

UNTERNEHMEN

A. Das kapitalistische Unternehmen: I. Begriff; II. Die Bedeutung der Unternehmensmerkmale für eine allgemeine Theorie des Unternehmens; III. Der Unternehmenssektor in der Marktwirtschaft.

B. Das sozialistische Unternehmen: I. Möglichkeiten der Begriffsbestimmung; II. Das betriebliche Entscheidungsverhalten; III. Organisation und Funktion sozialistischer Unternehmen am Beispiel der DDR.

C. Möglichkeiten und Grenzen einer systemindifferenten Unternehmenstheorie

A. Das kapitalistische Unternehmen

I. Begriff

1. *Das Unternehmen als Institution der Marktwirtschaft.* — a) *Haushalte und Betriebe:* Ein typisches Merkmal des modernen Wirtschaftsprozesses ist der hohe Grad an *Arbeitsteilung*, der zwischen

den Trägern dieses Prozesses, den beteiligten Wirtschaftseinheiten, besteht. Eine wichtige Konsequenz dieses Tatbestandes ist die Trennung von Haushalten und Betrieben. Erstere sind vornehmlich Stätten der Leistungserstellung zur Eigenbedarfsdeckung, des Faktorenangebotes und der Einkommensverwendung, letztere hingegen Stätten der Leistungserstellung zur Fremdbedarfsdeckung, der Faktornachfrage und -kombination sowie der Einkommensbildung. Trotz noch immer bestehender Meinungsverschiedenheiten tendiert eine überwiegende Mehrheit der Autoren dazu, einen bestimmten Betriebstyp als „Unternehmen“ (oder Unternehmung) zu bezeichnen. Als U. definiert man jene Wirtschaftseinheit, deren innere Verfassung in dominierender Weise erwerbs- und vertragswirtschaftliche Züge trägt. Typische Merkmale sind das an der Kapitalrechnung autonom orientierbare Handeln (M. Weber: *Wirtschaft und Gesellschaft*. Halbbd I, Köln, Bln 1964, S. 65) sowie die auf freier vertraglicher Basis planvoll erworbene Verfügungsgewalt über Produktionsfaktoren.

b) *Das kategoriale System des kapitalistischen Betriebstyps „Unternehmen“*: Die Kennzeichnung des U.s als kapitalistischer Betrieb erfolgt auf der Grundlage einer Gliederung der Betriebsmerkmale in systembezogene und systemindifferente Tatbestände, d. h. in Tatbestände, die vom jeweiligen Wirtschaftssystem — etwa einer Markt- oder einer Planwirtschaft — entweder abhängig oder aber unabhängig sind (↗ Markt, ↗ Planung). Systemindifferent sind sicherlich die Bezugnahme der Leistungserstellung auf ein System von Produktionsfaktoren (Faktorsystem) sowie die Kombination dieser Faktoren nach dem Prinzip der Wirtschaftlichkeit; auch die Vorstellung, daß ein U. grundsätzlich in der Lage sein muß, sein finanzielles Gleichgewicht zu wahren, d. h. fällige Verbindlichkeiten finanziell abdecken zu können, dürfte systemunabhängig sein. Der Tatbestand hingegen, daß in den U. selbständig und selbstverantwortlich Produktionspläne erstellt werden und die Geschäftsleitung dabei gegenüber staatlichen oder sonstigen übergeordneten Instanzen autonom handelt, zählt zu den wichtigsten Merkmalen eines marktwirtschaftlichen Systems. Dieser *Dispositionsspielraum* erstreckt sich bis in den Bereich der Leistungsverwertung, d. h. in den Absatzbereich, dessen Dimension unter marktwirtschaftlichen Bedingungen von den Aktivitäten der U. als Anbieter und den Bedürfnisäußerungen der Nachfrager in Gestalt von Preisangeboten bestimmt wird.

Die ↗ Preise sind die Indikatoren der Marktsituation. Das Preissystem bietet als Informationssystem die Orientierungshilfen für die Unternehmensentscheidungen und koordiniert über das Erfolgskriterium ↗ Gewinn und das Mißerfolgskriterium Verlust die einzelwirtschaftlichen Pläne, wengleich nur im Nachhinein. Speziell der *ex post*-Charakter der Gewinne und Verluste veranlaßt jedoch vor dem Hintergrund der in der Marktwirtschaft grundsätzlich notwendigen, endogenen finanziellen Regeneration Revisionen der Produktions- und Absatzplanung, was letztlich zu einer Umverteilung der eingesetzten Faktoren in Richtung auf eine marktadäquatere Bedürfnisbefriedi-

gung führen wird. So werden über das Gewinnprinzip als Lenkungsinstrument des Marktmechanismus ständig Prozesse in Gang gesetzt, die auf eine Kompatibilität einzelwirtschaftlicher Entscheidungen in einem Teilbereich volkswirtschaftlicher Zielsetzung, der optimalen Befriedigung privater Bedürfnisse, hinwirken. Das Gewinnstreben des U.s muß daher ebenfalls als systembezogen charakterisiert werden.

Als weiterer systembezogener marktwirtschaftlicher Tatbestand muß schließlich das ausschließliche den Eigentümern bzw. ihren Leitungsbeauftragten gewährte Recht angesehen werden, unternehmensinterne Entscheidungen unbeeinflusst von den übrigen Werksmitgliedern zu fällen.

Die Prinzipien der *Autonomie nach innen und außen* sowie das *erwerbswirtschaftliche Prinzip* charakterisieren als systembezogene Tatbestände — in Verbindung mit den systemindifferenten Merkmalen — die *reine* Form des kapitalistischen Betriebstyps „Unternehmen“.

2. *Merkmale und Definition des Unternehmens.* — Die entscheidenden Merkmale der marktwirtschaftlichen Institution „Unternehmen“ können wie folgt umschrieben werden:

Merkmal 1: Die Entscheidungen über Art und Umfang der Wertschöpfung innerhalb des U.s sind letztlich auf den ↗ Markt ausgerichtet. Zwar mag sich in größeren Unternehmenseinheiten der Arbeitsprozeß in vertikaler Integration auch über mehrere aufeinanderfolgende Produktionsstufen erstrecken (z. B. in der Textilindustrie: Spinnerei, Weberei, Färberei, Appretur); mit dem Durchgang durch die einzelnen Stufen wird jedoch eine immer größere Marktnähe erreicht.

Merkmal 2: Das Prinzip der wirtschaftlichen Alleinbestimmung, nach dem die Herrschaft über das Wirtschaftsgebaren des U.s den Eigentümern bzw. der Unternehmensleitung obliegt, wird in den westlichen Ländern der Tendenz nach anerkannt. Es ist jedoch durch die staatliche Wirtschafts- und Sozialgesetzgebung gesellschafts- und wirtschafspolitisch begründeten Beschränkungen unterworfen und z. T. erheblich modifiziert worden.

Merkmal 3: In den U. bilden sich ↗ Einkommen als Ergebnis der Marktprozesse; ihre Verteilung an die beteiligten Produktionsfaktoren vollzieht sich auf der Basis von Verträgen zwischen dem U. und den Eigentümern der Faktoren (↗ Distribution). Der Unternehmensgewinn fließt als Resteinkommen dem U. selbst zu und verstärkt dessen Eigenkapitalbasis (↗ Gewinn).

Merkmal 4: Das Marktrisiko wird vom U., speziell von seinen Ressourcen als den allgemeinen personellen, finanziellen und sachlichen Mitteln dieser wirtschaftlichen Aktionseinheit, getragen. Das Marktrisiko ist im Zeichen der modernen Sozialpolitik vor allem ein finanzielles Risiko, welches in erster Linie vom langfristigen und risikotragenden ↗ Kapital abgedeckt wird.

Merkmal 5: Gewinn- und Rentabilitätsstreben gelten als Voraussetzung für die Überlebensfähigkeit des U.s sowie für seine Expansionschancen. Gewinne sind die Basis für die externe und interne Finanzierung der unternehmerischen ↗ Investition — und damit für das ↗ wirtschaftliche Wachs-

tum. Dem U. fällt somit im marktwirtschaftlichen System die Rolle eines effizienten Akkumulators zu.

Alle modernen Definitionen des Begriffs „Unternehmen“ erfolgen im wesentlichen unter Berücksichtigung dieser fünf Merkmale. Es läßt sich somit feststellen: Als U. wird die Aktionseinheit des marktwirtschaftlichen Prozesses bezeichnet, in deren Bereich sich eine markt- und profitorientierte Leistungserstellung in Form von Güterproduktion und -verteilung, die Einkommensbildung der Produktionsfaktoren und in einem wesentlichen Ausmaß die private Kapitalakkumulation der Volkswirtschaft vollziehen.

II. Die Bedeutung der Unternehmensmerkmale für eine allgemeine Theorie des Unternehmens

Der historische Wandel der Unternehmenstypen muß stets sowohl als Ergebnis von Prozessen des Umbruchs im Wirtschaftssystem als auch als Anstoß zur Weiterentwicklung des Wirtschaftssystems selbst verstanden werden. Möglicherweise hat diese Vorstellung dazu geführt, daß versucht worden ist, die aufeinanderfolgenden Wirtschaftsepochen durch die Bezugnahme auf bestimmte Formen der *Betriebsorganisation* zu charakterisieren. Eine dieser Typologien, die nach K. Bücher (*Die gewerblichen Betriebsysteme in ihrer geschichtlichen Entwicklung*, in: Die Entstehung der Volkswirtschaft, 14.—15. Aufl., Tübingen 1920, S. 161—196), unterscheidet die wechselnden Organisationsformen der gewerblichen Betriebstypen nach Hauswerk, Lohnwerk, Handwerk, Verlagwerk sowie (Manufaktur- und) Fabrikwerk. Nur das Hauswerk mit seiner Produktion für den eigenen Bedarf fällt nicht in den Bereich des Merkmals 1, der Marktorientierung der Produktion. Es muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß in modernen Volkswirtschaften alle genannten Betriebstypen *nebeneinander* existieren.

Gelegentlich wird betont (Boulding, 1941), daß erst mit dem Vordringen der prinzipiellen Trennung zwischen den Funktionen der ausführenden Arbeit und der Bereitstellung von Produktionsmitteln und mit steigender Bedeutung des Eigentums am physischen Kapital das U. als eigenständige Organisationsform hervortritt.

An Bedeutung gewinnen hat der Tatbestand der Funktionentrennung vor allem im Zusammenhang mit der Erhöhung der Kapitalausstattung in den aufeinanderfolgenden Stufen der Wirtschaftsentwicklung und infolge des Größenwachstums der U., welches mit Beginn der \nearrow Industrialisierung einsetzte und unter anderem auch die *Unternehmerfunktion* beeinflusste. Parallel zur Trennung von Arbeit und Kapital vollzog sich im Zug der fortschreitenden Arbeitsteilung die Trennung von ausübender und leitender Arbeit, die im wesentlichen mit dem Vordringen des Verlagwerks eintrat. Sie erreicht jedoch in der Fabrik als zentralisiertem Großbetrieb bald ihre ausgeprägteste Form und gilt heute (der Tendenz nach) für alle Großunternehmen (\nearrow Kapitalismus).

Obwohl mit dem Eigentum an den Produktionsmitteln stets auch das Merkmal 2, unternehmerische Alleinbestimmung, verbunden war, setzte speziell in den modernen Großunternehmen eine Entwicklung ein, die eine Zwei- (oder gar Drei-) Teilung der Unternehmerfunktion nach sich zog (vgl. Redlich, 1964), etwa in der Form, daß eine Gruppe von Akteuren das Unternehmenskapital bereitstellt (*Kapitalgeber = Kapitalist*), eine zweite Gruppe die strategischen Entscheidungen über die Beziehungen der U. zur Umwelt, d. h. über deren äußere Funktionen, die Stellung im Markt und in der Volkswirtschaft, trifft (*Unternehmer*) und eine dritte die Funktionsfähigkeit der Organisation des U.s selbst sichert (*Manager*). Trotz dieses höheren Grades der Arbeits- und Funktionenteilung bleibt jedoch der Geltungsbereich des Merkmals 2, d. h. der unternehmerischen Alleinbestimmung, in dem Sinn unangetastet, daß es die von den Eigentümern gewählte Unternehmensleitung ist, welche die Unternehmensaktivität in eigener Verantwortung, wenngleich im Namen und auf Rechnung des U.s, bestimmt.

Nichts verdeutlicht stärker die Überwindung der mittelalterlichen Wirtschaftsformen durch den Kapitalismus als die damit verbundene Durchsetzung der Prinzipien der freien Berufswahl, der Freizügigkeit der Arbeit und des individuellen freien Arbeitsvertrages mit zunächst grundsätzlich für beide Vertragspartner geltendem kurzfristigem Kündigungsrecht (Merkmal 3).

Im Zug der fortschreitenden Arbeitsteilung in der Wirtschaft und der Entwicklung von größeren Produktionseinheiten vollzog sich ferner eine bedeutsame Verschiebung in den Entlohnungsformen vom Sach- zum Geldeinkommen und zugleich vom Besitz- zum Arbeitseinkommen. Mit Fortdauer des kapitalistischen Systems nahm wiederum die Dauerhaftigkeit der Arbeitsverhältnisse zu, wobei dem Arbeitseinkommen immer mehr ursprüngliche Funktionen des Eigentums, speziell im Sinn der Sicherung des Lebensinkommens, übertragen wurden. Daraus resultiert ein Anstieg der sozialen Immobilität, die mit Beginn der \nearrow industriellen Revolution verringert worden war. Zugleich zeigt sich, daß das moderne U. nicht nur Stätte der Einkommensbildung und -verteilung, sondern infolge der Erhebung von Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern durch den Staat zugleich auch Objekt von Umverteilungsprozessen ist.

Bei grundsätzlicher Anerkennung des Privateigentums und der Vertragsfreiheit im marktwirtschaftlichen System wird weithin hervorgehoben, daß die Einkommensbildung im Bereich der U. strengen Regeln des Wettbewerbs, des Risikos und der Haftung unterworfen sein soll (\nearrow Wettbewerb).

In einem marktwirtschaftlichen System wird — nicht zuletzt wegen der grundsätzlich möglichen Konsumentensouveränität, d. h. der Lenkung der Produktion durch die Präferenzen der Konsumenten — stets ein beachtliches Maß an *Ungewißheit* hinsichtlich der zukünftigen Marktverhältnisse und damit ein hoher Grad von Marktrisiko (Merkmal 4) gegeben sein.

Jedes Handeln bei Ungewißheit läßt unvermeidlich *Risiken* entstehen: Generell führen Entscheidungen in den U. immer dann zu unerwarteten Gewinnen oder Verlusten, wenn sich im Markt Ablauf zeigt, daß die Dispositionsgrundlagen infolge unvollkommenen Wissens um die Zukunft nicht eindeutig erfaßt werden konnten oder auch falsch beurteilt wurden. Notwendigerweise wird das Aktionsergebnis immer die Summe des den U. zur Verfügung stehenden Kapitals beeinflussen.

Kapitalgewinne und Kapitalverluste müssen somit als positive oder negative Ungewißheitsäquivalente im Unternehmenseinkommen angesehen werden. Stets fällt jedoch dem Eigenkapital der U. die besondere Rolle des Deckungsstocks für Wagnisse zu. In diesem Sinn wird durch das Eigenkapital immer auch die Neigung zur \nearrow Investition beeinflusst. Daher soll das Prinzip der Haftung eine sorgfältige Prüfung der Kapitaldispositionen bewirken und die Wahrscheinlichkeit einer marktgerechten Produktion erhöhen.

Ohne Zweifel läßt eine Analyse der Veränderung von Erwartungen und Risiken der U. während des wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses bis zur Gegenwart folgende generellen Tendenzen erkennen (vgl. A. Lowe: *On Economic Knowledge*, N. Y. 1965): Von einer relativ geringen Ungewißheit der Erwartungen konnte man sprechen, solange zu Beginn der \nearrow industriellen Revolution bei kleinen Unternehmensgrößen und einer hohen Mobilität der Faktoren die Dispositionen der Unternehmer auf kurze Perioden bezogen waren. Mit dem Übergang zur Stufe des industriellen Kapitalismus machten große, hoch spezialisierte, unteilbare Anlagen und Ausrüstungen angesichts langer Investitions- und Produktionsperioden umfassende und langfristige finanzielle Engagements notwendig. Auf diese Weise erstreckte sich die Entscheidungsperiode für den Marktakteur immer weiter in eine ungewisse Zukunft hinein. Durch die Berücksichtigung von Ungewißheitsaufschlägen in den Freiskalkulationen versuchten die U., dieses steigende Marktrisiko finanziell abzudecken. In der unmittelbaren Gegenwart des *organisierten Kapitalismus* tritt zu dieser Ungewißheit angesichts wachsender technischer Immobilität ein weiteres Faktum: durch eine Politik punktueller staatlicher Interventionen und durch die monopolistische Regulierung zentraler Märkte wird die Unübersehbarkeit der Zukunft weiterhin erhöht.

Allerdings wird gelegentlich hervorgehoben, daß die U. selbst die Pioniere im Kampf gegen die ökonomische Unsicherheit gewesen seien. So habe vor allem die Entwicklung der Großunternehmen zu einer erheblichen Verminderung des Marktrisikos geführt. Gleichwohl impliziert diese Aussage nur einen scheinbaren Widerspruch zu den obigen Feststellungen: bezieht sie sich doch auf die richtige Beobachtung, daß U. in ihrem Dispositionsbereich angesichts der genannten Veränderungen in der sozialen und ökonomischen Umwelt um eine *Risikogestaltung* bemüht sind. Durch eine Risikobeeinflussung wollen sie Verluste vermeiden und ihre Gesamtgewinne erhöhen.

Im Zusammenhang mit dem Problem der Unternehmensfinanzierung, d. h. der Bereitstellung des betriebsnotwendigen Kapitals, erlangt das Merkmal 5 (Gewinn- und Rentabilitätsstreben) seine besondere Bedeutung. Mit

jeder Ausdehnung der Beschäftigtenzahl und des Umsatzvolumens erhöht sich der Bedarf an kurzfristigem Kapital. Mit der Verwendung von Großagregaten in der Fertigung verstärkt sich weiterhin die Notwendigkeit, Deckungs- bzw. Wagniskapital in Form langfristig in den U. gebundener Mittel bereitzustellen. Im Gegensatz zu früher neigt man daher wieder stärker dazu, die Selbstfinanzierung, d. h. die Re-Investition von Teilen des erzielten Gewinns, als eine unabdingbare Voraussetzung für das Unternehmenswachstum zu betrachten. Diese Aussage gilt generell für mittlere und kleine U.; in Zeiten, in denen die Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes begrenzt ist, hat sie aber auch für Großunternehmen Bedeutung.

Bekanntlich erfolgt in einem marktwirtschaftlichen System die Beschaffung von externen (langfristigen) Finanzierungsmitteln durch das Banken- und Börsenwesen. Auf diese Weise kann auch für Projekte, welche die Finanzkraft von kleinen und mittleren U. überschreiten, das notwendige Kapital aufgebracht werden (²Geld und Kredit). Wie schon K. Marx erkannte, läßt sich insbesondere durch die Bildung von Kapitalgesellschaften eine glattere „Verschmelzung einer Menge bereits gebildeter, resp. in der Bildung begriffener Kapitale“ erzielen (MEW, Bd 23, S. 85f). Durch die Ausgabe von Wertpapieren zieht die Kapitalgesellschaft auch kleinere Kapitalbeträge aus allen Bereichen des Wirtschaftssystems an sich. Die „soziale Erfindung“ der Kapitalgesellschaft wird häufig als eine der bedeutendsten Errungenschaften der modernen Wirtschaftsgesellschaft bezeichnet. Sie gewährleistet die Bereitstellung und investive Verwendung von Kapital in einem vorher nie gekannten Umfang und begründet somit die bei weitem schnellste Methode der Ausdehnung des Produktionsvolumens.

III. Der Unternehmenssektor in der Marktwirtschaft

1. *Die Verteilung der Unternehmen in einer Marktwirtschaft.* — Eine Wirtschaftsverfassung, die sich an den Grundprinzipien einer Marktwirtschaft orientiert, umfaßt ein freies Privatrecht (Privatigentum, Erbrecht) sowie Gewerbefreiheit, Wettbewerbsfreiheit und Vertragsfreiheit. Diese rechtlich verankerte (und kontrollierte) Gestaltungsfreiheit im wirtschaftlichen Bereich läßt in der Realität eine hohe Mannigfaltigkeit der Unternehmensformen in Erscheinung treten.

Dieses Phänomen ist eine unmittelbare Konsequenz der Merkmale des kapitalistischen U.s (vgl. I 2): Gemäß dem jeweiligen Grad der Gewinnerwartung und der Risikoneigung der Akteure sowie der Verfügbarkeit von Ressourcen werden sich die Aktivitäten der Unternehmer unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen zuwenden und auf heterogene Organisationsformen der Produktion erstrecken. Eine Gliederung der Unternehmestypen wird sich unter diesem Aspekt zunächst auf Wirtschaftszweige beziehen, etwa Bergbau-, Industrie-, Handels-, Verkehrsunternehmen usw. Die *Produktion* kann ferner auf die Herstellung eines Gutes oder mehrerer Güter (Ein-Produkt- bzw. Mehr-Produkt-Unternehmen) ausgerichtet sein sowie auf einer oder mehreren Produktionsstufen erfolgen. Schließlich kann die *Unternehmensgröße* (Klein-, Mittel-, Großunternehmen) als Einteilungskriterium angesehen werden, welches vor allem hinsichtlich der Eintrittsbedingungen (Höhe der notwendigen Kapitalausstattung), volkswirtschaftlich gesehen, von Bedeutung ist. Darüber hinaus wird auch stets die *Rechtsform* der U. (Einzelunternehmen, offene Handelsgesellschaft, Aktiengesellschaft usw.) zu beachten sein.

Die allgemeine *Struktur des Unternehmenssektors* einer modernen Wirtschaftsgesellschaft läßt sich unter Bezugnahme auf die genannten Merkmale in relativ typischer Weise, d. h. vor allem weitgehend unabhängig vom jeweils ge-

wählten Zeitpunkt, veranschaulichen. Für die Bundesrepublik Deutschland lagen z. B. mit der Arbeitsstättenzählung vom 6. Juni 1961 folgende Ergebnisse vor: Die Zahl der *Arbeitsstätten* belief sich am Stichtag auf ca 2,5 Millionen. In ihnen wurden etwa 22 Mill. Personen beschäftigt. Die Zahl der *Unternehmen*, die nach der Umsatzsteuerstatistik (1962) erfaßt wurden, belief sich auf ca 1,7 Millionen. Die zahlenmäßige Differenz folgt vornehmlich aus der Tatsache, daß manche U. mehrere Betriebsstätten unterhalten. Dennoch muß die Gesamtzahl der U. für die BRD höher sein als 1,7 Mill., da in der Umsatzsteuerstatistik die Steuerpflichtigen mit Umsätzen unter 12500.— DM (bei Handelsvertretern und freien Berufen mit Umsätzen unter 20 500.— DM) nicht erfaßt werden. Diese Umsatzklassen dürften im wesentlichen Einzelunternehmen umfassen. Daher sind die im folgenden angegebenen Prozentsätze für den Anteil der Einzelunternehmen an der volkswirtschaftlichen Produktion geringer, als sie in der Realität sein werden. Aber selbst das vorhandene Zahlenmaterial zeigt deutlich, daß sowohl umsatzmäßig (= 29,8%) als auch nach dem Anteil an der Gesamtzahl der U. (= 84,9%) die Rechtsform der Einzelunternehmens dominiert. In Umsatzwerten folgen die Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien mit 19,1% bei allerdings nur 0,1% zahlenmäßiger Beteiligung, die Kommanditgesellschaften mit 16,5% bei 2,5%, die Gesellschaften mit beschränkter Haftung mit 14,3% bei 1,5% sowie die Offenen Handelsgesellschaften mit 8,7% bei 2,0% zahlenmäßigem Anteil.

Die dominierende Umsatzgrößenklasse ist die von 1 Milliarde und mehr, welche 15,1% des Gesamtumsatzes, nämlich 125 Milliarden, bei 56 Unternehmenseinheiten auf sich vereint. Davon entfällt der weitaus größte Teil auf Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien.

Im großen und ganzen erscheint somit das Einzelunternehmen als die Rechtsform der kleineren Produktionseinheiten. Die Offene Handelsgesellschaft und die Kommanditgesellschaft repräsentieren stärker die U. mittlerer Größe. Die Rechtsform der Aktiengesellschaft einschließlich der Kommanditgesellschaft auf Aktien und die der GmbH finden sich vor allem bei mittleren und größeren Unternehmen.

Neben Informationen über die zahlenmäßige Verteilung von U. kommt ein zentrales Gewicht für die Beurteilung einer Wirtschaftsstruktur speziell der Frage nach der *Stabilität* von U., d. h. ihrer Lebenserwartung, zu. Gelegentlich wird für die durchschnittliche Lebenserwartung eines U.s ein Wert von nur sechs Jahren genannt (P. A. Samuelson: Volkswirtschaftslehre, 3. Aufl., Bd 1, Köln 1967, S. 101). Für die USA ist jedenfalls nachgewiesen worden, daß während einer 82-Jahres-Periode weniger als 20% der Firmen eines bestimmten Gebietes eine 10-Jahres-Frist überlebten (A. D. H. Kaplan: Small Business, N. Y., Ldn 1948, S. 72). Davon entfiel auf die kleinen U., die keine Kapitalgesellschaften darstellten, ein überproportionaler Anteil.

Somit zeichnen sich als wesentliche Merkmale der gegenwärtigen westlichen Wirtschaftsgesellschaften die Heterogenität der Unternehmensstrukturen und ein (nicht notwendigerweise auf

allen Unternehmensebenen gleichartig verlaufender) Prozeß der wirtschaftlichen Selektion ab.

2. *Großunternehmen und Wirtschaftspolitik.* — Wenn man eine Reihe von Grundfunktionen im Wirtschaftsablauf (wie Produktion, Transport, Lagerhaltung, Ein- und Verkauf, Kreditgewährung, Dienstleistung und Verwaltung) unterscheidet, zeigt sich unmittelbar, daß das moderne Großunternehmen nur unter dem Aspekt eines *Funktionenbündels* voll erfaßt werden kann. Selbst wenn man jeweils eine Hauptfunktion zu bestimmen vermag, zeigt sich in einer hohen Zahl typischer Fälle eine Funktionenkombination, bei welcher mehrere Hauptfunktionen nebeneinander ausgeübt werden. Als Grundformen erweisen sich hier: a) *vertikale Kombinationen*, wenn in einem U. produktive Tätigkeiten auf verschiedenen hintereinandergeschalteten Produktionsstufen ausgeübt werden, welche letztlich, nicht aber zwangsläufig, in eine Endfertigungsstufe einmünden; b) *horizontale Kombinationen*, wenn mehrere Produktionszweige gleicher Stufe und ähnlicher Fertigungen nebeneinanderstehen; c) *Kombinationsfälle der Eingliederung komplementärer Produkte*. Häufig tritt auch eine Bündelung der genannten Kombinationstypen in einer Unternehmenseinheit auf. Insgesamt können somit Unternehmenskonstellationen entstehen, die eine erhebliche Marktmacht des Angebotes und der Nachfrage etablieren. Der Aufbau solcher Positionen wird in der Theorie der Wirtschaftspolitik unter dem Stichwort „Konzentration“ behandelt.

Unternehmensmacht, die einseitig den Dispositionsspielraum einzelner U. zu Lasten anderer ausdehnt, gefährdet allerdings die angemessene Funktionsweise des marktwirtschaftlichen Koordinationssystems, aus dessen Grundkonstruktion, ein System sozialer Machtkontrolle und -begrenzung zu sein, das U. überhaupt erst seine Legitimation zur Handlungsautonomie empfängt (vgl. I 1 b). Das U. in seiner reinen kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Form bedarf daher einer gesetzlichen Abschirmung gegenüber einem Laissez-faire Kapitalismus, der die Entfaltung unkontrollierter Unternehmensmacht duldet.

Das Problem der Bildung wettbewerbsbeschränkender Marktmacht tritt allerdings nicht nur im Zusammenhang mit der Größe von U. auf. Zusätzlich ist zu beachten, daß U. (auch unterschiedlicher Größe) durch bestimmte Formen von *Zusammenschlüssen* ihre Marktposition gegenüber anderen zu stärken bestrebt sein mögen. Speziell im *Kartell* liegen die Möglichkeiten monopolistischer Verhaltensweisen offen auf der Hand. Während man im Konditionenkartell nur die Kosten der Nebenleistungen (Transportkosten, Kreditbedingungen usw.) durch Kartellvertrag bindet, werden im Kalkulationskartell weitere Kostenfaktoren einheitlich festgelegt. Gilt dies für alle Kosten- und Preiselemente, folgt daraus schließlich die Form des Preiskartells, dessen stärkste Ausprägung das *Syndikat* ist, weil es als eine einheitliche Verkaufsstelle für alle Kartellmitglieder agiert. Im Preiskartell wie auch im Falle des Kontingentkartells, wo die Produktionsmenge fixiert wird, ist der Monopolcharakter der Kartelle am deutlichsten zu erfassen. Durch die Manipulierung von Preishöhe und Angebotsmenge wird

dort versucht, die eigene Ertragslage zu Lasten der Abnehmer zu verbessern. In der Realität zeigen sich allerdings nicht nur mehr oder weniger straff organisierte Kartelle. Gleichfalls zu beachten sind *allgemeine Vereinbarungen* zwischen U. über gemeinsame wettbewerbsbeschränkende Praktiken sowie spezielle über Ausschließlichkeitsbindungen und andere mißbräuchliche (oft infolge Abhängigkeit einzelner U. von anderen auferlegte) Handlungsbeschränkungen. Gegen solche Marktmachtgruppierungen richten sich in erster Linie die Verbotsprinzipien der Antimonopolgesetze, die in mannigfaltiger Form in den westlichen Ländern erlassen worden sind. Dabei ist umstritten, ob und unter welchen Bedingungen man für gewisse Unternehmensnotlagen — auf Zeit und unter ständiger Überwachung der Vorgänge auf den Märkten — sog. *Defensivkartelle* etwa vom Strukturkrisen- und Rationalisierungstyp zulassen soll.

In zunehmendem Maß wird ferner erkannt, daß Unternehmenskonzentration nicht etwa die zwangsläufige Folge einer technisch bedingten Erhöhung der Produktionsoptima ist, daß also die modernen Wirtschaftsgesellschaften der westlichen Welt nicht einem unentrinnbaren Prozeß wachsender Konzentration unterworfen sind. Das amerikanische Antitrustrecht praktiziert daher eine *präventive Fusionskontrolle*, um die Möglichkeiten der Entwicklung von Wettbewerbsbeschränkungen durch Unternehmenszusammenschlüsse weitgehend zu reduzieren. In ein solches System des gesetzlichen Wettbewerbsschutzes würde eine kurierende Mißbrauchsaufsicht mit Beseitigungsfolge — also die Berechtigung, in begründeten Fällen auch Maßnahmen der Dekonzentration einzuleiten — das (vielen Autoren als unabdingbar geltende) abschließende Element einfügen. Endgültige Entscheidungen dieser Art stehen allerdings zur Zeit noch aus.

Vor dem Hintergrund dieser systembezogenen Gestaltungsaufgaben der Wirtschaftspolitik kann die Alternative, vor die sich die Wettbewerbspolitik gestellt sieht, nicht lauten: Großunternehmen oder Kleinbetrieb. Einem arbeits teiligen marktwirtschaftlichen System entspricht mit Notwendigkeit eine hohe Vielfalt von Unternehmensformen sowie eine beachtliche Heterogenität in den Unternehmensgrößen. Der Wettbewerb als System sozialer Kontrolle übernimmt in diesem Zusammenhang nicht nur die Aufgabe der Koordination individueller Unternehmensentscheidungen, sondern auch die der Durchsetzung von Funktionenteilung, d. h. die Übertragung von Marktleistungen unterschiedlicher Art auf diverse Handlungsträger. Da — wie erwähnt — den U. in diesem Prozeß u. a. die Rolle effizienter Akkumulatoren zufällt, ist eine optimale Verteilung der U. gemäß ihrer Größe und Struktur stets auch ein Ergebnis der Funktionsfähigkeit des Finanzsektors einer Wirtschaft.

Daraus folgt, daß die jeweils aktuelle Erscheinungsform des Unternehmenssektors einer Marktwirtschaft ein direktes Abbild der definitiven Vorstellungen der *politischen Autorität* über die relevante Ordnungsform der Wirtschaft ist. Jedes Verständnis des Phänomens „kapitalistisches Unternehmen“ setzt daher die Kenntnis dessen voraus, daß (und auf welche Weise) es in einen gesellschaftlichen Zusammenhang eingebettet ist,

der nicht nur auf Interaktionen zwischen U., sondern darüber hinaus auch auf solche zwischen U. und (inländischen wie ausländischen, privaten wie öffentlichen) Nachfragern und schließlich auf gesellschaftliche Institutionen (wie z. B. das Geld- und Bankenwesen oder das Rechtssystem) und die Verhaltensnormen der Gesellschaft zurückzuführen ist.

B. Das sozialistische Unternehmen

I. Möglichkeiten der Begriffsbestimmung

1. *Das Unternehmen in der Marxschen Kapitalismuskritik.* — In der Marxschen Analyse des \nearrow Kapitalismus kommt den produzierenden Wirtschaftseinheiten eine zentrale Bedeutung zu. Bereits im „Manifest der Kommunistischen Partei“ (1848) sehen K. MARX und F. ENGELS die *Fabrik* als typischen Ausdruck kapitalistischer Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung. Die Widersprüche der kapitalistischen \nearrow Produktionsweise zeigen sich nach Marx verschärft und konkretisiert auf der Ebene des kapitalistischen Unternehmens. Der gesellschaftliche Charakter der Produktion erscheint hier als Zusammenfassung großer Arbeitermassen in einer Fabrik; dabei stellt sich die von Marx zunächst abstrakt analysierte \nearrow Ausbeutung nicht nur dar als Appropriation des von den Arbeitern geschaffenen \nearrow Mehrwerts durch die einzelnen Kapitalisten, sondern ebenso als ein System betrieblicher Herrschaftsausübung:

„Die moderne Industrie hat die kleine Werkstube des patriarchalischen Meisters in die große Fabrik des industriellen Kapitalisten verwandelt. Arbeitermassen, in der Fabrik zusammengedrängt, werden soldatisch organisiert. Sie werden als gemeine Industriesoldaten unter Aufsicht einer vollständigen Hierarchie von Unteroffizieren und Offizieren gestellt. Sie sind nicht nur Knechte der Bourgeois, des Bourgeoisstaates, sie sind täglich und stündlich geknechtet von der Maschine, von dem Aufseher und vor allem von den einzelnen fabrizierenden Bourgeois selbst. Diese Despotie ist um so kleinlicher, gehässiger, erbitternder, je offener sie den Erwerb als ihren Zweck proklamiert“ (MEW, Bd 4, S. 469). Diesem Hinweis auf die *militärische Organisation* der frühkapitalistischen Produktion ist nur selten die gebührende Aufmerksamkeit gewidmet worden.

Die Entwicklung der Produktivkräfte durch das kapitalistische U. ist Gegenstand eingehender theoretischer Untersuchungen von Marx, vor allem im 1. Band von „Das Kapital“. Historisch betrachtet, sind es vor allem die Interaktionen zwischen der unaufhaltsamen Entwicklung der \nearrow Produktivkräfte und den jeweiligen \nearrow Produktionsverhältnissen, die das Heraufkommen des „Fabriksystems“ bestimmen:

„Mit der Erwerbung neuer Produktivkräfte verändern die Menschen ihre Produktionsweise, und mit der Produktionsweise, der Art, ihren Lebensunterhalt zu gewinnen, verändern sie alle ihre gesellschaftlichen Verhältnisse. Die Handmühle ergibt eine Gesellschaft mit Feudalherren, die Dampfmaschine eine Gesellschaft mit industriellen Kapitalisten“ (K. Marx: Das Elend der Philosophie, in: MEW, Bd 4, S. 130).

Technologisch betrachtet, sind es vor allem die Kostenersparnisse durch die Vereinigung von Einzelarbeiten und durch die Anwendung moderner \nearrow Produktionsmittel, die nach Marx das Entstehen des kapitalistischen Großbetriebes begünstigen. Dieser Prozeß ist verbunden mit der \nearrow Konzentration von Eigentum in den Händen von immer weniger Kapitalisten und dement-

sprechend mit zunehmender (relativer) \nearrow Verelendung der Arbeiterklasse. Marx untersucht diesen Vorgang in den berühmten gewordenen Kapiteln 11 („Kooperation“), 12 („Teilung der Arbeit und Manufaktur“) und 13 („Maschinerie und große Industrie“) im 1. Band von „Das Kapital“ eingehend. Für ihn ist die Entwicklung des Kapitalismus und des ihn wesentlich tragenden kapitalistischen U.s ein widersprüchlicher Prozeß: einerseits wird der Stand der *Produktivkräfte* (d. h. insbesondere der Technologie der Volkswirtschaft) im kapitalistischen U. entscheidend verbessert und weiterentwickelt, andererseits aber geraten gerade dadurch die *Produktionsverhältnisse* in zunehmenden Widerspruch zur entwickelten gesellschaftlichen Produktivkraft der Arbeit.

Entscheidend für die Marxsche Analyse des U.s ist dabei die Verbindung technologischer und soziologischer Probleme: Ausgangspunkt der Analyse sind die gesellschaftlich und technologisch bestimmten Beziehungen der Menschen untereinander in der \nearrow Produktion. Arbeit als Kooperationsverhältnis ist deswegen — anders als für A. Smith — nicht nur Ergebnis technisch bedingter Arbeitsteilung, sondern sie weist eine entscheidende soziale Dimension auf. Im Anschluß an Marx kann man drei Formen der Arbeitsteilung unterscheiden, die direkt oder indirekt mit der Wirkungsweise des Wertgesetzes im Kapitalismus zusammenhängen (\nearrow Wert, Wertgesetz; \nearrow Wirtschaftstheorie): Die *gesellschaftliche Arbeitsteilung*, d. h. die Verteilung der Gesamtarbeit auf Sektoren, Branchen, Betriebe und Produkte, folgt direkt aus dem Wertgesetz, bestimmt aber die gesellschaftliche Stellung des einzelnen Produzenten bei entwickelten Produktivkräften innerhalb der Gesamtarbeit nicht unmittelbar. Dort wirkt dagegen eine durch die Subsumtion des Menschen unter die Maschine bedingte *technische Arbeitsteilung*, deren einziger Zweck, durch Intensivierung und Produktivitätserhöhung der Arbeit den relativen Mehrwert zu steigern, aus der Konkurrenz der Kapitale folgt. Die Isolierung der Teilarbeiter, ihre seelische und körperliche Verkrüppelung, ist also nicht notwendige Folge der Technologie, sondern ihrer speziellen Anwendungsformen im kapitalistischen Verwertungsprozeß. Durch die kapitalistische Form der *skalaren Arbeitsteilung*, d. h. die spezifischen Subordinations- und Herrschaftsverhältnisse innerhalb der kapitalistischen Betriebshierarchie, wird schließlich die für den reibungslosen Ablauf des Verwertungsprozesses notwendige Disziplinierung vermittelt. Besonders deutlich zeigt sich diese Form der Arbeitsteilung in dem Gegensatz von Hand- und Kopfarbeit, von Ausführung und Kontrolle.

Nach Marx konkretisieren sich die gesellschaftlichen Widersprüche des Kapitalismus also auch als betriebliche Konflikte: Arbeitsteilung und Arbeitsvereinigung erfahren eine spezifisch kapitalistische Ausprägung, die sich etwa im Widerspruch zwischen einer technologisch bedingten *funktionalen Arbeitsteilung* und den hierarchischen Macht- und Subordinationsverhältnissen zeigt, die der Aufrechterhaltung der privaten Profitappropriation und -akkumulation dienen und somit letztlich Ausdruck antagonistischer Produktionsverhältnisse sind.

2. *Möglichkeiten der Analyse sozialistischer Unternehmen.* — Da Marx und Engels die Funktionsprinzipien im Sozialismus und Kommunismus nirgends in systematischer Form analysiert haben, sondern sich nur an verschiedenen Stellen und auf verschiedenem Abstraktionsniveau zu einzelnen Problemen postkapitalistischer Gesellschaften äußerten, kann eine marxistische Theorie des sozialistischen U.s sich nicht auf ein geschlossenes theoretisches Konzept stützen, sondern muß die Spezifik des Betriebes im Sozialismus gleichsam *e negativo* aus der marxistischen Kritik des Kapitalismus entwickeln: von den drei Momenten einer dialektischen *Aufhebung* (Bewahren, Negieren, Emporheben) wird also der Gesichtspunkt der Negation besonders betont — ein recht gefährliches Verfahren, das kaum zu einer eindeutigen Lösung führen kann. Aus dem bisher Gesagten lassen sich dennoch folgende Gesichtspunkte für eine marxistische Theorie des U.s festhalten:

a) Nur im Kapitalismus besteht nach Marx ein unüberbrückbarer, sozial-struktureller Gegensatz zwischen Unternehmensleitung und Belegschaft. Damit ist aber zunächst nur die grundsätzliche Lösbarkeit betrieblicher Konflikte im Sozialismus impliziert, keinesfalls deren Nichtexistenz. Prinzipiell bleibt somit Raum für eine (marxistische) Theorie des sozialistischen Betriebes und für eine marxistisch fundierte Betriebssoziologie (\nearrow Industrie- und Betriebssoziologie).

b) Eine analytische Unterscheidung zwischen systemimmanenten Strukturmerkmalen des U.s (wie sie etwa aus der Eigentums- und Sozialordnung einer Gesellschaft folgen) und technisch bedingten — und somit wesentlich systemindifferenten Merkmalen (wie z. B. Automation und Fließbandproduktion) — ist möglich und notwendig. Engels betont gegenüber den italienischen Anarchisten die aus der betrieblichen Technologie folgenden Autoritäts- und Unterordnungsverhältnisse: „Der mechanische Automat einer großen Fabrik ist um vieles tyrannischer, als es jemals die kleinen Kapitalisten gewesen sind, die Arbeiter beschäftigen. Wenigstens was die Arbeitsstunden betrifft, kann man über die Tore dieser Fabriken schreiben: *Laßt alle Autonomie fahren, die Ihr eintrtet!* Wenn der Mensch mit Hilfe der Wissenschaft und des Erfindergenies sich die Naturkräfte unterworfen hat, so rächen diese sich an ihm, indem sie ihn, in dem Maße, wie er sie in seinen Dienst stellt, einem wahren Despotismus unterwerfen, der von aller sozialen Organisation unabhängig ist. Die Autorität in der Großindustrie abschaffen wollen, bedeutet die Industrie selber abschaffen wollen; die Dampfspinnerei vernichten, um zum Spinnrad zurückzukehren“ (MEW, Bd 18, S. 306 f.).

In diesen kurzen Ausführungen über einen hypothetischen sozialistischen Betrieb wird der Schwerpunkt betrieblicher Herrschaft auf technologisch bedingte Zwänge gelegt. Diese Betrachtungsweise steht nur scheinbar in einem Widerspruch zu Marx' Vorstellung von einer „Assoziation freier Produzenten“ im Sozialismus. Denn auch Marx sieht den systemindifferenten Aspekt betrieblicher Arbeitsvereinigung neben seiner spezifisch kapitalistischen Ausprägung: „Alle unmittelbar gesellschaftliche oder gemeinschaftliche Arbeit auf größerem Maßstab bedarf mehr oder minder einer Direktion, welche die Harmonie der individuellen Tätigkeiten vermittelt und die allgemeinen Funktionen vollzieht, die aus der Bewegung des produktiven Gesamtkörpers im Unterschied von der Bewegung seiner selbständigen Organe entspringen . . . Diese Funktion der Leitung, Überwachung und Vermittlung wird zur Funktion des Kapitals, sobald die ihm untergeordnete Arbeit kooperativ wird. Als spezifische Funktion des Kapitals erhält die Funktion der Leitung spezifische Charaktermerkmale“ (MEW, Bd 23, S. 350).

c) Eine marxistische Analyse des U.s ist nur im Rahmen der allgemeinen politischen Ökonomie und des historischen Materialismus möglich; die Interaktionen zwischen den Produktionsverhältnissen und dem Stand der Produktivkräfte lassen sich auf der Ebene des Betriebes nicht ausreichend analysieren, obwohl sie dort besonders augenfällig auftreten.

Der gründlichen theoretisch-historischen Untersuchung des kapitalistischen U.s bei Marx und

Engels entspricht im gegenwärtigen Zeitpunkt keine auch nur annähernd umfassende marxistische Theorie des sozialistischen Betriebes. Die Gliederung der verschiedenen betrieblichen Funktionen und die angewandten Methoden und Kategorien entsprechen weitgehend denen der bürgerlichen Betriebswirtschaftslehre (vgl. A.).

Interessanterweise findet sich die Bezeichnung „sozialistisches Unternehmen“ im deutschen Sprachraum fast gar nicht; statt dessen wird die Bezeichnung „sozialistischer Betrieb“ verwendet. Diese Wortwahl kann unterschiedliche Gründe haben: Vom Standpunkt einer zentral geplanten Wirtschaft aus erscheint die einzelne produzierende Wirtschaftseinheit als eine Institution, in der die verschiedenen Prozesse nach den Vorschriften der zentralen Behörde „betrieben“ werden sollen, wo aber keine selbständigen Handlungen „unternommen“ werden (etwa entsprechend Schumpeters Gliederung der Unternehmertypen in „Ökonomie und Psychologie des Unternehmers“, 1929). Eine derartige Abgrenzung erscheint aber gerade im Hinblick auf die durch die Wirtschaftsreformen in den meisten sozialistischen Ländern erhöhte Selbständigkeit und Eigenverantwortlichkeit der einzelnen Betriebe überholt. Ein anderer Grund für die Bezeichnung „Betrieb“ kann in der terminologischen Abgrenzung des *sozialistischen Betriebes* gegenüber dem *kapitalistischen Unternehmen* bestehen; durch die Verbindung der eigentums- und verfügungsrechtlichen Einheit „Unternehmen“ mit der Person des Unternehmers erscheint dann das U. als typische Erscheinungsform des Betriebes unter kapitalistischen Produktionsverhältnissen. Gegen diese terminologische Abgrenzung läßt sich jedoch einwenden, daß infolge des Entstehens großer Kapitalgesellschaften und der zunehmenden Aufspaltung der Unternehmerfunktionen in Kapitaleigentümer und Betriebsleiter (Manager) die Identifikation des kapitalistischen U.s mit dem klassischen Unternehmerkapitalisten heute kaum noch möglich ist. Im angelsächsischen Sprachraum, in dem es keine Kontroverse um die Begriffe „Betrieb“ und „Unternehmen“ gibt (\nearrow Betrieb, A), verwendet man dagegen die Begriffe *firm* und *enterprise* praktisch unterschiedslos für kapitalistische und sozialistische Produktionseinheiten.

Wenn man jedoch entgegen dem üblichen Sprachgebrauch, der im folgenden beibehalten wird, die Bezeichnung „sozialistisches Unternehmen“ gebraucht, läßt sich dies vor allem unter den folgenden Gesichtspunkten rechtfertigen: a) im Sinn einer Gleichsetzung mit dem Begriff „sozialistischer Betrieb“, wie er sich aus der umgangssprachlich gleichartigen Verwendung der beiden Termini ergibt; b) im Sinn einer Abgrenzung der Rechts- und Finanzsphäre des sozialistischen Betriebes (U. als rechtlicher Begriff) gegenüber seiner Produktionssphäre (Betrieb als Produktionsbetrieb bzw. technische Einheit); c) und schließlich kann die Bezeichnung „Unternehmen“ dazu dienen, den sozialistischen Betrieb als eine im Rahmen der rechtlichen Bestimmungen selbständig entscheidende und handelnde Wirtschaftseinheit zu kennzeichnen (U. als Entscheidungseinheit).

Im folgenden Abschnitt wird also in Anpassung an den Sprachgebrauch der DDR der Begriff

„Betrieb“ verwendet, obwohl die Funktionen des sozialistischen Betriebes weitgehend denjenigen entsprechen, die das U. in der kapitalistischen Volkswirtschaft erfüllt.

II. Das betriebliche Entscheidungsverhalten

1. *Der Entscheidungsrahmen des Betriebes.* — Faßt man den sozialistischen Betrieb als selbständig produzierende Wirtschaftseinheit auf, so ergeben sich für die Bestimmung des betrieblichen Entscheidungsverhaltens u. a. folgende wichtige Fragestellungen: a) Wie groß ist der Entscheidungs- und Handlungsspielraum des Betriebes, und durch welche Faktoren wird er determiniert? b) Welche qualitativen und quantitativen Zielsetzungen bestimmen das konkrete Entscheidungsverhalten des Betriebes? c) Wie kann die Übereinstimmung zwischen betrieblicher und zentraler Planung, regionaler und sektoraler Planung und schließlich zwischen kurz- und langfristiger Betriebsplanung hergestellt werden? d) Nach welchen Prinzipien werden die Entscheidungen innerhalb des Betriebes getroffen, und wie werden die Entscheidungen der betrieblichen Teilbereiche aufeinander abgestimmt?

Zur Bestimmung des Entscheidungsspielraumes der einzelnen produzierenden Einheiten ist eine Klärung der zugrunde gelegten *Allokationsmechanismen* (Markt oder Plan) und der *Rechtsstellung* der einzelnen Betriebe erforderlich. Das „Ökonomische Lexikon“ der DDR definiert den Betrieb als „ökonomisch-technische und juristische Form der Organisation des Zusammenwirkens von Arbeitskräften und Produktionsmitteln im System der gesellschaftlichen Arbeitsteilung zur Erzeugung von Produktions- und/oder Konsumtionsmitteln, zur Erbringung von Dienstleistungen, zum Transport und/oder zum Handel . . . Er ist die unterste selbständige Einheit im System der Volkswirtschaft . . . Als Subjekte des Rechts sind die Betriebe Träger der ihrer Eigentumsform entsprechenden unterschiedlichen Rechte und Pflichten. Sie nehmen, soweit sie eigene Rechtspersönlichkeit besitzen, am Zivilrechtsverkehr teil“ (1967, 2. Aufl., Bd I, 1970, S. 322).

Wird damit auch Eigenverantwortlichkeit und Vertragsfreiheit des sozialistischen Betriebes anerkannt, so hängt doch die inhaltliche Ausgestaltung dieser Prinzipien weitgehend vom Ausmaß der vom Staat bzw. der zentralen Planbehörde festgelegten Rechtsnormen und Plandaten, aber auch von der herausgebildeten Planungspraxis ab. Die Angaben über das Ausmaß dieser prinzipiell anerkannten Betriebsautonomie sind gegenwärtig noch recht ungenau und z. T. auch wegen häufig sich ändernder rechtlicher Bestimmungen etwas widersprüchlich (↗Betrieb, B). Das „Wörterbuch der Ökonomie“ (1967, 2. Aufl. 1969, S. 140) nennt die folgenden Grundlagen der betrieblichen Tätigkeit im Sozialismus: a) die politische „Macht der Arbeiterklasse und ihrer Verbündeten“; b) die sozialistische Staatsmacht; c) die „Unenteilbarkeit des sozialistischen Eigentums“; d) den „Ausbau“ und die „Vervollkommnung der ökonomischen Funktion des sozialistischen Staates auf der Grundlage des demokratischen Zentralismus unter unmittelbarer Teilnahme der Werk tätigen an der Planung und Leitung“; e) die ständige „Qualifi-

zierung der zentralen staatlichen Planung in untrennbarer Verbindung mit der Eigenverantwortung der sozialistischen Warenproduzenten auf der Grundlage des staatlichen Plans“.

Die aufgeführten Normen der betrieblichen Tätigkeit im Sozialismus — in anderen Publikationen werden sie ähnlich beschrieben — sind recht allgemein gehalten. Es hängt vom Grad der Verbindlichkeit dieser generellen Normen und von ihrer Umsetzung in detaillierte Vorschriften und die konkrete Betriebspraxis ab, ob dem Betrieb im wesentlichen nur eine ausführende Funktion (*operative Entscheidungskompetenz*) oder aber zusätzlich eine selbstverantwortliche Entscheidungsfunktion (*dispositive Entscheidungskompetenz*) zukommt; im letzteren Falle besitzen die allgemeinen Normen nur den Charakter von Restriktionen.

Betrachtet man die allgemeinen Zielsetzungen für die Tätigkeit des sozialistischen Betriebes — bedarfsgerechte Produktion bei minimalem Kostenaufwand, hohe Qualität und Rentabilität, selbständige Durchführung des Reproduktionsprozesses im Rahmen des betrieblichen Verantwortungsbereichs, Schutz der Gesundheit der Belegschaft und des sozialistischen Eigentums im Betrieb sowie Entwicklung sozialistischer Arbeits- und Lebensbedingungen —, so wird offensichtlich, daß eine nur operative Entscheidungskompetenz des einzelnen Betriebes im allgemeinen zur Verwirklichung der genannten Zielsetzungen nicht ausreicht. Geht man nämlich realistischerweise von unvollkommener Information der zentralen Planungsinstanzen über die spezielle Situation des einzelnen Betriebes aus, so wird der betriebliche Informationsvorsprung nicht im Sinn obiger Zielsetzungen eingesetzt werden können, falls der Betrieb auf die bloße Durchführung des Zentralplans beschränkt bleibt (↗Wirtschaftspolitik, B).

Allgemein ist die Frage der Information und der Kommunikation von entscheidender Bedeutung für die Stellung des Betriebs in der sozialistischen Wirtschaft. Dies gilt nicht nur im Hinblick auf die sozialistischen Möglichkeiten der Kooperation (das kapitalistische *Geschäftsgeheimnis* hat in den Beziehungen sozialistischer Betriebe zueinander keine Bedeutung), sondern auch im Hinblick auf die spezifischen Probleme, die eine *ex ante-Koordinierung* der einzelbetrieblichen Aktivitäten durch übergeordnete Pläne (anstelle von Marktbeziehungen) mit sich bringt. Ein wesentlich kybernetisches Problem stellt dabei die optimale Kombination betrieblicher und zentraler Information und deren wechselseitige Rückkopplung dar; vereinfacht gesagt, geht es dabei darum, einerseits die Kenntnis übergeordneter Instanzen über die gesamtwirtschaftlichen Effekte der betrieblichen Tätigkeit zu nutzen, andererseits aber auch die speziellen Informationen des Betriebs über seine eigene Situation und seine Möglichkeiten für die gesamtwirtschaftliche ↗Planung einzusetzen (↗Kybernetik).

Die Umsetzung der genannten Normen und Zielsetzungen in betriebliche Entscheidungen wird vor allem durch die folgenden Faktoren bestimmt:

a) Durch die *innerbetrieblichen Entscheidungskompetenzen*, insbesondere durch Art und Ausmaß der Beteiligung der Belegschaft an den Entscheidungen der Betriebsleitung; diese Kompetenzregelungen differieren nicht nur in den einzelnen sozialistischen Ländern, son-

dern auch in den verschiedenen Wirtschaftszweigen z. T. erheblich (Arbeiterselbstverwaltung in Jugoslawien, sog. demokratischer Sozialismus in den meisten anderen Ländern; stark hierarchisches Organisationsprinzip in den volkseigenen Betrieben, genossenschaftliche Organisationsweise in den Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaften [LPG] und den Produktionsgenossenschaften des Handwerks [PGH] der DDR).

b) Durch die zugrunde liegende Zielfunktion (Zielsystem) des Betriebs; dabei kann diese Zielfunktion vorwiegend instrumentelle Bedeutung haben, wenn etwa in einem System materieller Anreize die Maximierung der betrieblichen Prämie(n) als Mittel zur Planerfüllung eingesetzt wird; oder aber sie ist Ergebnis und Voraussetzung einer weitgehend autonomen Entscheidungsbildung, wenn z. B. in genossenschaftlich organisierten Betrieben oder in Betrieben mit Arbeiterselbstverwaltung die Maximierung des Pro-Kopf-Einkommens der Arbeiter als grundlegende Entscheidungsregel die betrieblichen Handlungen bestimmt und die staatlichen Plansetzungen nur den Charakter weitgehend qualitativer Restriktionen besitzen.

c) Durch die objektiven Bedingungen, denen sich der Betrieb gegenüberstellt; dazu gehören vor allem die Probleme der Verfügbarkeit von Produktionsmitteln, Arbeitskräften, Geldmitteln und Informationen.

2. Betriebliche Zielsetzungen und Planabstimmung. — Die Konsistenz zwischen zentraler und betrieblicher Planung in alternativen Lenkungssystemen ist eine in der Literatur noch umstrittene Frage. B. WARD (1960, 1967) leitet aus einem statischen Modell der betrieblichen Prämienmaximierung mögliche Widersprüche zwischen zentraler Planung und betrieblichem Handeln ab. Dabei ist die Prämienhöhe abhängig vom Grad der mengenmäßigen Planerfüllung oder -übererfüllung für alle Inputs und Outputs, von der Rentabilität (alternativ: von der Gewinnhöhe oder der Kostenersparnis) und schließlich — entsprechend der traditionellen Zielsetzung in der extensiven Phase der Wirtschaftsplanung — von der wertmäßigen Höhe der Brutto-Outputs. Die entscheidende Schwierigkeit in einem derartigen Planungssystem besteht nun darin, daß für den Betrieb gleichzeitig Planpreise und Planmengen vorgegeben sind und daß somit das System prinzipiell überdeterminiert ist (wegen der Dualität zwischen optimalen Mengen und Preisen). Ganz ähnliche Schwierigkeiten für ein einzel- und gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht bestehen im Kapitalismus sowohl in der Wirtschaftstheorie wie auch für die Praxis durch die zunehmende Monopolmacht großer Unternehmen, die durch Marktbeherrschung, Absatzplanung und Verkaufsförderung gleichzeitig Preise und Mengen festzulegen versuchen (Optionsfixierung). Existenz, Eindeutigkeit und Stabilität einer (Plan- bzw. Markt-)Lösung werden dann fraglich.

Eine andere Auffassung als Ward vertritt beispielsweise R. D. PORTES (1969), der anhand eines anders aufgebauten Modells zu dem Schluß kommt, eine Konsistenz zwischen zentraler und betrieblicher Planung sei unter bestimmten Bedingungen am besten durch eine möglichst umfassende Zentralplanung gewährleistet. Diese sehr komplexe Frage läßt sich gegenwärtig wohl noch nicht definitiv beantworten, da die jeweils zugrunde gelegten Modelle noch nicht hinreichend realitätsnah sind.

Ein weiterer wichtiger Aspekt des Verhältnisses von zentraler und betrieblicher Planung besteht in dem bereits genannten Informationsproblem: die Betriebe verfügen in der Regel nicht über die Informationen für eine den volkswirtschaftlichen Erfordernissen entsprechende Produktions- und Preispolitik; auf der anderen Seite besitzen die zentralen Planungsinstanzen nicht die erforderlichen Kenntnisse über die spezielle Situation des einzelnen Betriebes. Zur Lösung dieser Problematik haben — neben anderen — E. MALINVAUD (1961, 1967), K. J. ARROW und L. HURWICZ (1960), C. ALMON (1963) und G. M. HEAL (1969), ausgehend von der Theorie des allgemeinen wirt-

schaftlichen Gleichgewichts und der mathematischen Theorie der Programmierung, Modelle der Planabstimmung entwickelt. Charakteristische Eigenschaft dieser Modelle ist die anfängliche Setzung von Preisen (oder Mengen) durch die Zentralbehörde und entsprechende Reaktionen der einzelnen Betriebe, die dann zu Planrevisionen der zentralen Behörde und damit verbundenen Mengen- (oder Preis-)Reaktionen der Betriebe führen. Das gesamtwirtschaftliche Optimum oder ein als befriedigend angesehener Zustand wird also durch eine Folge von Iterationsschritten erreicht, welche unter bestimmten mathematischen Bedingungen gegen einen erwünschten Endzustand konvergiert, d. h. die Effizienz der betrieblichen Entscheidungen verbessert sich in jeder Planungsrunde (Wirtschaftstheorie). Die Anzahl der einzelnen Planungsschritte darf natürlich wegen der damit verbundenen Kosten und des Zeitaufwands in der Realität nicht sehr groß sein. Deshalb begnügt man sich in der Regel mit Näherungslösungen und wählt dasjenige Iterationsverfahren, das am schnellsten konvergiert. Obwohl die Anwendung von Iterationsverfahren auch in der Sowjetunion gebräuchlich ist (vgl. A. G. AGANBEGIAN, A. G. GRANBERG, 1968; Kreislauf), sind die angeführten Modelle der Planabstimmung bisher noch nicht praktisch angewendet worden. Eine andere Methode zur Erreichung einer konsistenten Planung im Verhältnis von Sektoren und zentraler Behörde, die prinzipiell auch für die Abstimmung der betrieblichen und/oder zentralen Planung anwendbar ist, haben J. KORNAI und T. LÉPTÁK (1962, 1965) entwickelt; sie basiert auf einer spieltheoretischen Formulierung des Problems.

Es ist heute weitgehend anerkannt, daß Markt- und Warenbeziehungen zwischen sozialistischen Betrieben und Konsumenten zur Verbesserung und Ergänzung der zentral getroffenen Entscheidungen zugelassen werden können (Gergeley, 1971). Von einigen Autoren wird sogar die Warenproduktion im Sozialismus nicht mehr als kapitalistisches Relikt, sondern als eigenständige ökonomische Kategorie des Sozialismus mit eigenen Gesetzmäßigkeiten aufgefaßt (Breuer, 1971). In diesem Fall stellt sich das Problem der Marktreaktion des sozialistischen Betriebes. Die traditionelle Theorie des Marktsozialismus (O. LANGE, 1936/37) übertrug die Theorie der vollkommenen Konkurrenz auf das Verhalten des sozialistischen Betriebes (Markt, Preise, Wettbewerb). Danach wird ein (statisches) Optimum unter bestimmten Bedingungen dann erreicht, wenn die Betriebe ihre Produktion an die parametrisch vorgegebenen Preise in der Weise anpassen, daß die zusätzlichen Kosten pro Produktionseinheit gerade gleich dem zentral gesetzten Preis sind. In diesem Fall entspricht das Verhalten des sozialistischen Betriebes dem eines entsprechenden kapitalistischen U.S. im Modell der vollkommenen Konkurrenz (also ohne die Möglichkeit zur Ausübung von Monopolmacht). Ähnliche betriebliche Verhaltensweisen ergeben sich auch, wenn zur Stimulierung einer bedarfsgerechten Produktion die Maximierung des gesamten Prämienfonds als betriebliche Zielsetzung unterstellt werden kann: im allgemeinen werden steigende Preise zu einer Ausweitung der Produktion führen. Unterstellt man dagegen die Maximierung des Pro-Kopf-Einkommens in genossenschaftlich organisierten Betrieben mit Arbeiterselbstverwaltung (Ward, 1958, 1967; Domar, 1966; Vanek, 1970), so können anomale Marktreaktionen auftreten. Bei statischer Gewinnmaximierung pro Kopf ergeben sich nämlich in der Regel niedrige oder sogar negative Angebotselastizitäten, die dazu führen, daß der Betrieb auf Preisveränderungen nur sehr schwach oder sogar falsch reagiert: unter bestimmten Umständen führt eine Erhöhung der Preise zu einer Verringerung der betrieblich optimalen Angebotsmenge — eine volkswirtschaftlich unerwünschte Reaktion.

Anhand eines übervereinfachten Modells sei diese Problematik kurz formal erläutert: Wir betrachten einen Betrieb, der ein Produkt x zum vorgegebenen (Markt- oder Plan-)Preis p anbietet und dessen Kapitalausstattung K fest vorgegeben ist und mit einem festen (Markt- oder Plan-)Zinssatz r bewertet wird. Der einzige variable Input sei Arbeit (L). Wir erhalten somit die Zielfunktion

$$(1) \text{ Gewinn pro Kopf} = \frac{px - rK}{L} = \max.,$$

wobei die Produktion x abhängig ist von dem variablen Input Arbeit (L) und dem fixen Faktor Kapital (K). Da die Kapitalausstattung in der betrachteten Periode unverändert bleibt, erhält man die notwendige Bedingung für ein inneres Maximum durch Ableitung von (1) nach L und Nullsetzung. Dies ergibt

$$(2) p = \frac{rK}{x - \frac{dx}{dL} L}$$

die mathematische Gleichung für das betriebliche Angebotsverhalten. Um die Reaktion des Betriebes auf Preisveränderungen zu bestimmen, leitet man Gleichung (2) nach L ab und erhält

$$(3) \frac{dp}{dL} = \frac{rK \left(\frac{d^2x}{dL^2} \right)}{\left(x - \frac{dx}{dL} L \right)^2} < 0,$$

falls das Gesetz vom abnehmenden Grenzertrag gilt (d. h.

falls $\frac{d^2x}{dL^2} < 0$). Da weiter eine Erhöhung der Arbeits-

kräfte L zu einer Erhöhung der Produktion x führt, folgt daraus, daß

$$(4) \frac{dp}{dx} < 0,$$

d. h., der Betrieb reagiert auf Preiserhöhungen mit einer Angebotsverringern. Man kann leicht nachweisen, daß unter sonst gleichen Bedingungen der Betrieb seine Produktion bei Preiserhöhungen ausweiten würde, falls man, wie üblich, Maximierung des absoluten Gewinns unterstellt. Es wäre allerdings verfehlt, aus der Möglichkeit anomaler Preisreaktionen auf eine systemimmanente Instabilität einer sozialistischen Marktwirtschaft zu schließen (vgl. dazu bes. Vanek, 1970, 1971).

Die Frage alternativer betrieblicher Zielsetzungen stellt sich übrigens nicht nur für sozialistische Betriebe. Auch in der westlichen Diskussion werden andere Zielsetzungen als die traditionelle Gewinnmaximierung genannt, sei es, um ein realistischeres Bild des betrieblichen Zielsystems zu gewinnen, sei es auch im Hinblick auf den normativen Aspekt anderer betrieblicher Zielsetzungen. Da diese Diskussion auch für sozialistische Betriebe relevant sein kann, seien hier kurz einige alternative Zielsetzungen enumerativ aufgeführt:

Mit dem postulierten Übergehen der betrieblichen Entscheidungsgewalt von den Kapitaleigentümern auf die Manager des Betriebes wird häufig die Vorstellung verbunden, daß der Gewinn nur noch den Charakter einer Restriktion besitze (*befriedigender Gewinn*) und daß andere Ziele vorrangig würden, wie z. B. Umsatzmaximierung, Erringung von Markt- und Machtpositionen, betriebliches Wachstum oder auch eine Kombination von nicht notwendig kongruenten Zielen (Zielsystem, Mehrzielprogrammierung). Besonders wichtig ist hierbei die von R. M. Cyert und J. G. March (1963) aufgestellte These des *Anspruchsanpassungsverhaltens (satisficing behavior)*, wonach der Betrieb sich bestimmte kurzfristige Zielgrößen vorgibt oder vorgeben läßt und diese zu erreichen sucht; nach den Ergebnissen und dem Erfüllungsgrad bestimmt sich dann eine mögliche Revision der Zielsetzungen für die nächste Periode usw. Ergeben sich größere Abweichungen in den kurzfristigen Zielsetzungen, muß unter Umständen auch die langfristige Betriebsplanung revidiert werden. Diese Theorie kann einmal als Operationalisierung der langfristigen Gewinnmaximierung aufgefaßt werden, indem sie die einzelnen Annäherungsschritte an das langfristige Optimum bestimmt; von anderen Autoren wird sie dagegen als eine Alternative zur Gewinnmaximierung aufgefaßt. Die Theorie des Anspruchsanpassungsverhaltens kann auch auf den sozialistischen Betrieb angewendet werden, etwa um die Reaktion des Betriebs auf übergeordnete Pläne und die Revision von Plänen zu erklären.

III. Organisation und Funktion sozialistischer Unternehmen am Beispiel der DDR

1. *Organisation der Industrie.* — Im Gegensatz zum Handwerk, zur Landwirtschaft und zum Einzelhandel, wo noch bedeutende Anteile der Wertschöpfung aus dem privaten und genossenschaftlichen Bereich stammen, ist die Sozialisierung (Überführung in Volkseigentum) der industriellen Produktionsmittel nahezu abgeschlossen. Von der Industrieproduktion 1968 entfielen rd 86% auf staatliche Betriebe (Volkseigene Betriebe [VEB]), 2% auf genossenschaftliche Betriebe, 10% auf halbstaatliche (Kapitalbeteiligung des Staates mindestens 50%, meist in Form einer Kommanditgesellschaft, in die der Staat durch seine Kapitalanlage als Kommanditist eintritt)

und etwa 2% auf rein private Industriebetriebe. Die prozentualen Anteile der einzelnen Eigentumsformen am Gesellschaftlichen Gesamtprodukt (GP) der jeweiligen Sektoren (1963) sind in der folgenden Tabelle wiedergegeben:

	Industrie	Handwerk	Land- u. Forstwirtschaft	Handel
Volkseigen (Staatlich)	85,4	—	16,7	38,6
Genossenschaftlich	3,4	29,8	72,6	42,6
Halbstaatlich	8,8	—	—	7,7
Privat	2,4	70,2	10,7	11,1
	100	100	100	100

Quelle: Tätigkeitsbericht, 1965, S. 30.

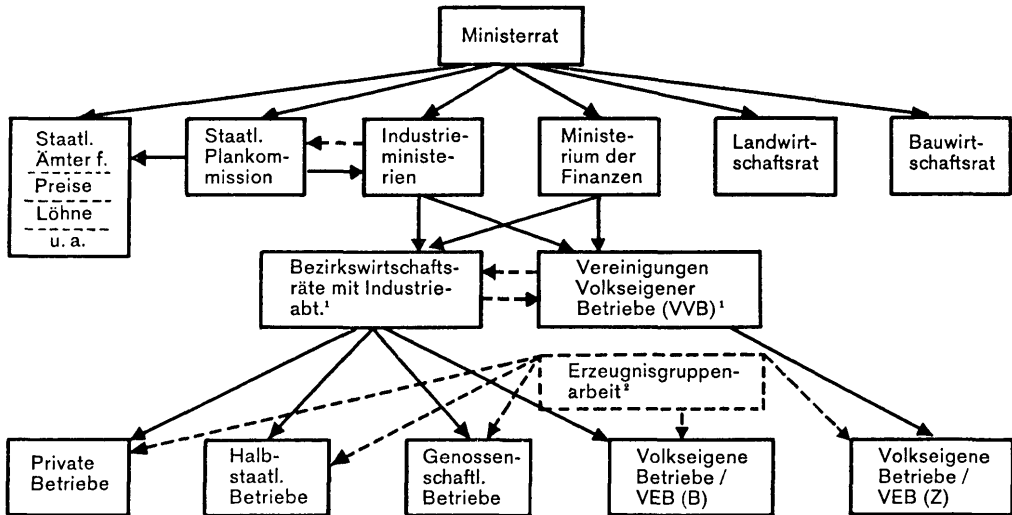
Größere Verschiebungen hat es seit 1963 vor allem im Bereich des Handwerks gegeben, wo die Produktionsgenossenschaften des Handwerks (PGH) 1969 einen Anteil von rd 48% erreicht haben.

Der nichtsozialistische Sektor im Industriebereich wird im folgenden nicht nur wegen seines quantitativ geringen Umfangs vernachlässigt, sondern auch deswegen, weil er über vertragliche Bindungen (z. B. Kommissionsverträge) voll in das Planungssystem der DDR integriert ist. Durch die Wirtschaftsreformen im Rahmen des *Neuen Ökonomischen Systems der Planung und Leitung* (NÖSPL) und seiner Nachfolger (*Ökonomisches System des Sozialismus*, ÖSS; *Ökonomisches System 71*, ÖS 71) wurde die Planungs- und Leitungsstruktur der Industrie mehrfach geändert. Die gegenwärtige Organisationsstruktur mit den verschiedenen Entscheidungsebenen soll die schematische Darstellung auf Sp. 551/552 veranschaulichen.

2. *Leitungsaufbau und Sozialstruktur des Betriebes.* — Nach marxistisch-leninistischer Auffassung werden die sozialen, technischen und ökonomischen Beziehungen innerhalb des Betriebes entscheidend bestimmt durch die jeweiligen — in der DDR also vorwiegend sozialistischen — Produktionsverhältnisse. Die Sozialstruktur des Betriebes wird dabei aufgefaßt als ein relativ selbständiges Subsystem im Rahmen der gesamten Volkswirtschaft und in Beziehung zu anderen Teilstrukturen (wie z. B. Infrastruktur, Konsumstruktur usw.):

„Die effektive Gestaltung der genannten Strukturen, ihre qualitative Gliederung und quantitative Proportionalität zu einer gesellschaftlichen Gesamtstruktur ist zugleich ein Problem der effektiven Gestaltung der verschiedenen sozialen Strukturen in relativ selbständigen Produktionseinheiten, weil der gesellschaftliche Reproduktionsprozeß eine Einheit von subjektiven und objektiven Faktoren darstellt, die einheitlich wirken und vor allem in der Sphäre der Arbeit und vorwiegend im Betrieb zusammentreffen. Der subjektive Faktor stellt unter sozialistischen Produktions- und Lebensverhältnissen die wichtigste gesellschaftliche Produktivkraft dar. Die Menschen und die von ihnen ausgehenden sozialen Beziehungen, die sich in einer gegebenen Sozialstruktur manifestieren, sind das Subjekt der sozialistischen Produktion, und es gibt in der Produktion letztlich keine Prozesse ohne soziale Beziehungen der Menschen“ (Wörterbuch, 1969, S. 430).

Vereinfachte Darstellung des Leitungsaufbaus der DDR-Industrie



¹ Es gibt etwa 85 VVB, denen 1700 VEB (Z) unterstellt sind; diese erzeugen etwa $\frac{2}{3}$ der gesamten Industrieproduktion. Die restlichen 13 000 Betriebe sind den Bezirkswirtschaftsräten unterstellt.

² Die Erzeugnisgruppenarbeit beruht auf freiwilliger Zusammenarbeit von Industriebetrieben gleicher oder unterschiedlicher Unterstellungsverhältnisse und Eigentumsformen unter der Führung eines Leitbetriebes oder einer VVB. Sie dient der Zusammenfassung der Lieferanten für besonders wichtige (weltmarktfähige) Erzeugnisse.

—> bezeichnet Subordinationsverhältnisse
 - - -> bezeichnet Koordinationsverhältnisse (z. B. Informationsströme)

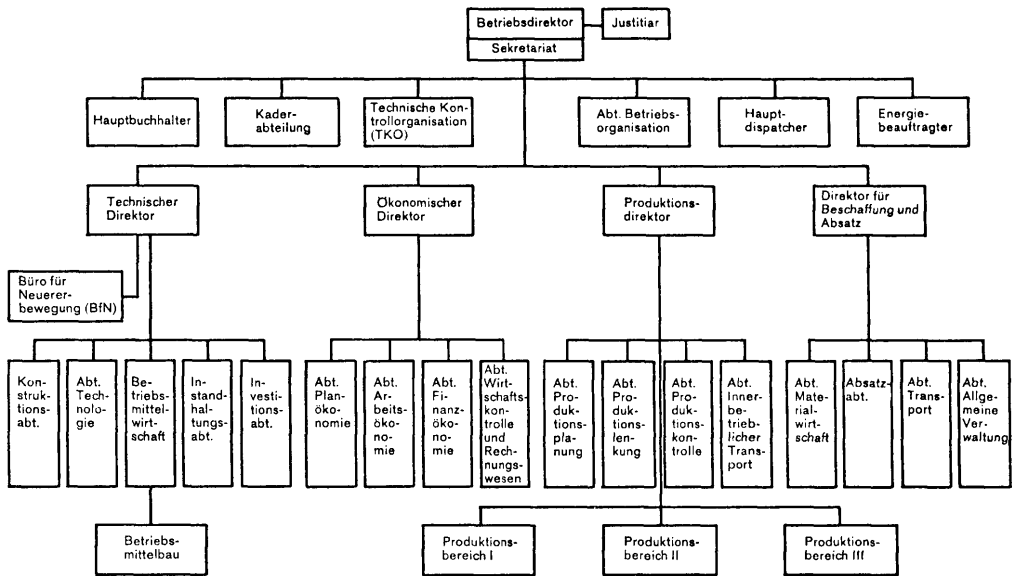
Quellen: Richtlinie für das neue ökonomische System der Planung und Leitung der Volkswirtschaft, Beschluß des Präsidiums des Ministerrates der DDR vom 11. 7. 1963, Bln[-Ost] 1963; Wörterbuch der Ökonomie, a. a. O.

Die Einbeziehung der Belegschaft (der Werk- tätigen) in den betrieblichen Entscheidungs- und Planungsprozeß wird zwar allgemein postuliert, ist aber nicht im einzelnen geregelt; sie vollzieht sich vorwiegend informell auf verschiedenen Ebenen (Betriebsparteiorganisation, Betriebsgewerkschaftsorganisation, Produktionskomitee usw.). Die wichtigsten gesetzlichen Regelungen enthält das „Gesetzbuch der Arbeit der Deutschen Demokratischen Republik“ (Bln[-Ost] 1966). Nach § 10a wird das *Produktionskomitee* von der Belegschaft gewählt und nimmt im Rahmen der Parteibeschlüsse und der Gesetze, Verordnungen und Beschlüsse der entsprechenden Körperschaften (Volkskammer, Staatsrat, Ministerrat) eine kontrollierende und beratende Funktion im Betrieb wahr. Wesentlich bestimmt wird dagegen der betriebliche Leitungsaufbau in den volkseigenen Betrieben durch das Prinzip des *demokratischen Zentralismus*, das im Bereich des Betriebs als Prinzip der *Einzelleitung* durch den Betriebsdirektor auftritt. Die Aufteilung der einzelnen Aufgabenbereiche und die Entscheidungs- und Weisungsbefugnis erfolgt im wesentlichen nach den Grundsätzen einer *skalaren* Organisation, die ergänzt wird durch eine teilweise *funktionale* Zuordnung zu Sachgebieten (technische, ökonomische Leitung, Produktion, Beschaffung und Absatz usw.) und durch *Stabstellen* beim Betriebsdirektor (z. B. Kaderabteilung, Betriebsorganisation, Neuererbewegung). Dem Prinzip der Einzelleitung entspricht die *Einzelverantwortlichkeit* (persönliche Verantwortlichkeit) des Betriebsdirektors;

es wird ergänzt durch den Grundsatz der *kollektiven Beratung* mit Belegschafts-, Partei- und anderen gesellschaftlichen Organisationen. Da aber durch die Volkswirtschafts- und Perspektivpläne alle grundlegenden Entscheidungen bereits getroffen werden, ist der Entscheidungsraum des Betriebs stark eingeengt und weitgehend auf operative Entscheidungen beschränkt.

Der Leitungsaufbau eines Großbetriebes in der DDR wird in der Abbildung auf Sp. 553/554 am Beispiel eines Großbetriebes der stoffverformenden Industrie schematisch veranschaulicht.

Einen wichtigen Bestandteil der Sozialstruktur des Betriebes in der DDR bilden die sozialen Einrichtungen und Leistungen im Betrieb. Neben unmittelbar produktivitätsfördernden Maßnahmen, wie Unfallverhütung, betriebliche Gesundheitsfürsorge und -vorsorge sowie Kinderbetreuung, gehören dazu auch gesellschaftliche Funktionen, wie z. B. betriebliche Schlichtung privater Konflikte, kulturelle und sportliche Veranstaltungen des Betriebes und Fortbildungsmaßnahmen. Außerdem bestehen z. T. auf vertraglicher Basis Kooperationsbeziehungen zu Universitäten, Hochschulen und anderen Bildungseinrichtungen. Diese praktische Betonung der *sozialen* Funktionen des Betriebes im Sozialismus basiert theoretisch auf der Bedeutung der *Arbeit* und der *Produktion* für die individuelle und gesellschaftliche Verwirklichung des Menschen in der Marx- schen Analyse. Allerdings steht die nicht nur in der DDR feststellbare Tendenz, die *Gewerkschaften* auf betriebliche (und gesellschaftliche) Sozial-



Quelle: Lexikon, 1967, Bd 2, S. 315.

funktionen zu beschränken, in Widerspruch zu V. I. LENINS Vorstellung von Gewerkschaften als rätedemokratischen Organisationen zur Vertretung von Arbeiterinteressen (LW, Bd 28, S. 423—440). Neben den zweifellos positiven Wirkungen dieser betrieblichen Sozialleistungen ergeben sich jedoch auch störende Effekte, wie z. B. starke Betriebsbindung und damit Immobilität von Arbeitskräften. Überdies besteht die Gefahr, daß eine zu starke Ausweitung betrieblicher Funktionen in den privaten Lebensbereich hinein zu einer Abwehrhaltung bei Teilen der Belegschaft führt.

Sicherlich übersteigt der Umfang der Sozialfunktionen und -leistungen eines sozialistischen Betriebs in der Regel das Ausmaß sozialer Tätigkeiten vergleichbarer kapitalistischer Unternehmen. Jedoch lassen sich in vielen westlichen Ländern — gerade unter dem Eindruck einer permanenten Arbeitskräfteknappheit — ähnliche Entwicklungen beobachten. Wenn auch im allgemeinen die Sozialleistungen des kapitalistischen U.s unter dem vorherrschenden Gesichtspunkt der langfristigen Arbeitskräftegewinnung gegenüber der kurzfristigen Profitsteigerung stehen (und bei Änderung der wirtschaftlichen Lage, wie z. B. in der Rezession 1966/67 in der BRD, oft wieder abgebaut werden), so lassen sich jedenfalls phänomenologisch zwar erhebliche, aber doch nur graduelle Unterschiede in den sozialen Funktionen des Betriebes im entwickelten Kapitalismus und Sozialismus feststellen.

C. Möglichkeiten und Grenzen einer systemindifferenten Unternehmenstheorie

Die meisten Aktivitäten des Betriebes oder des U.s befassen sich mit verschiedenen Aspekten des zweckrationalen Handelns (im Sinn von M. Weber) und können somit unter dem Gesichtspunkt

der Praxeologie (Lange, 1959—66, dt. Ausg. 1970, S. 227 f.) betrachtet werden. Insbesondere bei einer partialanalytischen Betrachtungsweise, bei der die Entscheidungsregeln und die Restriktionen für das U. als Daten angenommen werden, ergeben sich weitgehende Übereinstimmungen im methodischen Ansatz und sogar in den Ergebnissen der Unternehmenstheorie. Unter diesem beschränkten Gesichtspunkt können auch viele Ergebnisse der mikroökonomischen Theorie und der Betriebswirtschaftslehre, aber auch andere Bereiche der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften für die Ökonomie des sozialistischen Betriebes nutzbar gemacht und dementsprechend auch in eine marxistisch fundierte Theorie des U.s integriert werden. In diesem Sinne kann man tatsächlich von einer systemindifferenten Theorie sprechen (vgl. A, I).

Diese Betrachtungsweise ist aber aus zwei Gründen unzureichend: Die Beschränkung auf den praxeologischen Aspekt der Unternehmertätigkeit — also insbesondere die unerklärte Hin- und Herbewegung betriebsexterner Größen und Regelungen und damit die Außerachtlassung der volkswirtschaftlichen Implikationen der einzelbetrieblichen Tätigkeit — läßt sich bei vielen Fragestellungen, wie etwa der Bestimmung der Investitionspolitik oder bei der Abstimmung von kurz- und langfristigen Unternehmensplanungen, ebensowenig aufrechterhalten wie bei der Untersuchung der Interaktionen zwischen verschiedenen Unternehmen. Selbst bei einer Beschränkung auf die ökonomischen Prozesse muß also die zugrunde liegende Organisation der Gesellschaft in die Untersuchung mit einbezogen werden.

Besonders im Hinblick auf das sozialistische U. ist aber die Beschränkung der praxeologischen Betrachtungsweise auf ökonomisch-technische Zusammenhänge eine methodisch nicht vertretbare Einschränkung des Untersuchungsbereichs. Ge-

rade nach der marxistischen Theorie soll das sozialistische U. nicht nur materieller Produktion, sondern auch menschlicher und gesellschaftlicher Selbstverwirklichung in der Arbeit dienen. Auch nach bürgerlichem Verständnis ist das U. nicht nur eine produzierende Wirtschaftseinheit, sondern zugleich ein soziales Gebilde, „eine räumliche und gesellschaftliche Einheit, in der eine mehr oder weniger große Zahl von Menschen in einer durch technische, ökonomische, organisatorische und soziale Faktoren und Prozesse inner- und außerbetrieblich beeinflussten Ordnung zusammenarbeitet und zusammenlebt“ (Neuloh, 1956, S. 22). Die Spezifik eines sozialistischen U.s wird gerade bestimmt durch die Andersartigkeit der sozialen Beziehungen im U. und in der Volkswirtschaft insgesamt, die eine Folge der veränderten Produktionsverhältnisse ist. So sind, nach der marxistischen Analyse, im Sozialismus die antagonistischen Widersprüche im U. aufgehoben und vorhandene oder entstehende Konflikte prinzipiell lösbar.

Für die Beurteilung des sozialistischen U.s wird aber nicht die zunächst theoretische Frage wesentlich sein, ob die Konflikte lösbar sind oder nicht. Entscheidend ist vielmehr die Frage, ob die unternehmensinternen Konflikte in den sozialistischen Ländern effektiv und demokratisch gelöst werden. Die bisherige, vorwiegend hierarchische Betriebsorganisation und das weitgehende Fehlen formaler Mitbestimmungsrechte der Belegschaft (das nicht vollständig überzeugend mit der Existenz sozialistischen Eigentums begründet wird) stehen sicherlich in Kontrast zu Marx' Vorstellungen der sozialistischen Produktion in einem „Verein freier Menschen . . . , die mit gemeinschaftlichen Produktionsmitteln arbeiten und ihre vielen individuellen Arbeitskräfte selbstbewußt als eine gesellschaftliche Arbeitskraft verausgaben“ (MEW, Bd 23, S. 92). Unter diesem Aspekt scheint das jugoslawische Modell der Selbstverwaltung eine bessere Approximation an das Ideal der kommunistischen Produktion zu bieten als die gegenwärtig noch bestehende hierarchische Betriebsorganisation in den meisten sozialistischen Ländern; doch widerspricht dabei die überwiegende Abstimmung der Produzentenentscheidungen über den Markt in gewisser Weise Marx' Postulat der Aufhebung des Warenfetischismus in der sozialistischen Produktionsweise.

Für die Weiterentwicklung sozialistischer Theorie und Praxis wird auch das bisher wenig bekannte *chinesische Modell* landwirtschaftlicher und industrieller Produktion zunehmend Bedeutung gewinnen, das versucht, durch Betonung der Spontaneität der Werktätigen und immaterielle Anreize (bis hin zur Selbsteinschätzung der eigenen Leistung durch den einzelnen Arbeiter) sowie durch neuartige Lebens- und Produktionsverhältnisse (z. B. Volkskommunen) bereits Elemente einer kommunistischen Gesellschaft vorwegzunehmen (vgl. Bettelheim u. a., 1965).

In den kapitalistischen Marktwirtschaften obliegt dagegen die Sicherung des gesellschaftlichen Wohlstandes und des individuellen Arbeitsplatzes weitgehend privaten U., die der öffentlichen Kontrolle nur sehr schwer zugänglich sind. Auch ist das Produkt grundsätzlich Eigentum des U.s, das frei darüber verfügt. In diesen Punkten treten

systemabhängige Unterschiede deutlich zutage, und es ist zumindest fraglich, ob Reformen im Mitbestimmungs- und Eigentumsrecht wesentliche Änderungen bewirken können.

LITERATUR

Zu A.

K. E. **Boulding**: Economic Analysis. N. Y., Ldn 1941. 4. ed. N. Y. 1966. — E. **Gutenberg**: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Bd 1: Die Produktion. Bln, Göttingen, Heidelberg 1951. 15. Aufl. Bln, Heidelberg, N. Y. 1969. — K. **Wiedenfeld**: Kapitalismus u. Weltmarktwirtschaft als Ergänzung u. Gegensatz. In: Weltwirtsch. Arch. 68 (1952) 1, S. 20–53. — **Handbuch der Wirtschaftswiss.** Hrsg.: K. Hax, T. Wessels. 2 Bde. Köln, Opladen 1958–59. 2. Aufl. 1966. — W. J. **Baumol**: Business Behavior, Value and Growth. N. Y. 1959. 2. ed. 1967. — E. T. **Penrose**: The Theory of the Growth of the Firm. Oxford, N. Y. 1959. — T. **Wessels**: Unternehmungszusammenschlüsse. Tl 2: Wirtschaftliche Problematik. In: Handwörterbuch der Sozialwiss. Hrsg.: E. v. Beckerath [u. a.] Bd 10. Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959. S. 552–565. — Zur **Theorie der Unternehmung**, Festschrift für E. Gutenberg. Hrsg.: H. Koch. Wiesbaden 1963. — L'entreprise, ses techniques et son gouvernement. Étude internationale à l'initiative de F. Bloch-Lainé et F. Perroux. In: Econ. appl. 17 (1964), S. 158–626. 18 (1965), S. 1–499. — J. W. **McGuire**: Theories of Business Behavior. Englewood Cliffs (N. J.) 1964. — R. **Marris**: The Economic Theory of Managerial Capitalism. Ldn, N. Y. 1964. — F. **Redlich**: Der Unternehmer. Göttingen 1964. — H. **Albach**: Zur Theorie des wachsenden Unternehmens. In: Theorien des einzelwirtschaftlichen u. des gesamtwirtschaftlichen Wachstums. Hrsg.: W. Krelle. Bln 1965. S. 9–97. — H.-G. **Krüselberg**: Organisationstheorie, Theorie der Unternehmung u. Oligopol. Bln 1965. — E. **Kosiol**: Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum. Reinbeck/Hamburg 1966. — F. **Machlup**: Theories of the Firm: Marginalist. Behavioral, Managerial. In: Amer. Econ. Rev. 57 (1967) 1, S. 1–33. — **Wettbewerb als Aufgabe**. Nach 10 Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. Bad Homburg v. d. H., Bln, Zürich 1968.

Zu B.

K. **Marx**: Das Elend der Philosophie. [Geschr. 1846–1847.] In: MEW, Bd 4, 1959. S. 63–182. — K. **Marx**, F. **Engels**: Manifest der Kommunistischen Partei. Ldn 1848. Ebd. S. 459 bis 493. — K. **Marx**: Das Kapital. Kritik der polit. Ökonomie. Bd 1. Ldn 1867. 4. Aufl. Hamburg 1890. Ebd. Bd 23, 1962. — F. **Engels**: Von der Autorität. [Geschr. 1873.] Ebd. Bd 18, 1962. S. 305–316. — **Ders.**: Die Entwicklung des Sozialismus von der Utopie zur Wiss. [Geschr. 1880.] Ebd. Bd 19, 1962. S. 189–228. — J. **Schumpeter**: Ökonomie u. Psychologie des Unternehmers. Vortrag. Lpz. 1929. — O. **Lange**: On the Economic Theory of Socialism. In: Rev. Econ. Stud. 4 (1936/37), S. 53–71, 123–144. — O. **Neuloh**: Die dt. Betriebsverfassung u. ihre Sozialformen bis zur Mitbestimmung. Tübingen 1956. — K. J. **Arrow**, L. **Hurwicz**, H. **Uzawa**: Studies in Linear and Non-Linear Programming. Stanford (Calif.) 1958. — B. **Ward**: The Firm in Illyria: Market Syndicalism. In: Amer. Econ. Rev. 48 (1958) 4, S. 566–589. — O. R. **Lange**: Ekonomia polityczna. 2 t. Warszawa 1959–66. Dt. Ausg.: **Ders.**: Polit. Ökonomie. 2 Bde. Bln[Ost] 1969. Dass. Frankfurt/M., Wien [1970]. — K. J. **Arrow**, L. **Hurwicz**: Decentralisation and Computation in Resource Allocation. In: Essays in Economics and Econometrics. Ed.: R. W. Pfouts. Chapel Hill (N. C.) 1960. S. 34–104. — B. **Ward**: The Planners' Choice Variables. In: Value and Plan. Ed.: G. Grossman. Berkeley (Calif.) 1960. S. 132–161. — E. **Malinvaud**: On Decentralisation in National Planning. Berkeley (Calif.) 1961. — J. **Kornai**, T. **Lipták**: Kétszintű tervezés. In: A Magyar Tudományos Akadémia Matematikai Kutató Intézetének közleményei. T. 7. Budapest 1962. S. 577–621. [Planung auf zwei Ebenen.] — C. **Almon**: Central Planning without Complete Information at the Center. In: G. B. Dantzig: Linear Programming and Extensions. Princeton (N. J.) 1963. S. 462–466. Dt. Übers.: **Ders.**: Zentralplanung ohne vollständige Information am Zentrum. In: G. B. Dantzig: Lineare Programmierung u. Erweiterungen. Bln, Heidelberg, N. Y. 1966. S. 523–528. — R. M. **Cyert**, J. G. **March**: A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs (N. J.) 1963. — E. **Malinvaud**: Decentralized Procedures for Planning. Berkeley (Calif.) 1963. — G. R. **Feiwel**: The Economics of a Socialist Enterprise. A case study of the Polish firm. N. Y. 1965. — J. **Kornai**: A gazdasági szerkezet matematikai tervezése. Budapest 1965. Dt. Ausg.: **Ders.**: Math. Methoden bei der Planung der ökon. Struktur. Bln[Ost] 1967. —

J. Kornal, T. Lipták: Two-Level Planning. In: *Econometrica* 33 (1965), S. 141—169. — E. D. Domar: The Soviet Collective Farm as a Producer Co-Operative. In: *Amer. Econ. Rev.* 56 (1966), S. 734—757. — *Ökonomisches Lexikon*, 2 Bde. Bln[-Ost] 1967, 2. Aufl. 1970—71. — E. Malinvaud: Decentralized Procedures for Planning. In: *Activity Analysis in the Theory of Growth and Planning*. Eds: E. Malinvaud, M. O. L. Bacharach. Ldn, N. Y. 1967. S. 170—208. — V. V. Novožilov: Problemy izmerenija zatrat i rezul'tatov pri optimal'nom planirovanii. M. 1967. [Probleme der Messung von Aufwand u. Resultaten bei optimaler Planung.] — B. N. Ward: *The Socialist Economy. A study of organizational alternatives*. N. Y. 1967. — *Wörterbuch der Ökonomie. Sozialismus*. Hrsg.: W. Ehlert [u. a.] Bln[-Ost] 1967, 2. Aufl. 1969. — A. G. Aganbegjan, A. G. Granberg: Ekonomiko-matematičeskij analiz mežotraslevogo balansa SSSR. M. 1968. [Wirtschaftsmath. Analyse der Interbranchenbilanz der UdSSR.] — G. M. Heal: Planning without Prices. In: *Rev. Econ. Stud.* 36 (1969), S. 347—362. — R. D. Portes: The Enterprise under Central Planning. Ebd. S. 197—212. — J. Vanek: *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*. Ithaca (N. Y.) 1970. — W. Breuer: Warenproduktion u. Sozialismus. Zu einigen Aspekten der Diskussion über die polit. Ökonomie des Sozialismus. In: *Sozialist. Politik* 3 (1971) 13, S. 1—14. — J. Gergeley: Plan u. Markt. Lenkungsmethoden in Ungarn. In: *Statist. H.* 12 (1971) 3/4, S. 285 bis 306. — P. Hennicke, H. G. Nutzinger: Überlegungen zur Wirkungsweise des Wertgesetzes in der Transformationsperiode. Tl I. Heidelberg 1971. — J. Vanek: *The Participatory Economy*. Ithaca (N. Y.) 1971.

Zu B, III.

Tätigkeitsbericht. [Hrsg.:] Forschungsbeirat für Fragen der Wiedervereinigung Deutschlands beim Bundesminister für Gesamtdt. Fragen. 4 (1961/1965). Bonn, Bln 1965. — **Polit. Ökonomie des Sozialismus u. ihre Anwendung in der DDR.** Bln[-Ost] 1969. — **Tätigkeitsbericht.** [Hrsg.:] Forschungsbeirat für Fragen der Wiedervereinigung Deutschlands beim Bundesminister für Gesamtdt. Fragen. 5 (1965/1969). Bonn, Bln 1969. — J. Thamm: Zur Modellierung betrieblicher Reproduktionssysteme. Bln[-Ost] 1969. — **Wörterbuch der marxist.-leninistischen Soziologie.** Hrsg.: W. Eichhorn [u. a.] Bln[-Ost] 1969. — W. Bröll: *Die Wirtschaft der DDR. Lage u. Aussichten.* München, Wien 1970. — **Zur Gestaltung des Ökon. Systems des Sozialismus in der DDR in den Jahren 1971 bis 1975.** Schulungsmaterial. Hrsg.: Arbeitsgruppe für die Gestaltung des Ökon. Systems des Sozialismus beim Präsidium des Ministerrates der Dt. Demokratischen Republik. Bln[-Ost] 1970. — M. Baumann: *Das Neue Ökon. System der DDR von 1963 u. seine bisherige Weiterentwicklung.* Diplomarbeit. Heidelberg 1971. — **DDR-Wirtschaft.** Eine Bestandsaufnahme. Von P. Mitzscherling [u. a.] Frankfurt/M., Hamburg 1971. — **Volkswirtschaftsplanung.** Ausgew. Studentexte. Mit Beitr. v. H.-H. Kinze [u. a.] Bln[-Ost] 1971.

Zu C.

O. R. Lange: *Ekonomia polityczna*, 2 t. Warszawa 1959 bis 1966. Dt. Ausg.: Ders.: *Polit. Ökonomie*, 2 Bde. Bln [-Ost] 1969. Dass. Frankfurt/M., Wien [1970]. Bd 1. Kap. 3—5. — Ch. Bettelheim, J. Charrière, H. Marchisio: *La construction du socialisme en Chine*. Paris 1965. Dt. Ausg.: Dies.: *Der Aufbau des Sozialismus in China*. München 1969. — K. Steinitz: *Marx u. Probleme der Rationalität der sozialist. Produktion*. In: *Kritik der polit. Ökonomie heute*, 100 Jahre „Kapital“. Hrsg.: W. Euchner, A. Schmidt. Frankfurt/M., Wien 1968. S. 334—343.

Hans-Günther Krüsselberg (A)

Hans Gottfried Nutzinger (B; C)