einer höheren Prämie führt bei dieser Konstruktion automatisch zu einer besseren betrieblichen Versorgung mit sozialen Einrichtungen. Auf diese Weise sollen die individuellen und oft kurzfristig orientierten

Interessen der unmittelbaren Produzenten in Einklang gebracht werden mit den längerfristigen gesellschaftlichen Interessen. Zwischen individuellen Zielen und gesellschaftlichen Zielen soll so eine Konsistenz hergestellt werden, die die individuellen und betrieblichen Aktivitäten in die Richtung gesamtwirtschaftlich und gesellschaftlich geplanter Ziele kanalisiert.

Abb.60 soll das Ergebnis unserer Überlegungen über den Zusammenhang zwischen Gewinnentstehung und Gewinnverwendung noch einmal graphisch zusammenfassen. Der Bruttogewinn (BrG_1) des Betriebes B_1 , der sich



(60)

als Zusammenspiel der zentralen Preisplanung einerseits und der betrieblichen Aktivitäten andererseits ergibt, teilt sich auf in Abführungen an den Staat (Produktionsfondsabgabe PFA und Nettogewinnabführung NGA) und in den verbleibenden Nettogewinn (vNG_1). Dieser dem Betrieb verbleibende Nettogewinn fließt nun wiederum - entsprechend den von der Planungszentrale vorgegebenen Proportionen - in den Sozialfonds, den Prämienfonds und den betrieblichen Investitionsfonds. Der Prämienfonds dient dabei der

materiellen Stimulierung der betrieblichen Produktion. Die Abführungen an den Staat unterliegen einer Verwendung, die unmittelbar von der Planungszentrale bestimmt werden kann: Ein Teil der Mittel kann dem gesellschaftlichen Konsum zugeführt werden, ein anderer der Akkumulation. Im Gegensatz zur betrieblichen Investition, deren Höhe jeweils an den Gewinn gekoppelt ist, kann die Verteilung der Akkumulationsmittel durch den Staat anderen Kriterien unterliegen. Auf diese Weise kann die Planungszentrale direkt Einfluß nehmen auf die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Struktur, freilich nur im Rahmen der an den Staat abgeführten und nicht in den gesellschaftlichen Konsum fließenden Mittel. Im Extremfall einer ausschließlich indirekt zentralisierten Planung wäre dieser Strom allerdings gleich Null.

7) Planungsmöglichkeiten und Verselbständigungstendenzen im System indirekt zentralisierter Planung

Wenn wir zusammenfassend die Möglichkeiten der Planungszentrale zur Beeinflussung von Gewinnentstehung und Gewinnverwendung der Betriebe betrachten, so wird deutlich, daß auch bei indirekt zentralisierter Planung mittels ökonomischer Hebel wie Preis, Gewinn und Gewinnverwendungsnormative ein gezielter Einfluß auf den Ablauf gesamtwirtschaftlicher Prozesse genommen werden kann. Sowohl Größe wie Struktur der in Abb. 60 aufgezeichneten Ströme können von der Planungszentrale gesteuert werden, sodaß in der Tendenz eine Harmonisierung betrieblicher Interessen und gesellschaftlicher Planziele möglich erscheint. Aus der bloßen Existenz von Gewinn und Marktbeziehungen in sozialistischen Systemen kann offenbar nicht geschlossen werden, daß es sich um die Wiedereinführung kapitalistischer Strukturen handelt. Das System ökonomischer Hebel in sozialistischen Systemen schafft vielmehr prinzipiell die Möglichkeit bewußter gesamtgesellschaftlicher Planung, wohingegen im Kapitalismus die staatlichen Interventionen immer wieder an die Grenzen der Kapitalverwertungsinteressen stoßen und ihnen tendenziell unterworfen sind.

Allerdings beinhaltet das System indirekt zentralisierter Planung, würde es in reiner Form praktiziert, auch Gefahren von Verselbständigung der betrieblichen Entscheidungen gegenüber der Planungszentrale bzw. den gesamtgesellschaftlichen Zielen. Besonders deutlich wird dies am Beispiel der betrieblichen Akkumulation. Würde über die Verwendung der Akkumulationsmittel ausschließlich auf Betriebsebene entschieden, so kämen bestimmte gesamtwirtschaftlich relevante Investitionen (sog. strukturbestimmende Investitionen) gar nicht erst zustande, weil sie den Planungshorizont und die Finanzierungsmöglichkeiten der Betriebe weit übersteigen. Darüberhinaus würde die Kopplung zwischen Betriebsgewinn und betrieblicher Akkumulation dazu führen, daß jede Unvollkommenheit im System ökonomischer Hebel und damit jede Verzerrung in der Aussagekraft betrieblicher Gewinne voll auf die gesamtwirtschaftliche Strukturentwicklung durchschlagen würde. Bereiche, deren Gewinne aufgrund bestimmter Planungsunvollkommenheiten relativ hoch ausfallen, würden automatisch stärker expandieren als andere Bereiche, deren Gewinne aus denselben Gründen relativ niedrig sind. Die Strukturentwicklung der Gesamtwirtschaft droht deshalb der Planungszentrale umso mehr zu entgleiten, je mehr sie auf unmittelbare, direkte Steuerungsmöglichkeiten verzichtet und die Akkumulationsentscheidungen auf Betriebsebene verlagert. Insbesondere solange hinreichende Erfahrungen mit der Konstruktion und den Auswirkungen

eines komplexen Systems ökonomischer Hebel fehlen, ist es im Sinne einer gesamtgesellschaftlichen Planung riskant, auf direkte zentrale Planungsinstrumente vollständig zu verzichten. Die Verselbständigung der betrieblichen Entscheidungen kann im übrigen nicht nur strukturelle Fehlentwicklungen nach sich ziehen, sondern auch - bei ausschließlich einzelwirtschaftlich orientierten Investitionsentscheidungen - zyklische Schwankungen im Investitionsverhalten und damit konjunkturelle Krisen mit sich bringen. (Sowohl strukturelle wie konjunkturelle Krisen waren in der DDR der Hintergrund dafür, daß 1970 eine tendenzielle Abkehr vom System indirekt zentralisierter Planung und eine stärkere direkte Zentralisierung der ökonomischen Entscheidungen vorgenommen wurde. Siehe hierzu im einzelnen: R. Dammus: Entscheidungsstrukturen und Funktionsprobleme in der DDR-Wirtschaft, suhrkamp 649, Frankfurt 1973.)

8) Zum Verhältnis von Industriepreisen und Einzelhandelspreisen

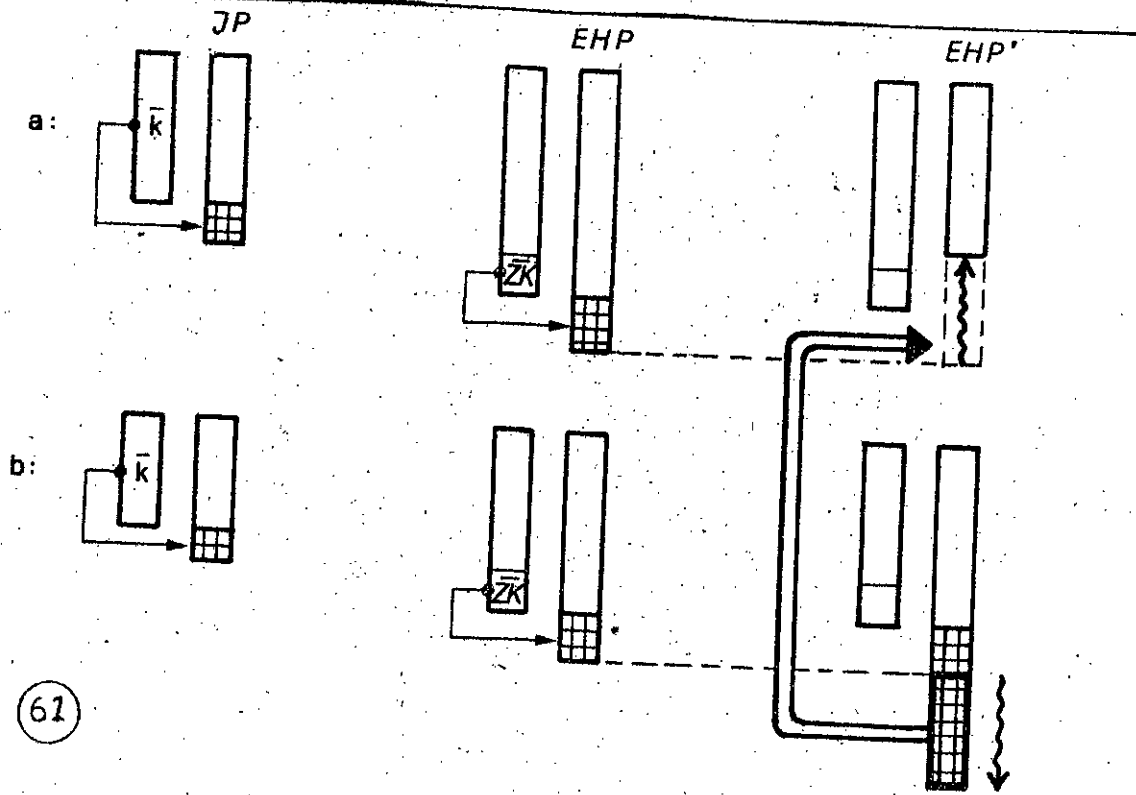
Unsere bisherigen Überlegungen zur Planung der Preisstruktur bezogen sich im wesentlichen auf die Preise innerhalb des Produktionssektors. Hier ging es vor allem darum, die Preise der Produktionsmittel auf eine aussagekräftige Basis zu stellen, damit die Kosten der Betriebe den gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwand widerspiegeln und insoweit untereinander vergleichbar werden. Die Planung der Preisstruktur verfolgte dabei in erster Linie den Zweck, auf eine rationale Verwendung der knappen Ressourcen hinzuwirken.

a) Preisplanung im Widerspruch zwischen Allokationsziel und Verteilungsziel

Wie verträgt sich nun diese Funktion des Preissystems mit der Aufgabe, eine Steuerung der Konsumgüternachfrage über die Einzelhandelspreise vorzunehmen? Anders gefragt: wenn sich die Struktur der Einzelhandelspreise aus der Struktur der Industriepreise ableitet und den gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwand (zuzüglich der notwendigen Zirkulationskosten des Handels) widerspiegelt, läßt sich dann überhaupt noch eine gezielte Steuerung der Konsumnachfrage bzw. eine Verteilung des Gesamtprodukts unter sozialem Aspekt durchführen? Und besteht nicht gerade das Wesen einer sozialistischen Preispolitik u.a. darin, daß die Preise für lebenswichtige Massenbedarfsgüter relativ niedrig angesetzt werden (verglichen mit dem zu ihrer Reproduktion erforderlichen Arbeitsaufwand)? Gerät hier also nicht das Ziel einer rationalen Ressourcenverwendung, einer "optimalen Allokation der Ressourcen" (Allokationsziel) in Widerspruch zu dem Ziel einer sozial orientierten Verteilung des Gesamtprodukts (Verteilungsziel)?

Abb. 61 soll das Problem noch einmal verdeutlichen. Wir wollen unterstellen, daß die Industriepreisstruktur auf der Basis von Produktionspreisen geplant wird (jeweils linke Abbildungen). Würden sich die Einzelhandelspreise an die Struktur der Industriepreise anlehnen, so müßten sie sich - unter Berücksichtigung der im Handel entstehenden gesellschaftlich notwendigen Zirkulationskosten (ZK) - durch einen entsprechenden Gewinnaufschlag ergeben (vgl. die jeweils mittleren Abbildungen). (Für Handelbetriebe, deren individuelle Zirkulationskosten gleich den gesellschaftlich notwendigen, würde sich dabei ein Gewinn in Höhe des geplanten Gewinns ergeben, der wiederum Quelle der materiellen Stimulierung innerhalb des Handelsbetriebs sein könnte.

Die Stimulierung würde hier in Richtung der Senkung der individuellen Zirkulationskosten wirken, d.h. z.B. in Richtung auf einen beschleunigten Umschlag der Produkte.)



(61)

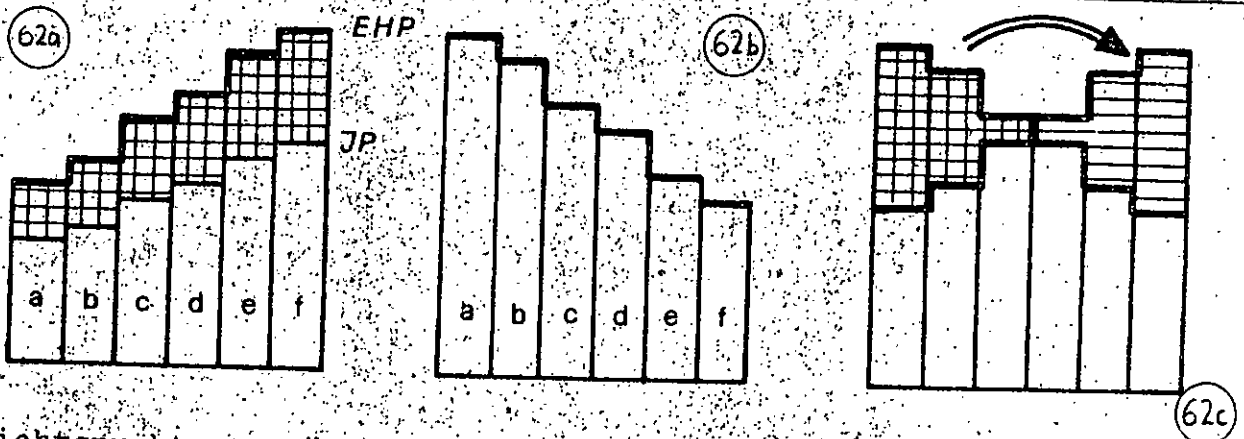
b) Die Doppelfunktion der Preisplanung: Allokation durch Industriepreise, Verteilung durch Einzelhandelspreise

Nun mag es aber sein, daß die sich hierbei ergebende Struktur der Einzelhandelspreise im Widerspruch steht zu dem Ziel, das Massenbedarfsgut a möglichst billig anzubieten und Produkt b (z.B. Alkohol) mit einem relativ hohen Preis zu versehen (jeweils rechte Abbildungen). Wie läßt sich dieser Widerspruch lösen? Dadurch, daß einerseits die Einzelhandelspreise unter dem Gesichtspunkt der angestrebten Verteilung geplant werden, also bewußt unter bzw. über dem Wert, während andererseits die geplanten Gewinne der Handelsbetriebe nach dem hier beschriebenen Verfahren aus den Industriepreisen und Zirkulationskosten abgeleitet werden. Bei b würde sich auf diese Weise durch den erhöhten Einzelhandelspreis ein Überschuß über den geplanten Gewinn ergeben, bei a hingegen das Gegenteil.

Die Lösung des Problems besteht nun darin, daß der Überschuß bei b durch eine entsprechend hohe Umsatzsteuer abgeschöpft wird, während a entsprechend aus den abgeschöpften Mitteln subventioniert werden müßte. Durch eine differenzierte Umsatzsteuer bzw. Subventionierung der Einzelhandelspreise läßt sich also eine Preisstruktur schaffen, die bewußt von der Wertstruktur abweicht und mit der die Verteilung des Gesamtprodukts entsprechend dem geplanten Ziel beeinflusst werden kann. Diese Abweichung der Preisstruktur bleibt aber auf die Zirkulationssphäre, auf die letzte Ebene zwischen Produktion und Konsum beschränkt, d.h. auf die "Oberfläche" der Produktionsstruktur. Sie wirkt nicht hinein in die "Tiefe" der Produktionsstruktur, d.h.

in das Verhältnis der Betriebe zueinander. Innerhalb des Produktionsbereichs bleibt vielmehr die aus der Wertstruktur abgeleitete Preisstruktur erhalten. Die differenzierte Umsatzsteuer schiebt sich quasi als Puffer zwischen die verteilungsorientierte Einzelhandelspreisstruktur und die an einer rationellen Ressourcenverwendung orientierten Industriepreisstruktur.

Abb. 62 will diesen Sachverhalt noch einmal verdeutlichen: Die mit a, b, c bezeichneten Blöcke stellen die Industriepreise bzw. die daraus abgeleiteten Einzelhandelspreise der Produkte a, b, c usw. dar. Die in der oberen Treppe in Abb. 62a zum Ausdruck kommende Einzelhandelspreisstruktur entspricht aber nicht der unter Verteilungs-

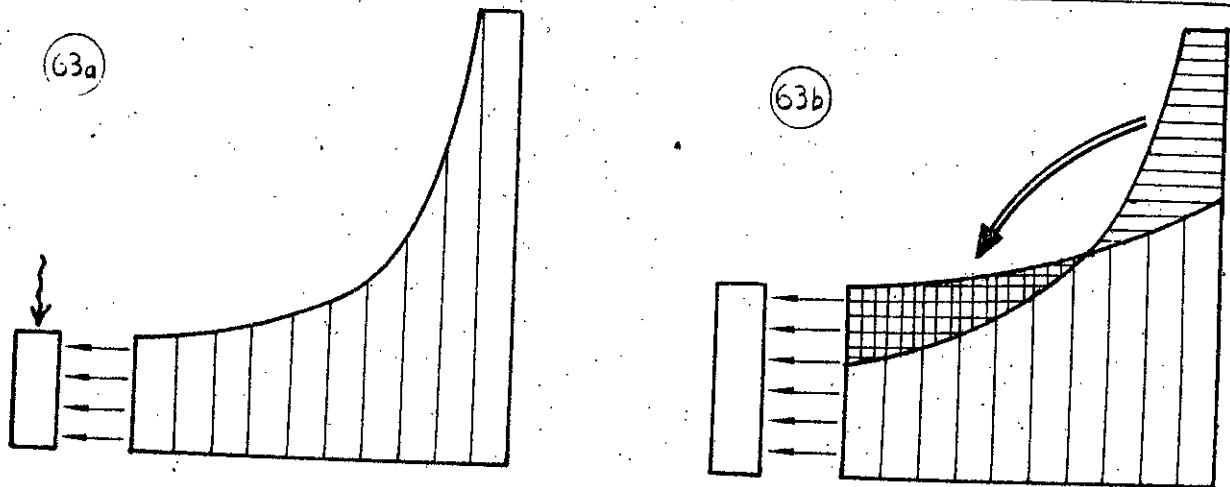


gesichtspunkten gewünschten Einzelhandelspreisstruktur (wie sie in Abb. 62b dargestellt ist). Abb. 62c zeigt - durch Überlagerung beider Grafiken, welche Abschöpfungen bzw. Subventionierungen bei den einzelnen Produkten erforderlich sind, wenn einerseits im Verhältnis zur Konsumgüternachfrage die Preisstruktur aus Abb. 62b durchgesetzt wird, ohne daß andererseits die Struktur der Industriepreise und der Handelsgewinne dadurch beeinträchtigt werden soll. (Die Schraffuren - links +, rechts minus - stehen für mehr bzw. weniger Umsatzsteuer, gemessen an einem Durchschnitt.)

Damit haben wir die wesentlichen Elemente einer im Sinn des Gesamtplans rationalen Preisstruktur herausgearbeitet. Die letzten Überlegungen haben uns gezeigt, daß sich die Einzelhandelspreisstruktur nicht unmittelbar anlehnen muß an die Industriepreisstruktur, sondern vielmehr von der geplanten Verteilung des Gesamtprodukts her bestimmt werden kann. Die Industriepreisstruktur hingegen bestimmt sich durch die geplante Kanalisierung der industriellen Nachfrage in eine Richtung, die gesamtwirtschaftlich eine rationelle Ressourcenverwendung mit sich bringt. Sie orientiert sich bei reproduzierbaren Produkten am gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwand, bei nicht reproduzierbaren Gütern, etwa knappen Bodenschätzen, an deren Knappheitsgrad. Diese Doppelorientierung der Preisplanung sowohl nach der Konsumseite wie nach der Produktionsseite bewirkt, daß das Preissystem sowohl die Verteilung beeinflusst als auch die Allokation der Ressourcen - wobei sich die Richtung von Allokation und Verteilung jeweils aus den im Gesamtplan gesetzten Zielen ergibt. Die Preisplanung wird damit zum Instrument für die Realisierung gesamtwirtschaftlicher Planziele. Eine Preisstruktur, die diese Funktion erfüllt, nennen wir "planrationale Preisstruktur".

c) Zur Problematik der Doppelfunktion der Preisplanung

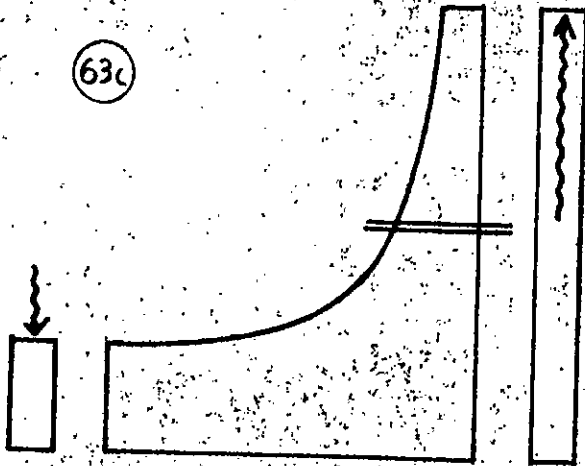
Es stellt sich allerdings die Frage, ob die angestrebte Verteilung des Gesamtprodukts nicht viel besser und viel durchsichtiger durch eine entsprechend Struktur der Einkommensverteilung erreicht werden könnte. Die Verbilligung von Massenkonsumgütern unter ihren Wert wird unter Verteilungsgesichtspunkten doch nur dadurch erforderlich, daß die Massen nicht über hinreichende Kaufkraft verfügen, um eine ausreichende Menge Massenkonsumgüter zu ihrem Wertpreis bezahlen zu können. Demnach müßte doch über eine Anhebung der Masseneinkommen die gleiche Verteilungswirkung erreicht werden können wie über eine Verbilligung der Massenkonsumgüter. (Abb. 63b will diese Veränderung der Einkommensstruktur im Vergleich zu Abb. 63a darstellen. Die Blöcke links symbolisieren den Preis von Massenkonsumgütern, die im ersten Fall durch Subventionierung heruntergeschraubt werden, damit sie für die niedrigen Masseneinkommen kaufbar werden, während sie im zweiten Fall dem höheren Wertpreis entsprechen und die Masseneinkommen entsprechend angehoben werden.)



Selbstverständlich würde eine solche Anhebung der Masseneinkommen - unter sonst unveränderten Bedingungen - nur möglich sein bei entsprechender Reduzierung der höheren Einkommen, d.h. bei tendenziellem Abbau der Einkommensunterschiede. Aber auch bei Senkung der Einzelhandelspreise unter Wert müßte die Verbilligung subventioniert werden durch entsprechend überhöhte Preise etwa der Luxuskonsumgüter. Hier wie dort würden dadurch die Bezieher höherer Geldeinkommen belastet. Worin liegt also der Unterschied beider Lösungen, der Erreichung des Verteilungsziels über die Einzelhandelspreise einerseits bzw. über die Einkommensstruktur andererseits?

Der Unterschied liegt vor allem darin, daß im ersten Fall (d.h. bei ungleicher Einkommensverteilung und entsprechend korrigierender Einzelhandelspreisstruktur) eine Abweichung der Einzelhandelspreisstruktur von der den Industriepreisen zugrundeliegenden Wertstruktur notwendig würde. Der gesellschaftlich notwendige Arbeitsaufwand würde demnach in den Einzelhandelspreisen nicht mehr in Erscheinung treten und infolgedessen auch nicht mehr ins Bewußtsein der Konsumenten eingehen können. Für den Konsumenten wäre nicht mehr erkennbar, ob der Aufwand eines Produkts größer oder kleiner ist als der eines anderen Produkts. Daraus könnte sich z.B. ein relativ verschwenderischer Kon-

sum von billigen Produkten ergeben, obwohl der in ihnen steckende gesellschaftlich notwendige Arbeitsaufwand relativ hoch ist. - Im übrigen setzt die Subventionierung niedriger Massenkonsumgüterpreise entsprechend überhöhte Preise an anderer Stelle, z.B. bei Luxuskonsumgütern voraus. Das bedeutet aber gleichzeitig, daß der Luxuskon-



sum für die Masse der unteren Einkommensbezieher absolut unerschwinglich wird. Die hohen Einkommenschichten schotten sich auf diese Weise in ihrem Konsumstandard und in ihrem dadurch bestimmten Lebensstil von der Masse mehr oder weniger vollkommen ab (symbolisiert in Abb. 63c). - Darüberhinaus würde die tatsächliche Verteilung des Gesamtprodukts ungleich transparenter, wenn sie - auf der Grundlage von Wertpreisen - ausschließlich über die Einkommensstruktur reguliert würde. Unter diesen Bedingungen wäre aus einer Einkommensstatistik unmittelbar erkennbar, welche sozia-

len Schichten sich welchen Teil der gesellschaftlichen Gesamtarbeit aneignen. Diese Transparenz geht aber verloren, wenn eine Fülle von Einzelhandelspreisen überhaupt nicht mehr den gesellschaftlich notwendigen Arbeitsaufwand widerspiegelt.

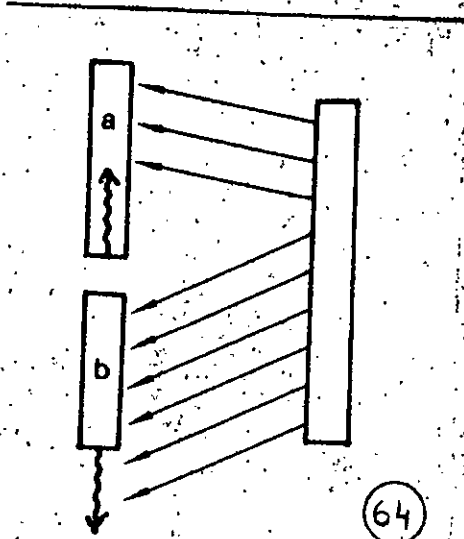
Aus diesen Überlegungen wird deutlich, daß ein Abweichen der Einzelhandelspreisstruktur von der Wertstruktur kaum gerechtfertigt werden kann mit dem Hinweis auf das damit angestrebte Verteilungsziel. Dieses Verteilungsziel kann - wie gesagt - ebenso gut und vor allem transparenter über die Planung einer entsprechenden Einkommensstruktur, d.h. über eine tendenzielle Nivellierung der Einkommen, erreicht werden. Wenn dennoch an der Trennung von Allokationsziel (über die Industriepreisplanung) und Verteilungsziel (über die Einzelhandelspreisplanung) festgehalten wird, dann müssen dafür andere Gründe ausschlaggebend sein; Mit dieser Trennung lassen sich die realen Verteilungsverhältnisse besser verschleiern. Wenn bereits in der Verbilligung der Massenkonsumgüter eine soziale Orientierung gesehen wird, dann nur deshalb, weil die zugrundeliegende ungleiche Einkommensverteilung nicht mehr hinterfragt, sondern als gegeben oder gar als naturnotwendig hingenommen wird.

9) Zum Verhältnis von Preisplanung und Marktmechanismen

a) Ungleichgewicht zwischen Angebots- und Nachfragestruktur

Auch eine Preisstruktur, die den weiter oben abgeleiteten Anforderungen der Planrationalität entspricht, schließt allerdings nicht aus, daß es am Konsumgütermarkt zu Ungleichgewichten kommt. Zu den geplanten Preisen kann sich bei einigen Produkten ein Nachfragemangel ergeben, während bei anderen Produkten ein Nachfrageüberhang auftritt. Derartige Ungleichgewichte können ihre Ursache sowohl auf der Nachfrageseite wie auf der Angebotsseite haben: auf der Nachfrageseite dadurch, daß sich unerwartete Nachfrageverschiebungen etwa aufgrund

von Geschmacksveränderungen ergeben; auf der Angebotsseite durch unerwartete Angebotsschwankungen (insbesondere bei landwirtschaftlichen Produkten durch Ernteschwankungen). Was nutzt unter solchen Bedingungen ein nach planrationalen Gesichtspunkten geplanter Preis, wenn zu diesem Preis entweder nicht alle Nachfrager bedient werden können oder wenn sich im umgekehrten Fall unerwünschte Lager bilden und das Produkt nicht abgesetzt werden kann? Abb.64 stellt derartige Ungleichgewichte dar: Bei a ein Nachfrageüberhang, bei b entsprechend ein Nachfrage-



mangel, bei b entsprechend ein Nachfrageüberhang; die Blöcke a und b stellen in diesem Fall alle auf dem Markt angebotenen a und b, bewertet zu ihren geplanten Preisen, dar.

b) Freie Preisbildung zum Auffangen von Ungleichgewichten

Sollte in diesem Fall die Preisbildung nicht dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage überlassen bleiben? Und sollte insofern nicht ein Abweichen des Marktpreises vom geplanten Preis möglich sein, wenn auf diese Weise Lagerbildung bzw. Schlangestehen vermieden werden können? Oder würde durch derart flexible Preise das Grundprinzip der zentralen Preisplanung unterhöhlt und würden sich die Preise dann aufgrund anarchischer Marktprozesse statt durch bewußte Planung herausbilden?

64

c) Unterhöhung der Planbarkeit durch Marktpreisbildung?

Wir hatten früher - im Zusammenhang mit der Erörterung der direkt zentralisierten Planung und der aktiven Rolle des Geldes am Konsumgütermarkt - bereits ein ähnliches Problem diskutiert (S.70ff). Da der Bildung von Konsumgüterpreisen lediglich der Feinabstimmung zwischen geplanter Produktionsstruktur und der Nachfragestruktur dient und die Planung der Produktionsstruktur dadurch nicht beeinträchtigt werden muß. Bedenken hatten wir nur für den Fall angemeldet, daß die durch Marktmechanismen sich ergebenden Preise "zurückstrahlen" auf die Produktionsstruktur und diese selbst verändern. Das gleiche gilt im Prinzip für das System indirekt zentralisierter Planung: Solange lediglich die Preise an der Oberfläche der Produktionsstruktur, d.h. auf der letzten Verarbeitungsstufe der Konsumgüter bzw. im Einzelhandel, dem Marktmechanismus überlassen bleiben, wird die Planung der Produktionsstruktur in ihren Grundproportionen davon nicht beeinträchtigt. (Der Unterschied zum direkt zentralisierten System liegt nur darin, daß dort direkt stofflich geplant wurde, während im indirekt zentralisierten System die Struktur indirekt mittels ökonomischer Hebel, insbesondere mittels geplanter Preise beeinflusst wird.) Die Planbarkeit eines Gesamtsystems wird also davon abhängen, in welchen Bereichen die Preisbildung den Marktprozessen überlassen bleibt und in welchen sie der zentralen Preisbildung unterliegt.

Abb.65a stellt z.B. den Fall dar, wo zwar die Bildung der Einzelhandelspreise dem Marktmechanismus überlassen bleibt und insofern die Einzelhandelspreise flexibel sind, nicht aber die Industriepreise. Deren Struktur wird nach wie vor durch die zentrale Preisplanung bestimmt. Dadurch können aber auch die Einzelhandelspreise über längere Sicht nicht beliebig schwanken, sondern nur innerhalb eines durch die Industriepreise vorgegebenen Spielraums. Damit z.B. die Handelsbetriebe einen Gewinn realisieren, müssen sie neben ihren eigenen Zirkulationskosten die Kosten in Höhe des Industriepreises abdecken, können also den Einzelhandelspreis nicht beliebig heruntersetzen. Die Industriepreise bilden insoweit - bildlich gesprochen - den Kern; um den herum sich eine flexible Hülle (Einzelhandelspreise) gruppiert.

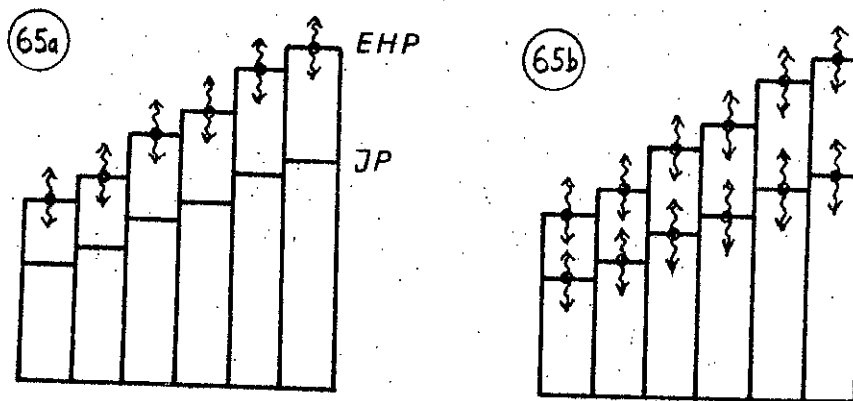
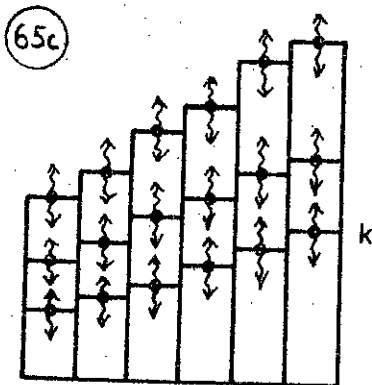


Abb.65b stellt demgegenüber den Fall dar, wo auch die Industriepreise dem Markt überlassen bleiben. Auch diese Industriepreise können wiederum nicht beliebig schwanken, weil auch sie sich um einen "Kern" gruppieren, der sich jeweils aus $\bar{c} + \bar{v}$ zusammensetzt. Solange also die Preise für Produktionsmittel noch zentral geplant werden, ebenso wie die Löhne, können die darauf aufbauenden Konsumgüter-Industriepreise sich nicht beliebig von dem dadurch bestimmten Kostpreis entfernen. Immerhin weicht auf diese Weise die Oberfläche der ursprünglich starren Preisstruktur noch weiter auf. Würden nun gar die Produktionsmittelpreise (und die Löhne) den Marktmechanismen überlassen bleiben, so gäbe es schließlich keinen durch die zentrale Planung bestimmten inneren Kern der Preisstruktur mehr. Aus einer zunächst nur flexiblen Oberfläche der Preisstruktur, deren wesentlicher Kern zentral geplant wird, würde auf diese Weise ein vollkommen flexibles und den spontanen Marktprozessen vollständig ausgeliefertes Preissystem, das einer gesamtwirtschaftlichen Planung nicht mehr zugänglich wäre.



d) Durchsetzung der Marktpreisbildung als schleichende Restauration kapitalistischer Strukturen?

Je tiefer also die Marktpreisbildung in die gesamtwirtschaftliche Produktionsstruktur vordringt, bis hin etwa zur Preisbildung von schwerindustriellen Maschinen, chemischen Grundprodukten oder gar bis hin in den Rohstoff- und Energiebereich, umso weniger kann die Strukturentwicklung der Gesamtwirtschaft durch die zentrale Planung beeinflußt werden. Ergebnis eines solchen Prozesses wäre eine tendenzielle Restauration gesellschaftlicher und ökonomischer Verhältnisse, die - wie im Kapitalismus - dem Wertgesetz seine blindwirkende Durchsetzung verschaffen. Die Freigabe der Preisbildung würde nicht nur die Konkurrenz zwischen den Betrieben wiederum zum durchgängigen Prinzip machen, sondern auch Monopolisierungstendenzen fördern und die Preisstruktur so zunehmend zum Abbild monopolistischer Strukturen machen.

Es ist außerordentlich wichtig, auf diese Gefahr hinzuweisen. Unter dem Vorwand nämlich, für eine flexiblere Anpassung der Produktionsstruktur an die Nachfragestruktur zu sorgen und damit zu einer besseren Bedarfsdeckung zu gelangen, kann von bestimmten Gruppen die Forderung nach "mehr Markt und weniger Plan" erhoben werden. Erstreckt sich die Einführung von Marktmechanismen zunächst nur auf die Oberfläche der Produktionsstruktur und kann damit tatsächlich eine bessere Bedarfsdeckung erreicht werden, so kann dieser offensichtliche Erfolg des Marktes denjenigen gesellschaftlichen Kräften Auftrieb geben, die für eine generelle Durchsetzung von Marktmechanismen bis in die Tiefe der Produktionsstruktur kämpfen und - ohne dies auszusprechen - auf diese Weise eine Restauration kapitalistischer Strukturen betreiben wollen. Das Entscheidende an dieser Restauration wäre, daß sie sich nicht durch offene politische Umwälzung in Form einer Konterrevolution, sondern auf schleichendem Weg und unter Berufung auf sozialistische Prinzipien durchsetzen würde.

IV. Zur Problematik materieller Anreize in sozialistischen Systemen

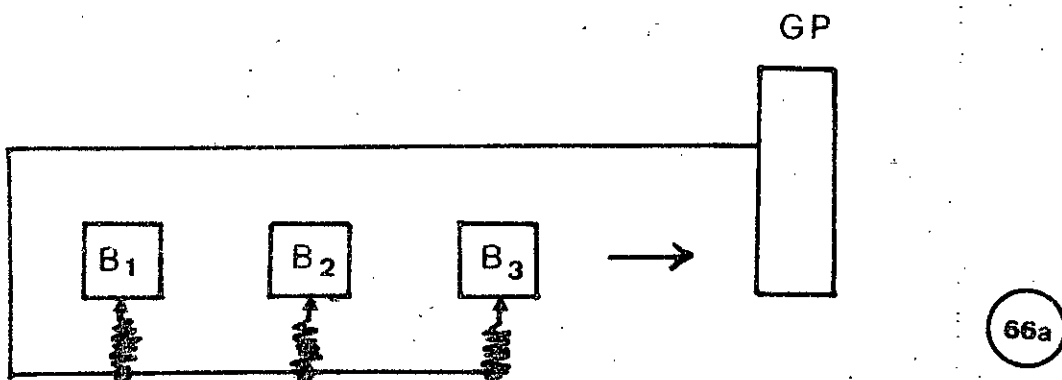
1. Materielle Anreize - Verfestigung bürgerlicher Motivationsstrukturen?

Unsere Überlegungen zu einer planrationalen Preisstruktur standen im Zusammenhang mit dem Gedanken einer Harmonisierung betrieblicher und gesellschaftlicher Interessen. Durch zentrale Beeinflussung der Gewinnentstehung (die wesentlich durch die Preisstruktur bestimmt wird) sowie der Gewinnverwendung sollte der Gewinn als betriebliches Unterziel eine rationale Aussagekraft erhalten, sollte also gewährleistet sein, daß die Betriebe durch eine gewinnorientierte Produktion zur Realisierung gesellschaftlicher Ziele beitragen. Über die Koppelung zwischen Betriebsgewinn und Prämie sollte darüber sichergestellt werden, daß die Betriebe materiell an der Gewinnerzielung interessiert werden: der materielle Anreiz wird auf diese Weise zum entscheidenden Motivationshebel. Diejenigen Betriebe, die einen höheren Gewinn erwirtschaftet haben, erhalten einen höheren Prämienfonds und werden auf diese Weise belohnt, Betriebe mit weniger Gewinn werden entsprechend mit einem geringeren Prämienfonds bestraft. Entspricht dieses Prinzip von Belohnung und Bestrafung sozialistischen Zielen, oder handelt es sich hierbei nicht vielmehr um die Übernahme bürgerlicher, dem Kapitalismus entstammender Motivationshebel, die im Grunde an einer individualistischen, egoistischen Motivationsstruktur anknüpfen, die ihrerseits nur Ausdruck eines entfremdeten Verhältnisses zwischen Individuum und Gesellschaft ist? Werden durch die Betonung materieller Anreize nicht solche bürgerlich-individualistischen Motivationsstrukturen und Verhaltensweisen verfestigt, die es unter sozialistischen Bedingungen eigentlich tendenziell zu überwinden gilt? Wird durch die Verankerung der materiellen Stimulierung nicht gerade der Weg verbaut, um von den egoistisch-individualistischen Verhaltensweisen wegzukommen und hin zu einer solidarischen, menschlichen Gesellschaft? So gesehen handelt es sich bei der Frage nach der Bedeutung materieller Anreize nicht einfach um ein planungstechnisches Problem, sondern um eine Frage, die für den Emanzipationsprozeß der Massen von entscheidender Bedeutung ist: Emanzipation nicht nur von den ökonomischen Fesseln, die der Kapitalismus hervorgebracht hat, sondern auch von psychischen Fesseln, die ihren Ausdruck finden in den Charakterstrukturen und damit zusammenhängenden Motivationsstrukturen der Massen. Wir wollen deswegen im folgenden die Problematik der materiellen Anreize in sozialistischen Systemen systematischer untersuchen, als das bisher möglich gewesen ist.

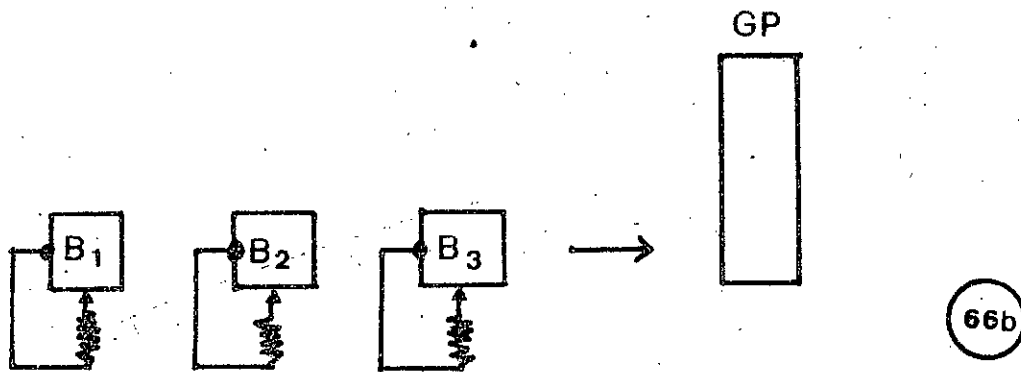
2. Zum Wirkungsmechanismus materieller Anreize

Warum sind materielle Anreize überhaupt erforderlich, um Arbeitsmotivation hervorzubringen? Könnte man sich nicht vorstellen, daß die Betriebe im Rahmen der planmäßigen Koordinierung jeweils soviel und so gut produzieren, wie es ihnen möglich ist, und auf diese Weise einen Beitrag zum gesellschaftlichen Gesamtprodukt leisten? Und daß aus diesem Gesamtprodukt die Gesellschaft versorgt wird, also den unmittelbaren Produzenten jeweils ein gleicher Anteil am Gesamtprodukt zufließt? Könnte es nicht genügend Motivation für die unmittelbaren Produzenten in den Betrieben sein, daß sie durch ihre Arbeit zum gesellschaftlichen Gesamtprodukt beitragen, das die Grundlage der Reproduktion

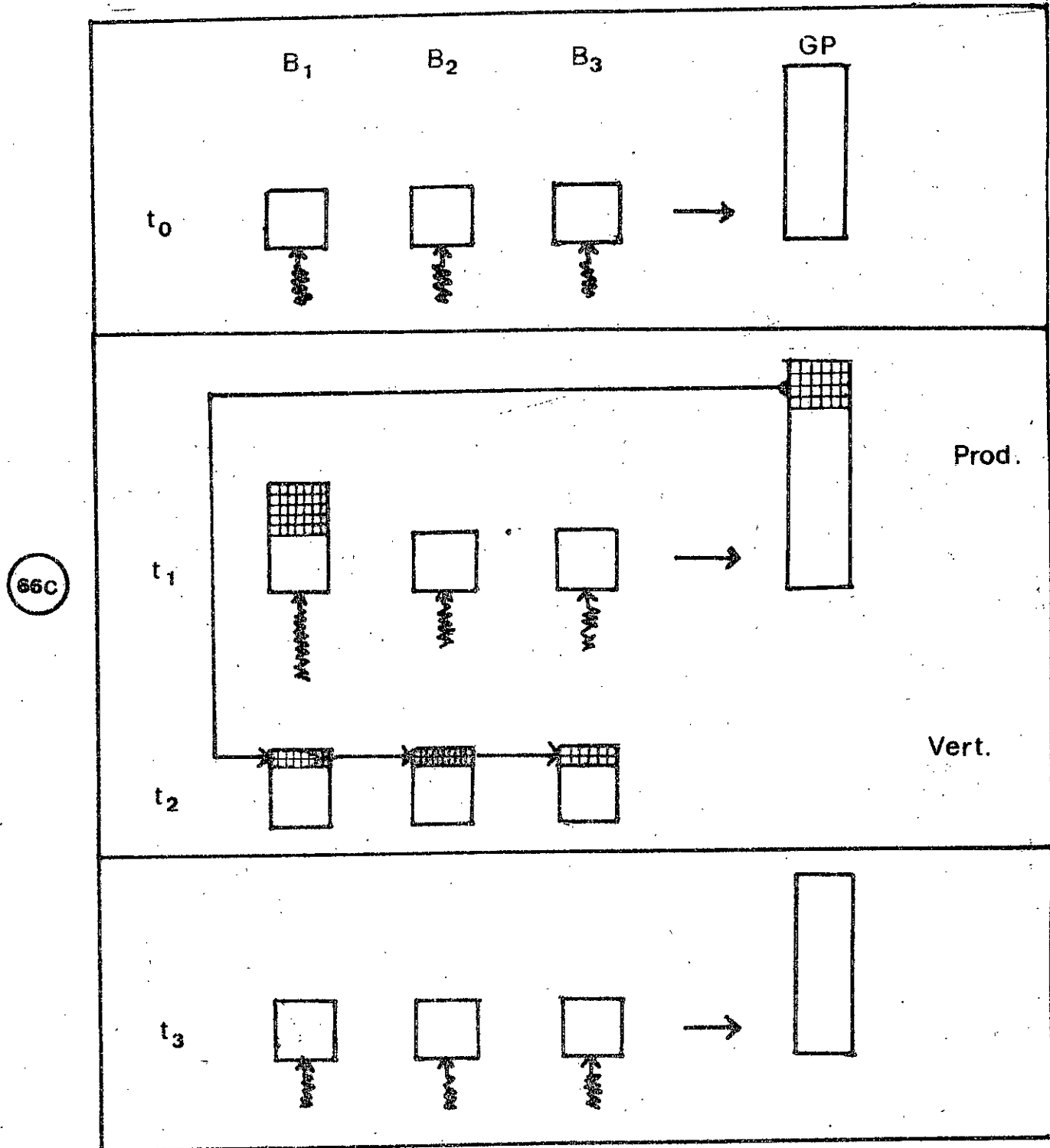
tion der ganzen Gesellschaft ist? Abb. 66 a will diesen Gedanken symbolisieren:



Das Produkt dreier Betriebe (B_1, B_2, B_3) summiert sich zum gesellschaftlichen Gesamtprodukt (GP), und die Motivation (die Triebfeder) der Betriebskollektive ergibt sich aus der Orientierung am gesellschaftlichen Gesamtprodukt. Es besteht insoweit eine "Rückkoppelung" zwischen gesellschaftlichem Gesamtprodukt und betrieblicher Motivation. Demgegenüber stellt Abb. 66 b den Fall dar, daß sich die betriebliche Motivation am Betriebsergebnis orientiert, daß also eine unmittelbare Rückkoppelung zwischen Betriebsergebnis und Entlohnung des Betriebskollektivs besteht.



Solange der materielle Anreiz die entscheidende Triebfeder ist, werden sich beide Modelle unterschiedlich auf die Stärke der Motivation und damit auf die Produktivität auswirken: diese These soll mit den folgenden Abbildungen erläutert werden.



In Abb. 66 c ist das erste Modell dargestellt. Dabei wird davon ausgegangen, daß zum Zeitpunkt t_0 die Motivation innerhalb der Betriebe gleich groß ist und alle Betriebe die gleiche Menge produziere. In t_1 hingegen sei die Motivation in B_1 angestiegen, so daß sich das Produkt von B_1 entsprechend erhöht und im gleichen Betrag das Gesamtprodukt. Gemäß den Annahmen des ersten Modells wird nun in t_2 das Ge