

Lars H. Wengorz

Die Bedeutung von Unternehmertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen

Eine methodenkritische Analyse der
Transformation des Wirtschaftssystems in
Russland



Lars H. Wengorz

Die Bedeutung von Unternehmertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen

In dieser Arbeit wird der Nachweis erbracht, dass es im Rahmen der neoklassischen Theorie nicht möglich ist, grundlegende Probleme der Transformation realsozialistischer Wirtschaftssysteme im Hinblick auf Unternehmen zu erkennen. Um diesen Defiziten begegnen zu können, wird der Versuch eines theoretischen Gegenentwurfs unternommen, der vor allem auf dem methodischen Ansatz der Österreichischen Schule fußt. Das Erklärungspotential dieses praxeologisch-eigentumsrechtlichen Theorieansatzes wird am Beispiel der Transformation des Wirtschaftssystems in Russland demonstriert. Es zeigt sich, dass nicht die sogenannte Privatisierung bestehender Unternehmensstrukturen, sondern die ungehinderte Schaffung neuer Unternehmen eine Lösung der Transformationskrise verspricht.

Lars H. Wengorz, geboren 1966 in Berlin. Studium der Betriebswirtschaftslehre in Hamburg und Kiel, anschließend wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschaftspolitik der Universität der Bundeswehr Hamburg; Promotion 1999.

Die Bedeutung von Unternehmertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen

SCHRIFTEN ZUR WIRTSCHAFTSTHEORIE UND WIRTSCHAFTSPOLITIK

Herausgegeben von
Rolf Hasse, Jörn Kruse, Wolf Schäfer, Thomas Straubhaar
und Klaus W. Zimmermann

Band 18



PETER LANG

Frankfurt am Main · Berlin · Bern · Bruxelles · New York · Wien

Lars H. Wengorz

**Die Bedeutung
von Unternehmertum
und Eigentum für die Existenz
von Unternehmen**

**Eine methodenkritische Analyse
der Transformation
des Wirtschaftssystems
in Russland**



PETER LANG

Europäischer Verlag der Wissenschaften

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Wengorz, Lars H.:

Die Bedeutung von Unternehmertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen : eine methodenkritische Analyse der Transformation des Wirtschaftssystems in Rußland / Lars H. Wengorz. - Frankfurt am Main ; Berlin ; Bern ; Bruxelles ; New York ; Wien : Lang, 2000

(Schriften zur Wirtschaftslehre und Wirtschaftspolitik ; Bd. 18)

Open Access: The online version of this publication is published on www.peterlang.com and www.econstor.eu under the international Creative Commons License CC-BY 4.0. Learn more on how you can use and share this work: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>.



This book is available Open Access thanks to the kind support of ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft.

Zugl.: Hamburg, Univ. der Bundeswehr, Diss., 1999
ISBN 3-631-35787-7

Gedruckt mit Unterstützung
der Universität der Bundeswehr Hamburg.

Gedruckt auf alterungsbeständigem,
säurefreiem Papier.

D 705

ISSN 1433-1519

ISBN 3-631-35787-7

ISBN 978-3-631-75120-6 (eBook)

© Peter Lang GmbH
Europäischer Verlag der Wissenschaften
Frankfurt am Main 2000
Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany 1 3 4 5 6 7

“Economics is not about goods and services, it is about the actions of living men. Its goal is not to dwell upon imaginary constructions such as equilibrium. These constructions are only tools of reasoning. The sole task of economics is analysis of the actions of men, is the analysis of processes.”

(Ludwig von Mises)

„[V]on Zeit zu Zeit ist es vielleicht notwendig, sich vom Technischen der Beweisführung loszumachen und ganz naiv zu fragen, worum es sich denn eigentlich handelt. Wenn ich nichts anderes getan habe, als zu zeigen, daß nicht nur in mancher Hinsicht die Antwort auf diese Frage nicht nur nicht selbstverständlich ist, sondern daß wir sie manchmal gar nicht sicher wissen, so habe ich meinen Zweck erreicht.“

(Friedrich A. von Hayek)

Vorwort

Diese Arbeit ist im Rahmen meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität der Bundeswehr in Hamburg entstanden. Den Steuerzahlern, die diese Institution und damit mein Gehalt über die letzten Jahre so großzügig finanziert haben, sei deshalb gedankt.

Herr Prof. Dr. Dirk Meyer hat das Wagnis auf sich genommen, mich als Doktoranden anzunehmen. Er ließ mir alle Freiheiten, auch die, die ausgetretenen Pfade im Dschungel der Volkswirtschaftslehre zu verlassen. Dafür und für seine Geduld sowie Gesprächsbereitschaft bin ich ihm zu besonderem und größtem Dank verpflichtet.

Auf meinen Streifzügen durch den Dschungel bin ich auf viele Werke namhafter und auch weniger namhafter Wissenschaftler gestoßen, über einige auch gestolpert. Einige haben mich tief beeindruckt, doch keines hatte einen so nachhaltigen Einfluß wie das von Herrn Prof. Dr. Hans-Hermann Hoppe. Gedankliche Kühnheit und Bestimmtheit sowie sprachliche Sorgfalt haben mir nicht nur die Augen weit geöffnet, sondern mich auch klar sehen lassen.

Herrn Prof. Dr. Wolf Schäfer danke ich für die Zweitkorrektur und die Aufnahme dieser Arbeit in die Reihe „Schriften zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik“. Zahlreiche Kolleginnen und Kollegen, darunter die Herren Stefan Zastrow und Florian Schröder, haben mich durch Wort und Tat unterstützt. Auch ihnen gebührt mein Dank.

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	13
Tabellenverzeichnis	15
1 Einleitung	17
2 Neoklassik. Unternehmen oder Unternehmer	23
2.1 Existenz des Unternehmens	23
2.1.1 Sprachliche Abgrenzung	23
2.1.2 Systematische Erklärung	25
2.2 Wirkung unterschiedlicher Informationsannahmen	27
2.2.1 Das Unternehmen als Produktionsfunktion	27
2.2.2 Das Unternehmen als Institution	33
2.2.3 Das Unternehmen als Alternative zum Markt	37
2.3 Bewältigung von Unsicherheit durch Verträge	42
2.3.1 Transaktionskosten von Verträgen	42
2.3.1.1 Ursprung	42
2.3.1.2 Erweiterung	46
2.3.2 Arbeitsvertrag	49
2.3.2.1 Schaffung von Handlungsspielräumen	49
2.3.2.2 Zuordnung von Property Rights	50
2.3.2.2.1 Aufteilung von Ungewissheit	50
2.3.2.2.2 Vermeidung von Drückebergerei	51
2.3.2.2.3 Verallgemeinerung zur Vertragstheorie	53
2.3.2.3 Einsparung von Kosten	54
2.3.2.3.1 Abhängigkeitsverhältnisse	54
2.3.2.3.2 Marktbeziehungen	58
2.3.3 Grenzen vertragstheoretischer Erklärungsversuche	60
2.3.3.1 Tausch ohne Produktion	60
2.3.3.2 Fehlende Kausalität	63
2.3.3.2.1 Homo oeconomicus und Marktversagen	63
2.3.3.2.2 Homo oeconomicus als Produzent	67
2.3.3.3 Unterschiedliche Informationsannahmen	69
2.4 Bewältigung von Unsicherheit durch den Unternehmer	71
2.4.1 Der Unternehmer in der Literatur	71
2.4.2 Arbitrage und Spekulation	75
2.4.2.1 Unterschiede	75
2.4.2.2 Unternehmerische Idee	78
2.4.2.3 Unternehmerische Aktivitäten	82

2.4.3 Kapital und Unternehmertum	84
2.4.3.1 Der Kapitalist	84
2.4.3.2 Ungewissheit	86
2.5 Ergebnisse und Deutung	89
3 Wissen. Unternehmen und Unternehmer	93
3.1 Unternehmertum	93
3.1.1 Unternehmerisches Handeln	93
3.1.1.1 Unternehmerische Urteilskraft	93
3.1.1.2 Vertragsfähigkeit und unternehmerische Idee	97
3.1.2 Beseitigung von Unwissen	99
3.1.3 Wagniskapital	102
3.1.3.1 Verkauf der unternehmerischen Hypothese	102
3.1.3.2 Zusammenschluss von Unternehmer und Wagniskapitalist	103
3.1.3.2.1 Zuwiderlaufende Vertragsinteressen	103
3.1.3.2.2 Informationsasymmetrien und -lücken	106
3.1.3.2.3 Erfolgsbeteiligung und Vertrauen	108
3.1.3.3 Das Unternehmen als Kapitalgesellschaft	110
3.2 Wissen und Unternehmen	111
3.2.1 Input-Output-Betrachtung	111
3.2.2 Das Unternehmen als Vermögenswert	118
3.2.3 Ertragswert	122
3.3 Verbindungen und Erweiterungen	126
3.3.1 Kompetenzperspektive	126
3.3.2 Systemtheorie	133
3.3.3 Anreizwirkungen des Unternehmens	137
3.4 Ergebnisse und Deutung	139
4 Sozialismus. Unternehmen ohne Unternehmer	143
4.1 Idealtypische Wirtschaftssysteme	143
4.1.1 Bedeutung der Effizienz	144
4.1.2 Das Unternehmen in der idealtypischen Planwirtschaft	148
4.1.3 Planung und Eigentum	154
4.1.3.1 Eigennutz	154
4.1.3.2 Eigentum als Bedingung der Planung	157
4.1.3.3 Freiheit und Eigentum	159
4.2 Idealtypische Individualeigentumsgesellschaft	162
4.2.1 Individualeigentum als Norm	162
4.2.1.1 Zur Normativität der Ökonomie	162
4.2.1.2 Eigentumsregeln	163
4.2.1.3 Privateigentum und Wohlstand	165
4.2.1.4 Rechtfertigung von Privateigentum	167

4.2.2 Staat versus Privateigentum	170
4.2.2.1 Wesen des Staates	170
4.2.2.2 Zähmung des Staates	174
4.2.2.2.1 Zähmung von innen	174
4.2.2.2.2 Zähmung von außen	176
4.2.2.3 Eigentum und Marktwirtschaft	178
4.3 Eigentum und Sozialismus	180
4.3.1 Vergesellschaftung privaten Eigentums	180
4.3.1.1 Enteignung und zentrale Planung	180
4.3.1.2 Begriff des gesellschaftlichen Eigentums	182
4.3.2 Auswirkungen der Enteignung	184
4.3.2.1 Probleme der Verwaltung gesellschaftlichen Eigentums	184
4.3.2.1.1 Übernutzung	184
4.3.2.1.2 Einsatz von Wagniskapital	186
4.3.2.2 Sparen und Konsum	190
4.3.3 Zur Möglichkeit des Sozialismus	191
4.4 Realtypischer Sozialismus	197
4.4.1 Monopolisierung	197
4.4.2 Grenzen der Planung	202
4.4.3 Sozialistisches Unternehmen	206
4.4.3.1 Plankonformes Wissen	206
4.4.3.2 Freiräume und Anreize	210
4.4.3.2 Unproduktives Vermögen	216
4.5 Ergebnisse und Deutung	219
5 Russland. Unternehmer ohne Unternehmen	223
5.1 Privatisierung bestehender Unternehmen	224
5.1.1 Effizienz als Transformationsziel	224
5.1.1.1 Eigentum und Effizienz	225
5.1.1.1.1 Ausgangslage	225
5.1.1.1.2 Wettbewerb	226
5.1.1.1.3 Subjektivität	227
5.1.1.1.4 Beurteilung	229
5.1.1.2 Depolitisierung	230
5.1.2 Privatisierung in Russland	232
5.1.2.1 Vorgeschichte	232
5.1.2.2 Ablauf	235
5.1.2.3 Eigentümer	241

5.1.3 Bewertung	246
5.1.3.1 Effizienz und Restrukturierung	247
5.1.3.1.1 Preisliberalisierung	247
5.1.3.1.2 Unternehmenskontrolle	249
5.1.3.1.3 Veränderte Ausgangslage	251
5.1.3.2 Entwertung von Vermögen	254
5.1.3.3 Unternehmensfortführung	258
5.2 Schaffung neuer Unternehmen	262
5.2.1 Widerstände des Alten	264
5.2.1.1 Rent Seeking	266
5.2.1.2 Verzicht auf Privatisierung	269
5.2.2 Behinderung des Neuen	273
5.2.2.1 Schaffung von Vermögen	273
5.2.2.2 Das Erbe des alten Systems	277
5.2.2.3 Staatsfinanzierung	282
5.2.2.4 Lokaler Eigensinn	284
5.3 Ergebnisse und Deutung	287
6 Transformation, Irrtum oder Eigentum	291
Literatur- und Quellenverzeichnis	299

Abkürzungsverzeichnis

Abt.	Abteilung
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
Ausg.	Ausgabe
Bd.	Band
bearb.	bearbeitete
BIP	Bruttoinlandsprodukt
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
d. A.	dieser Arbeit
dass.	dasselbe
ders.	derselbe
d.h.	das heißt
d.i.	das ist
diss. / Diss.	dissertation / Dissertation
durchges.	durchgesehene
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ed.	editor, edition
eds.	editors
e.g.	exempli gratia
erg.	ergänzte
erw.	erweiterte
et al.	et alie
f.	folgende (<i>Seite</i>)
ff.	folgende (<i>Seiten</i>)
Fn.	Fußnote
g.	goda
ggfs.	gegebenenfalls
GDP	Gross Domestic Product
GKI	Gosudarstvennyj Komitet Imuščestva
GKO	Gosudarstvennye Kratkosročnye Obligacii
Goskomstat	Gosudarstvennyj Komitet po Statistike
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
Habil.-Schr.	Habilitationschrift
Hrsg.	Herausgeber
hrsg.	herausgegeben

i.e.	id est
insbes.	insbesondere
jew.	jeweils
k. A.	keine Angabe
Kap.	Kapitel
m. E.	meines Erachtens
ms.	manuscript
Nr.	Nummer
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PatG	Patentgesetz
Pos.	Position
rev.	revised
RF	Russländischen Föderation
RGW	Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe
RSFSR	Russländischen Sozialistischen Föderativen Sowjetrepublik
S.	Seite(n)
SAPP	Sobranie Aktov Presidenta i Pravitel'stva
SZ	Sobranie Zakonodatel'stva
Tab.	Tabelle
Tsd.	Tausend
u.ä.	und ähnliches
u.a.	unter anderem
u.a.m.	und anderes mehr
UdSSR	Union der Sozialistischen Sowjetrepubliken
univ. / Univ.	university / Universität
USA	United States of America
u. U.	unter Umständen
verb.	verbesserte
vgl.	vergleiche
v.H.	von Hundert
vol.	volume
VSND	Vedomosti S-ézda Narodnych Deputatov
VVS	Vedomosti Verchovnogo Soveta
z.B.	zum Beispiel
zugl.	zugleich

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anzahl der privatisierten Unternehmen	240
Tabelle 2: Struktur der Beschäftigung nach Eigentumsformen	240
Tabelle 3: Die Klassifizierung der Vermögensobjekte nach ihrer möglichen Zulassung zur Privatisierung im Jahre 1992	242
Tabelle 4: Staatliche Kontrolle und Aktiengesellschaften	243
Tabelle 5: Ausgewählte Wirtschaftsindikatoren	258
Tabelle 6: Kleinunternehmen	276

1 Einleitung

Die vorliegende Arbeit ist im Zuge einer Auseinandersetzung mit der ökonomischen Orthodoxie in Gestalt der neoklassischen Theorie und ihrer Ableger entstanden und erhebt den Anspruch, deren weitgehende Untauglichkeit für die Analyse der Transformation sozialistischer Wirtschaftssysteme darlegen zu können. Infolgedessen kann sich das Bemühen nicht auf eine Präzisierung und Verfeinerung von Erkenntnissen innerhalb dieses „Paradigmas“ richten. Vielmehr wird in der Transformation eine umfassende Anomalie erkannt, die zwar noch keinen Paradigmenwechsel, jedoch einen theoretischen Pluralismus herausfordert.

Die Arbeit ist von den Ansichten und Erfahrungen zweier „Großer“ unserer Zunft über wissenschaftliches Arbeiten und wissenschaftliche Arbeiter beeinflusst. FRIEDRICH A. VON HAYEK (1899–1992) schreibt in seinem Aufsatz „Two Types of Mind“:

„There exists a stereotype of the great scientist which, though overdrawn, is not entirely wrong. He is seen, above all, as the perfect master of his subject ... It is the kind of mind who can retain the particular things he has read or heard, often the particular words in which an idea has been expressed, and retain them for a long time ... What preserved me from developing an acute sense of inferiority in the company of those more efficient scholars was that I knew that I owed whatever worthwhile new ideas I ever had to *not* being able to remember what every competent specialist is supposed to have at his fingertips. Whenever I saw a new light on something it was as the result of a painful effort to reconstruct an argument which most competent economists would effortlessly and instantly reproduce ... I am inclined to call minds of this type the ‘puzzlers’. But I shall not mind if they are called the muddlers, since they certainly will often give this impression if they talk about a subject before they have painfully worked through to some degree of clarity ... being forced to find their own way of expressing an accepted idea, they sometimes discover that the conventional formula conceals gaps or unjustified tacit presuppositions. They will be forced explicitly to answer questions which had been long effectively evaded by a plausible but ambiguous turn of phrase of an implicit but illegitimate assumption.“¹

¹ HAYEK, F. A. v., *Types*, 1975, S. 35 f.

WALTER EUCKEN (1891–1950) gibt im Vorwort zur dritten Auflage seiner Schrift „Die Grundlagen der Nationalökonomie“ zu bedenken:

„Niemanden, der beginnt, sich mit nationalökonomischen Fragen zu beschäftigen, ist es leicht gemacht, sich in der Nationalökonomie zurechtzufinden. In großer Mannigfaltigkeit treten ihm verschiedene Lehren entgegen ... Als Ergebnis der Lektüre haftet meist im Kopf ein angelemtes Nebeneinander verschiedener Lehrmeinungen, das mit der wirklichen Wirtschaft kaum in Verbindung steht. Auch der nationalökonomische Fachmann begnügt sich nicht selten mit einer eklektischen Sammlung von Lehransichten. Außerdem gibt es Schriftsteller, die alle oder fast alle früheren Leistungen ablehnen und glauben, allein den Stein der Weisen zu besitzen. – So oder so besteht kein sicheres Verhältnis zur Tradition ... Wie kann hierin Wandel geschaffen werden? ... Nicht dadurch, so lautet die Antwort dieses Buches, dass wir die ein oder andere Richtung einfach weiterführen, nicht also durch Hinwendung zu einer Autorität oder zu mehreren Autoritäten, sondern durch entschiedene Wendung zur Sache, zur wirklichen Wirtschaft selbst ... In der Arbeit am Objekt, an den Problemen der wirklichen Wirtschaft selbst fragt man die Denker der Vergangenheit, und in der gemeinsamen Anstrengung um die Lösung der Sachprobleme kommt man ihnen wirklich nahe.“²

Das Problem, die Sache, über die EUCKEN schreibt, sind Unternehmen in Russland während der Transformation seines Wirtschaftssystems. Be- und hinterfragt werden Verfechter, Abweichler und Gegner der neoklassischen Lehrmeinung, um schließlich dem Leser ein etwas anderes Ergebnis des „HAYEKschen Puzzles“ im Hinblick auf unser herkömmliches Verständnis sowohl von Unternehmen als auch von Transformation zu unterbreiten. Insbesondere wird darum geworben, beide Phänomene aus einer handlungsorientierten Sicht, wie sie die Österreichische Schule als zu wenig beachteter Zweig innerhalb der Ökonomie vorschreibt, zu betrachten.

Ein Großteil der Arbeit widmet sich der Definition und Explikation des Begriffs Unternehmen. Eine Definition soll uns dazu verhelfen, eine umständliche und umfassende Symbolfolge durch einen abkürzenden Ausdruck, der seinen Sinngehalt aus dieser Symbolfolge bezieht, zu ersetzen. Definieren wird so zu einem Vorgang, während dessen einem sprachlichen Ausdruck eine genaue Bedeutung

² EUCKEN, W., Nationalökonomie, 1989, S. XI.

gegeben wird. Das Ergebnis ist ein Vorschlag zur sprachlichen Regelung und heißt „Definition“. Eine Definition enthält die verabredeten Kriterien, die erfüllt sein müssen, um dem besagten Gegenstand oder dem besagten Sachverhalt zu Recht den definierten Begriff zuweisen zu können. Sie sagt nichts darüber aus, ob diese Zuweisung auch gerechtfertigt ist.

Der zweite Abschnitt könnte durchaus als Auseinandersetzung mit verschiedenen Versuchen der Definition des Unternehmens aufgefasst werden, würde es sich bei diesen Versuchen nicht tatsächlich um bloße Bestrebungen handeln, ein reales Phänomen in eine idealisierte Modellwelt, nämlich die der neoklassischen einbinden zu wollen. Insofern kann sich hier die Diskussion um die Erschaffung von Unternehmen nicht auf die Unzulänglichkeiten beschränken, das Wesen des Unternehmens zu ergründen, sondern muss darüber hinaus die wissenschaftstheoretischen Grundannahmen der neoklassischen Denkschule, aber auch einer sich als empirisch begreifenden Wirtschaftswissenschaft in Frage stellen. Dieser Weg führt fast unweigerlich zur Figur des Unternehmers, die zumindest in den Spielarten, die für Dynamik, Aktion und Wagnis stehen, den auf Statik, Reaktion und Sicherheit gründenden Analyserahmen der Neoklassik sprengen muss.

Sollte es nicht möglich sein, auf Grundlage der Unternehmergestalt im Rahmen einer logischen Bedeutungsanalyse zu einem tieferen ökonomischen Verständnis dessen zu gelangen, was wir Unternehmen nennen? Der Beantwortung dieser Frage ist der dritte Abschnitt gewidmet. Es enthält allerdings mehr als einen Definitionsversuch um seiner selbst willen. Im Hinblick auf die Zielsetzung dieser Arbeit ist es angebrachter, von einer Explikation zu sprechen. Es geht darum, für den nicht hinreichend klaren, vor allem einerseits umgangssprachlich geprägten Begriff des Unternehmens, das Explikandum, eine verbesserte Fassung, das Explikat, zu finden, das dank seiner Exaktheit ein besseres intellektuelles Werkzeug zur Bewältigung der gestellten ökonomischen Probleme sein kann und das Explikandum erfolgreich zu ersetzen vermag.

Zur Entwicklung eines zweckmäßigen Unternehmensbegriffes wird Rückgriff auf verschiedene Unternehmer- und Unternehmenstheorien genom-

men. Als besonders hilfreich erweisen sich hier Interpretationen einer Arbeit von FRANK H. KNIGHT (1885–1972) und die Erkenntnisse der sogenannten Kompetenzperspektive. Trotzdem wird vom Ergebnis der gewählten Vorgehensweise behauptet, dass es nicht eklektischer Natur sei. Nicht die in den unterschiedlichen Theorien explizit oder implizit enthaltenen Vorstellungen von Unternehmen sollen miteinander vereinbart werden, vielmehr kann mit Einschränkungen jede dieser Vorstellungen für sich dem hier entwickelten Unternehmensbegriff untergeordnet werden. Seine Tauglichkeit verdankt dieser Unternehmensbegriff letztlich der Aufgabe des Substanzdenkens und rein kausaler Erklärungen sowie des Denkens in Strukturen und Funktionen an ihrer statt. Das Unternehmen erfüllt eine bestimmte Funktion und es erfüllt sie in Bezug auf einen bestimmten Systemzusammenhang.

Die größere Fruchtbarkeit des explizierten Begriffs *Unternehmen* erweist sich zunächst im Zusammenhang mit einer ökonomischen Theorie, die anders als die neoklassische die Frage des Eigentums ernst nimmt. Unter Eigentum ist ein zum Zwecke der Konfliktvermeidung normativ geregeltes Verhältnis von Personen zu Dingen zu verstehen. Eigentumsrechte einzurichten ist nur dann sinnvoll, wenn es sich um knappe Güter handelt, deren Verwendung eine andere Verwendung (durch andere Personen) be- oder verhindert und daher die Möglichkeit von interpersonellen Auseinandersetzungen birgt. Güterknappheit allein ist zwar notwendige, doch keine hinreichende Voraussetzung, um die Ausbildung des Eigentumskonzeptes verständlich zu machen. Es ist darüber hinaus notwendig, dass sich Handlungsspielräume von Personen überschneiden und ihre Interessen hinsichtlich der Verwendung der knappen Güter nicht identisch oder kompatibel sind.

Eigentumsregeln, die sich wie im vierten Abschnitt dieses Buches rechtfertigen bzw. begründen lassen, können weder im realen noch in einem idealen Sozialismus bestehen. Sie sind die Grundlage einer Moralphilosophie, die die Freiheit des Menschen als natürlich und absolut ansieht und das Gewaltausschlussprinzip zur Regelung von Konflikten zwischen Menschen zur Grundlage macht. Als ihr kompromisslosester Verfechter in diesem Jahrhundert kann

vielleicht der in Deutschland wenig bekannte Amerikaner MURRAY N. ROTHBARD (1926–95) gelten kann. Als Vertreter der Österreichischen Schule sieht er wie viele seiner Mitstreiter im Eigentum und nicht in der Gegensätzlichkeit zentraler Planung und dezentralen Tausches das konstituierende Merkmal von Wirtschaftssystemen. Sein Hauptaugenmerk gilt der Politik und dem Staat als Mittel, persönliche Eigentumsrechte unaufgefordert und ungestraft verletzen zu können. Es ist zu fragen, ob sich nicht eine derart auf Eigentum fußende Sichtweise im Vergleich zur Beschreibung der Idealtypen Plan- und Marktwirtschaft als weitaus ergiebiger für die Erklärung der Funktionsweise des realen Wirtschaftssystems sowjetischen Typs und seine Transformation erweisen könnte.

Gleiches gilt auch im Hinblick auf Unternehmen. Wenn die Funktion des Unternehmens in Bezug auf ein Wirtschaftssystem bestimmt wird, wäre es tatsächlich die das Wirtschaftssystem bestimmende Eigentumsordnung, welche grundlegende Bedeutung für die Existenz des Unternehmens hätte. Unterschiedliche Unternehmensdefinitionen oder -explikationen für unterschiedliche Wirtschaftssysteme wären demnach unnötig.

Im fünften Abschnitt wird versucht zu zeigen, welche Auswirkungen es hat, wenn die Transformation eines sozialistischen, konkret des sowjetischen Wirtschaftssystems, nicht als Wechsel der Eigentumsordnung verstanden wird, sondern als Einführung eines funktionsfähigen Preissystems zum Zwecke der effizienten Allokation volkswirtschaftlicher Ressourcen und wenn deshalb als anzustrebendes Ziel der Transformation lediglich eine Marktwirtschaft und nicht die Durchsetzung bestimmter Eigentumsnormen ausgegeben wird. Verdeutlicht wird dies am Beispiel der Privatisierung bestehender Unternehmen in Russland einerseits und ihrer Restrukturierung sowie der Schaffung neuer Unternehmen andererseits.

Berücksichtigt werden konnten die Entwicklungen bis Ende 1998, als sich abzeichnete, dass sich die wirtschaftliche Situation für die Mehrheit der Bevölkerung kurz- und vermutlich auch mittelfristig nicht zum Besseren wenden können.

Im sechsten Abschnitt wird noch einmal der Prozess der Loslösung vom neoklassischen Gleichgewichts- und Allwissenheitsdenken nachvollzogen, dessen Erklärungsdefizite im Hinblick auf die realen Phänomene Unternehmen und Systemtransformation sowie deren Beziehung untereinander beleuchtet und dem hier entwickelten Ansatz gegenübergestellt. Die neoklassische Theorie beschwört eine übermäßige Beschäftigung mit dem Bestehenden und Vorhandenen herauf, ohne die Bedeutung des Neuen für die Transformation in Russland erfassen zu können. Doch genau darum geht es in einem Prozess, der bereits per definitionem Veränderung, Unbekanntes und Wagnis beinhaltet. Dem Bemühen um eine Antwort auf die Frage, wie und ob die Hervorbringung von Neuem dem Wohlstand der russischen Bevölkerung zuträglich sein wird, werden die letzten Seiten dieser Arbeit gewidmet sein.

2 Neoklassik. Unternehmen oder Unternehmer

2.1 Existenz des Unternehmens

2.1.1 Sprachliche Abgrenzung

Die Transformation eines Wirtschaftssystems, also seine Umwandlung oder Umgestaltung, droht alles Bestehende in Frage zu stellen. Deshalb ist es im Hinblick auf Unternehmen vonnöten, nicht nur ihr Bestehen, sondern auch ihr Vergehen und erneutes Entstehen erklären, mithin ihre Existenz im weitesten Sinne, begründen zu können.¹ Eine derartige Unterscheidung ist aus diesem Grunde mehr als nur ein Spiel mit der Sprache. Ein kleiner Abstecher in die deutsche Grammatik, die für den hier bedeutsamen Sachverhalt weitestgehende Übereinstimmung mit der englischen aufweist, mag dies bestätigen.

Nicht oder nur sehr ungenau wird in der Literatur zwischen Gründung, Existenz, Entstehung und Erschaffung unterschieden.² Der Begriff der Gründung bezeichnet die gesellschaftsrechtliche Seite der Unternehmenserschaffung. Unterschiede im Sinngehalt der Substantive *Existenz* (*existence*), *Entstehung* (*genesis* oder *emergence*³) und *Erschaffung* (*creation*) lassen sich zunächst anhand der dazugehörigen Verben *existieren*, *entstehen* und *erschaffen* herausarbeiten. Nach ihrer Bedeutung lassen sich Verben in die Gruppen der Zustands-, Tätigkeits- und Vorgangsverben einteilen. Mit Verben der ersten Gruppe wird ein Sein, ein Bestehen, ein Beharren gekennzeichnet. Das Verb *existieren* ist dieser Gruppe zuzurechnen und weist darüber hinaus auf einen Zustand, der ohne zeitliche Begrenzung abläuft, unvollendet oder dauernd ist. Entsprechend wird diese Art von Verb nach ihrer Aktionsart imperfektiv oder durativ genannt.

¹ Vgl. SCHNEIDER, D., *Unternehmung*, 1996, S. 471.

² So bspw. SCHNEIDER, D., *Entstehung*, 1988.

³ Beide Übersetzungen können nicht völlig überzeugen. Der weitläufige Gebrauch der Worte *entstehen* und *Entstehung* gibt ihnen in der deutschen Sprache fast den Charakter von Oberbegriffen, was in der englischen Sprache keine Entsprechung findet. Im Zusammenhang mit Unternehmen wird im Englischen vornehmlich das Wort *existence*, im Deutschen eher das Wort *Entstehung* benutzt.

Unternehmen, die existieren oder bestehen, sind bereits entstanden bzw. erschaffen worden. Es kommt hier also auf den (zeitlichen) Standpunkt des Betrachters an. Vorher, aus der Perspektive der Entstehung bzw. Erschaffung, muss die Frage nach der Lebensfähigkeit, dem Bestehen eines Unternehmens noch unbeantwortet bleiben. Die Möglichkeit eines Scheiterns des Entstehungsvorgangs ist einzubeziehen. Nachher wird mit dem Thema der Existenz gerade die Frage des Fortbestehens problematisiert und die Entstehung bzw. Erschaffung vorausgesetzt.

Tätigkeitsverben weisen auf ein Tun hin, das vom Subjekt Aktivität verlangt und oftmals Bezug auf ein Ziel nimmt. Das Verb *erschaffen* gehört dieser zweiten Gruppe an. Es wird im Satz mit einer Ergänzung (Valenz) benutzt. In diesem Falle handelt es sich bei der Valenz um das Objekt Unternehmen.⁴ Anders das Verb *entstehen*, das der dritten Gruppe zugehörig ist. Mit ihm wird eine Veränderung, ein Prozess bezeichnet, der sich am Subjekt, hier dem Unternehmen, vollzieht. Wie das Verb *erschaffen* gehört es der Gruppe der perfektiven oder terminativen Verben an, mit denen eine zeitliche Begrenzung ausgedrückt wird. Wie das Verb *existieren* wird es im Satz ohne Valenz gebraucht und daher auch als absolutes Verb bezeichnet.

Dieser letzte Unterschied weist auf ein Problem hin, das die Benutzung des Wortes Entstehung für den hier interessierenden Sachverhalt aus methodischer Sicht mit sich bringt. Entsteht ein Unternehmen, ist das Unternehmen Subjekt, wird ein Unternehmen erschaffen (im Sinne von *bilden*, *errichten*, *zuwege bringen*), so ist das Unternehmen Objekt. Das Phänomen der Unternehmensentstehung würde bei einzelwirtschaftlicher Betrachtungsweise auf eine individuelle (objektbezogene) Handlung bzw. auf mehrere miteinander in Verbindung stehende (objektbezogene) Handlungen von Individuen zurückgeführt werden. Insofern wäre die in diesem Zusammenhang in der Literatur unge-

⁴ Andere Verben werden im Satz ohne Ergänzung oder mit zwei Ergänzungen benutzt. Verben ohne Ergänzung werden absolute, mit einer oder mehreren Ergänzungen relative Verben genannt. Verben mit einem Akkusativobjekt wie bspw. erschaffen werden darüber hinaus als transitive (zielende) Verben bezeichnet.

bräuchliche Verwendung des Substantivs Erschaffung hier treffender und deshalb angemessener.

Eng verbunden sind in der herkömmlichen Ökonomie mit dieser Einzelperspektive die Figur des Homo oeconomicus und die Entscheidungstheorie. Zusammen bilden sie die Grundlage für eine an das Rationalitätsprinzip gebundene und mikroökonomisch begründete Ursachenerforschung der Entstehung von Unternehmen. Diese wäre hier als Kollektivphänomen aufzufassen. Entsprechende Hypothesen würden dann auf der Aggregatebene formuliert und getestet. Der tatsächliche Wirkungszusammenhang – die Erschaffung eines Unternehmens – wäre jedoch auf der Individualebene zu finden, so dass zur Überprüfung der Makrohypothese ein Mikromodell und eine Aggregationsregel zur Anwendung kommen müssten. Diese Vorgehensweise wird im Allgemeinen mit ‘Mikrofundierung’ bezeichnet.⁵ Gemäß dieser Unterscheidung werden die Substantive Entstehung und Erschaffung in dieser Arbeit verwendet.⁶

2.1.2 Systematische Erklärung

Da sich Ökonomik als Sozialwissenschaft für die typischen bzw. aggregierten und nicht für die einzelnen, möglicherweise atypischen Folgen menschlichen Verhaltens interessiert, könnte erwartet werden, dass im Vordergrund dieser Arbeit die Frage nach der Entstehung von Unternehmen und die Suche nach einer kausalen Antwort zu stehen hätte. Ziel dieser Suche wäre es demnach, aus der unübersehbaren Menge von Bedingungen, deren Änderung Wirtschaftssubjekte dazu veranlassen könnte, ein Unternehmen zu erschaffen, einige wenige herauszufiltern. Zahllose mikrofundierte Makrohypothesen ließen sich dann empirisch testen, z.B. „Eine Erhöhung der Arbeitslosenzahl führt zu einer Erhöhung der Zahl der Unternehmen.“ Als dies setzt jedoch zweierlei voraus. Wir müssen die Ökonomie als empirische Wissenschaft begreifen und darüber

⁵ Vgl. dazu bspw. ZINTL, R., Homo Oeconomicus, 1989, S. 56.

⁶ Eine weitere begriffliche Unterscheidung ließe sich aus dem Verständnis des Unternehmens als Institution ableiten. Danach können Institutionen unbewusst *entstehen*, jedoch auch als Teil eines menschlichen Planes *erschaffen* werden. Vgl. Kap. 2.2.2 d. A.

hinaus noch eine genaue Vorstellung von dem haben, was ein Unternehmen ist. Doch genau dies wird hier in Zweifel gezogen werden.

Die Frage, warum ein Unternehmen entsteht, erlaubt nicht nur eine kausale, sondern auch eine finale Antwort. Eine finale Antwort, die die Frage nach dem Zweck und nur mittelbar nach dem Grund beantwortet, wird immer gleich ausfallen, gleichgültig ob Existenz, Entstehung oder Erschaffung gemeint sind. Denn es ist das Unternehmen, das einen Zweck erfüllt. Es existiert, es entsteht oder es wird erschaffen, um einen Zweck zu erfüllen. Dahinter verbirgt sich eine funktionale Sichtweise des Unternehmens. Eine rein funktionale Aussage ist jedoch nicht geeignet, als Hypothese zu dienen, die überprüft werden könnte. Dazu bedarf es der Aufdeckung von Ursache-Wirkungs-Beziehungen, einer Erklärung, die die Frage nach dem Grund beantwortet, mehr noch: einer konzessiven Antwort. Danach wird ein Sachverhalt erklärt, indem er aus Gesetzhypothesen und Anwendungsbedingungen hergeleitet wird. Logisch betrachtet, steht man vor dem Problem, Prämissen zu finden, aus denen sich eine wahre Konklusion ableiten lässt. Unter welchen Bedingungen und unter welchen Änderungen von Bedingungen entsteht ein Unternehmen, welche Änderungen von Bedingungen veranlassen Wirtschaftssubjekte, ein Unternehmen zu erschaffen? Auf der Grundlage einer funktionalen Betrachtung des Unternehmens können auf diese Fragen lediglich auf Umwegen, indirekt Antworten gegeben werden.⁷ Dieser scheinbare Nachteil kann indes vor dem Hintergrund der eigentlichen Zielsetzung dieser Arbeit mehr als aufgewogen werden, wenn es auf diese Weise gelingt, die Existenz des Unternehmens im weitesten Sinne zu erklären, um sich danach in einem weiteren Schritt den Existenzbedingungen für Unternehmen in einer Phase des Umbruchs, wie ihn die Transformation darstellt, zuwenden zu können.

⁷ Ähnlich LANGLOIS, R. N., *Internal Organisation*, 1984, S. 38: „A logic explanation operates at two levels. On one level it is concerned with the nature or function of a structure--with the design characteristics that sustain it in its environment. On another level, a logic of explanation is or can be concerned with the origin of the structure--with the mechanism by which it came into existence.“ Vgl. auch ULLMANN-MARGALIT, E., *Explanations*, 1978, S. 282 ff.

2.2 Wirkung unterschiedlicher Informationsannahmen

2.2.1 Das Unternehmen als Produktionsfunktion

Mit der Klassik verbindet die Neoklassik der methodologische Individualismus, d.h. die Vorstellung, dass die zu erklärenden sozioökonomischen Phänomene im Prinzip auf Handlungen der beteiligten Individuen zurückgeführt werden können.⁸ In der Folge des Durchbruchs der Grenznutzenschule in den 70er Jahren des vorigen Jahrhundert entstanden,⁹ entwickelte sich die Neoklassik zur bis heute vorherrschenden Schule.¹⁰ Die Marginalanalyse, verbunden mit dem Gleichgewichtsstreben als positiver Heuristik und der formal-analytischen Ausrichtung der Forschung, war Ausgangspunkt und Grundlage für die Vervollkommnung der volkswirtschaftlichen Totalanalyse oder Theorie des allgemeinen Gleichgewichts.¹¹ Unter Zuhilfenahme von einer Reihe spezifischer Annahmen,¹² deren weitreichendste die des vollkommenen Wissens der Markt-

⁸ Was unter dem methodologischen Individualismus letzten Endes genau zu verstehen ist, ist in der Literatur strittig. Der Begriff lässt sich zumindest bis auf SCHUMPETER, J. A., Nationalökonomie, 1908, S. 88-98, insbes. S. 90 f., zurückverfolgen. Das Konzept als solches ist älter und findet sich bspw. bereits bei Menger, C., Grundsätze, 1871, S. 82 ff., 171 ff. sowie 232 ff. Vgl. zur modernen Konzeption des methodologischen Individualismus insbes. WATKINS, J. W. N., Methodological Individualism, 1968; zur Diskussion den grundlegenden Aufsatz von BRODBECK, M., Methodological Individualisms, 1958; auch LACHMANN, L. M., Individualism, 1969, S. 92, 94.

⁹ Diese Periode wird auch als marginalistische Revolution bezeichnet. Sie gründet auf den unabhängig voneinander entstandenen Werken des Engländers WILLIAM STANLEY JEVONS, The Theory of Political Economy, London 1871; des Österreichers CARL Menger, Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Wien 1871, und des Franzosen LÉON WALRAS, Éléments d'Économie Politique Pure ou théorie de la richesse sociale, Lausanne 1874, die nach dem wichtigsten Vorläufer, dem Deutschen HERMANN HEINRICH GOSSEN, Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln, Berlin 1854, als Begründer der Grenznutzenschule gelten.

¹⁰ Es gibt nicht *die* Neoklassik. Vielmehr handelt es sich um ein terminologisches Problem, das sich nur durch Konvention klären lässt.

¹¹ Ein erster Existenzbeweis wurde unter vereinfachenden Annahmen von WALD, A., Gleichungssysteme, 1936, erbracht und von ARROW, K. J. / DEBREU, G., Equilibrium, 1954, vervollständigt und verallgemeinert.

¹² Diese Annahmen finden sich explizit oder implizit in jedem mikroökonomischen Lehrbuch. Vgl. auch S. 144 f., Fn. 5 d. A.

akteure ist, entstand die restriktivste Formulierung des neoklassischen Ansatzes: die Theorie der vollständigen Konkurrenz.¹³

Unternehmen werden in dieser Theorie, die räumliche Zusammenhänge vernachlässigt und Prozesse, die Zeit beanspruchen, ausblendet, als gegeben angenommen und durch vollkommen spezifizierte Produktionsfunktionen abgebildet. Weder die Entstehung noch die Größe von Unternehmen werden problematisiert; ebenso nicht die Beziehungen innerhalb eines Unternehmens. Allenfalls ließe sich der zu einem Gleichgewicht führende und gemäß Theorie kostenlos mögliche Eintritt neuer Anbieter als gewinnmaximierende Reaktion auf eine Ungleichgewichtssituation deuten. Dies als Erklärung für das Entstehen von Unternehmen zu begreifen, stellte jedoch zum einen eine Überforderung der Theorie dar. Die Theorie der vollständigen Konkurrenz ist eine rein statische Theorie.¹⁴ „Sie zeigt, dass ein Gleichgewichtspreissystem existiert, welches in einem perfekten Konkurrenzmodell konsistente Übereinstimmung individualistisch orientierter Handlungen ermöglicht. Sie zeigt nicht, ob man bei nicht-gleichgewichtigen Preiskonstellationen je zum Gleichgewicht hinkommt und wenn ja, auf welchem Weg und in welcher Zeit.“¹⁵ Zum anderen käme diese rein mechanistische Interpretation der Unternehmensentstehung einer Missdeutung der Fragestellung gleich.¹⁶ Im Grunde kann das neoklassische Verständnis des Unternehmers als passiver Ökonomisierer, der auch als Marktaußenseiter sein

¹³ Viele Ökonomen setzen die Neoklassik mit dieser Theorie gleich. Dieser begrifflichen Einengung wird hier nicht gefolgt. Zur Namensgebung dieser Theorie gibt DEMSETZ, H., *Theory*, 1991, S. 160 zu bedenken: „No small mischief has resulted from identifying this model with competition. Its appropriate name is perfect decentralization.“

¹⁴ WITT, U., *Grundlagen*, 1987, S. 3 bemerkt in Anlehnung an GEORGESCU-ROEGEN: „Die Statik ist dabei ein durch das zeitgenössische Wissenschaftsideal, die klassische Mechanik, inspirierter Kunstgriff in der Analyse an sich dynamischer Phänomene. Ihm liegt die Überzeugung zugrunde, dass analog zum Vorbild der Mechanik der Gleichgewichtszustand, in dem alle Änderungen antreibenden freien Kräfte verschwunden sind, empirisch bedeutsam sei - so bedeutsam, dass man sich auf seine Untersuchung beschränken könne.“

¹⁵ ROTHSCHILD, K. W., *Ungleichgewichtstheorie*, 1981, S. 11.

¹⁶ Ähnlich WENZ, J., *Unternehmensgründungen*, 1994, S. 38 ff.

Verhalten so an veränderte Daten anpasst, dass sein Gewinn maximiert wird,¹⁷ lediglich der Erklärung eines einzelnen Markteintritts dienen, nicht aber das Entstehen, Bestehen und Vergehen, also die Existenz von Unternehmen allgemein erklären.

Von der Annahme einer atomistischen Anbieterstruktur im Theoriengebäude der vollständigen Konkurrenz wurde relativ früh abgerückt, indem Monopole und Oligopole untersucht wurden;¹⁸ die Aufgabe der Annahme homogener Güter führte Anfang der 30er Jahre dieses Jahrhunderts zur Entwicklung der monopolistischen Konkurrenz.¹⁹ Nach wie vor ging es um die analytische Ableitung von Gleichgewichtslösungen, was im Fall des Oligopols allerdings mit zusätzlichen Annahmen über das Reaktionsverhalten von Oligopolisten und einem Verlust an gewünschter Eindeutigkeit erkaufte werden musste.²⁰ Auf die Beantwortung der Frage nach der Entstehung von

¹⁷ Vgl. KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 32 ff. Es ist fraglich, ob im Zusammenhang mit der Neoklassik der Begriff des Unternehmers nicht irreführend ist. Vgl. weiter unten Kap. 2.4.

¹⁸ Die Ursprünge der Monopol- und Oligopoltheorie sind allerdings weitaus älter. Der Franzose AUGUSTIN A. COURNOT (1801-1877) formulierte 1838 in seinem Werk „*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*“ das partielle Konkurrenzmarktgleichgewicht auf einem Markt für ein Gut als mathematische Verallgemeinerung der Monopol- und Dyopolpreisbildung, beschrieb die Bedingungen für den gewinnmaximierenden Preis im Monopol und bestimmte die gewinnmaximierende Menge im Mengendyopol als Schnittpunkt zweier (allerdings erst später so bezeichneter) Reaktionskurven.

¹⁹ Der Begriff geht auf CHAMBERLIN, E. H., *Monopolistic Competition*, 1933, zurück, der wie ROBINSON, J., *Imperfect Competition*, 1933, den schon von MARSHALL, A., *Principles*, 1920, erkannten Umstand, dass sich jeder Anbieter einer besonderen Nachfragekurve für sein Gut gegenüberstellt, als Markt mit atomistischer Konkurrenz, aber Produktdifferenzierung deutete. Aufgrund dieser heterogenen oder unvollkommenen Konkurrenz müssen die Anbieter nicht ihre Mengen anpassen, sondern können wie Monopolisten ihre Preise nach der »Grenzkosten = Grenzerlös«-Regel festlegen.

²⁰ Mit dieser sich aus der Logik empirischer Kausalwissenschaften ableitbaren Art von Erhaltungs- und Absicherungsstrategien bewies die allgemeine Gleichgewichtstheorie auch in der Folge eine erstaunliche Widerstandsfähigkeit gegen alle Kritiker, die ihr Wichtigkeit und Nützlichkeit absprachen. Auf der anderen Seite wurden jedoch die ableitbaren Aussagen unschärfer und beliebiger im Vergleich zur analytischen und normativen Prägnanz, auf die ursprünglich abgezielt wurde.

Unternehmen hatte dies keinen Einfluss, sieht man einmal von veränderten Ausgangsbedingungen für das Markteintrittsverhalten potentieller Anbieter ab.²¹

Die Annahme vollständiger Information hingegen blieb sehr lange bestehen. Zwar hatte KNIGHT bereits 1921 den Unterschied zwischen Risiko (risk) und Ungewissheit (uncertainty) eingeführt,²² Marktprozesse, bei denen den

²¹ Vgl. für den Fall der monopolistischen Konkurrenz WENZ, J., Unternehmensgründungen, 1993, S. 34 ff.

²² Vgl. KNIGHT, F. H., Risk, 1921, S. 19 f. und ausführlich Kap. VII. Dazu LANGLOIS, R. N., Internal Organisation, 1984, S. 29: „It has been my experience that every economist believes he or she understand what Knight meant by this distinction-but that no two economists agree on what the distinction is.“ STREIBLER, E., Unternehmer, 1989, S. 31 hat darauf hingewiesen, dass bereits HANS VON MANGOLDT (1824-1868) in seiner „Lehre vom Unternehmerngewinn“ aus dem Jahre 1855 klar zwischen Risiko und Ungewissheit im Sinne KNIGHTs unterschieden hat. Gewöhnlich ist damit gemeint, dass Risiko im Gegensatz zu Ungewissheit messbar und damit bei statistischer Unabhängigkeit Grundlage für eine Versicherbarkeit sei. (Vgl. zu einer entsprechenden Auslegung bspw. MEYER, D., Risiko, 1992, S. 598, der jedoch gleichzeitig die Fragwürdigkeit dieser begrifflichen Unterscheidung betont.) In der Entscheidungstheorie wird anders zwischen Entscheidungen unter Sicherheit, Risiko und Ungewissheit differenziert. Im Fall der Entscheidung unter Sicherheit sind alle Handlungsalternativen einschließlich ihrer Konsequenzen bekannt. Bei Unsicherheit sind dem Entscheider zwar alle Alternativen bekannt. Welche der alternativ möglichen Konsequenzen eintritt, ist jedoch abhängig vom jeweiligen Umweltzustand. Je nachdem, ob der Entscheider (objektive oder subjektive) Eintrittswahrscheinlichkeiten für diese Umweltzustände angeben kann oder nicht, wird zwischen Risiko und Ungewissheit unterschieden. (Zu einer entsprechenden Interpretation KNIGHTs vgl. FRIEDMAN, M., Price Theory, 1976, S. 282; DEMSETZ, H., Profit, 1988, S. 237.) Eine weitere, durchaus verbreitete Abgrenzung bietet REEKIE, W. D., Markets, 1984, S. 113 an: „Risk represents a condition where all possible states of the future are assumed known and a probability distribution can be defined for those states ... When uncertainty is present, all possible outcomes are again known but there are numerous probability distributions with associated subjective weights.“ Die Idee subjektiver Wahrscheinlichkeiten erlaubte es schließlich, Situationen der Ungewissheit völlig zu übergehen: Wenn die Wahrscheinlichkeit Ausdruck der subjektiven Einschätzung des Entscheiders ist, gibt es keinen Umweltzustand, dessen Wahrscheinlichkeit nicht artikuliert werden könnte. Per definitionem wären dann alle Wahrscheinlichkeitssituationen Risikofälle. (Vgl. in diesem Sinne bspw. das Lehrbuch von EISENFÜHR, F. / WEBER, M., Entscheiden, 1993, S. 237.) LEROY, S. F. / SINGELL, L. D., KNIGHT, 1987, S. 399 ff. deuten KNIGHT so, dass er darauf abzielte, Situationen in denen Versicherungsmärkte ohne Schwierigkeiten operieren könnten (risk) und Situationen, in denen Versicherungsmärkte aufgrund Moral-Hazard-Verhaltens und ad-

Marktakteuren unvollkommenes Wissen unterstellt wird, fanden jedoch erst in jüngerer Zeit im Rahmen der Informationsökonomik umfangreiche Beachtung.²³ Dem vorausgegangen war, was als „Ungewissheitsökonomik“ bezeichnet werden kann:²⁴ die Entwicklung von Entscheidungskriterien für Entscheidungsprobleme in Fällen von unvollkommenem Wissen über Umweltzustände, auf deren Grundlage sich ebenfalls Marktprozesse untersuchen lassen.²⁵ Dass Unsicherheit nicht nur über die Eintrittswahrscheinlichkeit von Umweltzuständen und folglich über die eintretenden Konsequenzen herrscht, sondern dass regelmäßig diese möglichen Zustände selbst unbekannt sind, wir es also mit Unwissen zu tun haben, wurde außer Acht gelassen.²⁶ Als Wahrscheinlichkeits-

verser Selektion zusammenbrechen würden (uncertainty), zu unterscheiden. LANGLOIS, R. N. / COSGEL, M. M., Knight, 1993, S. 459 f. versuchen demgegenüber zu zeigen, dass sich KNIGHTs Situationen der Ungewissheit dadurch auszeichnen, dass nicht alle Umweltzustände klassifiziert werden können. Es besteht unvollkommenes Wissen über die Existenz aller Umweltzustände.

²³ Auslöser waren die Arbeiten von STIGLER, G. J., *Information*, 1961; und AKERLOF, G. A., *Lemons*, 1970. Siehe zu einer Übersicht HIRSHLEIFER, J./ RILEY, J. G., *Uncertainty*, S. 1393–1414; auch STIGLITZ, J. E., *Socialism*, 1994.

²⁴ Siehe. WESSLING, E., *Information*, 1991, S. 71 ff. Andere Bezeichnungen sind „Unsicherheitsökonomie“ (HOPF, M., *Informationen*, 1983, S. 22.) oder „Theorie der Unsicherheit“ (TIETZEL, M., *Unwissen*, 1985, S. 13.) Diese begrifflichen Unterschiede sind das Ergebnis einer unterschiedlichen Übersetzung des englischen Terminus *uncertainty*. Die englische Sprache bietet keine weiteren sprachlichen Differenzierungsmöglichkeiten, wohl aber die deutsche mit Unsicherheit und Ungewissheit. Unsicherheit soll hier ausschließlich als Oberbegriff für Risiko und Ungewissheit benutzt werden. Situationen, in denen selbst alle möglichen Umweltzustände nicht bekannt sind, sollen mit Unwissenheit umschrieben werden. (Anders WESSLING, E., *Information*, 1991, S. 70, der diesem Fall den Begriff Unsicherheit zuordnet.)

²⁵ Vgl. hierzu den Überblick in HIRSHLEIFER, J. / RILEY, J. G., *Uncertainty*, 1979, S. 1384–1393.

²⁶ O'DRISCOLL, G. P. JR. / RIZZO, M. J., *Time*, 1985, S. 4 bezeichnen diese Form von Unwissenheit (ignorance) als genuine uncertainty und argumentieren für die Österreichische Schule: „It is not merely that we do not know which possibility out of a given set will occur, but the set itself is unbounded.“ Diese Unbeschränktheit ist die Folge zeitabhängiger Veränderung (S. 66): „[G]enuine uncertainty involves an open-ended set of possibilities. At the moment of choice, the individual will have conceived of a certain number or range of possibilities. Nevertheless, he is fully aware that in a world of change something might happen that he could not list beforehand.“ (Vgl. auch TIETZEL, M., *Unwissen*, 1985, S. 172

version der Theorie des allgemeinen Gleichgewichts liefert sie keine Gründe für das Entstehen von Unternehmen.²⁷

Die Informationsökonomik oder „neoklassische Informationstheorie“²⁸ ging einen Schritt weiter, indem die Möglichkeit einer Veränderung des Wissens durch Aktivitäten des Individuums am Markt einbezogen und so endogenisiert wurde. Gemäß der Hypothese GEORGE J. STIGLERS (1911–1991) würden – ganz in neoklassischer Tradition – die Wirtschaftssubjekte so lange Informationen produzieren, bis die Grenzsuchkosten den erwarteten Ertragszuwächsen entsprechen.²⁹ Doch ein derartiges Optimalkalkül setzt voraus, dass das Problem, zu dessen Lösung es eingesetzt werden soll, bereits gelöst ist: Die Bestimmung der Grenzkosten und Grenznutzen erfordert im nächsten Schritt wiederum die Anwendung des Optimalkalküls und so weiter.³⁰ Als Markttheorie hebt die

f.; LOASBY, B. J., *Choice*, 1976, S. 7–9 und S. 220: „[A] theory which takes serious account of time and ignorance must be a theory of processes, not of states – not even dynamic states.“) LANGLOIS, R. N., *Internal Organisation*, 1984, S. 29, schließlich unterscheidet im Hinblick auf die neoklassische Literatur zur Information und Unsicherheit strukturelle und parametrische Unsicherheit: „The agent is implicitly presumed to have an exhaustive list of possible actions and states of the world and, equally important, a means/ends framework relating the actions and the states of the world to his utility. We might say that the agent has certain knowledge of the structure of the problem he faces ... Imperfections in the agent's knowledge extend only to specific parameters of the problem ... He may have imperfect parametric knowledge but never imperfect structural knowledge; he may acquire parametric information but never structural information.“ (Unwissenheit kann auch gegenüber der Existenz von Handlungsmöglichkeiten oder Konsequenzen bestehen. Herkömmlicherweise sind jedoch im ökonomischen Modell individuellen Handelns die Menge der Handlungsmöglichkeiten und die Funktion, die die sich ergebenden Konsequenzen einer jeden Handlung unter beliebigen Umweltzuständen beschreibt, gegeben.)

²⁷ Vgl. HODGSON, G. M., *Transaction Costs*, 1993, S. 84.

²⁸ ROTHSCHILD, K. W., *Homo Oeconomicus*, 1981, S. 291.

²⁹ Siehe STIGLER, G. J., *Information*, 1961, S. 216.

³⁰ Siehe zu diesem mit jeder Informationsentscheidung verbundenen infiniten Regress ROTHSCHILD, K. W., *Homo Oeconomicus*, 1981, S. 291; oder GÄFGEN, G., *Entscheidung*, 1974, S. 129. RICKETTS, M., *Business Enterprise*, 1987, S. 57 schreibt: „The idea of a rational investment programme in the acquisition of new knowledge, as suggested by neo-classical search theory, is in some respects rather odd. For it implies that it is possible to estimate the value of new knowledge in advance of its discovery.“

partialanalytisch konzipierte Informationsökonomik wie schon die volkswirtschaftliche Totalanalyse ausschließlich auf Allokationswirkungen ab, „die das Ergebnis unvollkommener Information im Sinne genau beschriebener konkreter Informationslücken bei potentiellen Tauschpartnern auf spezifischen Märkten sind.“³¹ Beiden Ansätzen, der Ungewissheitsökonomik wie der Informationsökonomik, bleibt damit weitestgehend verwehrt, das Informationsproblem in Form individuellen Unwissens theoretisch zu bewältigen.

2.2.2 Das Unternehmen als Institution

Das neoklassische Paradigma mit allen total- und partialanalytischen Weiterentwicklungen konnte der konstitutionellen Unwissenheit³² des Entscheidungsträgers nicht Herr werden, weil es institutionelle Regelungen unbeachtet ließ bzw. als Datum behandelte. Die Neoklassik hat diesem Defizit im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik (New Institutional Economics)³³ Rechnung zu tragen versucht, indem sie zum einen die Entstehung und Evolution von Institutionen als verhaltenssteuernde und Unsicherheiten verringernde Einrichtungen und zum anderen die ökonomischen Wirkungen alternativer institutioneller Arrangements in den Mittelpunkt der wirtschaftstheoretischen Analyse stellte.

Innerhalb der Neuen Institutionenökonomik beschäftigen sich der Transaktionskostenansatz und in Teilen der Property-Rights-Ansatz ausdrücklich mit Unternehmen.³⁴ Beide werden im Folgenden auf ihre Eignung, die Entstehung

³¹ KUNZ, H., Marktsystem, 1985, S. 11.

³² Als „unsere konstitutionelle Unwissenheit“ bezeichnet HAYEK, F. A. V., Rechtsordnung, 1969, S. 171 die „Tatsache unabänderlichen Unwissens konkreter Umstände.“

³³ Die Bezeichnung *New Institutional Economics* geht auf WILLIAMSON, O. E., Markets, 1975, S. 1 zurück. Als „ältere“ Institutionenökonomik wird der amerikanische Institutionalismus angesehen, dessen Begründer THORSTEIN B. VEBLEN (1857–1929) ist. Ein sehr differenziertes Bild entwirft REUTER, N., Institutionalismus, 1994; auch RUTHERFORD, M., Institutions, 1994.

³⁴ Die Unterscheidung ist nicht immer eindeutig, da beide Ansätze von den in der Institutionenökonomie zentralen Konzepten der Transaktionskosten und Property Rights Gebrauch machen. Aus Sicht des Property-Rights-Ansatzes besteht eine Transaktion aus

von Unternehmen zu erklären, untersucht. Beiträge zur ökonomischen Analyse von Institutionen haben zudem neben anderen die Neue Politische Ökonomik (Public Choice)³⁵ und die Neue Österreichische Schule (Neo-Austrian School) geliefert. Gerade die Österreicher bilden aufgrund der Betonung von Unsicherheit und Unwissen einen (lange Zeit vernachlässigten) Gegenpol zur neoklassischen Gleichgewichtstheorie und lassen dank der nachdrücklichen Hervorhebung der Figur des Unternehmers und des durch ihn initiierten dynamischen

der Übertragung von Verfügungsrechten, durch die der Tausch und damit die jeweilige Entstehung von Nutzen erst ermöglicht wird. Während jedoch Untersuchungsgegenstand des Property-Rights-Ansatzes die institutionellen Rahmenbedingungen sind, beschäftigt sich der Transaktionskostenansatz vorrangig mit Transaktionsbeziehungen. Zu einem Überblick vgl. EGGERTSSON, T., *Transaction Costs*, 1990, S. 450–457. Zu einer Diskussion der Beziehung zwischen Property-Rights-Ansatz und Transaktionskostenansatz vgl. MICHAELIS, E., *Organisation*, 1985, S. 55–60, vgl. auch WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 26 f. und insbes. S. 29. Eine etwas andere Differenzierung liefern DAVIS, L. / NORTH, D., 1971, *Change*, S. 6 f. Sie unterscheiden als Zweige der Neuen Institutionenökonomik zwischen dem institutionellen Umfeld und der institutionellen Ordnung: „*The institutional environment* is the set of fundamental political, social and legal ground rules that establishes the basis for production, exchange and distribution. Rules governing elections, property rights, and the right of contract are examples ... An *institutional arrangement* is an arrangement between economic units that governs the ways in which these units can cooperate and/or compete. It ... [can] provide a structure within which its members can cooperate ... or [it can] provide a mechanism that can effect a change in laws or property rights.“ Für den Begriff Property Rights werden verschiedene Übersetzungen angeboten. Vgl. überblicksweise MICHAELIS, E., *Organisation*, 1985, S. 41. Weitgehend durchgesetzt hat sich „Verfügungsrechte“. Klar zu unterscheiden sind Verfügungsrechte und Eigentum. Property-Rights-Theoretiker interessiert häufig nicht, ob das einzelne Verfügungsrecht auf Besitz oder auf Eigentum beruht. Sie erscheinen deshalb oft verteilungsignorant und unterschätzen oder übersehen die überragende Bedeutung von Eigentum für ökonomische Zusammenhänge. Jedes Verfügungsrecht entspringt letztlich dem Eigentum, denn der Eigentümer verfügt über alle Rechte an seinem Eigentum und kann jedes einzelne Verfügungsrecht nur gegen Verfügungsrechte anderer Eigentümer eintauschen, es sei denn in Eigentumsrechte darf ungestraft eingegriffen werden. Auf diese Zusammenhänge wird ausführlich im vierten Abschnitt zurückzukommen sein.

³⁵ Im Zentrum der Neuen Politischen Ökonomik steht die Anwendung der ökonomischen Analyse auf politikwissenschaftliche Fragen, wie bspw. Wahregeln, Wahlverhalten oder die Bürokratie.

Markt- und Wettbewerbsprozesses wichtige Einblicke zum Problem der Unternehmensentstehung vermuten, auf die weiter unten noch einzugehen sein wird.³⁶

VICTOR VANBERG hat den Institutionenbegriff wie folgt differenziert: Im Sinne der einen Bedeutungsvariante dient er als Ausdruck für organisierte soziale Kollektive – wie Staat, Partei, Gewerkschaft, Unternehmen etc. –, also für kollektive Handlungseinheiten bzw. korporative Gebilde. Im Sinne der zweiten Bedeutungsvariante wird er als Bezeichnung für normative Regelungen, die der Ordnung der Beziehungen zwischen Individuen dienlich sind, verwandt. Auf diese Bedeutung wird abgezielt, wenn etwa Recht, Geld oder Eigentum als Institutionen bezeichnet werden.³⁷ Die erste Bedeutungsvariante wird auch mit dem Begriff Organisation umschrieben: die Institution einschließlich der daran beteiligten Personen.³⁸ Unternehmen als Institutionen wird die Funktion zugesprochen, Ungewissheit zu verringern, indem sie Erwartungssicherheit schaffen. „Sie sparen den einzelnen bei der Lösung wiederholt gleichartig auftretender

³⁶ Der Ursprung der Österreichischen Schule ist bei CARL MENGER (1840–1921) in seinen Arbeiten zur Grenznutzentheorie zu finden. Somit bestehen zwar gemeinsame inhaltliche und geschichtliche Wurzeln zwischen Gleichgewichtstheorie und Österreichischer Schule. Doch durch einen andersartigen methodologischen Ansatz und Annahmen, die von anderen Ökonomen nicht akzeptiert oder weniger stark betont werden, wurde bis heute eine klare Abgrenzung aufrechterhalten. Neben MENGER sind die Begründer der Österreichischen Schule FRIEDRICH FREIHERR VON WIESER (1851–1926) und EUGEN VON BÖHM-BAWERK (1851–1914), denen eine zweite Gruppe, die LUDWIG VON MISES (1881–1973) und seine Schüler FRIEDRICH A. VON HAYEK (1899–1992), GOTTFRIED VON HABERLER (1901–95) und FRITZ MACHLUP (1902–83) einschloss, folgte. Nach einer langen Zeit der Vernachlässigung erfuhr die Österreichische Schule in den 70er Jahren eine Wiederbelebung. Mit dieser Periode verbunden sind Namen wie MURRAY N. ROTHBARD (1926–95), ISRAEL M. KIRZNER, LUDWIG M. LACHMANN (1906–90). Jüngere angloamerikanische Vertreter der Österreichischen Schule (z.B. ALEXANDER H. SHAND, GERALD P. O'DRISCOLL JR., MARIO J. RIZZO, ROGER W. GARRISON) bezeichnen sich oft als Vertreter der Neo-Austrian School.

³⁷ Vgl. VANBERG, V., *Ansatz*, 1983, S. 55; auch VANBERG, V., *Organisation*, 1982, S. 32.

³⁸ SO NORTH, D. C., *INSTITUTIONS*, 1990, S. 4 f. Die Neue Institutionenökonomik befasst sich sowohl mit Institutionen als auch mit Organisationen. Infolgedessen enthält die Neue Institutionenökonomik als Sonderfall die sogenannte Neue Organisationsökonomik. (Vgl. MOE, T. M., *Organization*, 1984; anders jedoch KHALIL, E. L., *Firm*, 1995, S. 46.)

Probleme ... Transaktionskosten .. [und] erhöhen ... die Chancen zur Koordination und damit zur Erfüllung der Individualpläne.“³⁹

Zur Frage, wie Institutionen entstehen, finden sich zumindest zwei Erklärungsansätze. Institutionen können sich spontan herausgebildet haben, ohne dass sie irgendjemand geplant hätte.⁴⁰ Sie sind dann, wie VON HAYEK verschiedentlich im Anschluss an ADAM FERGUSON (1723–1816) hervorgehoben hat, „Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs.“⁴¹ Nicht alle Institutionen können jedoch als Ergebnis eines blinden gesellschaftlichen Prozesses von Versuch und Irrtum gelten, sondern entspringen menschlicher Planung und Setzung. In diesem konstruktivistischen Fall kann von formgebundenen (formalen) Organisationen (z.B. einem Unternehmen, einem Gemeinderat usw.) im Unterschied zu den spontan entstehenden formungebundenen (informellen) Organisationen (z.B. eine Marktgemeinschaft) gesprochen werden.⁴² Das Unternehmen als formale Organisation wäre dann nichts mehr als eine bloße Konstruktion des Rechts und drohte sogar mit dem Eigentums- oder Vertragsrecht bzw. speziell mit dem Gesellschafts- oder dem Arbeitsrecht als vorgelagerter Norm verwechselt zu werden.⁴³ Denn die Institutionenökonomik widmet sich in Teilbereichen in einzelwirtschaftlichen Betrachtungen der ökonomischen Analyse von Verträgen zwischen Individuen und ein Unternehmen wird als Verflechtung (Nexus) derartiger Verträge zwischen Individuen gedeutet.⁴⁴ Wie sich zeigen wird, führt dies dann dazu, dass nicht das Entstehen von

³⁹ Siehe KUNZ, H., Marktssystem, 1985, S. 3. Vgl. auch KRÜSELBERG, H.-G., Unternehmung, 1986, S. 80.

⁴⁰ Vgl. dazu allgemein ULLMANN-MARGALIT, E., Explanations, 1978.

⁴¹ Siehe HAYEK, F. A. V., Ergebnisse, 1969 in Anlehnung an FERGUSON, A., History, 1767, S. 258.

⁴² Vgl. RICHTER, R. / FURUBOTN, E., Institutionenökonomik, 1996, S. 8.

⁴³ So offenbar SCHNEIDER, D., Institution, 1993, S. 190, der schreibt, dass „zumindest für einzelne Gattungen von Unternehmungen Institutionen als Ergebnis wiederholten menschlichen Handelns vor[liegen], nicht als Durchführung menschlichen Planes.“

⁴⁴ Vgl. z.B. JENSEN, M. C. / MECKLING, W. H., Firm, 1976, S. 310; FAMA, E. F., Agency Problems, 1980, S. 290; FAMA, E. F. / JENSEN, M. C., Separation, 1983, S. 302; MASTEN, S. E., Basis, 1988, S. 183. Eine Übersicht zu entsprechenden Definitionen des Unternehmens in der Neuen Institutionenökonomik bietet LARGE, R., Steuerung, 1995, S. 141.

Unternehmen, sondern das Zustandekommen einer bestimmten Art von Vertrag erklärt wird.

2.2.3 Das Unternehmen als Alternative zum Markt

Wenn sämtliche Transaktionen, verstanden als Übertragungen von Verfügungsrechten („Property Rights“) zwischen zwei Parteien,⁴⁵ kostenlos durchgeführt werden können, ist die Organisation ökonomischer Aktivitäten bedeutungslos,⁴⁶ die Bildung von Unternehmen als Transaktionskosten sparende Institutionen weder möglich noch erforderlich.⁴⁷ RONALD H. COASE hat als Vorläufer des Transaktionskostenansatzes diesen Zusammenhang in seiner Abhandlung „The Nature of the Firm“ als Erster deutlich beschrieben. Werden „costs of using the price mechanism“,⁴⁸ Kosten der Information über Preise oder potentielle Tauschpartner, Verhandlungskosten usw. einbezogen, ist es profitabel, Unternehmen zu gründen, hierarchische Organisationen aufzubauen und langfristige Verträge einzugehen.⁴⁹

COASE stellt die Unternehmensentstehung der Einsparung von Transaktionskosten als Kosten der Marktbenutzung gleich.⁵⁰ Grundlage seiner Über-

⁴⁵ Zum Begriff Transaktionskosten, einer Diskussion seines Vorstellungsinhalts sowie zu Abgrenzungsfragen vgl. z.B. MICHAELIS, E., *Organisation*, 1985, S. 61–100, WINDSPERGER, J., *Transaktionskostenansatz*, 1996, S. 12–27 und die jeweils dort angegebene Literatur. Letztlich müsste zunächst eine Transaktion definiert werden, bevor der Transaktionskostenbegriff inhaltlich festgelegt werden kann. Zu solchen Versuchen vgl. z.B. WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 1; MICHAELIS, E., *Organisation*, 1985, S. 65–77 und die jeweils dort angegebene Literatur.

⁴⁶ Siehe WILLIAMSON, O. E., *Economics*, 1979, S. 233.

⁴⁷ Vgl. KUNZ, H., *Marktsystem*, 1985, S. 3, 25, 31 und passim.

⁴⁸ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 390. COASE verwendet hier den Begriff Transaktionskosten nicht, benutzt aber in einem späteren (sehr berühmt gewordenen) Aufsatz den Ausdruck „costs of market transactions“ (COASE, R. H., *Social Cost*, 1960, der dann in der ökonomischen Literatur als Transaktionskosten bekannt wurde.)

⁴⁹ Siehe COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 392: „[T]he operation of a market costs something and by forming an organization and allowing some authority ... to direct the resources, certain marketing costs are saved.“

⁵⁰ Siehe COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 392.

legungen ist die Theorie der vollständigen Konkurrenz, die lediglich den Markt als Allokationsmechanismus anerkennt und voraussetzt.⁵¹ COASE modifiziert diese Theorie, indem er indirekt die Annahme vollständiger Information aufgibt, denn nur so sind Transaktionskosten zu erklären. Doch nicht die Marktbenutzung an sich verursacht Kosten, sondern unvollständige Information über potentielle Tauschpartner, Preise etc.⁵²

Transaktionskosten werden durch die Nutzung des Preismechanismus und damit durch den Markt verursacht und können daher nur eingespart werden, wenn dieser bereits existiert. COASE betrachtet also bestehende Marktbeziehungen, die durch Unternehmen ersetzt werden.⁵³ Da es nicht die Verknüpfung zwischen Haushalten und Unternehmen auf Güter- und Faktormärkten ist, der sein Interesse gilt, muss es sich bei diesen Marktbeziehungen um Verbindungen zwischen Wirtschaftseinheiten auf der Produktionsseite handeln. Anders als in der Theorie der vollständigen Konkurrenz üblich, werden diese nicht als Unternehmen angesehen, sondern als „factors“.⁵⁴ Als Unternehmen erkennt COASE allein ein hierarchisches Gebilde an. Nur durch diesen Kunstgriff ergibt sich ein substitutives Verhältnis zwischen den alternativen Koordinationsmechanismen Markt und Hierarchie bzw. Unternehmen. Denn würde auch die kleinste Produktionseinheit, das produzierende Individuum bzw. der „factor“

⁵¹ Im ARROW-DEBREU-Modell des allgemeinen Gleichgewichts sind Märkte jedoch überflüssig. Alle möglichen Ereignisse sind bereits durch Verträge oder Anweisungen abgedeckt. LOASBY, B. J., *Organization*, 1996, S. 43 leitet aus dieser Überlegung die Frage nach dem Entstehungsgrund für Märkte ab, der im Transaktionskostenansatz unbeantwortet bleibt.

⁵² Vgl. DAHLMAN, C. J., *Externality*, 1979, S. 148; ähnlich MALMGREN, H. B., 1961, *Information*, S. 401; SCHNEIDER, D., *Unhaltbarkeit*, 1985, S. 1239; DIETRICH, M., *Firms*, 1991, S. 42. LANGLOIS, R. N., *Capabilities*, 1995, S. 79: „[W]e ought to look not at transaction costs *per se* but at their source: change and uncertainty. Change and uncertainty offer us explanations for the existence of firms that arguably go beyond traditional transaction-cost explanations.“

⁵³ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 389: „[T]he distinguishing mark of the firm is the supersession of the price mechanism.“ Vgl. auch MALMGREN, H. B., *Information*, 1961, S. 400.

⁵⁴ Siehe COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 391; vgl. ausführlich COASE, R. H., *Influence*, 1991, S. 65.

als ein (Ein-Personen-) Unternehmen angesehen werden, das zu anderen Unternehmen oder Haushalten Marktbeziehungen unterhält, könnten allenfalls Markttransaktionen zwischen Haushalten *und bereits existierenden* Unternehmen oder zwischen *bereits existierenden* Unternehmen untereinander eingespart werden. Demzufolge könnte das charakteristische Merkmal des Unternehmens unmöglich die Ersetzung des Marktes sein.⁵⁵

Die Größe des Unternehmens als Hierarchie wird COASE zufolge durch die Zahl der in ihm auf der Grundlage von Verträgen koordinierten Transaktionen bestimmt. Diese Verträge geben dem Unternehmer die Freiheit, innerhalb eines begrenzten Rahmens über den Einsatz des verpflichteten Faktors zu verfügen.⁵⁶ Transaktionskosten werden danach auf zweierlei Weise eingespart:⁵⁷

1. Die Kosten des Entdeckens relevanter Preise sowie Vertrags- und Abschlusskosten für eine Vielzahl von Verträgen zwischen Faktoren werden verringert, weil nun lediglich jeweils ein Vertrag zwischen den Faktoren und dem Unternehmer notwendig ist.
2. Viele kurzfristige Verträge können für den Fall einer unsicheren Zukunft durch einen langfristigen, der eine Reihe von Vertragsdetails offen lässt, ersetzt werden, so dass immer wieder von neuem auftretende Kosten vermieden werden.

Für COASE ist die Einsparung von Transaktionskosten also nicht unmittelbar das Ergebnis einer Änderung der Art der Vertragsbeziehung (qualitativer Aspekt), sondern wird erst mittelbar durch eine nunmehr möglich gewordene Verringerung der Zahl der Vertragsbeziehungen hervorgerufen (quantitativer Aspekt).⁵⁸ Es stellt sich die Frage, ob dem Abschluss von derartigen Verträgen,

⁵⁵ Vgl. FOURIE, F. C. v. N., *Firms*, 1989, S. 144; auch DIETRICH, M., *Economics*, 1994, S. 17.

⁵⁶ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 391: „The contract is one whereby the factor, for a certain remuneration ... , agrees to obey the directions of an entrepreneur within certain limits.“

⁵⁷ Vgl. COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 390 f.

⁵⁸ Vgl. dazu LARGE, R., *Steuerung*, 1995, S. 17; auch RICHTER, R. / FURUBOTN, E., *Institutionenökonomik*, 1996, S. 358.

deren Wichtigkeit COASE vor allem für die Verpflichtung des Faktors Arbeit sieht,⁵⁹ tatsächlich diese Wirkung zuerkannt werden darf.

Schon der qualitative Aspekt ist so wie ihn COASE formuliert nicht haltbar.

1. Arbeitnehmer werden nicht grundsätzlich auf Dauer angestellt.⁶⁰
2. Eine Befugnis zur Anweisung resultiert aus jeder Markttransaktion,⁶¹ so dass sich
3. ein *entsprechend* gestalteter und durchsetzbarer (langfristiger) Werkvertrag diesbezüglich nicht von einem Arbeitsvertrag unterscheiden würde.⁶²

Der quantitative Aspekt bei COASE fußt auf einer widersprüchlichen Gedankenführung.

1. Der Grund für die Verringerung der Zahl der Vertragsbeziehungen liegt offenbar nicht in der Art des Vertrages, sondern darin, dass ein zentraler Kontraktpartner mit einer Reihe von weiteren Partnern zweiseitige Verträge schließt, statt dass die Vertragspartner untereinander mehrseitige Verträge

⁵⁹ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 392: „It is obviously of more importance in the case of services – labour – than it is in the case of the buying of commodities. In the case of commodities, the main items can be stated in advance and the details which will be decided later will be of minor significance.“

⁶⁰ Ebenfalls ALCHIAN A. A. / DEMSETZ, H., *Organization*, 1972, S. 784; NUTZINGER, H. G., *Firm*, 1978, S. 56 f.; DEMSETZ, H., *Firm*, 1991, S. 166: „[W]e have a long-term arrangement only because it is in the interest of both parties to continue in association... a durable association replicating that achievable through a long-term contract would be sought even if transaction cost were zero.“

⁶¹ SCHNEIDER, D., *Unhaltbarkeit*, 1985, S. 1247: „Jeder Vertrag auf Leistung und Gegenleistung ... schafft genau besehen ein beiderseitiges ‚Anordnungsrecht‘ auf Leistung einerseits, Gegenleistung andererseits.“ Ähnlich mit instruktiven Beispielen DEMSETZ, H., *Business Firm*, 1995, S. 6. Vgl. auch PITELIS, C., *Hierarchies*, 1991, S. 28.

⁶² Ebenso KIWIT, D., *Transaktionskostenansätze*, 1994, S. 116, Fn. 30, der argumentiert, dass mit dem an dieser Stelle üblichen Hinweis auf das fehlende hierarchische Element eines langfristigen Werkvertrages verkannt werde, dass beide Verträge freiwillig eingegangen werden würden und ein Weisungsrecht in dem Sinne begründeten, dass ein Vertragspartner den anderen zur Erfüllung der vertraglich vereinbarten Leistung zwingen könne.

schließen müssen.⁶³ Doch es bleibt unverständlich, warum die Faktoreigner eine bestimmte Art von Verträgen abschließen müssen, um mit einer zentralen Instanz kooperieren zu können und weshalb nur eine derartige vertraglich-organisatorische Konstellation von COASE als Unternehmen anerkannt wird. Überdies lenkt der Ausgangspunkt der Betrachtung, nämlich mehrseitige Vertragsbeziehungen, von der Möglichkeit ab, auch zweiseitige vertragliche Vereinbarungen hierarchisch gestalten zu können. Allein eine so verstandene Unternehmensentstehung führt nicht zur Einsparung von Transaktionskosten infolge einer Verringerung der Zahl der Vertragsbeziehungen.

2. Im zweiten Punkt seiner Begründung der Unternehmensentstehung argumentiert COASE mit zweiseitigen Vertragsbeziehungen zwischen Anbieter und Nachfrager. Die Begründungen für die Vorteilhaftigkeit eines langfristigen Vertrages zwischen beiden gelten jedoch auch für die zunächst von ihm betrachteten mehrseitigen Vertragsbeziehungen zwischen Faktoren. Da diese COASE zufolge ohnehin eine hierarchische (Unternehmens-)Beziehung eingehen werden, kann der Langfristvertrag systematisch lediglich eine zusätzliche, nicht alternative Erklärung der Unternehmensentstehung bieten.⁶⁴

Die von COASE vorgebrachten Gründe für die Entstehung von Unternehmen können insoweit weder systematisch noch inhaltlich überzeugen. Drei Kritikansätze sollen noch einmal im Zusammenhang mit der Erweiterung seiner Theorie zu einer vertragstheoretischen Sicht des Unternehmens aus verschiedenen Perspektiven näher beleuchtet werden: die Idee der Transaktionskosteneinsparung, die impliziten Wissensannahmen und die Sichtweise des Unternehmens als Hierarchie.

⁶³ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 391: „A factor of production (or the owner thereof) does not have to make a series of contracts with the factors with whom he is co-operating within the firm, as would be necessary, of course, if this co-operation were as (sic!) a direct result of the working of the price mechanism.“

⁶⁴ COASE, R. H., *Influence*, 1991, S. 68 hat auf diesen Punkt selbst aufmerksam gemacht: „The reasons ... would also apply to factors of production contracting with each other. So it seems to me unlikely that the desirability of making a long-term contract would normally result in the formation of a firm which would not otherwise exist.“

2.3 Bewältigung von Unsicherheit durch Verträge

2.3.1 Transaktionskosten von Verträgen

2.3.1.1 Ursprung

COASE hatte sich die Frage gestellt, warum Unternehmen in einer spezialisierten Tauschwirtschaft entstehen, wo doch der Marktpreismechanismus bekanntlich (neoklassischen Theorieverständnis zufolge) die effiziente Koordinationsform darstellt. Seine Antwort ist von einer empiristischen Warte aus als tautologisch kritisiert worden. Danach werde mit der Aussage, die Entstehung von Unternehmen spare Transaktionskosten ein, dasselbe mehrmals mit verschiedenen, jedoch synonym verwendeten Ausdrücken gesagt. Wären keine Transaktionskosten eingespart worden, so wäre auch kein Unternehmen entstanden.⁶⁵ Warum nur Unternehmen den Zweck der Transaktionskosteneinsparung erfüllen, bleibt unerklärt.⁶⁶

Die Idee, dass die Nutzung des Marktpreismechanismus Transaktionskosten verursacht, die durch eine Verringerung preisgesteuerter Vertragsbeziehungen eingespart werden können, übersieht in dieser Weise formuliert Folgendes. Die ersatzweise abzuschließenden Arbeitsverträge verursachen ebenso Kosten, die die eingesparten sogar übersteigen können. COASE war sich der Existenz dieser Kosten bewusst, hat ihre Bedeutung für die Frage der Unternehmensentstehung jedoch erst später unmissverständlich anerkannt.⁶⁷

Wird der ohnehin auf irrigen Annahmen beruhende quantitative Aspekt vernachlässigt, handelt es sich genau betrachtet bei COASE nicht um eine

⁶⁵ BÖSSMANN, E., *Unternehmungen*, 1981, S. 672 kritisiert, dass „sich praktisch jede Organisationsform im Nachhinein durch passend definierte Transaktionskosten ‚erklären‘ läßt.“ Vgl. bspw. auch ALCHIAN A. A. / DEMSETZ, H., *Organization*, 1972, S. 783 f. Anders jedoch CHEUNG, S. N. S., *Firm*, 1983, S. 4; auch SCHOPPE, S. G. ET AL., *Unternehmung*, 1995, S. 151 und 175.

⁶⁶ Vgl. HODGSON, G. M., *Institutions*, 1988, S. 202.

⁶⁷ COASE, R. H., *Influence*, 1991, S. 67: „Of course, organizing a firm would be profitable only if the costs avoided were greater than the costs that would be incurred by the firm in coordinating the activities of the factors of production.“

Ersetzung der Koordinationsalternative Markt durch die Koordinationsalternative Unternehmen, sondern um eine Ersetzung von nicht näher definierten Verträgen zwischen Faktoren durch Verträge zwischen Unternehmer und Faktoreignern, die ein hierarchisches Verhältnis zwischen ihnen schaffen.⁶⁸ Doch ist ein derartiger Vertrag eine Markttransaktion, die wie jede andere mit Transaktionskosten verbunden ist.⁶⁹ COASE bezieht diese aber nicht in sein Kalkül ein. Im Grunde genommen müsste erklärt werden, warum Hierarchie begründende Verträge transaktionskostengünstiger sind als alternative vertragliche Vereinbarungen zwischen Faktoren. Diese stünden vor der Wahl, die Produktion so wie bisher (ggfs. und zum besseren Vergleich durch hierarchie-lose vertragliche Vereinbarung von Faktoren mit einem Zentralfaktor) oder stattdessen über Verträge zu organisieren, die einem Vorgesetzten die Möglich-

⁶⁸ Ähnlich schon CHEUNG, S. N. S., *Firm*, 1983, S. 10. MICHAELIS, E., *Organisation*, 1985, S. 183 stellt fest: „Markt und Unternehmung können .. nicht als ein Entweder / Oder gesehen werden, sondern vertragliche Beziehungen erfordern immer Markt.“ SCHNEIDER, D., *Betriebswirtschaftslehre*, 1987, S. 484 legt anschaulich dar: „Die Alternative besteht nicht zwischen Markt und „Unternehmung“ als Anordnung eines Vorgesetzten, sondern zwischen Markt und Markt: Auf einem ersten Markt werden einzelne, genau umschriebene Leistungen gehandelt, z.B. Vergabe bestimmter Schreivarbeiten an ein Schreibbüro. Auf einem zweiten Markt sind Gegenstand des Markthandelns Leistungsbündel ohne genaue inhaltliche Kennzeichnung, z.B. Einstellung einer Sekretärin.“

⁶⁹ So bspw. RICHTER, R. / FURUBOTN, E., *Institutionenökonomik*, 1996, S. 52 f., die zwischen Markttransaktionskosten und Unternehmenstransaktionskosten unterscheiden, wobei Anbahnungs- und Abschlusskosten der Arbeitsverträge den Markttransaktionskosten zugerechnet werden. In der Literatur werden diese Kosten allerdings auch anders als „Inkorporationskosten“ (SCHMIDT-TRENZ, H.-J., *Außenhandel*, 1990, S. 67) oder „Kosten der Dispositionsnutzung“ (RICHTER, R., *Geldtheorie*, 1987, S. 74 f.) bezeichnet. Tatsächlich handelt es sich bei Inkorporationskosten und Transaktionskosten als Kosten der Marktbenutzung um „costs of running the contractual relation“ (MACNEIL, I. R., *Social Contract*, 1980, S. 91 f.). Eine Unterscheidung erscheint daher wenig systematisch. Dies ändert sich auch dann nicht, wenn alle Verträge, deren Abschluss zum Aufbau einer Unternehmensorganisation notwendig sind, betrachtet und Transaktionskosten sowie Setup-Kosten des Organisationsdesigns als Kosten des Informationsverarbeitungs- und Anreizsystems der Unternehmensorganisation unterschieden werden. (Vgl. zu dieser Vorgehensweise WINDSPERGER, J., *Transaktionskostenansatz*, 1996, S. 45.) Hier gilt ebenfalls, dass es letztlich lediglich um Kosten verschiedener vertraglicher Arrangements geht.

keit zur Anweisung Untergebener einräumen. Entsprechend wären die Kosten alternativer Vertragsarten zu vergleichen. So formuliert ähnelt die Frage der Unternehmensentstehung sehr der von COASE behandelten Frage der vertikalen Integration, die sich jedoch ausdrücklich auf die Frage nach den Determinanten des Wachstums und der Grenze eines Unternehmens bezieht.⁷⁰ Das Unternehmen besteht also bereits! Trotzdem ließe es sich übertragen, wenn das Problem der Entstehung als Transaktionskostenvergleich angelegt würde. Zunächst ist jedoch festzustellen, dass der bekannte Wirtschaftlichkeitsvergleich zwischen der Transaktionskosten verursachenden Nutzung des Marktes als Koordinationsmechanismus einerseits und der mit Organisationskosten verbundenen Koordination von Untergebenen durch Anordnungen von Vorgesetzten im Unternehmen andererseits systematisch fragwürdig ist. Auch im Falle bestehender Unternehmen wären die (Transaktions)kosten verschiedener Verträge, nicht die Transaktionskosten des Marktes und die Organisationskosten der Unternehmung gegeneinander abzuwägen.

Die Organisationskosten steigen nach COASE mit zunehmender Unternehmensgröße an, weil die Koordinationsfähigkeit des unternehmerischen Koordinators mit wachsender Zahl der eingegliederten Transaktionen abnimmt und Fehlentscheidungen wahrscheinlicher werden. Die Ursachen liegen zum einen in der zunehmenden Heterogenität der zu koordinierenden Transaktionen und zum anderen in der Gefahr steigender Angebotspreise für den Produktionsfaktor Arbeit bei wachsender Größe des Unternehmens.⁷¹ Das Gegenstück zu den Organisationskosten als Kosten der unternehmerischen Koordination von Leistungen, die auf Arbeits- bzw. Verträge mit Faktoren zurückgehen, wären in unserem Falle die Kosten der Koordination von Leistungen, zu deren Erbringung sich die Faktoren dem Zentralfaktor auf eine andere als hierarchische Weise vertraglich verpflichtet hätten. Diese Koordinationsleistung, die COASE

⁷⁰ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 395: „[A] firm will tend to expand until the costs of organising an extra transaction within the firm become equal to the costs of carrying out the same transaction by means of an exchange on the open market or the costs of organising in another firm.“ Vgl. dazu FOURIE, F. C. v. N., *Firms*, 1989, S. 143.

⁷¹ Vgl. COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 394 f., 397.

zufolge Organisationskosten verursacht, ist in beiden Fällen gegeben, und es wären entsprechend die Organisationskosten dieser beiden Varianten gegeneinander abzuwägen.⁷² Zu vergleichen wären also letztlich *ceteris paribus* die jeweiligen Summen der Transaktions- und Organisationskosten bei Produktion auf der Grundlage von Faktorverträgen einerseits und einer alternativen vertraglichen Bindung andererseits.⁷³

Eine Entscheidung auf alleiniger Grundlage von Transaktions- und Organisationskosten wäre indessen nur dann systematisch richtig, wenn Unternehmen und Markt als zwei sich ausschließende Koordinationsalternativen betrachtet werden könnten. COASE und andere vergessen, dass ein Markt nicht produziert, sondern Produktion, die in Unternehmen erfolgt, Märkte erst ermöglicht.⁷⁴ Diese Produktion beruht auf einer Kombination von Leistungen, die mit Kosten einhergeht. Diese Produktionskosten fallen unabhängig von den diesen Leistungen zugrunde liegenden (jedenfalls Transaktionskosten verursachenden) Vertragschließungen an. Ihre Höhe jedoch ist abhängig von der gewählten Koordinationsform. Deshalb auch ist weder eine Unterscheidung zwischen Organisationskosten und Produktionskosten noch zwischen Organisa-

⁷² Die Organisationskosten verursachende Koordinationsleistung kann auch in einer erworbenen Dienstleistung oder Ware bereits enthalten sein und als Teil des Kaufpreises entgolten werden. Vgl. DEMSETZ, H., *Theory*, 1991, S. 162.

⁷³ DEMSETZ, H., *Theory*, 1991, S. 162 schreibt in Bezug auf die Alternative Eigenfertigung oder Fremdbezug: „The correct question to ask if we remain within the Coasian framework is not whether management cost is more or less than transaction cost, but whether the sum of management and transaction cost incurred through in-house production is more or less than the sum of management and transaction cost incurred through purchase across markets, since either option entails expenditures on both cost categories.“

⁷⁴ Vgl. SCHNEIDER, D., *Lieb-Coase-ungen*, 1984, S. 228; KRÜSSELBERG, H.-G., *Unternehmung*, 1986, S. 71; FOURIE, F. C. v. N., *Firms*, 1989, S. 145; DIETRICH, M., *Firms*, 1991, S. 41; PITELIS, C., *Transactions*, 1993, S. 271; DEMSETZ, H., *Business Firm*, 1995, S. 9. ALBACH, H., *Firm*, 1981, S. 721, hebt die Komplementarität des Unternehmens zum Markt hervor und verdeutlicht: „Firms not only have a tendency to destroy markets ... but they have a tendency to segment markets, to change markets and to create markets.“

tionskosten und Transaktionskosten überzeugend.⁷⁵ COASES Organisationskosten sind ein Teil der Produktionskosten, die im Fall unternehmensinterner Koordination vertraglich gebundener Untergebener entstehen. Sie sind Transaktionskosten, weil sie durch die Nutzung eines auf dem Faktormarkt – wenn auch u. U. vor langer Zeit bereits – zustande gekommenen Vertrages verursacht sind.⁷⁶

2.3.1.2 Erweiterung

Während bei COASE explizit eine unternehmenstheoretische Fragestellung im Vordergrund stand, erweiterte insbesondere OLIVER E. WILLIAMSON diesen Ansatz nach einer „Inkubationszeit“ von über dreißig Jahren schrittweise zu einer allgemeinen ökonomischen Theorie des Vertrags.⁷⁷

Zwar räumte COASE ein, die Grenzen zwischen Unternehmen und Markt seien unmöglich zweifelsfrei festzulegen,⁷⁸ vermittelte so aber gleichzeitig den Eindruck, eine Koordination von Transaktionen sei ausschließlich entweder unternehmensintern oder über den Marktpreismechanismus möglich. WILLIAMSON erweiterte diese Zweiteilung in Extrempunkte zu einem Kontinuum, auf dem sich die Gesamtheit aller denkbaren Vertragsarten bzw. Institutionen anordnen lässt.⁷⁹

⁷⁵ Vgl. SCHNEIDER, D., Unhaltbarkeit, 1985, S. 1241 f.; DEMSETZ, H., Theory, 1991, S. 165; auch DIETRICH, M., Economics, 1994, S. 36 et passim.

⁷⁶ Vgl. sehr anschaulich MICHAELIS, E., Organisation, 1985, S. 92 f.

⁷⁷ WILLIAMSON, O. E., Institutions, 1985, S. 20: „Transaction cost economics poses the problem of economic organization as a problem of contracting.“

⁷⁸ COASE, R. H., Firm, 1937, S. 392: „The details of what the supplier is expected to do is not stated in the contract but is decided later by the purchaser. When the direction of resources ... becomes dependent on the buyer in this way, that relationship which I term a ‘firm’ may be obtained. Of course, it is not possible to draw a hard and fast line which determines whether there is a firm or not. There may be more or less direction.“

⁷⁹ Vgl. WILLIAMSON, O. E., Hierarchies, 1975, S. 41 ff. und 82–131; WILLIAMSON, O. E., Institutions, 1985, S. 16; vgl. schon RICHARDSON, G. B., Organisation, 1972; auch PICOT, A., Transaktionskostenansatz, 1982, S. 272–277.

Auch er bemerkte im Ansatz von COASE eine Tautologie,⁸⁰ die jedoch beträchtliche heuristische Möglichkeiten eröffne und die Transaktionskostentheorie einer empirischen Falsifizierbarkeit zugänglich werden lasse, sobald in einem zweiten Schritt die für die Existenz von Transaktionskosten wesentlichen Ursachen genauer spezifiziert werden, um jeder Kategorie die ihrer Abwicklung angemessene Organisationsform zuzuordnen.⁸¹ WILLIAMSON identifiziert drei Merkmale: Umfang der transaktionsspezifischen Investitionen, Ausmaß der transaktionsspezifischen Unsicherheit und Häufigkeit einer bestimmten Transaktion als „transactional factors“,⁸² die neben den „human factors“: begrenzte Rationalität („bounded rationality“)⁸³ und Opportunismus sowie den „environmental factors“: allgemeines Maß der Unsicherheit, Komplexität und Anzahl der Marktteilnehmer die Transaktion als Basiseinheit seiner Analyse prägen.⁸⁴ Das Wirtschaftssubjekt soll den Einfluss dieser Faktoren auf die Transaktion abschätzen, um auf dieser Grundlage die geeignete, d.h. kostenminimierende institutionelle Wahl zu treffen.⁸⁵ Mit diesem Erklärungsansatz hat WILLIAMSON

⁸⁰ Vgl. WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 4.

⁸¹ So BÖSSMANN, E., *Unternehmungen*, 1981, S. 673. Vgl. dazu WILLIAMSON, O. E., *Hierarchies*, 1975, S. 3; WILLIAMSON, O. E., *Economics*, 1979, S. 234 f.; WILLIAMSON, O. E., *Firm*, 1981, S. 675; WILLIAMSON, O. E., *Governance*, 1998, S. 76.

⁸² Vgl. ausführlich WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 52 ff.

⁸³ Die Verhaltensannahme begrenzter Rationalität, also des dem Menschen eigenen begrenzten Ausmaßes an Können, Wissen, Zeit und Verarbeitungsfähigkeit von Informationen, geht auf SIMON, H., *Rational Choice*, 1955 zurück.

⁸⁴ Vgl. WILLIAMSON, O. E., *Hierarchies*, 1975, S. 3; oder WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 3, wo er sich auf COMMONS, J., *Economics*, 1934, S. 4–8 beruft. Vgl. auch WILLIAMSON, O. E., *Organization*, 1991, S. 92 ff. Zu Weiterentwicklungen vgl. im Überblick WILLIAMSON, O. E., *Governance*, 1998, S. 76. Insbesondere die Verhaltensannahmen sind immer wieder kritisiert worden. aber auch die Relevanz der „asset specificity“ ist in Frage gestellt worden. Vgl. bspw. DEMSETZ, H., *Firm*, 1991, S. 166 ff.; KAY, N. M., *Asset Specificity*, 1993, S. 247 ff.; DIETRICH, M., *Economics*, 1994, S. 24 ff. Zu einer etwas anderen Systematisierung der Determinanten von Transaktionskosten vgl. WINDSPERGER, J., *Transaktionskostenansatz*, 1996, S. 30–39.

⁸⁵ WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 41: „Transaction cost economies are realized by assigning transactions (which differ in their attributes) to governance structures (which are the organizational frameworks within which the integrity of a contractual relation is de-

in diversen Arbeiten die vertikale Unternehmensintegration sowie die Evolution der multidivisionalen Unternehmensstruktur, von Konglomeraten und transnationalen Unternehmen zu begründen versucht.⁸⁶ In allen diesen Fällen geht es jedoch immer um die weitere Internalisierung von Markttransaktionen durch bereits bestehende Hierarchien. Einzig das Arbeitsverhältnis, auf dessen Analyse sich COASE konzentrierte, könnte das Entstehen neuer Hierarchien erklären.⁸⁷ So gesehen wäre das Versagen des Arbeitsmarktes, dessen Existenz auch WILLIAMSON bei seinen Analysen voraussetzt,⁸⁸ verantwortlich für das Entstehen eines Unternehmens als Hierarchie.⁸⁹ Dieser Punkt soll im Folgenden aus Sicht und unter Berücksichtigung anderer Autoren, die sich mit der Entstehung von Hierarchien und Arbeitsverträgen richtungsweisend auseinander gesetzt haben, hinterfragt werden.

cided) in a discriminating way.“ Vgl. auch WILLIAMSON, O. E., *Organization*, 1991, S. 95 f. An anderer Stelle hat WILLIAMSON jedoch eingeräumt, dass sich das Problem nicht so einfach darstelle und dass die Kostenminimierung auch die Produktionskosten einschließen müsse. Vgl. RIORDAN, M. H. / WILLIAMSON, O. E., *Asset Specificity*, 1985. (WILLIAMSONS analytisches Interesse gilt jedoch unmissverständlich den Fällen, in denen Produktionskostenunterschiede nicht ausschlaggebend sind. So WILLIAMSON, O. E., *Technology*, 1988, S. 361.) Vgl. bspw. auch WINDSPERGER, J., *Transaktionskostenansatz*, 1996, S. 52 f.

⁸⁶ Einen kritischen Überblick liefert STROHM, A., *Unternehmenseinstellung*, 1988, S. 31 ff.

⁸⁷ Vgl. PITELIS, C., *Hierarchies*, 1991, S. 13 ff.; PITELIS, C., *Transactions*, 1993, S. 268.

⁸⁸ Sowohl WILLIAMSON, O. E., *Hierarchies*, 1975, S. 20 als auch WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 87: „In the beginning there were markets.“ HODGSON, G. M., *Institutions*, 1988, S. 206 f. wendet ein: „Indeed the procedure that is common to the work of many economists, that one starts from the ‘failures’ of the competitive market in order to explain the existence of firms and other institutions, ignores the problem that one has first to explain the institutional conditions that are necessary for the establishment of a competitive market itself.“

⁸⁹ WILLIAMSON, O. E., *Hierarchies*, 1975, S. xvi: „[S]imple hierarchy ... can be regarded as substitutions of internal organization for failures in the labor ... markets.“

2.3.2 Arbeitsvertrag

2.3.2.1 Schaffung von Handlungsspielräumen

Einen erkennbar direkten Einfluss auf WILLIAMSON hatten nicht nur die Überlegungen von COASE, sondern auch die von HERBERT A. SIMON. Das Beschäftigungsverhältnis, dessen Zustandekommen alternativ zu einem Kaufvertrag untersucht wurde,⁹⁰ identifizierte SIMON als Autoritätsbeziehung. Diese erlaubt dem Arbeitgeber, im Austausch gegen eine feste Zahlung aus einer Menge von Aktivitäten, deren genaue vertragliche Einzelfestlegung im Voraus nicht möglich oder zu teuer wäre, zu wählen. Der Arbeitsvertrag spiegelt eine Präferenz für Liquidität auf beiden Seiten wider: der Arbeitgeber kann die Wahl einer passenden Aktivität auf einen Zeitpunkt verschieben, zu dem mehr Information verfügbar ist, während es für den Arbeitnehmer von Vorteil ist, innerhalb bestimmter Grenzen seinem Tun keine Schranken aufzuerlegen.⁹¹ Auf diese Weise kann der Arbeitsvertrag als nicht vollständig spezifizierter Vertrag ein Vertrauensverhältnis herbeiführen. Dieses wird von langfristiger Rationalität („long-run rationality“) dominiert, die ihren Ausdruck in einem auf der Grundlage der Ziele beider Parteien ausgehandelten „Tradeoff“ findet.⁹² Ohne eine Verbindung zu den Arbeiten von COASE und KNIGHT zu ziehen, formalisiert SIMON eine Reihe von Beobachtungen menschlichen Verhaltens in Organisationen. Damit gelingt ihm zwar eine eigene Modellierung des Beschäftigungsverhältnisses, aber kein unmittelbarer Bezug zur Frage der Unternehmensentstehung.

⁹⁰ SIMON, H., *Employment Relationship*, 1951, S. 295 fragt: „If both parties are behaving rationally ... under what circumstances will they enter into a sales contract and under what circumstances an employment contract?“

⁹¹ Tatsächlich hat der Arbeitnehmer „no assurance that the employer will consider anything but his own profit in deciding what he will ask the worker to do“, sobald der Lohn festgelegt worden ist. (Siehe SIMON, H., *Employment Relationship*, 1951, S. 302.)

⁹² SIMON, H., *Employment Relationship*, 1951, S. 302: „If the worker had confidence that the employer would take account of his satisfactions, the former would presumably be willing to work for a smaller wage than if he thought these satisfactions were going to be ignored ... On the other hand, unless the worker is thereby induced to work for a lower wage, the employer has no incentive to use his authority in any other way than to maximize [his profit].“

2.3.2.2 Zuordnung von Property Rights

2.3.2.2.1 Aufteilung von Ungewissheit

Dem Property-Rights-Ansatz, dessen Grundidee darin besteht, dass der Inhalt der Verfügungsrechte die Allokation und Nutzung der Ressourcen auf spezifische und vorhersagbare Weise beeinflusst,⁹³ können die Arbeiten von KNIGHT sowie ARMEN A. ALCHIAN und HAROLD DEMSETZ zugeordnet werden. Ausgangspunkt der Betrachtungen KNIGHTS ist die Unterscheidung von Risiko- und Ungewissheitssituationen. Es ist zu klären, wer im Wirtschaftsleben bereit ist, die Verantwortung für Konsequenzen von Entscheidungen auf sich zu nehmen, die sich anders als im Risikofall jeglicher Berechnung durch Eintrittswahrscheinlichkeiten entziehen. Die Fähigkeit und Bereitschaft, diese mit der Nutzung individueller Property Rights verknüpfte „true uncertainty“ zu tragen, ist KNIGHT zufolge unter den Menschen unterschiedlich ausgeprägt.⁹⁴ Diesem Umstand wird mit einem Arbeitsvertrag Rechnung getragen. Die Ungewissheit, die eine vollständige Versicherung insbesondere gegen alle Unwägbarkeiten, die aus der Verwendung von Humanvermögen erwachsen, nicht zulässt, wird durch ihn aufgeteilt. Der Unternehmer, der bewusst ein nicht kalkulierbares Wagnis auf sich nimmt, gewährt den Arbeitnehmern ein festes Einkommen, das Kontrakteinkommen, während ihm selbst der Gewinn, das Residualeinkommen zufällt. KNIGHT zufolge bildet das Unternehmen ein „system under which the confident and venturesome ‘assume the risk’ or ‘insure’ the doubtful and timid by guaranteeing to the latter a specified income in return for an assignment of the actual result.“⁹⁵ Aufgrund dieser Aussage ist das Entstehen eines Unternehmens deshalb gewöhnlich als das Ergebnis unterschiedlicher Risikoaversionen von Unternehmer und Arbeitnehmern interpretiert worden.⁹⁶

⁹³ Vgl. FURUBOTN, E. G. / PEJOVICH, S., Property Rights, 1972, S. 1139.

⁹⁴ Siehe. KNIGHT, F. H., Risk, 1921, S. 241 f.

⁹⁵ KNIGHT, F. H., Risk, 1921, S. 269.

⁹⁶ Vgl. entsprechend bspw. ALCHIAN A. A. / DEMSETZ, H., Organization, 1972, S. 784 f.; oder das formale Modell des KNIGHTSchen Unternehmens bei KIHLSSTROM, R. E. / LAFFONT, J.-J., Formation, 1979. Dazu LANGLOIS, R. N. / COSGEL, M. M., Knight, 1993, S. 457; FOSS, N. J., Theories, 1996, S. 77 f., 80. Im Zusammenhang mit einer tiefer-

2.3.2.2.2 Vermeidung von Drückebergerei

Nach ALCHIAN / DEMSETZ kann die Unternehmensentstehung als Folge nicht-separierbarer Produktionstechnologien aufgrund limitationaler Faktorrelationen,⁹⁷ die eine Teamproduktion notwendig machen, erklärt werden.⁹⁸ Da der Leistungsbeitrag einzelner Teammitglieder zum Gesamtergebnis nicht messbar ist, ist auch eine exakte Entlohnung entsprechend ihrem Grenzprodukt nicht möglich. Dies reizt zu Drückebergerei („shirking“)⁹⁹: das Teammitglied verringert seine Arbeitsanstrengungen und senkt damit zum Schaden aller den gesamten Teamoutput, ohne dass diese Senkung ihm direkt zugerechnet werden könnte. Um Drückebergerei zu vermeiden, ist die Einrichtung einer Kontrollinstanz (Unternehmensleitung) geboten.¹⁰⁰ Auf diese Weise entsteht unter der Voraussetzung, dass die Teamproduktion bei Berücksichtigung der Kosten der Organisation und internen Kontrolle einen im Vergleich zur separablen Technologie höheren Produktionsertrag erbringt, die „klassische Unternehmung“¹⁰¹.

gehenden Untersuchung der Frage, was Unternehmer und Unternehmen miteinander zu tun haben, wird im Kapitel 3.1.1 noch auf eine andere Deutung zurückzukommen sein.

⁹⁷ Die Produktionsfunktion (1) $q = q(x_1, x_2)$, wo: q = Produktmenge, x = Faktormenge, ist eine Team-Produktionsfunktion, wenn (2) $\delta^2 q / \delta x_1 \delta x_2 \neq 0$, d.h. wenn die Funktion die Eigenschaft der Nichtseparabilität aufweist. Ein Beispiel für eine separable Produktionsfunktion ist (3) $q = q_1 + q_2 = ax_1\alpha + bx_2\beta$. In diesem Fall kann das Gesamtprodukt (q) von der Technik her gesehen entweder ausschließlich mit Hilfe des ersten, mit Hilfe des zweiten oder auch mit Hilfe beider Faktoren gleichzeitig erstellt werden. Die beiden Produktionsfaktoren sind nicht aufeinander angewiesen: Ihre Leistungsfähigkeit, d.h. ihre Grenzproduktivität ist unbeeinflusst vom Einsatz des anderen Faktors. Es gilt $\delta^2 q / \delta x_1 \delta x_2 = 0$.

⁹⁸ Vgl. ALCHIAN A. A. / DEMSETZ, H., *Organization*, 1972, S. 777 ff.; auch ALCHIAN, A. A., *Specificity*, 1984, S. 34 ff.

⁹⁹ Für dieses Phänomen finden sich laut ALCHIAN, A. A., *Specificity*, 1984, S. 36 in der Literatur eine Reihe weiterer Bezeichnungen wie opportunistisches Verhalten, *Organizational Slack*, *Messproblem*, *Moral Hazard*, *asymmetrische Information bei Ungewissheit*, *Schlendrian*, *Monitoring*, *selbsterzwungene Verträge*, *Agency*, *Unternehmung*.

¹⁰⁰ BARZEL, Y., *Entrepreneur's Reward*, 1987, S. 103–116, hat gezeigt, dass höchstwahrscheinlich derjenige zum Überwacher wird, dessen Beitrag zum gemeinsamen Produkt der am schwierigsten zu messende ist.

¹⁰¹ Siehe ALCHIAN A. A. / DEMSETZ, H., *Organization*, 1972, S. 781 f. Die klassische, im privaten Eigentum befindliche Unternehmung ist im Einzelnen durch folgende Eigenschaften

Da diese nicht als Hierarchie, sondern als Ersatzmarkt für Arbeitsleistungen gedeutet wird,¹⁰² haben auch die Beziehungen zwischen Arbeitnehmer und Arbeitgeber nicht den Charakter eines hierarchischen Herrschafts- und Autoritätsverhältnisses, sondern den eines reinen Austauschverhältnisses.

Sofern dem Kontrolleur das Recht auf das Residuum eingeräumt wird, können von ihm effiziente Kontrollaktivitäten erwartet werden, denn diese werden seinen Gewinn erhöhen. Anders als bei KNIGHT ist das Residualeinkommen also nicht Belohnung für die Übernahme von Ungewissheit, sondern notwendiger Anreiz für die Überwachungstätigkeit. Die Bündelung von Kontroll- oder Leitungsrecht, Recht auf den Residualerlös und Veräußerungsrecht bei einer Person stellt die effiziente Konstellation von Property Rights dar.¹⁰³ Ein Auseinanderfallen oder eine Abschwächung einzelner Property Rights, d.h. eine „Verdünnung“ (attenuation)¹⁰⁴ der gesamten Property Rights am Unternehmen, wirkt hingegen unter den getroffenen Annahmen negativ auf die Effizienz. Die Verdünnung kann allerdings auch als Steigerung der Transaktionskosten in Form von Kontrollkosten aufgefasst werden. Denn den vertraglichen Vereinbarungen zuwiderlaufendes, unwirtschaftliches Handeln wird begünstigt, wenn dessen Folgen von den Wirtschaftssubjekten nicht mehr vollständig getragen werden müssen.¹⁰⁵

charakterisiert: „(a) joint input production, (b) several input owners, (c) one party who is common to all the contracts of the joint inputs, (d) who has rights to renegotiate any input's contract independently of contracts with other input owners, (e) who holds the residual claim, and (f) who has the right to sell his central contractual residual status.“ (ALCHIAN A. A. / DEMSETZ, H., Organization, 1972, S. 783.)

¹⁰² Vgl. ALCHIAN A. A. / DEMSETZ, H., Organization, 1972, S. 777, die betonen, mit dieser Betrachtungsweise im Widerspruch zu COASE zu stehen.

¹⁰³ Vgl. PICOT, A., Unternehmensverfassungen, 1981, S. 164 ff. NUTZINGER, H. G., Firm, 1978, S. 66 gibt allerdings zu bedenken, dass die Überwachungsfunktionen nur schwer mit der Sicht des Unternehmens als (Ersatz-)Markt und damit freiwilligen Tauschbeziehungen in Einklang zu bringen sind.

¹⁰⁴ Siehe ALCHIAN, A. / DEMSETZ, H., Property Rights, 1973, S. 20.

¹⁰⁵ Ebenfalls SCHOPPE, S. G. ET AL., Unternehmung, 1995, S. 144.

ALCHIAN / DEMSETZ gelingt es nicht, Märkte und Hierarchien voneinander abzugrenzen. Letztlich versagt dieser Ansatz, wenn es um die Klärung der Frage geht, warum Unternehmen entstehen, denn er kann nur die innere Struktur, aber nicht die Existenz des Unternehmens begreiflich machen.¹⁰⁶

2.3.2.2.3 Verallgemeinerung zur Vertragstheorie

Über die Sicht des Unternehmens als Hierarchie hinausgehend wird das Unternehmen im Property-Rights-Ansatz allgemeiner auch als nutzenmaximierende Struktur von Verfügungsrechten verstanden, als Rechtsfiktion, die es erlaube, eine solche Organisation als Einzelperson zu behandeln.¹⁰⁷ Diesem Unternehmen liegt das Schließen von Verträgen zwischen Individuen auf Märkten zugrunde, wohingegen es im Transaktionskostenansatz als eine Alternative zu dieser Art von Vertragschließung gesehen wird.

Die ökonomische Vertragstheorie als weiterer Zweig der Neuen Institutionenökonomik nimmt diesen Gedanken auf und entwickelt ihn weiter.¹⁰⁸ Die Betonung des vertraglichen Charakters der Unternehmensbeziehungen spiegelt sich in der Beschäftigung mit Anreizproblemen und Fragen asymmetrischer Information zwischen den Vertragsparteien und gegebenenfalls Dritten wider.

¹⁰⁶ DEMSETZ, H., Theory, 1991, S. 168, räumt selbst ein: „Abating the costs of shirking helps explain the firm’s inner organization but provides no rationale for the firm’s existence.“

¹⁰⁷ JENSEN M. C. / MECKLING W. H., Firm, 1976, S. 310 f.: „Contractual relations are the essence of the firm, not only with employees but with suppliers, customers, creditors, etc.“ Unternehmen seien wie Organisationen allgemein rechtliche Fiktionen, „*which serve as a nexus for a set of contracting relationships among individuals*“, so dass „[v]iewed this way, it makes little or no sense to try to distinguish those things which are ‘inside’ the firm ... from those things that are ‘outside’ of it.“

¹⁰⁸ Sowohl in der Vertragstheorie als auch in der Transaktionskostenökonomik wird die Verfügungsrechtsstruktur als gegeben angenommen und untersucht, wie die Parteien innerhalb des institutionellen Umfeldes miteinander Verträge abschließen. In beiden Fällen dreht sich die Analyse um unvollständige Verträge. Unterschiedliche Auffassungen bestehen hinsichtlich der Quelle und der Natur dieser Unvollständigkeit und hinsichtlich der Lösungen, wie die aus ihr folgenden Ineffizienzen überwunden werden können. Zu einem Überblick über die ökonomische Vertragstheorie vgl. RICHTER, R. / FURUBOTN, E., Institutionenökonomik, 1996, insbes. S. 197–285.

Stärkere Beachtung findet die Rolle physischer Vermögenswerte in einer vertraglichen Beziehung. Insbesondere wird modellhaft gezeigt, welcher Partner residuale Entscheidungsrechte haben, d.h. welche Partei Eigentümer sein sollte.¹⁰⁹

Zwar bietet die ökonomische Vertragstheorie einen höheren Formalisierungsgrad als die mit ihr verwandte Transaktionskostenökonomik und Verfügungsrechtsanalyse, genauere Aussagen über das Charakteristische und die Entstehung des Unternehmens gehen über den Erklärungsanspruch dieses Ansatzes jedoch hinaus.¹¹⁰ Zudem kann die einer eher rechtlichen Perspektive zuzuordnende Deutung des Unternehmens als beliebige Vertragsstruktur eine ökonomische Erklärung des Unternehmens nicht ersetzen.¹¹¹

2.3.2.3 Einsparung von Kosten

2.3.2.3.1 Abhängigkeitsverhältnisse

In seinen späteren Arbeiten hat WILLIAMSON eine eigene Unternehmenstheorie vorgelegt. Diese Theorie rückt ein Element in den Brennpunkt, das weder bei COASE (Transaktionskosten), SIMON (begrenzte Rationalität), KNIGHT (Träger von Ungewissheit), noch von ALCHIAN / DEMSETZ (Überwachung) in dieser Form erwähnt wird, nämlich das Problem der unternehmensspezifischen Investition.¹¹²

¹⁰⁹ Vgl. beispielhaft zu dieser Vorgehensweise die Arbeiten von GROSSMAN, S. J. / HART, O. D., *Ownership*, 1986, HART, O. D., *Incomplete Contracts*, 1991; oder HART, O. D., *Firms*, 1995.

¹¹⁰ Wenig aussagekräftig heißt es bei HART, O. D., *Incomplete Contracts*, 1988, S. 119: „[T]he firm as an institution can be thought of as arising from the incompleteness of contracts and the need to allocate residual control rights.“

¹¹¹ Vgl. zu einer entsprechenden ausführlicheren Kritik, die die neuesten Entwicklungen auf dem Gebiet der ökonomischen Vertragstheorie jedoch noch nicht einschließt, SCHNEIDER, D., *Betriebswirtschaftslehre*, 1987, S. 493 ff.

¹¹² Vgl. WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 52 ff. ALCHIAN, der in dieser Frage einst anderer Meinung war, hat später seine Auffassung revidiert und sich im Wesentlichen WILLIAMSON angeschlossen. Vgl. ALCHIAN, A. A., *Specificity*, 1984, S. 38 f. Im Transaktionskostenansatz wird Spezifität als die wichtigste Eigenschaft von Transaktionen

Die Spezifität einer Investition zeigt sich darin, dass sie außerhalb der jeweiligen Transaktion nur mit einem Wertverlust verwendbar ist, ihre Opportunitätskosten also entsprechend gering sind.¹¹³ Durch spezifische, auch „idiosynkratisch“¹¹⁴ genannte Investitionen entsteht eine MARSHALLsche Quasi-Rente¹¹⁵, d.h. eine Vergütung über das hinaus, was der Investor in einer anderen Verwendung erhalten könnte.¹¹⁶ Deshalb entwickelt sich im Zuge einer „fundamentalen Transformation“ eine dem bilateralen Monopol ähnliche Abhängigkeitssituation.¹¹⁷ Dieser auch als „Lock-in“-Effekt bezeichnete Sachverhalt¹¹⁸ kann von einem Vertragspartner opportunistisch zur Ausbeutung der Quasi-Rente genutzt werden.¹¹⁹ Obwohl ein Produkt oder eine Dienstleistung am

und damit als Haupteinflussfaktor für die effiziente Überwachungs- und Durchsetzungsstruktur („governance structure“) zur Organisation von Transaktionen angesehen. So bspw. auch KLEIN, B. / CRAWFORD, R. G. / ALCHIAN, A. A., *Vertical Integration*, 1978; WILLIAMSON, O. E., *Economics of Organization*, 1981, S. 562 ff.; RIORDAN, M. H. / WILLIAMSON, O. E., *Asset Specificity*, 1985, S. 366 f.

¹¹³ WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 55 und insbes. S. 95 f. unterscheidet vier Arten von Spezifität: (1) Standortspezifität, die sich aus der Unbeweglichkeit einer Anlage und entsprechend hohen Verlagerungskosten erklären lässt, (2) Sachkapitalspezifität, wie bspw. Spezialwerkzeuge oder -maschinen, (3) Humankapitalspezifität in Form des Erwerbs individuellen Erfahrungswissens und (4) zweckgebundene Sachwerte, d.h. eine Erweiterung bestehender Anlagen im Interesse eines bestimmten Abnehmers. Diese Aufzählung kann noch durch (5) markenspezifisches Kapital, z.B. die Marke oder ein spezifisches Logo, ergänzt werden. Vgl. auch die zahlreichen Bemerkungen zur Faktorspezifität in der Aufsatzsammlung WILLIAMSON, O. E., *Economic Organization*, 1986.

¹¹⁴ So bspw. WILLIAMSON, O. E., *Economics*, 1979, S. 239 ff.

¹¹⁵ Vgl. MARSCHALL, A., *Economics*, 1920, S. 626.

¹¹⁶ Vgl. KLEIN, B. / CRAWFORD, R. G. / ALCHIAN, A. A., *Vertical Integration*, 1978, S. 298 ff. Zu einer eingehenderen Diskussion vgl. PIES, I., *Institutionenökonomik*, 1993, S. 228 ff.

¹¹⁷ Siehe WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 61 ff.; vgl. auch MASTEN, S. E., *Transaction Costs*, 1982, S. 17.

¹¹⁸ Siehe WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 53.

¹¹⁹ Opportunistisches Verhalten beinhaltet ein Verfolgen des Eigeninteresses auch mit List und Tücke („self-interest seeking with guile“), einschließlich der unvollständigen oder verzerrten Wiedergabe von wichtigen Informationen. (WILLIAMSON, O. E., *Hierarchies*, 1975, S. 26 ff.; WILLIAMSON O. E., *Institutions*, 1985, S. 47.)

kostengünstigsten durch spezifische Investitionen miteinander kooperierender Akteure erstellt werden könnte, würden dementsprechende Einsparungen dann nicht realisiert werden.

WILLIAMSON räumt ein, dass bei Abwesenheit begrenzter Rationalität alle denkbar möglichen Probleme im Vorhinein durch das Abfassen vollständiger marktlicher Austauschverträge bzw. von Verträgen über bedingte Ansprüche („contingency claims contracts“) gelöst werden könnten.¹²⁰ Ebenso wäre ohne die Annahme opportunistischen Verhaltens eine hierarchische Organisationsform nicht notwendig, wenn sich die Akteure gegenseitig versprechen, den Vertrag effizient zu erfüllen und bei Vertragsverlängerung nur faire Erträge anzustreben. Wären schließlich keine transaktionsspezifischen Investitionen gegeben, hätten die Partner kein Interesse an einer dauerhaften Beziehung, und bestreitebare Märkte würden existieren.¹²¹

Zunächst erklärte WILLIAMSON die Existenz von Hierarchien in der Organisation der Produktion mit einem Gewinn an Entscheidungseffizienz.¹²² Zum einen ließe sich überflüssiges Kommunizieren und Angleichen von Information verringern, wenn die Funktion des Entscheidens in einigen wenigen Händen konzentriert würde. Zum anderen käme es zu einem sparsamen Einsatz begrenzter Rationalität („economizing on bounded rationality“), falls denjenigen mit überlegenen Entscheidungsfähigkeiten die Entscheidungspositionen überlassen werden würden.

¹²⁰ Vgl. hier und im Folgenden WILLIAMSON, O. E., Hierarchies, 1975, S. 80; WILLIAMSON, O. E., Organization, 1981, S. 553 f.; WILLIAMSON, O. E., Institutions, 1985, S. 30 ff. Der Abschluss solcher Verträge bedingt jedoch vollkommene Information, die auch bei unbegrenzter Rationalität nicht vorhanden sein wird. WILLIAMSON setzt die Annahme unbegrenzter Rationalität mit der Annahme vollkommener Information gleich! Vgl. WAGNER, R., Unternehmung, 1994, S. 10; LANGLOIS, R. N., Costs, 1998, S. 6; auch S. 64, Fn. 147 d. A.

¹²¹ Die Theorie bestreitbarer Märkte („contestable markets“), d.h. von Märkten, die durch völlig unbeschränkten Zutritt und kostenlosen Austritt charakterisiert sind, geht auf BAUMOL, W. J. / PANZAR, J. C. / WILLIG, R. D., Contestable Markets, 1988 zurück.

¹²² Siehe WILLIAMSON, O. E., Hierarchies, 1975, S. 52 ff.; vgl. auch WILLIAMSON, O. E., Economic Organization, 1986, S. 208 f.

Er entwickelte die Ideen von COASE und SIMON zu einer Theorie des langfristigen Arbeitsverhältnisses, wobei er einerseits sowohl die Kosten des Abfassens vollständiger marktlicher Austauschverträge bzw. Verträgen über bedingte Ansprüche („contingency claims contracts“) als auch des fortwährenden Änderns von Verträgen oder des Anstellens auf Punkt-Arbeitsmärkten betonte. Andererseits führte er die Bedeutung idiosynkratischer Kenntnisse der Arbeitnehmer, die diese opportunistisch ausnutzen können, zur Begründung der effizienzsteigernden Hierarchie an.¹²³ Diese Effizienzsteigerung des Beschäftigungsverhältnisses oder wie WILLIAMSON formuliert: des internen Arbeitsmarktes, beruht im Kern auf der Ersetzung des individuellen Vertrages durch die kollektive Übereinkunft. Dies hat eine fundamentale Transformation zur Folge, wo Löhne hauptsächlich an Stellen und nicht an Arbeitnehmer gebunden werden.¹²⁴ Der Anreiz zu opportunistischem Verhalten, den der einzelne Arbeitnehmer bei individueller Vertragschließung hätte, wird so stark verringert.

Später argumentiert WILLIAMSON, dass mögliche beschränkt rationale und opportunistisch handelnde Koalitionsmitglieder die sich aus transaktionsspezifischen Investitionen ergebende Gefahr erkennen werden, bevor sie eine Bindung eingehen, und deshalb nach institutionellen Lösungen suchen werden, die einen Schutz der Vertragspartner gewährleisten werden. Dies wird mit steigender Gefahr von Opportunismus, zunehmender Transaktionshäufigkeit und vor allem wachsender Faktorspezifität eine Hierarchie sein.¹²⁵ Als „Beherrschungs- und Überwachungssystem“ ermöglicht sie anpassungsfähiges, fort-

¹²³ Siehe WILLIAMSON, O. E., Hierarchies, 1975, S. 57 ff. WILLIAMSON unterscheidet in diesem Zusammenhang vier Typen von Verträgen: (1) den SIMONSchen Verkaufsvertrag über eine spezifische Leistung x in der Zukunft; (2) den „contingent claim contract“ über die Lieferung von x , in Abhängigkeit vom Ereignis e , in der Zukunft; (3) den „sequential spot sales contract“: Warte bis zum Eintritt des Ereignisses und schließe dann einen Vertrag über das zweckmäßige spezifische x ; und (4) das Autoritätsverhältnis: Schließe jetzt einen Vertrag über das Recht, in der Zukunft irgendein spezifisches x aus einer zulässigen Menge X zu wählen. Vgl. auch WILLIAMSON, O. E. / WACHTER, M. L. / HARRIS, J. E., Employment Relation, 1975, S. 261 ff.

¹²⁴ Vgl. WILLIAMSON, O. E., Hierarchies, 1975, S. 74.

¹²⁵ Vgl. bspw. WILLIAMSON, O. E., Approaches, 1990, S. 68.

laufendes Entscheiden¹²⁶ und verringert Opportunismus, weil durch Autorität Streitigkeiten beendet werden können, aber auch weil die Mitglieder einer Hierarchie sich als Teil eines Ganzen fühlen. Die Wahrscheinlichkeit gleichgerichteter Erwartungen erhöht sich, was wiederum Unsicherheit vermindert. Verhandlungskosten, die aus transaktionsspezifischen Investitionen erwachsen, können durch die Anwendung von Autorität ebenfalls begrenzt werden. Andererseits weisen Hierarchien im Gegensatz zu Märkten mit ihren starken Anreizen („high powered incentives“) lediglich schwache Leistungsanreize („low powered incentives“) auf. Es existiert ein Trade-off zwischen starken Leistungsanreizen und bilateraler Anpassungsfähigkeit.¹²⁷ WILLIAMSON zufolge können die Kostenvorteile der Internalisierung von Transaktionen die Existenz von Unternehmen als Autoritätsverhältnis erklären.

2.3.2.3.2 Marktbeziehungen

WILLIAMSON sieht die Attraktivität des Transaktionskostenansatzes in der Zurückführung der Analyse auf das Schließen von Verträgen.¹²⁸ Das geht so weit, dass auch die Hierarchie als Vertragsverhältnis analysiert wird.¹²⁹ Andere nicht vertragliche Mechanismen zur Koordination arbeitsteiliger Aufgaben wie gegenseitige Anpassung oder die Standardisierung des Arbeitsprozesses, von

¹²⁶ MASTEN, S. E., *Transaction Costs*, 1982, S. 43: „Because agents are not precommitted to specific actions, hierarchical organization tends to accommodate adaptation to changing circumstances more readily than does contracting. In addition, whereas the legal system is encumbered by procedural rules and conventions, the authority of management is peremptory, constrained for the most part only by resignation, dismissal and the discipline of the market.“

¹²⁷ Vgl. WILLIAMSON, O. E., *Nexus*, 1990, S. 15.

¹²⁸ WILLIAMSON, O. E., *Economic Organization*, 1986, S. 97: „One of the attractive attributes of the transaction-cost approach is that it reduces, essentially, to a study of contracting.“ Später plädierte WILLIAMSON, O. E., *Nexus*, 1990, S. 1 ff. dafür, statt von Verträgen („contracts“) über Abkommen („treaties“) zu sprechen, was konzeptionelle Vorteile hätte, Politikwissenschaftler und Soziologen zu einem Dialog einlud und das Forschungsfeld vergrößerte.

¹²⁹ Vgl. WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 221.

Outputs, Fähigkeiten sowie Normen bleiben unbeachtet.¹³⁰ Sowohl externe Märkte als auch Hierarchien werden als Tauschsysteme behandelt. Das hat ihm die Kritik eingetragen, lediglich verschiedene Märkte, und zwar externe und interne, miteinander zu vergleichen.

WILLIAMSON'S Transaktionskostenansatz beinhaltet „falsche Hierarchien“, da er auf der falschen Auffassung beruhe, hierarchische Beziehungen ausschließlich als Tauschbeziehungen analysieren zu können.¹³¹ Dies gilt insbesondere für das Arbeitsverhältnis, das WILLIAMSON zufolge grundsätzlich ebenfalls durch die Koordinationsform Markt oder Hierarchie geregelt werden kann.¹³² Unter diesen Voraussetzungen wird die Entscheidung, eine Person einzustellen, wiederum zu einer Frage der Ersetzung eines vertraglichen Marktverhältnisses durch ein anderes. Bereits in Kap. 2.2.3 wurde ausführlich dargelegt, wie fragwürdig eine derartige Erklärung der Unternehmensexistenz ist.

Diese Sichtweise wird von FREDERICK C. V. N. FOURIE gestützt, der kritisiert, dass WILLIAMSON nicht oder nur sehr ungenau zwischen der Anstellung eines Individuums in einem Unternehmen und der vertraglichen Bindung eines Subunternehmer zu einem Unternehmen unterscheidet.¹³³ Nicht der Arbeitsmarkt versagt, wenn zwecks Verringerung von Transaktionskosten neue Funk-

¹³⁰ MINTZBERG, H., *Management*, 1989, S. 101, unterscheidet folgende Koordinationsmechanismen: „1. Mutual adjustment, which achieves co-ordination by the simple process of informal communication ... 2. Direct supervision, in which co-ordination is achieved by having one person issue orders or instructions to several others whose work interrelates ... 3. Standardization of work process, which achieves co-ordination by specifying the work processes of people carrying out interrelated tasks ... 4. Standardization of outputs, which achieves co-ordination by specifying the results of different work ... 5. Standardization of skills (as well as knowledge), in which different work is co-ordinated by virtue of the related training the workers have received ... 6. Standardization of norms, in which it is the norms infusing the work that are controlled, usually for the entire organization, so that everyone functions according to the same set of beliefs.“

¹³¹ Siehe KAY, N. M., *Asset Specificity*, 1993, S. 247. Vgl. dazu die Kritik bei KAY, N. M., *Markets*, 1992; und zur anschließenden Erwiderung WILLIAMSON, O. E., *Corporation*, 1992.

¹³² Vgl. WILLIAMSON, O. E., *Economics of Organization*, 1981, S. 562 ff.

¹³³ Vgl. hier und im Folgenden FOURIE, F. C. V. N., *Firms*, 1989, S. 157.

tionen integriert werden, die zuvor von einem Subunternehmer ausgeführt wurden. Denn diese Integration erfordert zwar Arbeitnehmer zu deren Erfüllung, aber nicht die Anstellung neuer Arbeitnehmer. Offenbar kann eine neue Beschäftigungsbeziehung nur dort entstehen, wo vorher keine Austausch- oder Transaktionsbeziehung mit einem Produzenten bestand.¹³⁴ Doch dann können Transaktionskostenüberlegungen, die ja Transaktionen voraussetzen, keine Rolle spielen. Es sei denn, Individuen, die untereinander produzierte Güter tauschen, kämen überein, sich zusammenzuschließen. Dies ließe sich jedoch schwerlich als Versagen des Arbeitsmarktes deuten, sondern wäre nichts weiter als eine Form der Integration, und zwar von Ein-Personen-Unternehmen. Es bliebe die Frage zu beantworten, warum Individuen ihre Stellung als einzelne Produzenten aufgeben sollten.

2.3.3 Grenzen vertragstheoretischer Erklärungsversuche

2.3.3.1 Tausch ohne Produktion

Der einzelne Produzent wird zum Ein-Personen-Unternehmen, wenn er anders als im Falle des sich selbst versorgenden Haushalts nicht zum Zwecke des eigenen Konsums, sondern ausschließlich für Außenstehende produziert.¹³⁵ Erst unter dieser Voraussetzung besteht das soziale Koordinationsproblem, Produktion und Konsumption aufeinander abzustimmen, das allein durch die Nutzung des Preismechanismus auf Märkten gelöst wird. Unternehmen als spezialisierte Produktionseinheiten und Märkte bedingen einander bzw. stehen in einem komplementären Verhältnis zueinander. Die Alternative zum Markttausch ist hier nicht die Anweisung und Hierarchie, sondern die Selbstversorgung bzw. Autarkie.¹³⁶ Transaktionskosten würden den Tausch zwischen den Produktions-

¹³⁴ Vgl. ähnlich DIETRICH, M., *Economics*, 1994, S. 17.

¹³⁵ Vgl. ausführlich DEMSETZ, H., *Business Firm*, 1995, S. 8 f. DEMSETZ setzt hier offenbar die Produktion für andere und das Unternehmen gleich. Auf die Zulässigkeit dieses Vorgehens wird an anderer Stelle noch ausführlich einzugehen sein.

¹³⁶ So LOASBY, B. J., *Organization*, 1996, S. 44.

einheiten verteuern, die Zahl der Marktbeziehungen nähme ab und der Grad der Spezialisierung ginge zurück.¹³⁷

Ein Markttausch wird nur dann zustandekommen, wenn seine Kosten durch Vorteile aus der Produktion für den Tausch mehr als ausgeglichen werden können. Bereits ADAM SMITH (1723–1790) hatte überzeugend dargestellt, dass diese Vorteile in der Spezialisierung und Arbeitsteilung liegen, die zu einer erhöhten Arbeitsproduktivität, definiert als Quotient von Ausbringung und Arbeitseinsatz, führen. Auf diese Weise lässt sich verdeutlichen, wie aus dem Selbstversorger das Ein-Personen-Unternehmen entsteht. Doch auch für die Erklärung der Entstehung des Mehr-Personen-Unternehmens bietet diese Betrachtungsweise eine mögliche Antwort.¹³⁸ Die einzelnen Produzenten nehmen an, ihr Einkommen werde sich infolge des Übergangs vom Ein-Personen-Unternehmen zum hierarchisch strukturierten Mehrpersonen-Unternehmen erhöhen. Eine mögliche Quelle dieser Einkommenssteigerung ist die angestrebte Steigerung der Arbeitsproduktivität – ein wesentlicher Gesichtspunkt bei der Einführung von Überwachung und Hierarchie.¹³⁹

¹³⁷ Ebenso DEMSETZ, H., *Business Firm*, 1995, S. 11. Diese Zusammenhänge scheinen von WINDSPERGER, J., *Transaktionskostenansatz*, 1996, S. 74 ff., der u.a. die Entstehung eines Ein-Personen-Unternehmens als Koordinationsmechanismus zwischen Inputgütererzeugung und Konsumgüternachfrage mit Hilfe des Transaktionskostenansatzes zu erklären versucht, nicht beachtet zu werden. Er übersieht, dass sowohl Inputgütererzeuger als auch Konsumgüternachfrager, zwischen denen annahmegemäß Vertragsbeziehungen bestehen, bereits Ein-Personen-Unternehmen darstellen. Die Inputgütererzeuger erstellen Vorprodukte und auch die Konsumgüternachfrager sind offenbar keine Selbstversorger und müssen selbst Güter zum Tausch bzw. Verkauf erzeugen, um konsumieren zu können. Das Auftauchen eines Ein-Personen-Unternehmens als Koordinator erlaubt den anderen Personen eine weitere Spezialisierung. Auch der Koordinator, der vorher (Input-)Gütererzeuger und Konsumgüternachfrager gewesen sein muss, hat sich nun lediglich spezialisiert.

¹³⁸ Vgl. PITELIS, C. N., *Transactions*, 1993, S. 270 ff.

¹³⁹ PITELIS, C. N., *Transactions*, 1993, S. 270 sieht Erklärungen für Produktivitätssteigerungen beispielsweise darin, dass Arbeitnehmer nun Befehlen gehorchen müssen und einer besseren Überwachung unterliegen und Arbeitgeber den Anreiz eines höheren Residuums haben.

Das Unternehmen als Hierarchie zu sehen,¹⁴⁰ hat indes zur Folge, dass es keine Ein-Personen-Unternehmen geben kann, denn Hierarchie setzt immer ein Autoritäts- bzw. Unterordnungsverhältnis zwischen mindestens einem Vorgesetzten und mindestens einem Untergebenen voraus, also wenigstens zwei Personen. Zudem wären dann Produktionsgemeinschaften, die über den Faktor Arbeit anders als durch Anweisung, bspw. durch Abstimmung, verfügen, keine Unternehmen. Schließlich dürften auch Gebilde, die überhaupt ohne Nutzung des Faktors Arbeit auskommen, nicht Unternehmen genannt werden. Die Konzentration allein auf das hierarchische Arbeitsverhältnis und die Koordinationsproblematik stellt einen gewichtigen funktionalen Aspekt des Unternehmens in Abrede: die Produktion.¹⁴¹ Märkte produzieren nicht, wohl aber Unternehmen, auch Ein-Personen-Unternehmen. Ohne produzierende Unternehmen gäbe es keine Produkte, ohne Produkte keine Marktbeziehungen zwischen (bereits bestehenden) Unternehmen oder Unternehmen und Haushalten. Diese Einsicht veranlasste FOURIE zum vernichtenden Urteil: „[A]lthough many firms may in practice emerge in order to substitute for, or avoid, market transactions, the emergence and existence of the firm as such – of all firms – cannot be explained by transactions cost considerations.“¹⁴²

Sowohl im Transaktionskostenansatz als auch in allen anderen der Neuen Institutionenökonomik zuzurechenden und hier behandelten Ansätzen werden nicht die Bedingungen benannt, deren Änderung Wirtschaftssubjekte veranlasst, ein Unternehmen zu erschaffen, sondern die Voraussetzungen für bestimmte Vertragsarten angegeben. Der einzelne Vertrag ist nur ein Teilstück des Unternehmens und im Falle von Ein-Personen-Unternehmen muss selbst dies nicht

¹⁴⁰ COASE, R. H., 1991, Influence, S. 64, selbst räumt ein, „I consider that one of the main weaknesses of my article stems from the use of the employer-employee relationship as the archetype of the firm.“

¹⁴¹ Vgl. COASE, R. H., 1991, Influence, S. 65; PITELIS, C. N., Transactions, 1993, S. 267.

¹⁴² FOURIE, F. C. v. N., Firms, 1989, S. 144. Ähnlich kritisch äußert sich KHALIL, E. L., Firm, 1997, S. 521 ff., 540, der den Vertretern der transaktions- und somit vertrags-theoretischen Ansätze vorwirft, die These einer Zweiteilung in Markt und Unternehmen nicht untermauern zu können.

zutreffen. Zu meinen, die Summe dieser Teile – das Unternehmen als Vertragsgeflecht und Unsicherheiten verringernde Institution – wäre gleich dem Ganzen: dem Unternehmen, führt in die Irre. Denn jede Arbeitsteilung erfordert wiederum Koordination – durch Verträge oder vertragsähnliche Vereinbarungen oder Vertragssurrogate. Insofern sind Verträge Kennzeichen einer arbeitsteiligen Wirtschaft, nicht Hinweis auf ein Unternehmen.¹⁴³ Der Kern des Unternehmens kann nicht im Vertrag zu suchen sein. Das Unternehmen ist nicht in erster Linie Vertragsgeflecht, sondern Produktionsstätte.

2.3.3.2 Fehlende Kausalität

2.3.3.2.1 Homo oeconomicus und Marktversagen

Wird trotz aller Einwendungen ein Unternehmen per definitionem der Hierarchie gleichgesetzt, ist zu klären, wie es zur Entstehung einer Hierarchie kommt. Der Transaktionskostenansatz erklärt die Existenz von Hierarchien mit einem Marktversagen. Dies wirft die Frage auf, woher die Akteure, die eine Hierarchie bilden, wissen, dass der Markt versagt.¹⁴⁴

Der Homo oeconomicus, der das herkömmliche ökonomische Verhaltensmodell verkörpert,¹⁴⁵ handelt formal rational, wenn er aus einer Menge von Hand-

¹⁴³ Um diesen Irrweg zu verlassen, schlägt DEMSETZ, Theory, 1991, S. 170 vor, nicht zu fragen, wann ein Vertragsgeflecht ein Unternehmen sei, sondern sich stattdessen mit der Frage zu beschäftigen, wann ein Vertragsgeflecht ähnlich dem eines Unternehmens sei. Dieser Vorschlag ist m. E. nur Beleg für die Ausweglosigkeit eines solchen Unterfangens.

¹⁴⁴ Oder wie HAYEK, F. A. v., Verwertung, 1952, S. 105, allgemeiner formuliert: „Auf welchen verschiedenen Wegen das Wissen, auf das die Menschen ihre Pläne gründen, zu ihnen gelangt, ist das entscheidende Problem für jede Theorie, die den Wirtschaftsprozess erklären soll.“ Vgl. auch HAYEK, F. A. v., Wirtschaftstheorie, 1952, S. 72.

¹⁴⁵ In weiten Teilen der Ökonomie wird dieser Homo oeconomicus als ein Analysekonstrukt angesehen, dem in erster Linie eine heuristische Funktion zukommt. Vgl. etwa HOMANN, K. / SUCHANEK, A., Methodologische Überlegungen, 1989, S. 70–93; SUCHANEK, A., Ansatz, 1994, S. 10 ff.; PIES, I., Institutionenökonomik, 1993, S. 141 f. Dieses dient nicht der Untersuchung des Verhaltens einzelner Individuen, sondern der Suche nach dem „typischen“, d.h. von Regelmäßigkeiten gekennzeichneten Verhalten aller oder einer

lungsmöglichkeiten unter Beachtung seiner Präferenzen und von der Umwelt vorgegebener Restriktionen die für ihn vorteilhafteste auswählt bzw. diejenige, die es ihm ermöglicht, seinen Nutzen zu maximieren.¹⁴⁶ In der Realität muss er diese Auswahl treffen, ohne alle Handlungsmöglichkeiten und Konsequenzen seines Handelns zu kennen: er ist nur unvollständig informiert.¹⁴⁷

Werden diese Aussagen über Handeln nicht grundsätzlich unabhängig von jeder empirischen Bewährung bzw. Falsifizierung allein aufgrund logischer Analyse als wahr angenommen, gilt es im Rahmen einer empirischen Ökonomie, die Ursachen zu finden, aufgrund von deren Kenntnis Handlungen, in diesem Fall die Erschaffung eines Unternehmens vorausgesagt werden könnte.

Als *Homines oeconomici* unterliegen sowohl der potentielle Unternehmer als auch der potentielle Arbeitnehmer bei ihren Entscheidungen zwischen verschiedenen Handlungsmöglichkeiten einer Reihe von Restriktionen und

Mehrheit der jeweils betrachteten Individuen in häufig auftretenden und oft wiederkehrenden Situationen. Ähnlich ZINTL, R., *Homo Oeconomicus*, 1989, S. 60 f.: „Die Figur des homo oeconomicus sollte nicht als Behauptung über die Eigenschaften von Menschen im allgemeinen wahrgenommen werden, sondern als Behauptung über ihre Handlungsweisen in bestimmten Situationen. Die Frage ist dann nicht, ob der Mensch so ist, sondern vielmehr, in welchen Situationen er sich verhält, als sei er so.“ Dies setzt voraus, dass der Mensch wie eine Marionette auf bestimmte Reize (Restriktionen, Ursachen) auf eine bestimmte vorhersagbare Weise reagiert. Damit wird unterstellt, er sei nicht lernfähig. Vgl. zur abschließenden Kritik an dieser Sichtweise weiter unten Kap. 2.5.

¹⁴⁶ Diese Interpretation des Rationalverhaltens ist in der Ökonomie weit verbreitet, jedoch nicht unwidersprochen geblieben. Vgl. bspw. das Konzept der „eingeschränkten Rationalität“, später der „verfahrensmäßigen Rationalität“ bei SIMON, H. A., *Rational Choice*, 1955, S. 99–118; ders., *Rationality*, 1978, S. 8 oder den „Abschlaffer“ bei HIRSCHMAN, A. O., *Exit*, 1970, S. 15.

¹⁴⁷ Vollständige oder perfekte Information ist die Grundvoraussetzung vollkommener Rationalität. Von dieser werden objektive und subjektive Rationalität als die beiden Formen unvollkommener Rationalität abgegrenzt. Eine objektiv rationale Handlung erfordert den Zugriff auf das zu einem gegebenen Zeitpunkt insgesamt verfügbare Wissen. Subjektive Rationalität liegt vor, wenn ein Individuum in Übereinstimmung mit dem ihm persönlich zu einem bestimmten Zeitpunkt verfügbaren Wissen handelt. Soll menschliches Handeln erklärt werden, ist unvollkommene und in der Regel subjektive Rationalität anzunehmen. Ausführlich dazu HARTFIEL, G., *Rationalität*, 1968, S. 56 f.; GÄFGEN, G., *Entscheidung*, 1979, S. 32 f.

werden sich nach ihren Präferenzen richten.¹⁴⁸ Es stellt sich also die Frage, wie verhält sich das potentielle Hierarchiemitglied in dieser Entscheidungssituation, wobei sein Verhalten (V) als Funktion der Restriktionen (R) und seiner Präferenzen (P) interpretiert wird.

$$(1) V = f(R, P)$$

Nur ist nicht das Verhalten an sich von eigentlichem Interesse. Vielmehr ist es die auf einem Wandel der Einflussfaktoren beruhende Änderung im Verhalten des Menschen, die zum Gegenstand ökonomischer Ursachenanalyse wird.¹⁴⁹ Entsprechend lassen sich individuelle Verhaltensänderungen (ΔV) mittels einer Funktion von Restriktionsänderungen (ΔR) und Präferenzänderungen $\Delta(P)$ beschreiben.

$$(2) \Delta V = f(\Delta R, \Delta P)$$

In der ökonomischen Theorie werden Änderungen im individuellen Verhalten nahezu ausschließlich mit Veränderungen der Restriktionen begründet. Zum einen weil im Gegensatz zu Restriktionen Präferenzen nur verhältnismäßig schwer erfassbar sind, zum anderen weil Präferenzen beständiger sind als Restriktionen.¹⁵⁰ Infolge dieser ausgesprochen ökonomischen Grundvorstellung werden Verhaltensänderungen auf Restriktionsänderungen zurückgeführt, während die Präferenzen als konstant (P) unterstellt werden.

$$(3) \Delta V = f(\Delta R, P)$$

¹⁴⁸ Der Unternehmer wird hier in Anlehnung an COASE als Arbeitgeber gesehen. Dass das Verständnis des Unternehmers in der ökonomischen Literatur weit über diese Arbeitgeberrolle hinausgeht, wird im dritten Abschnitt d. A. noch zu beleuchten sein. Die Transaktionskostenökonomik von WILLIAMSON kommt im Übrigen völlig ohne die Figur des Unternehmers aus.

¹⁴⁹ HAYEK, F. A. v., Knowledge, 1945, S. 523: „Economic problems arise always and only in consequence of change.“

¹⁵⁰ Vgl. KIRCHGÄBNER, G., Homo oeconomicus, 1991, S. 25 ff. Fragen nach der Entstehung und Veränderung von Präferenzen liegen für viele Ökonomen außerhalb ihres Erklärungsanspruchs. Siehe z.B. STIGLER G. J. / BECKER, G. S., De Gustibus, 1977. Zur Kritik an diesem Vorgehen siehe Zintl, R., Rationalitätskonzept, 1986.

Eine Erklärung einer Unternehmensentstehung, die auf dem Verständnis des Unternehmens als Hierarchie fußt, sieht sich dem Problem gegenüber, sowohl die Situation des potentiellen Unternehmers als auch die Situation des potentiellen Arbeitnehmers angemessen zu beschreiben. WILLIAMSON stellt sich diesem Problem, indem er die beiden Situationen in einer Transaktion zusammenfasst und versucht, das Verhalten der beteiligten Individuen zu erklären bzw. zu prognostizieren,¹⁵¹ während er als einzige Zielvariable die Minimierung von Transaktionskosten zulässt. Dieser Kostenaspekt wird als so dominierend erachtet, dass den Akteuren nichts anderes übrig bleibt, als sich an diesen 'objektiv ermittelbaren' Kosten zu orientieren.¹⁵² Nicht nur, dass fraglich ist, ob diese Situationsbeschreibung angemessen ist und ob Transaktionskosten einzige Zielvariable sind,¹⁵³ darüber hinaus steht von vornherein fest, dass Beziehungen zwischen den Kontrahenten bestehen oder bestehen werden. Einzig und allein unter diesen Voraussetzungen gelingt es dem Transaktionskostenansatz, einer

¹⁵¹ Anders als COASE kann WILLIAMSON auf diese Weise auch bestimmen, wer von den Marktkontrahenten zum Arbeitgeber, wer zum Arbeitnehmer wird. WILLIAMSON argumentiert, dass die Eigentümer spezifischer Ressourcen unter den Bedingungen begrenzter Rationalität Gefahr laufen, ihre quasi-Rente zu verlieren. Es ist daher im Interesse aller Parteien solche Überwachungs- und Durchsetzungsstrukturen zu schaffen, in denen das Treffen von Entscheidungen denjenigen Ressourceneigentümern überlassen wird, die am anfälligsten für diese Verlustgefahr sind.

¹⁵² Die Lage, in der sich die Akteure befinden, könnte als Hochkostensituation umschrieben werden, in denen für die Akteure die Folgen ihres der Situation angemessenen oder unangemessenen Verhaltens erheblich sein werden. So ZINTL, R., *Homo Oeconomicus*, 1989, S. 62.

¹⁵³ Im Transaktionskostenansatz wird bspw. nicht danach gefragt, wie sich die aus der Transaktionskosteneinsparung ergebende Transaktionsrente zu verteilen sei. Entsprechende Interessenskonflikte könnten dazu führen, dass einzelne Beteiligte eine bestimmte Organisationsstruktur effizienten Alternativen vorzögen, weil sie auf diese Weise ihre Wohlfahrtsposition verhältnismäßig stärker verbessern könnten. So würden Organisationen, denen nach dem Transaktionskostenansatz die Funktion der Einsparung sozialer Kosten zukommt, tatsächlich zur Verringerung privater Kosten erschaffen werden, obwohl sie höhere soziale Kosten verursachen als vorhandene Alternativen. Zur distributiven Funktion institutioneller Strukturen vgl. allgemein LIBECAP, G. D., *Contracting*, 1989.

bestimmten Transaktion allgemein die effiziente Überwachungs- und Durchsetzungsstruktur zuzuordnen.¹⁵⁴

2.3.3.2 Homo oeconomicus als Produzent

Für die Beantwortung der Frage, unter welchen Bedingungen ein Unternehmen erschaffen wird, ist diese Zuordnung einer effizienten Überwachungs- und Durchsetzungsstruktur trotzdem nicht ausreichend. Welche Restriktionsänderung führt dazu, dass die Homines oeconomici ihr Verhalten ändern, also Transaktionskosten sparen, indem sie zusammen ein Unternehmen bilden? Darüber lässt COASE uns im Ungewissen.¹⁵⁵ Wird er hingegen so verstanden, dass er zwar die Möglichkeit der Existenz von Märkten voraussetzt, nicht aber konkrete Marktbeziehungen bzw. Tauschvorgänge und die dazugehörigen Transaktionskosten. Billigt man ihm zu, seine Ausführungen über das Ersetzen des Marktes durch das Unternehmen nicht wörtlich gemeint, sondern das Unternehmen schlicht als Alternativlösung eines erst noch zu lösenden Problems angesehen zu haben, stellt sich die soeben aufgeworfene Frage von neuem, nur

¹⁵⁴ Die Vorstellung, dass sich die effiziente Koordinationsform schlussendlich durchsetzt, erfordert möglicherweise eine evolutionäre Perspektive, wie sie von ALCHIAN, A. A., *Uncertainty*, 1950, S. 211 ff. vorgeschlagen worden ist. Seine Hauptthese lautet, dass Ökonomen auch ohne die Verhaltensannahme der Gewinnmaximierung (und der individuellen Rationalität und Anpassung) auskommen könnten, weil der Selektionsmechanismus des Marktes dafür sorgen werde, dass sich die gewinnträchtigen Unternehmen auf Kosten der weniger gewinnträchtigen durchsetzen werden. In einigen Passagen spielt WILLIAMSON, O. E., *Institutions*, 1985, S. 22 f., 394 selbst auf evolutionäre Erklärungen an. Vgl. dazu auch die Ausführungen bei HODGSON, G. M., *Transaction Costs*, 1993, S. 85 ff.; GROENEWEGEN, J. / VROMEN, J., *Firm*, 1997, S. 45 f. Kritisch zu einem evolutionistischen Ansatz der Effizienzanalyse von Organisationsformen LANGLOIS, R. N., *Internal Organisation*, 1984, S. 36 ff. Zu einer Kritik evolutionärer Ansätze allgemein in der Theorie der Unternehmung vgl. SCHNEIDER, D., *Biologische Vorbilder*, 1996.

¹⁵⁵ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 404 f. ist sich jedoch sehr wohl des Einflusses bewusst, wenn auch nur für den Fall bereits bestehender Unternehmen, den Restriktionsänderungen auf das Handeln des Unternehmers haben: „[I]t is clear that the dynamic factors are also of considerable importance, and an investigation of the effect changes have on the cost of organising within the firm and on marketing costs generally will enable one to explain why firms get larger and smaller.“

auf einer vorgelagerten Ebene. Welche Restriktionsänderung führt dazu, dass *Homines oeconomici* sich ausgerechnet in einem hierarchisch strukturierten Unternehmen zusammenfinden, um etwas zu produzieren? Streng betrachtet sind dies zwei Fragen, und zwar die nach den Beweggründen, etwas produzieren zu wollen, und die nach dem Kalkül, dies auf eine bestimmte Weise zu tun. Die erste Frage betrifft im Grunde genommen nicht die Produktion an sich, sondern den Wunsch, etwas herzustellen, das verkauft werden kann, um ein Einkommen zu erzielen.¹⁵⁶ Sie wird im Transaktionskostenansatz wie auch in allen anderen vorgestellten Ansätzen nicht gestellt bzw. ihre positive Antwort stillschweigend unterstellt.

Die Restriktionsänderung könnte als eine Veränderung der individuellen Ausstattung mit Inputs aufgefasst werden. Entsprechend ist die zweite Frage von STEVEN N. S. CHEUNG folgendermaßen umschrieben worden: Unter der Voraussetzung privaten Eigentums an Inputs hat jeder Eigentümer eines Inputs die Möglichkeit (1) Güter selbst zu produzieren und zu vermarkten, (2) seinen Input direkt zu verkaufen oder (3) einem Agenten die Nutzung seines Inputs im Austausch gegen ein Einkommen vertraglich einzuräumen.¹⁵⁷ Die Unternehmenserschaffung wird zwar so zu einer auf individuellen Kosten-Nutzen-Erwägungen fußenden Wahlhandlung, die ausschließlich vom Kalkül der Transaktionskostenminimierung (nicht: der Einsparung von Kosten, die mit bereits existenten Transaktionen verbunden sind!) determiniert wird.¹⁵⁸ Doch wird nur das Kalkül des potentiellen Arbeitnehmers in Betracht gezogen. Überdies bleibt eine vierte

¹⁵⁶ Ähnlich LANGLOIS, R. N. / ROBERTSON, P. L., *Firms*, 1995, S. 11. LARGE, R., *Steuerung*, 1995, S. 7 gibt für den Entwurf einer Theorie der Unternehmung zu bedenken, dass „[i]n Gesellschaften, in denen Bedürfnisbefriedigung einkommensdeterminiert erfolgt, .. der Einkommensaspekt ... nicht vernachlässigt oder als nachrangig betrachtet werden [darf].“

¹⁵⁷ Siehe CHEUNG, S. N. S., *Firm*, 1983, S. 3.

¹⁵⁸ Die Konsequenz dieses Kalküls für eine effiziente (kostenreduzierende) Produktion hat CHEUNG in Anlehnung an COASE neu interpretiert. Danach dominiert der Transaktionskostenaspekt sowohl die Erklärung der Unternehmung durch Vorteile der Risikoteilung und der Spezialisierung als auch den Aspekt der Vermeidung von Drückebergerei. Vgl. CHEUNG, S. N. S., *Firm*, 1983, S. 5 ff.; dazu auch KRÜSSELBERG, H.-G., *Unternehmung*, 1986, S. 74 ff.

Handlungsmöglichkeit, nämlich nichts zu tun, außer Betracht.¹⁵⁹ Schließlich ist die Entscheidung, etwas zu produzieren, um ein Einkommen zu erzielen, bereits gefallen.

2.3.3.3 Unterschiedliche Informationsannahmen

Während für den Bereich der Produktion nach wie vor von der Annahme vollkommener Information ausgegangen wird,¹⁶⁰ stellt die Kombination spezialisierter Aktivitäten zu einem Vorprodukt für die weitere Produktion oder zu einem Endprodukt für den Konsum ein Problem der Unsicherheit dar, die ihren Ausdruck in Transaktionskosten findet. Trotzdem haben nicht nur CHEUNG, sondern auch COASE und in seiner Nachfolge WILLIAMSON keinen Zweifel daran gelassen, dass der Homo oeconomicus die richtige Entscheidung treffen, d.h. die effiziente Lösung verwirklichen wird. Der Vorwurf lautet hier, Existenz und Effizienz gleichzusetzen,¹⁶¹ dem Homo oeconomicus bei seiner Wahl vollständige Information zu unterstellen und so die Annahmen der

¹⁵⁹ Vgl. ähnlich PIES, I., Institutionenökonomik, 1993, S. 231, der das Konzept des Opportunismus und der Faktorspezifität auf die Homo-oeconomicus-Konstruktion zu übertragen versucht.

¹⁶⁰ DEMSETZ, H., Theory, 1991, S. 164: „Although information is treated as being costly for transaction or management control purposes, it is implicitly presumed to be free for production purposes.“ Vgl. auch PICOT, A., Transaktionskostenansatz, 1982, S. 270; BOUDREAUX, D. J. / HOLCOMBE, R. G., Firm, 1989, S. 148.

¹⁶¹ Die neoklassische Theorie verwechselt traditionell Effizienz und Existenz miteinander. So wird auch bei COASE und WILLIAMSON die Existenz des Unternehmens ausschließlich mit Begriffen der Effizienz und Kostenminimierung erklärt, obwohl wie ULLMAN-MARGALIT, E., Explanations, 1978, S. 282–286 darlegt, es zur Erklärung der Existenz einer Struktur nicht ausreicht zu zeigen, dass sie effizient ist. Insbesondere die Bedeutung von Macht, die Anwendbarkeit eines darwinistischen Evolutionismus in dieser Frage und einzubeziehende Einflüsse des institutionellen Umfeldes lassen einen Existenznachweis von Unternehmen durch Effizienzüberlegungen zweifelhaft erscheinen. Vgl. ausführlich HODGSON, G. M., Institutions, 1988, S. 214 f.; auch KIWIT, D., Transaktionskostenansätze, 1994, S. 126; HOEN, H. W., Transition, 1995, S. 65; ähnlich SCHNEIDER, D., Unhaltbarkeit, 1985, S. 1245 f.

Neoklassik nicht wirklich verlassen zu haben.¹⁶² Dieser Vorwurf wiegt umso schwerer, weil WILLIAMSON an anderer Stelle den Akteuren begrenzte Rationalität unterstellt und sich so in einen Widerspruch verwickelt: „Wie können bei eingeschränkter Rationalität über die Wahl von Institutionen gerade streng rationale Vergleiche von Transaktionskosten den Ausschlag geben?“¹⁶³

Das Grundproblem liegt im Vergleich einer theoretischen von allwissenden Menschen bevölkerten idealen Welt ohne Transaktionskosten mit einer unsicheren realen Welt, deren Bewohner begrenzt rationale Wirtschaftssubjekte sind. Das Ergebnis dieses unzuverlässigen Vergleichs ist ein Marktversagen, aus dem die Entstehung des Transaktionskosten sparenden Unternehmens abgeleitet wird.¹⁶⁴ Tatsächlich aber lässt sich aus diesem Vergleich nur eine (nichts sagende) Aussage herleiten: die ideale Welt entspricht nicht der realen.

Die Neue Institutionenökonomik übernimmt aus dieser idealen Welt der Neoklassik die Vorstellung, dass das für die Produktion notwendige Wissen besteht und vorausgesetzt werden kann. Dies gilt es nicht zu vergessen, wenn im

¹⁶² WILLIAMSON, O. E., Nexus, 1990, S. 2 selbst räumt ein, dass seine Theorie eher eine Ergänzung als eine Alternative zur neoklassischen Perspektive darstellt. EGGERTSON, T., Transaction Cost, 1990, S. 450 kommt für die Neue Institutionenökonomik insgesamt zum Urteil: „[I]t does not constitute a new paradigm because the hard core of the neoclassical research program is left intact, particularly the rational choice model ... [It] constitutes a modification ... of the neoclassical paradigm, primarily by introducing transaction costs and the constraints of property rights.“

¹⁶³ SCHNEIDER, D., Unhaltbarkeit, 1985, S. 1241. Vgl. auch die ausführliche Diskussion bei LANGLOIS, R. N., Internal Organisation, 1984, S. 30 ff.; STROHM, A., Unternehmensentstehung, 1988, S. 53; SUCHANEK, A., Ansatz, 1994, S. 108. HODGSON, G. M., Transaction Costs, 1993, S. 86 ergänzt: „Williamson has a choice. He can either accept or reject the assumption that transaction cost minimization is assumed to be performed by a deliberative agent. However, if he accepts this assumption he cannot simultaneously embrace the concept of bounded rationality.“

¹⁶⁴ DEMSETZ, H., Efficiency, 1969, S. 1 prägte für diese Vorgehensweise der neoklassischen Ökonomie den Begriff „Nirwana-Approach“. Vgl. aber auch schon CHASE, S., Mankind, 1948, S. 199, der bemerkt, dass das vollkommene Gleichgewicht ein wirtschaftliches Nirwana sei, das jenseits von Raum und Zeit liege. Vgl. auch SCHNEIDER, D., Liebes-ungen, 1984; SCHNEIDER, D., Betriebswirtschaftslehre, 1987, S. 483 f.

Folgendes die ökonomischen Funktionen des Unternehmers nachgezeichnet werden, in dem die Neoklassik lediglich den maximierenden Automaten erkennt und für den sie im Grunde genommen keinen Platz hat.

2.4 Bewältigung von Unsicherheit durch den Unternehmer

2.4.1 Der Unternehmer in der Literatur

Der Begriff des Unternehmers wurde in der Mitte des 18. Jahrhunderts in die Literatur eingeführt. RICHARD CANTILLON (1697–1734) erkannte im Unternehmer den Träger von Ungewissheit, dessen Einkommen aus dem Residuum nach Begleichung aller vertraglichen Zahlungen bestand, der aber nicht zwangsläufig auch Eigentümer sein musste.¹⁶⁵ Diese Sicht des Unternehmers wurde von einer Reihe von Autoren weiterentwickelt, besonders entschieden 200 Jahre später von KNIGHT. Für KNIGHT sind die Verantwortung für das Tragen von Ungewissheit und die Ausübung der Kontrolle über Unternehmensentscheidungen untrennbar.¹⁶⁶ Beide Funktionen müssen von den Eigentümern des Unternehmens ausgeübt werden, die jedoch Entscheidungen an bezahlte Manager übertragen können. Allerdings sind diese Manager nicht Unternehmer.¹⁶⁷ Das Unternehmereinkommen – der Gewinn – ist das direkte Ergebnis der Ungewissheit.¹⁶⁸ KNIGHT zufolge entsteht ein Gewinn, wenn der Unternehmer den Marktwert der Produktionsfaktoren besser beurteilen kann als die Produktionsfaktoren selbst.¹⁶⁹ Ein Verlust entsteht, falls der Unternehmer sich in seiner Beurteilung

¹⁶⁵ Vgl. CANTILLON, R., Commerce, 1755, Teil 1, Kapitel 13.

¹⁶⁶ Vgl. KNIGHT, F. H., Risk, 1921, S. 260, 271.

¹⁶⁷ Vgl. KNIGHT, F. H., Risk, 1921, S. 276. Vgl. dazu LANGLOIS, R. N. / COSGEL, M. M., Knight, 1993, S. 463 f.

¹⁶⁸ KNIGHT, F. H., Risk, 1921, S. 311: „Profit arises out of the inherent, absolute unpredictability of things, out of the sheer brute fact that the results of human activity cannot be anticipated and then only in so far as even a probability calculation in regard to them is impossible and meaningless.“

¹⁶⁹ Damit ergeben sich aus KNIGHTS Sicht des Unternehmers drei Kategorien unternehmerischer Handlungen, die er mit der Funktion von Unternehmertum in Verbindung bringt: die Einschätzung von Produktionsfaktoren, das Treffen von Entscheidungen und das Tragen von Ungewissheit.

geirrt hat. Das Wissen, ob ein Gewinn oder Verlust entsteht, besteht nur nachträglich. Gewinne können also nicht im Voraus maximiert werden.

Der Franzose JEAN-BAPTISTE SAY (1767–1832) machte den Unternehmer in der ökonomischen Literatur bekannt. Er hielt ihn vorrangig für einen Organisator der Produktion, der über ein sehr gutes Urteilsvermögen verfügt.¹⁷⁰ SAY betonte die Koordinationsfunktion des Unternehmers, war sich jedoch auch des Risikoelementes dieser Funktion bewusst. ALFRED MARSHALLS (1842–1924) Sicht der Eigenschaften eines „Geschäftsmannes“ hat Ähnlichkeiten mit der von SAY, ist allerdings weiter gefasst.¹⁷¹ Der Geschäftsmann müsse die Fähigkeit haben, die Entwicklungen von Produktion und Konsum vorherzusehen, Möglichkeiten zum Angebot neuer Güter zu erkennen oder die Produktion bekannter Güter zu verbessern, und er müsse ein natürlicher Anführer sein.¹⁷²

Sowohl die Übernahme von Ungewissheit als auch Managementfähigkeiten sind eng mit Innovationen verbunden, einem Phänomen, das JOSEPH A. SCHUMPETER (1883–1950) als Kern des Unternehmertums ansah. Seine Definition von Innovation ist allumfassend.¹⁷³ Unternehmer sind für SCHUMPETER die Quelle aller dynamischen Veränderung. Die Innovation, die vom Routine-Management unterschieden werden muss, kann sowohl von angestellten

¹⁷⁰ Vgl. SAY, J. B., *Traite*, 1803.

¹⁷¹ MARSHALL, A., 1920, *Principles*, S. 244: „They ‘adventure’ or ‘undertake’ its risks; they bring together the capital and the labour required for the work; they arrange or ‘engineer’ its general plan, and superintend its minor details.“ STREIBLER, E., *Unternehmer*, 1989, S. 25 ff. macht darauf aufmerksam, wie sehr die Ausführungen MARSHALLS denen der deutschen Nationalökonomien KARL HEINRICH RAU (1792–1870) und WILHELM ROSCHER (1817–1894) entsprechen.

¹⁷² Vgl. MARSHALL, A., *Principles*, 1920, S. 297.

¹⁷³ Für den in dieser Frage stark von seinem Lehrer FREIHERR VON WIESER beeinflussten SCHUMPETER, J. A., *Business Cycles*, 1939, S. 84 ist Innovation „any doing things differently’ in the realm of economic life“. Sie umfasst 1. die Entwicklung und Erzeugung technisch neuer Produkte oder Qualitäten von Produkten, 2. die Einführung neuer Produktionsmethoden, 3. die Schaffung neuer Organisationen der Industrie, 4. die Erschließung neuer Absatzmärkte und 5. die Erschließung neuer Bezugsquellen (SCHUMPETER, J. A., *Unternehmer*, 1928, S. 483 oder SCHUMPETER, J. A., *Entwicklung*, 1987, S. 100 f.).

Managern als auch Unternehmenseigentümern eingeführt werden. Die selben Leute können sowohl innovative als auch nicht-innovative Funktionen ausüben. Unternehmer sind sie jedoch nur, wenn sie innovative Funktionen ausfüllen. Die Übernahme von Ungewissheit gehört nicht zu den Funktionen des Unternehmers, sondern derjenigen, die ihm Kredite einräumen.¹⁷⁴

Aus der Österreichischen Schule hat sich zuletzt vor allem KIRZNER, der Ideen von VON MISES und VON HAYEK weiterentwickelt, ausführlich der Figur des Unternehmers gewidmet. Im bewussten Gegensatz zur orthodoxen neoklassischen Sichtweise der mechanischen Optimierung innerhalb eines gegebenen individuellen Ziel-Mittel-Rahmens betont er das unternehmerische Element, das eine Änderung dieses Rahmens herbeiführt, indem es Ziele und Mittel neu bewertet.¹⁷⁵ Die unternehmerische Aktivität äußert sich in der Wachsamkeit¹⁷⁶ in Bezug auf bisher unentdeckte Arbitragemöglichkeiten¹⁷⁷. Raum für Wachsam-

¹⁷⁴ SCHUMPETER, J. A., Entwicklung, 1987, S. 217: „Niemals ist der Unternehmer der Risikoträger ... [D]er Kreditgeber [kommt] zu Schaden, wenn die Sache mißlingt.“

¹⁷⁵ KIRZNER, I. M., Entrepreneurship, 1973, S. 33.

¹⁷⁶ KIRZNER, I. M., Entrepreneurship, 1973, S. 35 sieht das unternehmerische Element als „alertness to possibly newly worthwhile goals and to possibly newly available resources.“ *Alert* und *alertness* werden in der deutschen Ausgabe mit *findig* und *Findigkeit* übersetzt. *Findig* in der Bedeutung von *klug und gewitzt, einfallsreich* deutet auf ein Persönlichkeitsmerkmal eines Menschen. Dies widerspräche tendenziell der Aussage KIRZNERS, dass alle Marktteilnehmer in irgendeinem Stadium diese *alertness* ausüben werden (S. 71 f.). Besser geeignet scheint mir daher eine Übersetzung mit *wachsam* und *Wachsamkeit*, die einen Geisteszustand charakterisiert. KIRZNER selbst verwendet gern zur Illustration das Bild eines wachsam Menschen, der eine auf der Straße liegende Zehn-Dollar-Note erblickt und nach ihr greift, sie also findet, ohne sie vorher gesucht und sich besonders angestrengt zu haben, während ein anderer unaufmerksamer Mensch achtlos an dieser „reinen Gewinnmöglichkeit“ vorbeigeht.

¹⁷⁷ Durch Arbitrage werden vorhandene Gewinnmöglichkeiten genutzt. KIRZNER, I. M., Market Process, 1990, S. 72 führt drei Formen von Gewinnmöglichkeiten an: „Pure profit may occur i) as a result of pure arbitrage, buying and selling simultaneously at different prices; ii) as a result of ‘intertemporal arbitrage’, buying an item at a low price and selling it later at a higher price; iii) as a result of a creative act of production, buying resources at low prices and selling a product innovatively created out of them later at a high price. In

keit ist nur dort, wo Unkenntnis herrscht, die auf das völlige Versagen zurückzuführen ist, Vorhandenes zu bemerken.¹⁷⁸ Sie stellt echte Ineffizienz dar,¹⁷⁹ die Möglichkeiten zur Erzielung reiner Unternehmergewinne bietet.¹⁸⁰ Das Ausnutzen dieser Möglichkeiten führt allmählich zu einer Übereinstimmung der betreffenden Preise und Anpassung der Preisverhältnisse, damit zur Angleichung der individuellen Pläne und gleichzeitig zur Beseitigung von Entscheidungsirrtümern.

In der Literatur ist umstritten, ob die Sichtweisen zum Unternehmer von KIRZNER und SCHUMPETER mehr Verbindendes oder mehr Trennendes haben.¹⁸¹ Während sich SCHUMPETER mit der Einführung von Innovation im weitesten Sinne beschäftigt, hebt KIRZNER das Aufspüren von Gewinnmöglichkeiten hervor. Außerdem wirkt das Unternehmertum bei KIRZNER in einem gegebenen Marktssystem und tendenziell auf ein Gleichgewicht hin, ohne dass dieses allerdings je erreicht würde. Dagegen schaffen und zerstören SCHUMPETERS Unter-

each of these cases pure profit occurs because the market had not been fully adjusted to the possibilities it itself contained.“ Vgl. auch KIRZNER, I. M., *Discovery*, 1997, S. 70 ff.

¹⁷⁸ KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 145: „Ignorance of knowledge ... is simply the expression and the evidence of a sheer failure to notice what is there to be seen.“ Vgl. auch KIRZNER, I. M., *Market Process*, 1990, S. 74.

¹⁷⁹ Vgl. KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 131: „It represents genuine error and genuine inefficiency.“

¹⁸⁰ Vgl. KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 150 ff.

¹⁸¹ Zu Unterschieden vgl. bspw. RICKETTS, M., *Business Enterprise*, 1987, S. 58 ff. KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 73 unterstreicht, dass die Funktion des Unternehmertums im Marktprozess bei ihm eine andere sei als bei SCHUMPETER: „By contrast [to Schumpeter’s] my own treatment of the entrepreneur emphasizes the equilibrating aspects of his role ... For me the changes the entrepreneur initiates are always toward the hypothetical state of equilibrium ... My emphasis on this difference ... underscores the crucial importance of entrepreneurship for the *market process*. A treatment such as Schumpeter’s ... is likely to convey the impression that for the *attainment* of equilibrium no entrepreneurial role is, in principle, required at all.“ Vgl. auch KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 115 ff. So gesehen scheinen die Aktivitäten beider Unternehmer komplementär. Das Ungleichgewicht, für welches SCHUMPETERS Unternehmer verantwortlich zeichnet, ist für KIRZNERs Unternehmer Ausgangspunkt einer Bewegung hin zu einem neuen Gleichgewicht. Vgl. auch HEBERT R. F./LINK, A. N., *Entrepreneur*, 1982, S. 99.

nehmer Märkte und bewegen die Volkswirtschaft weg von einem Gleichgewicht hin zu einem anderen auf höherer Ebene.¹⁸² Spätere Einsichten von KIRZNER¹⁸³ lassen sich jedoch durchaus mit denen von SCHUMPETER vereinbaren.¹⁸⁴ Danach nimmt auch KIRZNERs wachsender Unternehmer unter Umständen eine Neuerung vor, wenn er eine Koordinationslücke durch Arbitrage schließt.

2.4.2 Arbitrage und Spekulation

2.4.2.1 Unterschiede

Einerseits lassen sich eine Reihe von Überschneidungen der hier kurz beschriebenen unterschiedlichen Sichtweisen zum Unternehmer feststellen. Andererseits sollte klargeworden sein, dass wenig Übereinstimmung über die genaue Natur des Unternehmertums herrscht. Dies dürfte unter anderem darin begründet sein, dass Ökonomen zwei grundsätzlich verschiedene Konzepte von Unternehmertum anwenden: die Rolle bzw. Funktion und den Idealtypus.¹⁸⁵ Das erstgenannte Konzept bezieht sich auf eine Rolle oder Funktion als Kategorie menschlichen Handelns, die sich bspw. von der des Sparers, Konsumenten oder Faktoranbieter unterscheiden lässt.¹⁸⁶ Die Arbeiten KIRZNERs müssen dieser Vorstellung von Unternehmertum zugeordnet werden.¹⁸⁷ Im Falle des Idealtypus hingegen identifiziert der Wirtschaftswissenschaftler eine Reihe bestimmter Eigen-

¹⁸² Vgl. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 381; BUCHANAN, J. M., *Post-Socialist*, 1997, S. 120.

¹⁸³ Vgl. bspw. KIRZNER, I. M., *Uncertainty*, 1982, S. 154 f.; KIRZNER, I. M., *Entrepreneurial Process*, 1984, S. 52 f.; KIRZNER, I. M., *Market Process*, 1990, S. 72.

¹⁸⁴ Ebenso REEKIE, W. D., *Markets*, 1984, S. 99 f.; SCHMIDTCHEN, D., *Evolutorische Ordnungstheorie*, 1989, S. 171; dazu kritisch LOASBY, B. J., *Method*, 1989, S. 161.

¹⁸⁵ CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 22 unterscheidet hier den funktionalen und den indikativen Ansatz.

¹⁸⁶ So MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 252 f.: „Economics, in speaking of entrepreneurs, has in view not men, but a definite function. This function ... is inherent in every action and burdens every actor. In embodying this function in an imaginary figure, we resort to a methodological makeshift.“

¹⁸⁷ Vgl. KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 43; KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 172.

schaften, von denen er meint, sie würden von dem Typus eines Individuums besessen, den er Unternehmer nennt. Dieser Ansatz ist besonders unter Wirtschaftshistorikern verbreitet.

MARK C. CASSON, der sich wie KIRZNER in den letzten Jahren in einer Reihe von Veröffentlichungen der Thematik des Unternehmertums angenommen hat,¹⁸⁸ ist bemüht, beide Sichtweisen zusammenzuführen.¹⁸⁹ Er versucht, die verschiedenen Aspekte des Unternehmertums im Grundgedanken der unternehmerischen Urteilskraft zusammenzuführen und zu erweitern. Er subsumiert KIRZNERS Arbitrage und SCHUMPETERS Innovation als Spezialfälle unter sein allgemeineres und weitgehend an KNIGHT angelehntes Konzept der auf Selbstsicherheit und überlegener Urteilskraft beruhenden unternehmerischen Spekulation.¹⁹⁰ Im Unternehmer sieht er „*someone who specializes in taking judgmental decisions about the coordination of scarce resources.*“¹⁹¹

Auch in diesem Konzept wird die neoklassische Annahme, dass das Treffen von Entscheidungen lediglich auf Marginalkalkulationen frei zugänglicher Preisinformationen beruht, zurückgewiesen. Vielmehr werden die Kosten von Informationen und die jeweils von der Person abhängigen Kosten der Informationsbeschaffung in den Vordergrund gestellt.¹⁹² Da zudem der Zugang zu Informationen ungleich ist, werden verschiedene Personen gleiche Situationen unterschiedlich beurteilen und entsprechend voneinander abweichende Ent-

¹⁸⁸ Vgl. dazu HARPER, D. A., *Entrepreneurship*, 1996, S. 15 ff., 89, der in erster Linie Gemeinsamkeiten zwischen den Arbeiten von KIRZNER und CASSON hervorhebt.

¹⁸⁹ Vgl. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 23.

¹⁹⁰ Vgl. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 382 f. sowie S. 367 ff., insbes. S. 372 f.: „[C]onfidence in his own judgement is perhaps the most important characteristic of the entrepreneur ... Many parts of the present work are simply a reformulation of ideas first presented by Knight.“

¹⁹¹ CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 23.

¹⁹² Vgl. insbes. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 119 ff. CASSON nimmt an, dass Ungewissheit durch das Suchen von Informationen verringert werden kann. Deshalb lastet ihm REEKIE, W. D., *Markets*, 1984, S. 90 ff. eine Nähe zu STIGLERS neoklassischem Suchkostenansatz an und verurteilt sein Verständnis vom Unternehmer als nicht der Österreichischen Schule entsprechend.

scheidungen treffen.¹⁹³ Wenn Urteile nicht übereinstimmen, können zuversichtliche Individuen spekulative Positionen gegenüber anderen aufbauen, die beispielsweise den Wert einer Vermögensposition unterschätzen oder die Durchführung eines Projektes als nicht gewinnbringend erachten.¹⁹⁴ Wer wenig Zutrauen in seine eigene Urteilskraft besitzt, wird Entscheidungen über sein Vermögen dem Unternehmer anvertrauen.¹⁹⁵

An dieser Stelle wird die Unterschiedlichkeit zu KIRZNERs Konzept offenkundig. Wo CASSON das spekulative Element in den Vordergrund rückt, spricht KIRZNER von Arbitrage. Der Arbitrageur zielt auf jetzige, bekannte Möglichkeiten ab, Preisdifferenzen, die die Kosten einer Transaktion zwischen verschiedenen Orten und Zeiten übersteigen, auszunutzen.¹⁹⁶ Nicht eine grundsätzliche Risikolosigkeit, sondern die Befreiung von zwischenzeitlichen Preisveränderungsrisiken unterscheidet die Arbitrage von der Spekulation. Der Spekulant ist bestrebt, einen Vorteil für sich aus zu verschiedenen Zeitpunkten erwarteten Preisen zu ziehen. KIRZNERs Unternehmer entdeckt eine Arbitragemöglichkeit, die ihm einen reinen Unternehmergeinn einbringt. Ungewissheit im Hinblick auf die Zukunft wird als Aspekt der unternehmerischen Entscheidung zunächst noch vernachlässigt.¹⁹⁷

¹⁹³ Vgl. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 24.

¹⁹⁴ Vgl. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 57 ff. Sehr ähnlich bereits MISES, L. v., *Profit*, 1951, S. 10: „What makes profit emerge is the fact that the entrepreneur who judges the future prices of the products more correctly than other people do buys some or all of the factors of production at prices which, seen from the point of view of the future state of the market, are too low ... On the other hand, the entrepreneur who misjudges the future prices of the products allows for the factors of production prices which, seen from the point of view of the future state of market, are too high.“

¹⁹⁵ Ähnlich schon KANBUR, S. M., *Risk Taking*, 1980, S. 493.

¹⁹⁶ Tatsächlich ist sogar der Arbitrageur nicht frei von Ungewissheit, denn andere Arbitrageure können ihm zuvorkommen, oder es können Umstände eintreten, die zum Zeitpunkt des Entdeckens der Arbitragemöglichkeit noch nicht voraussehbar waren.

¹⁹⁷ Dies war allerdings von KIRZNER auch so gewollt. Vgl. KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 86; und später gleichsam rechtfertigend KIRZNER, I. M., *Uncertainty*, 1982, S. 140.

Bei KIRZNER hat die Beschäftigung mit der Figur des Unternehmers oder besser der unternehmerischen Funktion in der Volkswirtschaft zur Vernachlässigung des (zweiseitigen) Tausches als Untersuchungsobjekt geführt, der aus der Arbitragemöglichkeit einen Arbitragevorgang werden lässt. Ein Tausch wird nur stattfinden, wenn er sich für beide Parteien subjektiv lohnt. Ungewöhnlich für einen Ökonomen, der der Österreichischen Schule zuzuordnen ist, spielt die subjektive Wertschätzung jedoch für KIRZNER hier keine Rolle. Er sieht den Unternehmer als wissende Partei, die von einer unwissenden Partei Ressourcen erwirbt, um sie an eine andere unwissende Partei zu veräußern.

Demgegenüber erklärt CASSON, dass die Verfügungsgewalt über Ressourcen vom Pessimisten zum Optimisten übergeht, d.h. zu jenen Leuten, die lediglich meinen, sie besser nutzen zu können als andere. Ob sich der Tausch lohnt, kann mit Sicherheit erst nachträglich festgestellt werden, denn vorher besteht die Gefahr des Irrtums. Der Käufer tauscht bzw. kauft Inputs, die er höher bewertet als sein Marktkontrahent. Er spekuliert, dass der Ertrag aus dem Verkauf der Outputs in einer unsicheren Zukunft zumindest den Aufwand für die Inputs und zwischenzeitlichen Transferaufwand (Zinsaufwand, Lagerhaltungsaufwand) deckt. Der Verkäufer erwartet, dass der zukünftige Preis unter dem jetzigen liegen wird. Derjenige, der sich auf das Fällen derartiger Entscheidungen unter Ungewissheit spezialisiert, wird von CASSON als Unternehmer bezeichnet.

Ausgangspunkt KIRZNERs sind nicht unterschiedliche Einschätzungen des zukünftigen Preises einer Ressource, sondern einzig das Bemerkte einer Möglichkeit, Ressourcen kaufen und (später) zu einem höheren Preis verkaufen zu können. Sein Unternehmer ist kein Spezialist und damit auch nicht einer von wenigen, sondern die unternehmerische Funktion sei allen Menschen zumindest bis zu einem gewissen Grade zu eigen.¹⁹⁸

2.4.2.2 Unternehmerische Idee

Ein erster Ansatz, diese Widersprüche aufzuklären, ist ein Verweis auf KIRZNERs Behandlung der Entdeckung einer Arbitragemöglichkeit und der

¹⁹⁸ Vgl. KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 43 und mit Bezug auf VON MISES S. 39.

Entscheidung, sie auch tatsächlich zu nutzen. Während CASSON sein Augenmerk lediglich auf die Entscheidung legt und betont, dass ihr durchweg Opportunitätskosten zuzuordnen sind,¹⁹⁹ hält KIRZNER Entdeckung und Entscheidung auseinander²⁰⁰ und anerkennt nur erstere als rein unternehmerische und kostenlose Aktivität.²⁰¹ Jedoch bleibt er uns eine Erklärung schuldig für einen Geisteszustand, der ein Individuum in die Lage versetzt, auf bisher noch nicht entdeckte Gewinnmöglichkeiten zu reagieren.²⁰² Damit das Aufmerksamwerden auf eine Arbitragemöglichkeit zu einem reinen Unternehmergewinn führen kann, bedarf es zu ihrer Vergegenwärtigung gleichzeitig eines Abschätzens ihrer Erfolgsaussichten und einer Beurteilung ihres Potentials. Das mit dieser geistigen Vorwegnahme der Verwirklichung der Arbitragegelegenheit beschäftigte Gehirn ist für andere Zwecke nicht verfügbar. KIRZNER übersieht, dass auch das Aufrechterhalten eines Zustandes der Wachsamkeit gegenüber Arbitragegelegenheiten Kosten verursacht. Allein deshalb wäre diese Form des Unternehmertums als eine knappe Ressource anzusehen.

Der Unterschied zu CASSONS Argumentation wird noch deutlicher, wenn KIRZNERS Konzept unternehmerischer Wachsamkeit weiter differenziert wird.

¹⁹⁹ Vgl. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 29 und S. 31: „[D]ecision-making has an opportunity cost in terms of leisure or manual labour services foregone.“

²⁰⁰ Vgl. KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 37 f., Fn. 4, S. 40, Fn. 7, S. 46 et passim. Allerdings ist KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 38, Fn. 7 diesbezüglich nicht frei von Zweifeln: „It is probably of dubious value to separate the discovery of such an opportunity from its exploitation.“

²⁰¹ KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 48: „The discovery of a profit opportunity means the discovery of something obtainable for nothing at all. No investment at all is required.“ Vgl. auch KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 180 f.

²⁰² Eine denkbare Verknüpfung mit Theorien anderer Disziplinen, etwa der Lern- oder Verhaltenstheorie, fehlt. KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 8 scheint der Meinung zu sein, dass eine Erklärung letztlich nicht möglich ist: „We do not clearly understand how entrepreneurs get their flashes of superior foresight. We cannot explain how some men discover what is around the corner before others do.“ HARPER, D. A., *Entrepreneurship*, 1996, S. 18 bemängelt, dass sowohl KIRZNERS als auch CASSONS Unternehmertheorien „are .. explanatorily inadequate with respect to knowledge and its acquisition. These theories have failed to tackle adequately the problem of how entrepreneurs improve their knowledge in a disequilibrium setting.“

Arbitrage ist nur möglich, wenn erstens eine Person die Idee (auch: den Einfall oder die Eingebung) hat, zwei Preise miteinander zu vergleichen und wenn zweitens diese Idee anschließend auf ihre erfolgreiche bzw. gewinnbringende Verwirklichung hin überprüft wird. CASSON kritisiert an dieser Stelle einerseits KIRZNERs jähe Beendigung der Analyse.²⁰³ Andererseits lässt auch er eine Antwort auf die Frage, wie eine Person zu einer derartigen Idee kommt, vermissen.²⁰⁴ Seine Aussagen betreffen lediglich die zweite der genannten Voraussetzungen. Für ihn sind alle, ob Ressourceneigentümer oder -käufer, potentielle Unternehmer. Doch nur diejenigen der potentiellen Unternehmer, die sich auf das Treffen von Entscheidungen im Hinblick auf die Koordination von Ressourcen spezialisieren, sind die wahren Unternehmer. Die Feststellung, dass sich eine Person spezialisiert habe, kann jedoch erst nachträglich getroffen werden, nachdem sie sich spezialisiert hat. CASSONS Unternehmer sind nicht Unternehmer, sondern sie werden es. So betrachtet ist Unternehmertum erlernbar, was es kostenaufwendig macht, und zeichnet sich durch Spezialistenwissen aus, dessen Erwerb kostenträchtig ist und an die persönlichen kognitiven Fähigkeiten einer Person gebunden ist. Dieses Wissen dient der Ermittlung objektiver und subjektiver Wahrscheinlichkeiten des Eintritts zukünftiger Ereignisse, auf dessen Grundlage sich der voraussichtliche, der erwartete Gewinn aus der Idee abschätzen lässt. Ohne Idee besteht indes keine Möglichkeit, derartiges Wissen anzuwenden, und kann es keinen Unternehmer geben. Sind die Qualitäten, die

²⁰³ CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 370: „The reason for this abrupt termination of the analysis ... [seems to be] a belief that further inquiry does not form part of a legitimate research agenda ... Worse than that, it would violate one of the tenets of Austrian subjectivism, namely that there is ‘an indeterminacy and unpredictability inherent in human preferences, human expectations, and human knowledge’.“

²⁰⁴ Ohne Bezug auf das Konzept der Arbitrage schreibt MACHLUP, F., *Knowledge*, 1980, S. 179: „Some alert and quick-minded persons, by keeping their eyes and ears open for new facts and theories, discoveries and opportunities, perceive what normal people of lesser alertness and perceptiveness, would fail to notice. Hence, new knowledge is available at little or no cost to those who are on the lookout, full of curiosity, and bright enough not to miss their chances.“

CASSON herausstreicht, daher eher die eines ideenlosen, aber wissenden Managers, denn eines Unternehmers?²⁰⁵

KIRZNER lässt in seinen Passagen zu Wissen und Unternehmertum anklagen, dass der Unternehmer nicht selbst den erwarteten Gewinn ermitteln müsse, sondern dass es genüge, wenn er wisse, wo er sich das dazu notwendige Wissen beschaffen könne.²⁰⁶ Doch auch hier scheint sich zu bestätigen, dass die Wahl des Arbitragekonzeptes unzweckmäßig ist. Negative Arbitrage wäre ein Widerspruch in sich. So setzt dieses Konzept voraus und lässt keinen Zweifel daran, dass die Ideen, auf die der potentielle Unternehmer stößt, zu einem Gewinn führen. Eine Ermittlung eines zu erwartenden Gewinnes ist deshalb gar nicht nötig. Tatsächlich aber kann jeder Unternehmer nur subjektiv für sich glauben, seine Idee führe zu einem Gewinn, ohne es wirklich zu wissen.²⁰⁷ Die Nutzung des Begriffes Arbitrage in diesem Zusammenhang täuscht Sicherheit vor, wo keine ist.²⁰⁸ Handelt es sich hier lediglich um ein begriffliches Problem, das zu Verständigungsproblemen führt, oder um grundsätzliche Auffassungsunterschiede?

²⁰⁵ So REEKIE, W. D., *Markets*, 1984, S. 92 f. Zur Vorstellung, dass Unternehmertum nicht erlernbar, sondern Ausdruck eines besonderen Talentes sei, mit dem Menschen so wie auch in allen Bereichen intellektuellen Unterfangens unterschiedlich gesegnet sind, vgl. HOPPE, H.-H., *Uncertainty*, 1997, S. 76 ff.

²⁰⁶ KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 66 f. führt aus, dass individuelle Wachsamkeit keinesfalls gleichzusetzen sei mit überlegenem Wissen, das auf dem Faktormarkt käuflich erworben werden könnte: „The difficulty with conceiving of entrepreneurship in terms of superior knowledge arises from the need to distinguish sharply between entrepreneurship and factors of production ... [P]ure profit implies a role in the market which cannot be reduced to just a special kind of productive factor ... [T]he services of men who possess knowledge, can, after all, be hired in the factor market.“

²⁰⁷ REEKIE, W. D., *Markets*, 1984, S. 91 bemerkt dazu aus Sicht der Österreichischen Schule: „The Austrian economist does believe, however, that the entrepreneur believes that *he* knows. *A priori* this is true since the entrepreneur acts today as though he did, in fact know. If the entrepreneur is right in his guess about tomorrow his actions will result in a profit, if not he bears a loss.“ Vgl. auch KIRZNER, I. M., *Uncertainty*, 1982, S. 141.

²⁰⁸ Dieser Punkt ist auch in einem anderen Zusammenhang kritisiert worden. Im Marktprozess wird nicht nur Vorhandenes entdeckt, sondern auch Neues geschaffen. Der Marktprozess kann daher weder als ausschließlich koordinierend noch als gleichgewichtsbildend gekennzeichnet werden, solange die Schaffung von nicht erwartetem Neuen zu Erwartungsenttäuschungen bei anderen Wirtschaftssubjekten führt. So ver-

2.4.2.3 Unternehmerische Aktivitäten

Zum einen erzeugt nicht jedes Individuum unternehmerische Ideen. Zum anderen wird jede Idee auf die Möglichkeit ihrer gewinnbringenden Verwirklichung hin individuell unterschiedlich gründlich überprüft und weiterverfolgt. Schließlich wird nicht jede Idee mit positivem Gewinnerwartungswert verwirklicht. Verdient ein Individuum die Bezeichnung Unternehmer, wenn es eine unternehmerische Idee hat, wenn es deren Erfolgsaussichten abschätzt und Potential beurteilt oder erst wenn es sie in die Tat umsetzt?

Mit dem Erscheinen der Geschäftsidee bzw. Arbitragemöglichkeit steht für KIRZNER fest, dass sie verwirklicht wird. Die geistige Vorwegnahme der Verwirklichung, die Vorausberechnung, die Suche nach Informationen, aber auch das Überwinden von Hindernissen bei der Verwirklichung der unternehmerischen Idee, die CASSONS Unternehmer neben der auf Selbstbewusstsein und Spezialistenwissen gründenden Entscheidung auszeichnet,²⁰⁹ ist für KIRZNER infolge des herangezogenen Arbitragekonzeptes gar keine unternehmerische Aktivität. Arbitrage spiegelt Unternehmertum nur unzureichend wider.²¹⁰ Die Übertragung dieses in der Ökonomie klar umrissenen Begriffs auf ein anderes, eigenständiges Phänomen ist nicht zweckmäßig. Vielmehr ist zunächst zu fragen, ob die drei Aktivitäten²¹¹: Ideenentwicklung,²¹² Voraus-

mittelt LACHMANN, L. M., Mises, 1976, S. 61 „an image of the market as a particular kind of process, a continuous process without beginning or end, propelled by the interaction between forces of equilibrium and the forces of change.“ Vgl. auch allgemein und in Hinsicht auf KIRZNER kritisch BUCHANAN, J. M. / VANBERG, V., Market, 1991, S. 170 ff.; auch KOSŁOWSKI, P., Presuppositions, 1990, S. 16 ff.

²⁰⁹ Vgl. CASSON, M. C., Entrepreneur, 1982, S. 164.

²¹⁰ So auch HARPER, D. A., Entrepreneurship, 1996, S. 88 f.

²¹¹ Ähnlich HARPER, D. A., Entrepreneurship, 1996, S. 86: „Entrepreneurial decision making involves the discovery of a new market problem (and a potential profit opportunity), the generation of possible solution (e.g. new product ideas), the selection of one or more preferred solutions, the trial implementation of chosen solutions, and the critical evaluation of these attempts at solving the problem.“

²¹² Dazu HARPER, D. A., Entrepreneurship, 1996, S. 32: „The actual mental processes by which entrepreneurs generate their business ideas is a subject belonging to the domain of psychological economics.“

berechnung und Verwirklichung jede für sich oder nur zusammen für Unternehmertum grundlegend sind. Auf diese Weise entfernen wir uns jedoch wieder von der funktionalen Bedeutung des Unternehmers in der Volkswirtschaft. Nicht seine zum Gleichgewicht hinführende oder von ihm wegführende Funktion, sondern seine individuellen Beweggründe und Fähigkeiten stehen im Blickfeld.

Im Rahmen von Arbeitsteilung und Spezialisierung wäre jede dieser drei Aktivitäten für sich allein denkbar und könnte als Tätigkeit dem Zwecke der Einkommenserzielung dienlich sein.²¹³ Jede dieser Tätigkeiten wäre dann vertraglich zu regeln: entweder arbeitsvertraglich – der Unternehmer würde zum Arbeitnehmer – oder dienstvertraglich – der Unternehmer als selbständiger Dienstleistungsanbieter. Arbeitsteilung und Spezialisierung bedürfen der nachfolgenden Koordination. Diese Abstimmung wäre Aufgabe eines Koordinators, der zu dieser Tätigkeit wiederum die Idee, das Wissen zu ihrer Vorausberechnung und das Können zu ihrer Verwirklichung benötigte. Kann auch diese Koordinationstätigkeit als Tätigkeit zum Zwecke der Einkommenserzielung vertraglich geregelt werden? Sie kann, wenn sich jemand findet, der die Idee, das Wissen und Können hat, diesen Koordinator zu finden und anzustellen. Diese Überlegung führt allerdings zu einem infiniten Regress, der nur beendet werden kann, wenn ein weiterer Akteur einbezogen wird: der Kapitalgeber.²¹⁴

²¹³ Es muss allerdings eingeräumt werden, dass eine derartige Trennung wohl kaum das reale Phänomen des Unternehmertums widerspiegelt. Auch KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 38, Fn. 7 ist in diesem Zusammenhang nicht frei von Zweifeln: „It is probably of dubious value to separate the discovery of such an opportunity from its exploitation.“

²¹⁴ In der Literatur zu unvollständigen Verträgen (vgl. bspw. stellvertretend GROSSMAN, S. J. / HART, O. D., *Ownership*, 1986, HART, O. D., *Incomplete Contracts*, 1988; oder HART, O. D., *Firms*, 1995) wird ähnlich erklärt, dass letztlich eine unternehmerische Aktivität mit einer anderen verknüpft werden muss, die Verantwortung oder Kontrolle genannt werden kann. Danach trägt derjenige Verantwortung und verfügt über ein Kontrollrecht, der ein Anrecht auf das Residuum hat. Die Theorie unvollständiger Verträge sagt voraus, dass der Eigentümer, dessen Beitrag in Bezug auf gemeinsame Renten am wichtigsten ist, dazu neigt, alle residualen Rechte auszuüben, einschließlich der Verantwortung und Kontrolle anderer, indem er den übrigen Vermögensbesitzern ihre Aktiva abkauft, um sie gegebenenfalls anschließend anzustellen, damit sie den Vermögenswert verwalten können. Eine gleichartige Argumentation aus Sicht der Moral-Hazard-Theorie findet sich bei BARZEL, Y., *Entrepreneur's Reward*, 1987, S. 103–116.

2.4.3 Kapital und Unternehmertum

2.4.3.1 Der Kapitalist

Die Anstellung eines Koordinators hier als unternehmerisch erkannter Aktivitäten, wie überhaupt das Beschäftigen von Arbeitnehmern, setzt das Vorhandensein von Kapital (im Sinne von Wagnis-, nicht Kreditkapital) voraus. Nur so lässt sich die vom Arbeitnehmer angestrebte Einkommenssicherheit gewährleisten.²¹⁵ Dieses Kapital muss der Koordinator entweder selbst besitzen und ist dann gleichzeitig Kapitalist, oder er muss sich das Kapital bei einem Kapitalgeber beschaffen, wodurch dieser zu einem Koordinator auf einer nächstfolgenden Stufe wird. Mithin müsste auch der Kapitalgeber (in Grenzen) unternehmerisch tätig sein.²¹⁶ zumindest müsste er die Idee haben, sein Kapital einer anderen Person zu überlassen, das Wissen, beurteilen zu können, bei wem sein Kapital möglichst gewinnbringend angelegt ist, und das Können, die

²¹⁵ Die Schaffung von Einkommenssicherheit sieht DIETER SCHNEIDER als die zentrale unternehmerische Funktion an. Vgl. stellvertretend SCHNEIDER, D., *Unhaltbarkeit*, 1985, S. 1246. Meines Erachtens kommt diese Funktion dem Kapitalgeber zu. KNIGHT, F. H., *Risk*, 1921, S. 289, auf den sich SCHNEIDER beruft, trennt die Garantiefunktion vom Unternehmertum: „The simplest division of entrepreneurship which we can think of is the separation of the two elements of control and guarantee and their performance by different individuals. This is a natural arrangement, for it must often happen that entrepreneur ability will not be associated with a situation on the part of its possessor enabling him to make satisfactory guarantees of the contractual incomes promised. Under such circumstances it may be mutually profitable for him to enter into agreement with some one in a position to underwrite his employment contracts, but not himself possessed of the ability or disposition to undertake the direction of enterprises.“

²¹⁶ KNIGHT, F. H., *Risk*, 1921, S. 298 geht sogar so weit, dem angestellten Manager in seinem idealtypischen Eigentümerunternehmen Unternehmertum vorzuenthalten: „The entrepreneur performs the judgement of the last resort and bears the ultimate uncertainty associated with it, while the manager only performs judgement of things associated with routine business.“ In der Realität ist diese reine Form des Unternehmertums jedoch kaum zu finden. Das Eigentum am Unternehmen ist auf verschiedene Personen aufgeteilt, so dass auch Unternehmertum innerhalb des Unternehmens verteilt ist. LANGLOIS, R. N. / COSGEL, M. M., Knight, 1993, S. 464 kommen für diese Fälle nach einer Analyse von KNIGHTS Aussagen zum Ergebnis: „The guarantors (shareholders) and the hired manager thus share the entrepreneurial function.“

Kapitalüberlassung auch technisch zu bewältigen.²¹⁷ Ein Kapitalist, der auch dieses Mindestmaß an Unternehmertum nicht zeigte, stellte das eine Ende eines Kontinuums dar, dessen anderes Ende der völlig bar jeglicher finanzieller Mittel unternehmerisch Tätige ist. In der Realität werden stets Mischformen zwischen dem reinen Kapitalisten und dem reinen Unternehmer anzutreffen sein, wodurch die Trennung nur zu analytischen Zwecken Bedeutung haben kann.²¹⁸

Warum nun kann der mittellose Koordinator fremder oder eigener unternehmerischer Tätigkeiten nur in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis unmittelbar zum Kapitalisten oder mittelbar zu einer Kapitalgesellschaft stehen, auf diese Weise ein sicheres Einkommen beziehen und nicht Träger von Ungewissheit sein? Der mittellos unternehmerisch Tätige benötigt zum Bestreiten seines Lebensunterhaltes entweder ein regelmäßiges Einkommen oder aber Kapital, das er aufzehren kann. Bereits während der Vorausberechnung kann für die Beschaffung von Informationen der Einsatz von Kapital geboten sein. Werden zudem die Opportunitätskosten der verschiedenen Aktivitäten einbezogen wie bspw. entgangener Lohn in einer alternativen Beschäftigung, wird klar, dass Kapital gegebenenfalls den Charakter einer finanziellen Überbrückungsreserve, die den Verzicht auf Einkommen ermöglicht, annehmen kann.²¹⁹ Ein gewinnabhängiges Einkommen stellt für ihn daher keine Lösung dar.

²¹⁷ Dass es letztlich – wie MISES, L. v., *Profit*, 1951, S. 21 ganz richtig formulierte – die unternehmerische Entscheidung sei, die entweder einen Gewinn oder einen Verlust hervorruft, und nicht das Kapital selbst, lässt offen, ob auch der Kapitalist unternehmerisch tätig sein müsse.

²¹⁸ EDGEWORTH, F. Y., *Political Economy*, 1925, S. 48: „[T]o determine at what point the capitalist ends and the entrepreneur begins, appears to defy analysis.“

²¹⁹ Das heißt nicht, dass es eine unternehmerische Ungewissheit neben der des (Wagnis)Kapitalisten gibt, wie dies von KANBUR, S. M., *Risk Taking*, 1980, S. 493 behauptet wird, der auf diese Weise SCHUMPETERS Verneinung der Ungewissheit als eines Elementes des Unternehmertums in Frage stellt. Danach wäre der Unternehmer, selbst wenn es ihm gelänge, ohne eigenes Kapitalvermögen seine unternehmerische Idee in die Tat umzusetzen, gleichwohl nicht frei von den Folgen eines Scheiterns. Denn sogar der mittellose Unternehmer erlitte für diesen Fall einen Verlust, und zwar in Höhe seiner Opportunitätskosten, beispielsweise ein sicheres Einkommen in einer alternativen Beschäftigung. KANBUR vergisst, dass der mittellose Unternehmer auf ein Einkommen

Einkommens- bzw. Rückzahlungssicherheit ist nicht nur für Arbeitnehmer, sondern auch für die Eigner anderer Ressourcen von Bedeutung. Lieferanten und Kreditoren werden ihre Ressourcen nicht aufgrund vager Versprechungen zur Verfügung stellen, sondern regelmäßig auf das Vorhandensein von ihre Forderungen deckendem Kapital achten, soweit sie nicht selbst zum Träger von Ungewissheit werden wollen.²²⁰ Sie werden als Vertragspartner umso eher abschlussbereit sein, je günstiger das Verhältnis von haftendem Vermögen zu den eingegangenen Verpflichtungen ist. Besondere Kreditwürdigkeit genießt nur (Geld)Kapital.²²¹

2.4.3.2 Ungewissheit

Der unternehmerische Prozess von der Idee bis zu ihrer Verwirklichung beansprucht Zeit. Diese Tatsache hat wie beschrieben einerseits zur Folge, dass die Aufwendungen für die Nutzung von Ressourcen, so auch das Gehalt eines ange-

angewiesen ist, das ihm erlaubt, unternehmerisch tätig zu sein. Insofern ist dieses Einkommen mit einem möglichen entgangenen Einkommen zu vergleichen. Der Unternehmer trägt allenfalls in Höhe der Differenz Ungewissheit. Sinngemäß müssen möglichen, in Geldeinheiten schwer fassbaren Kosten wie der Verlust von Reputation bei Scheitern Erträge wie erhöhtes Ansehen gegengerechnet werden. Diese Form der Opportunitätskosten kann – ökonomisch schwer fassbar – religiös oder kulturell bedingt unterschiedlich hoch sein. Eine Religion oder Kultur, die Individualität, menschliche Selbstbestimmung und die heroischen Aspekte von Führung betont und unterstützt, sorgt für vergleichsweise geringere Opportunitätskosten. Vgl. CASSON, M. C., Entrepreneur, 1982, S. 361 mit weiteren Literaturhinweisen, der allerdings nicht die Wirkungen auf die Opportunitätskosten, sondern auf das Selbstbewusstsein, das vom Unternehmer verlangt werde, betrachtet.

²²⁰ LANGLOIS, R. N. / COSGEL, M. M., Knight, 1993, S. 463: „Such contributors (owners of labor or capital) are sharing the uncertainty as long as the guarantees are not absolute.“

²²¹ Dazu doppeldeutig BARZEL, Y., Entrepreneur's Reward, 1987, S. 103: „In order to persuade other to work for him he [the entrepreneur] will commit capital of his own to the venture and form contracts such that the value of his capital will fall if he does not keep his promise to pay them. Capital here serves as a bond, which explains why capital hires labor.“

stellten Koordinators, den Erträgen vorausgehen und dass andererseits die Erträge selbst ungewiss sind: die Zukunft ist unbekannt.²²²

Wer nun ist Träger dieser Ungewissheit? Ist dies letzten Endes die den Unternehmer charakterisierende Eigenschaft und seine Funktion in der Ökonomie wie dies CANTILLON oder KNIGHT behauptet haben? Und muss dann der Unternehmer auch zugleich Kapitalist sein? Ist Unternehmertum auch ohne Kapital denkbar?²²³ Arbitrage bedarf keines Kapitals.²²⁴ Doch sobald KIRZNER'S Konzept der Arbitrage verlassen wird, das nur Gewinne, nicht aber Verluste erklären kann, und Kapital nicht als Produktionsfaktor, sondern als Mittel zur Bewältigung von Ungewissheit betrachten, wird das Bild differenzierter. KIRZNER selbst hat später ausdrücklich das spekulative Element unternehmerischen Handelns anerkannt,²²⁵ während CASSON von vornherein Spekulation zum

²²² Dazu bemerkt SHACKLE, G. L. S., *Uncertainty*, 1955, S. 81: „In all production, because it takes time, there is ineradicable uncertainty.“ KNIGHT, F. H., *Risk*, 1921. S. 237 f. beschreibt diesen Sachverhalt wie folgt: „At the bottom of the uncertainty problem in economics is the forward-looking character of the economic process itself. Goods are produced to satisfy wants; the production of goods requires time, and two elements of uncertainty are introduced, corresponding to two different kinds of foresight which must be exercised. First, the end of productive operations must be estimated from the beginning ... Second, the wants which the goods are to satisfy are also, of course, in the future to the same extent and their prediction involves uncertainty in the same way.“

²²³ So KIRZNER, I. M., *Perception*, 1979, S. 94: „Entrepreneurial profits ... are not captured by owners, in their capacity of owners, at all. They are captured, instead, by men who exercise pure entrepreneurship, for which ownership is never a condition.“

²²⁴ So wird erklärbar, warum KIRZNER den Unternehmer ohne weiteres vom Kapitalisten trennen kann. KIRZNER, I. M., *Entrepreneurship*, 1973, S. 47: „Purely entrepreneurial decisions are by definition reserved for decision-makers who own nothing at all.“ Damit widerspricht KIRZNER seinem Lehrer von MISES, L. v., *Profit*, 1951, S. 13, der bemerkte: „There is a simple rule of thumb to tell entrepreneurs from non-entrepreneurs. The entrepreneurs are those on whom the incidence of losses on the capital employed falls.“

²²⁵ KIRZNER, I. M., *Uncertainty*, 1982, S. 139 räumt unter Bezugnahme auf MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 252 ff. ein „that the entrepreneurial function is inseparable from speculation with respect to an uncertain future.“ An anderer Stelle (S. 149) erklärt er: „[M]an is motivated to formulate the future as he envisages it, as accurately as possible ... He really does try to glimpse the future, to peer through the fog ... We call this motivated propensity of man to formulate an image of the future man's alertness.“ Problematisch ist an diesen Aussagen, die das spekulative Element unternehmerischen Handelns

grundlegenden Wesensmerkmal des Unternehmertums zählt.²²⁶ Der Unternehmer als Spekulant oder Innovator ist für seine Einschätzungen auf Kapital angewiesen.²²⁷ Denn es ist ungewiss, ob die Verwirklichung der unternehmerischen Idee einen Gewinn oder einen Verlust nach sich ziehen wird.

Es wäre denkbar, diese Ungewissheit auf den Produktionsfaktor Arbeit abzuwälzen. Doch der Produktionsfaktor Arbeit ist nicht geeignet, Ungewissheit zu tragen und als Haftungsgrundlage zu dienen. Gegen die Haftungsübernahme spricht folgende Überlegung: Wird die Haftung auf das über das Existenzminimum hinausgehende Arbeitseinkommen ausgedehnt, müsste der personen- gebundene Humankapitalbestand genau so wie ein Kapitalbestand zur Haftung herangezogen, also im Haftungsfall dem Gläubiger überlassen werden. Die Arbeitskraft der Betroffenen, die auf künftige Einkommensrechte aus dieser Arbeitskraft zugunsten Dritter verzichten müssten, würde auf diese Weise in Zahlungsmittel umgewandelt. Das Ergebnis wäre ein inhumaner Handel mit Menschen, deren soziale Sicherheit beträchtlich abnähme.²²⁸

Ohne den Produktionsfaktor Kapital kann insofern selbst die erfolgversprechendste Idee nicht verwirklicht werden. Im nächsten Abschnitt wird die Beziehung zwischen Kapitalist und Unternehmer noch einmal genauer beleuchtet werden.

ein wenig erhellen, dass eine Person, die sich aufgrund ihrer Wachsamkeit eine Anzahl verschiedener Möglichkeiten vorstellen kann, wie die Zukunft sich entwickeln könnte, auch auswählen muss, welche dieser Vorstellungen ihr Handeln bestimmen wird. Das heißt, sie muss ein Urteil fällen. Wachsamkeit allein genügt nicht. Unternehmertum muss Urteilskraft einschließen.

²²⁶ CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 381: „When there is a difference of opinion then there are *ex ante* gains from betting. One person speculates upon the situation by offering the other insurance against the consequences of pursuing a particular policy ... If Knight's analysis is reformulated using a more appropriate concept of uncertainty, then his analysis appears as a prototype of the theory of speculative entrepreneurship.“

²²⁷ Auch LOASBY, B. J., *Method*, 1989, S. 161. CASSON, M. C., *Entrepreneur*, 1982, S. 387 betont, dass das Fehlen persönlichen Vermögens zu einer überaus schwer zu überwindenden Marktzutrittsschranke für Unternehmer werden kann.

²²⁸ Ähnlich mit einer Reihe weiterer Argumente WITTELSBERGER, H., *Sozialistische Marktwirtschaft*, 1969, S. 80 ff.

2.5 Ergebnisse und Deutung

Der Versuch, eine kausale Antwort auf die Frage der Entstehung von Unternehmen im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik zu geben, scheitert. Denn die Bedingungen, deren Änderung Wirtschaftssubjekte veranlasst, ein Unternehmen zu erschaffen, werden nicht benannt.

Von Scheitern kann indes nur dann die Rede sein, wenn die Ökonomie als empirische Wissenschaft begriffen wird.²²⁹ Danach haben ökonomische Handlungen Ursachen, aufgrund von deren Kenntnis sie vorausgesagt werden können. Diese Voraussagen müssen sich an Erfahrungen bewähren und können an ihnen scheitern, was zur Folge hat, dass die ihnen zugrunde liegende Theorie entweder als vorläufig bewährt oder umgekehrt als falsifiziert gelten muss.

Das Problem dieser empiristischen, dem kritischen Rationalismus zuzuordnenden Position, nach der alle Geschehnisse, ob natürlich oder ökonomisch, in einem hypothetischen Zusammenhang stehen, besteht in der Beantwortung der Frage, ob auch sie selbst der Falsifikation zugänglich ist. Ist sie es, gäbe es keine wissenschaftstheoretische Rechtfertigung ausgerechnet für ihre Einnahme. Entzieht sich hingegen die empiristische Position der Falsifizierbarkeit, d.h. würde sie als kategorisch wahr angenommen werden, müsste sie in einen Widerspruch zu ihrer eigenen Festlegung geraten, dass empirisches Wissen notwendig hypothetischer Natur sein müsse.²³⁰

Würde die Wirtschaftswissenschaft diesem Widerspruch offen begegnen, müsste sie zugeben, dass sie entweder als empirische Wissenschaft widerspruchsfrei nur als rekonstruierende a posteriori Wissenschaft begriffen werden kann oder aber den Anspruch, prognostisch verwertbares Wissen schaffende

²²⁹ Die Vorstellung, dass empirische Prognosen nicht nur in den Naturwissenschaften, sondern auch in den Sozialwissenschaften möglich sind, geht auf POPPER, K. R., Elend, 1979, insbes. S. XII, 49 ff. zurück. Zur Verbreitung seiner kritisch-rationalistischen Ideen unter deutschen Ökonomen hat insbesondere ALBERT, H., Modell-Platonismus, 1963 beigetragen.

²³⁰ Entsprechend ist die positivistische Behauptung, dass alle a priori Aussagen entweder tautologisch oder bedeutungslos sind, selbst a priori und deshalb nach den Kriterien eines kritischen Rationalismus bedeutungslos, da sie gewiss nicht tautologisch ist.

empirische Wissenschaft zu sein, aufgeben.²³¹ Diesen Weg ist die Österreichische Schule gegangen, die die Ökonomie als aprioristische handlungslogische („praxeologische“) Wissenschaft auffasst, deren Erkenntnisse sich unabhängig von jeder Erfahrung nur durch den Verstand bestätigen oder widerlegen lassen.²³² Eine Handlung wird hier nicht von der Realität außerhalb des Akteurs bestimmt, sondern als Wahlakt dieses Akteurs verstanden.²³³

Dies mag erklären, warum die Neue Institutionenökonomik hier scheitern muss, wenn sie nicht nur voraussetzt, dass die Akteure Verträge abschließen, sondern überdies auch noch unterstellt, die Akteure würden dies in effizienter Weise tun. Es wird versucht, das reale Phänomen Unternehmen in die ideale neoklassische Welt einzubeziehen, indem die Existenz ganz bestimmter, „realistischerer“ Informationsrestriktionen und / oder Verhaltensmuster für gemeinsam produktiv tätige Personen behauptet wird. Im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik gelingt es damit, den Nachweis für die Vorteilhaftigkeit bestimmter vertraglicher Vereinbarungen zu führen, insbesondere im Hinblick auf den Produktionsfaktor Arbeit, nicht jedoch die Existenz von Unternehmen verständlich zu machen.

Es wird nicht produziert, um Verträge abzuschließen, sondern Verträge werden abgeschlossen, um zu produzieren. Die Idee des Unternehmens als Vertragsgeflecht und Unsicherheiten verringernde Institution vermittelt deshalb ein falsches Bild. Verträge kennzeichnen eine arbeitsteilige Wirtschaft, nicht ein Unternehmen.

²³¹ HOPPE schließt aus der Lernfähigkeit des Menschen, dass dessen Handlungen prinzipiell nicht voraussagbar sind und die positivistische Wissenschaftslogik auf die Sozialwissenschaften nicht anwendbar sei, deren Gebrauch vielmehr zu Selbstwidersprüchen führen muss. Vgl. ausführlich HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993, S. 146 f.

²³² Vgl. ausführlich MISES, L. V., *Action*, 1949; ROTHBARD, M. N., *Praxeology*, 1976. Zu einer Gegenüberstellung der wissenschaftstheoretischen Grundlagen der neoklassischen und der Österreichischen Schule vgl. KOSLOWSKI, P., *Presuppositions*, 1990.

²³³ KOSLOWSKI, P., *Presuppositions*, 1990, S. 8: „The Austrian School responds, in opposition to the Neoclassical School, to the fact that action is intentional and not reactional or physicalist“

Die Existenz des Unternehmens erklärt sich aus der Produktion. Der Versuch, das reale Phänomen Unternehmen mit der gänzlich irrealen Annahme vorhandenen Produktionswissens im Rahmen der neoklassischen Welt erklären zu wollen, kann deshalb nicht überzeugen. Dass und was produziert wird, ist nicht sicher, sondern Ausdruck einer Entscheidung, die mit der Figur des Unternehmers in Verbindung gebracht wird. Nichtsdestotrotz stehen Unternehmer und Unternehmen in der Ökonomie in der Regel unverwandt nebeneinander. Während COASE zwar noch einen Zusammenhang zwischen Unternehmer und Unternehmen herzustellen wusste,²³⁴ sucht man in WILLIAMSON'S Transaktionskostenansatz,²³⁵ aber auch in der im Folgenden noch zu behandelnden sogenannten Kompetenzperspektive vergeblich nach dem Unternehmer.

Umgekehrt hat sich gezeigt, dass bei Autoren, die sich mit dem Unternehmer auseinander gesetzt haben, das Unternehmen allenfalls eine untergeordnete Rolle spielt.²³⁶ Das kann nicht verwundern, gilt es doch aus ihrer Sicht vor allem die Grenzen der statischen Theorie in der Analyse von Märkten hervorzuheben, für die eine wie auch immer geartete spezifische unternehmerische Funktion vollkommen entbehrlich ist. Im Vordergrund stehen entweder eine

²³⁴ COASE, R. H., *Firm*, 1937, S. 393: „A firm, therefore, consists of the system of relationships which comes into existence when the direction of resources is dependent on an entrepreneur.“

²³⁵ Allerdings finden sich auch einige Versuche, denjenigen, der die Transaktionskosten minimiert, Unternehmer zu nennen, und die Erschaffung eines Unternehmens in Gestalt einer Institution, dann als das Werk dieses Unternehmers anzusehen, der entweder, wie WINDSPERGER, J., *Unternehmer*, 1991 meint, unter Sicherheit Transaktions-, Risiko- und Produktionskosten des Organisationsdesigns bei der Koordination der Transaktionen minimiert, laut SCHMIDTCHEN, D., *Evolutorische Ordnungstheorie*, 1989, S. 172 im Sinne KIRZNER'S mit neuen Institutionen den Transaktionskostenpegel senkt, oder, wie REEKIE, W. D., *Markets*, 1984, S. 126 ff., 144 zu entnehmen ist, als Träger von Ungewissheit Ressourcen in Erwartung einer Minderung von Transaktionskosten zusammenstellt und gemäß den Vorstellungen von KUNZ, H., *Marktsystem*, 1985, S. 111 f. auf eigenes Risiko den Markt durch die Organisation ablöst.

²³⁶ Jedoch bspw. SCHNEIDER, D., *Institution*, 1993, S. 190, der meint, Unternehmen entstünden „aus bewußtem Plan einzelner: durch Ausüben von Unternehmerfunktionen, wie der Übernahme von Einkommensunsicherheiten, der Suche nach Spekulations- bzw. Arbitragegewinnen und dem Durchsetzen von Änderungen“.

abstrakte volkswirtschaftliche Funktion oder einander zum Teil ausschließende realitätsnahe Definitionen des Unternehmers, die auf individuellen Eigenschaften fußen oder sich von seinem Tun herleiten. KIRZNER sieht ihn als Arbitrageur, CASSON in Anlehnung an KNIGHT als Spekulanten und SCHUMPETER als Innovator.

Die Defizite der verschiedenen Ansätze weisen zugleich auf die Bausteine, mit denen sich eine realitätsnahe ökonomische Unternehmensdefinition zuwege bringen lassen sollte. Grundlegend sind neben Unternehmer und Produktion außerdem Idee, Gewinn, Ungewissheit und Wagniskapital.

3 Wissen. Unternehmen und Unternehmer

Im letzten Kapitel ist die in der Literatur vorherrschende selektive und untereinander widersprüchliche Betrachtung unternehmerischer Aktivitäten skizziert worden. Sie kann überwunden werden, ohne einem nichts sagenden Eklektizismus zu verfallen. Dies soll im Folgenden gezeigt werden. Darauf aufbauend lässt sich schließlich erklären, weshalb Unternehmen existieren.

3.1 Unternehmertum

3.1.1 Unternehmerisches Handeln

3.1.1.1 Unternehmerische Urteilskraft

Die traditionelle Interpretation von KNIGHTS Unterscheidung zwischen Risiko und Ungewissheit geht von der Kenntnis aller Umweltzustände aus, denen entweder Wahrscheinlichkeiten beigelegt werden können (Risiko) oder nicht (Unsicherheit).¹ RICHARD N. LANGLOIS und METIN M. COSGEL versuchen demgegenüber nachzuweisen, dass sich KNIGHTS Situationen der Ungewissheit dadurch auszeichnen, dass nicht alle Umweltzustände klassifiziert werden können.² Es besteht unvollkommenes Wissen oder – wie KNIGHT selbst sich ausdrückte³ – Teilwissen über die Existenz aller Umweltzustände. Zwei Ebenen gilt es danach zu unterscheiden: der Unternehmer muss zunächst mögliche Umweltzustände auflisten und wird dann in einem zweiten Schritt ihre Eintrittswahrscheinlichkeiten abschätzen. Diese zweite Tätigkeit besitzt einen

¹ Vgl. zur herkömmlichen Interpretation Kap. 2.3.2.2.1 d. A.

² Vgl. hier und im Folgenden LANGLOIS, R. N., / COSGEL, M. M., Knight, 1993, S. 459 f. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen bereits BOUDREAUX, D. J. / HOLCOMBE, R. G., Firm, 1989, S. 151. Möglicherweise wird hier aber auch mehr ausgedeutet als tatsächlich vorhanden ist, und „Knight simply had no very clear idea of what he was talking about.“ (LEROY, S. F. / SINGELL, L. D., Knight, 1987, S. 402.)

³ KNIGHT, F. H., Risk, 1921, S. 199: „The essence of the situation is action according to opinion of greater or less foundation and value, neither entire ignorance nor complete and perfect information, but partial knowledge.“

geringeren Stellenwert. In den Vordergrund tritt die Klassifizierung, also das Aufführen, von Zuständen. Sind nicht alle Zustände bekannt, können sie anders als im Risikofall auch nicht Ausgangspunkt einer Vereinbarung zwischen Individuen und eines Markttausches sein. Der Informationsmechanismus eines Marktes kann erst dann seine Wirkung entfalten, wenn es diesen Markt gibt.⁴ Ersetzt wird er durch Urteilsvermögen, gesunden Menschenverstand oder Intuition.⁵ Menschen unterscheiden sich aufgrund ihres kognitiven Vermögens in ihren Fähigkeiten, richtige Urteile im Hinblick auf zukünftige Situationen zu bilden und sich ihnen dann planmäßig anzupassen.⁶

Es bleibt offen, in welchen Fällen es nicht möglich sein soll, alle Zustände aufzuführen.⁷ Und weiter gefragt: Gibt es Fälle, in denen dies grundsätzlich unmöglich ist, oder könnte das notwendige Wissen grundsätzlich immer beschafft werden? Eine Antwort hierauf hat VON MISES gegeben, der in Anlehnung an KNIGHT eine „class probability“ und eine „case probability“ unterschied, die sich jeweils auf bestimmte Arten von Geschehnissen beziehen.⁸

Während es möglich erscheint, die physischen Konsequenzen bestimmter Handlungen und sogar das Eintrittsmuster von Ereignissen vorherzusagen, die wir im Einzelnen praktisch nicht kontrollieren können, die wir aber einer Klasse von Ereignissen zuordnen können, über die wir praktisch alles wissen,⁹ trifft

⁴ BOUDREAUX, D. J. / HOLCOMBE, R. G., *Firm*, 1989, S. 151: „Market prices can provide information only if markets already exist, but the origination of each market currently in existence was the result of an earlier entrepreneurial decision to produce and market the good.“ LEROY, S. F. / SINGELL, L. D., *Knight*, 1987, S. 405: „[T]he central idea of *Knight's Risk, Uncertainty, and Profit* is the presence or absence of markets and not the applicability or nonapplicability of the probabilistic calculus.“

⁵ Vgl. KNIGHT, F. H., *Risk*, 1921, S. 211.

⁶ Vgl. KNIGHT, F. H., *Risk*, 1921, S. 241, 269.

⁷ LANGLOIS, R. N., / COSGEL, M. M., *Knight*, 1993, S. 460 stellen lediglich fest, dass es Fälle von Risiko wie auch von Ungewissheit gibt, nicht warum dies so ist. Ähnlich vage auch BOUDREAUX, D. J. / HOLCOMBE, R. G., *Firm*, 1989, S. 150 f.

⁸ Vgl. MISES, L. v., *Human Action*, 1966, insbes. Kap. 6.

⁹ MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 109: „Class probability means: We know or assume to know, with regard to the problem concerned, everything about the behavior of a whole

dies für den Bereich der Wahlhandlungen und Präferenzen nicht zu. Hier herrscht Unwissenheit. Es ist nicht möglich, so wie die Ausgänge eines Roulettespieles, auch alle möglichen Handlungen vollständig aufzulisten. Nur wenn alle möglichen Zustände aufgelistet werden können, ist es möglich, ihre relative Eintrittswahrscheinlichkeit (class probability) anzugeben. Im Hinblick auf Handlungen existiert solch eine Liste nicht.¹⁰

class of events or phenomena; but about the actual singular events or phenomena we know nothing but that they are elements of this class.“ VON MISES geht davon aus, dass wir nicht wissen, ob unser Erfahrungswissen im Hinblick auf Tatsachen und Beziehungen auch in Zukunft noch Gültigkeit hat. Wir nehmen dies zwar im Großen und Ganzen an, können jedoch nicht mit Bestimmtheit ausschließen, dass die Zukunft sich so stark von der Vergangenheit unterscheiden wird, dass all unser Vergangenheitswissen völlig nutzlos wird. Wir können nicht ausschließen, dass wir morgen alle tot sind. In diesem Sinne herrscht Unwissenheit bezüglich der externen physischen Welt. Trotzdem ist es der Menschheit aufgrund einer relativen Beständigkeit und Regelmäßigkeit externer Objekte und Ereignisse gelungen, einen großen und wachsenden Bestand an praktisch sicherem Wissen aufzubauen. Dieses Wissen macht die Zukunft nicht voraussehbar, hilft uns aber, die Wirkung bestimmter Handlungen vorherzusehen. HOPPE, H.-H., *Uncertainty*, 1997, S. 52 f. sieht es so: „Even though we do not know *why* things work the way they do, and whether or not they *must* always work in this way, we do know with complete practical certitude *that* and *how* certain things will operate now and tomorrow.... My toaster will toast, my key will open the door, my computer, telephone, and fax will work as they are supposed to, my house will protect me from the weather, cars will drive, airplanes will fly, cups will still hold water, hammers will still hammer, and nails will still nail. Much of our future is, practically speaking, perfectly certain. Every product, tool, instrument or machine represents a piece of practical certainty.“ Es gibt eine Reihe von zukünftigen Ereignissen, über deren Eintreten wir praktisch sicher sind, weil es unser vollkommenen praktischen Kontrolle unterliegt. Darüber hinaus können wir mit praktischer Sicherheit das Eintreten bestimmter Ereignisse vorhersagen, über die niemand Kontrolle hat. So weiß ich vielleicht nichts über das Eintreten eines einzelnen Ereignisses, z.B. dass ich in zwei Jahren eine Reifenpanne haben werde oder dass morgen ein Flugzeug abstürzt, aber ich weiß aus Erfahrung möglicherweise praktisch alles hinsichtlich der ganzen *Klasse* von Ereignissen (kaputte Reifen, abstürzende Flugzeuge). Das einzelne Ereignis kommt zwar überraschend, aber ich weiß mit praktischer Sicherheit, dass Überraschungen dieser Art existieren und wie oft sie auftreten. Die Überraschung ist nur relativ und die Unwissenheit über die Zukunft wird, wenn auch nicht beseitigt, so doch systematisch verringert.

¹⁰ HOPPE, H.-H., *Uncertainty*, 1997, S. 70 f.: „We do not, and never will, know everything about the whole class of human actions.“

Tatsächlich ist es beabsichtigt, mit Handlungen den natürlichen Gang der Dinge zu ändern, um etwas noch nicht Bestehendes hervorzubringen. Sie sind das Ergebnis kreativer Vorstellung. „The future is unknowable, though not unimaginable.“¹¹ Neue Handlungen werden fortwährend der Liste hinzugefügt, während andere gestrichen werden. Dazu ist es notwendig, die Handlungen anderer Menschen zu verstehen, d.h. ihr individuelles Wissen, ihre individuellen Werte und ihr persönliches Know-how einzuschätzen. Gemäß VON MISES unterliegt diese Aufgabe, die der Mensch mit seinen Handlungen im Hinblick auf andere Menschen zu bewältigen hat, der „case probability“. „Case probability (or the specific understanding of the sciences of human action) ... means: We know, with regard to a particular event, some of the factors which determine its outcome; but there are other determining factors about which we know nothing.“¹²

Die Aufgabe, die Handlungen anderer auf Grundlage des Verstehens ihrer Individualität vorherzusehen, stößt auf unvermeidbare Schwierigkeiten, denn jedes Verstehen eines Individuums ist immer ein Verstehen seiner früheren Werte und seines früheren Wissens. Jedoch geht es um die zukünftigen Reaktionen anderer Menschen, was ein Urteil hinsichtlich der relativen Beständigkeit oder Unbeständigkeit der verschiedenen Elemente ihrer Wert- und Wissenssysteme notwendig macht.¹³ Gefordert ist eine Meinung über ihre Persönlichkeit oder ihren Charakter. Geht es um das zukünftige Verhalten von Gruppen, müssen darüber hinaus Individuen bezüglich der Ähnlichkeit oder Unähnlichkeit ihres Charakters oder ihrer Persönlichkeit klassifiziert werden. Es ist also notwendig, Ideen von Gruppencharakteren zu entwickeln, sogenannte Idealtypen, und Individuen nach ihrer Mitgliedschaft zu einer Gruppe zu unterscheiden.¹⁴ Es

¹¹ LACHMANN, L. M., Mises, 1976, S. 59.

¹² MISES, L. V., Human Action, 1966, S. 107 ff.

¹³ MISES, L. V., Theory, 1957, S. 311 schränkt deshalb ein: „To know the future reactions of other people is the first task of acting man. Knowledge of their past value judgments and actions, although indispensable, is only a means to this end.“

¹⁴ MISES, L. V., Theory, 1957, S. 316 erklärt: „If an ideal type refers to people, it implies that in some respect these men are valuing and acting in a uniform or similar way. When it refers to institutions, it implies that these institutions are products of uniform or similar ways

wird unternehmerische Urteilskraft benötigt, um Handlungen anderer Menschen einschätzen zu können, und zwar auf der Grundlage eines Verstehens der Vergangenheit sowie dem Entwurf von Charakter- und Idealtypen und der Einordnung von Individuen und Gruppen in solche Typen. Hilfreich sind hier Marktpreise als vergangene Austauschraten, die Hinweise auf die Präferenzen und indirekt auf die Ziele der mit Tauschhandlungen befassten Akteure geben und so wichtige Instrumente für den Unternehmer darstellen, sich ein Urteil über zukünftige Tauschwünsche zu bilden.¹⁵

3.1.1.2 Vertragsfähigkeit und unternehmerische Idee

In der mangelnden Vertragsfähigkeit unternehmerischer Urteilskraft bzw. unternehmerischer Tätigkeiten ist verschiedentlich der Grund für die Erschaffung von Unternehmen gesehen worden.¹⁶ Diese Argumentation weist Parallelen zu den Schwierigkeiten auf, die mit der Schaffung eines Marktes für Informationen einhergehen. Der Wert einer Information wie auch unternehmerischer Urteilskraft ist für den Käufer unbekannt, „until he has the information, but then he has in effect acquired it without cost“.¹⁷

Die These einer mangelnden Vertragsfähigkeit ließe sich auch auf unternehmerische Ideen übertragen, die der Anwendung unternehmerischer Urteilskraft vorausgehen müssen. In diesem Zusammenhang ist eine wichtige Unterscheidung zu treffen. Handelt es sich um die Fähigkeit, unternehmerisch zu handeln, mithin Ideen zu entwickeln, richtige Vorhersagen über die Zukunft zu machen und Ideen umzusetzen, soll sagen Unternehmertum als Tätigkeit? Oder geht es um Unternehmertum als Gut, d.h. um eine konkrete unternehmerische

of valuing and acting or that they influence valuing and acting in a uniform or similar way.“

¹⁵ Vgl. SELGIN, G. A., *Praxeology*, 1988, S. 41.

¹⁶ So FOSS, N. J., *Perspectives*, 1993, S. 135; auch FOSS, N. J., *Theories*, 1996, S. 82 in einer Interpretation von KNIGHT, F. H., *Risk*, 1921, S. 311; vorsichtiger LANGLOIS, R. N., *Capabilities*, 1995, S. 82 f.

¹⁷ ARROW, K. J., *Welfare*, 1974, S. 152.

Idee, deren gewinnbringende Verwirklichung von der richtigen Beurteilung zukünftiger Entwicklungen, der unternehmerischen Urteilskraft, abhängt?

Es mag möglich sein, einen Vertrag abzuschließen, in dem sich die eine Partei gegen ein Entgelt verpflichtet, Ideen zu entwickeln oder zukünftige Zustände zu klassifizieren.¹⁸ Es ist jedoch unmöglich, absichtlich eine spezifische Idee zu entwickeln, d.h. eine Idee, die schon zu Anfang in allen Einzelheiten festgelegt werden könnte. Ideen entstehen spontan, ihren Nutzen kann man nicht im Vorhinein kennen oder planen. Es ist deshalb auch unmöglich, jemanden anzuweisen, eine spezifische Idee zu haben, genauso wie es sinnlos ist, jemanden anzuweisen, zukünftige Zustände auf eine bestimmte Art einzuschätzen. Würde über Unternehmertum als spezifische Tätigkeit eine vertragliche Vereinbarung getroffen, müsste die eine Partei von der anderen angewiesen werden, auf eine bestimmte Art unternehmerisch tätig zu werden. Zu diesem Zweck benötigte die anweisende Partei das Wissen, auf dessen Suche sich der Unternehmer erst begeben soll. Es scheint deshalb angemessener, Unternehmertum nicht unmittelbar mit Hilfe des unternehmerischen Tuns zu charakterisieren, sondern mittelbar die *Idee oder das Wissen zum Tun* in den Vordergrund zu stellen. Diese Differenzierung kommt bei den Autoren, die von einer Nichthandelbarkeit unternehmerischer Tätigkeiten und Produkte sprechen und ein Versagen des Koordinationsmechanismus des Marktes aufgrund von den Markt für Unternehmertum schließenden Transaktionskosten erkennen, nur sehr unklar zum Ausdruck.

Es wird sogar behauptet, der besondere Charakter unternehmerischer Urteilskraft verhindere eine Bestimmung ihres Marktwertes auf der Grundlage ihrer Grenzproduktivität.¹⁹ Dieser Betrachtung muss entgegengesetzt werden, dass die Verwendung des Konzeptes der Grenzproduktivität in dieser Form die Existenz eines Marktgleichgewichts beinhaltet, das bekannt ist. Das widerspricht

¹⁸ Gemeint ist dies allerdings nicht, wenn die Vertragsfähigkeit von Unternehmertum analysiert wird.

¹⁹ So FOSS, N. J., *Theories*, 1996, S. 82: „Entrepreneurship represents judgment that cannot be assessed in terms of its marginal product and which cannot, accordingly, be paid a wage.“

wiederum zu Anfang dieses Kapitels beschriebenen Auffassung, Unternehmertum beruhe auf der Existenz von unvollkommenem Wissen oder Teilwissen im Sinne von Unwissen.²⁰ Bei vollkommenem Wissen gibt es keinen Platz für einen Unternehmer im marginalanalytischen Theoriegebäude der Neoklassik. Im Grunde genommen handelt es sich hier um das bekannte Marktversagensargument, auf dessen Fragwürdigkeit bereits im Zusammenhang mit der Sicht des Unternehmens als Transaktionskosten sparende Institution hingewiesen wurde. Nur ist es diesmal nicht die Möglichkeit des Schließens von Verträgen, welche für das Unternehmen grundlegend sein soll, sondern die Unmöglichkeit.²¹

Wenn entsprechend die mangelnde Vertragsfähigkeit unternehmerischer Urteilskraft den Unternehmer zum Aufbau eines Unternehmens zwingt, weil er nur mittels eines Unternehmens seine unternehmerische Idee verwirklichen kann, heißt dies im Umkehrschluss, dass Unternehmertum ohne Unternehmen nicht möglich ist. Die Kritik an solcherweise unterstellter Zwangsläufigkeit wird im Folgenden das Augenmerk auf eine andere Mittel-Ziel-Beziehung lenken, von der behauptet werden wird, dass sie die Beziehung zwischen Unternehmer und Unternehmen weitaus besser erhellen kann.

3.1.2 Beseitigung von Unwissen

KIRZNER, CASSON und SCHUMPETER beschreiben in ihren jeweiligen Unternehmertheorien lediglich den erfolgreichen Unternehmer.²² Anders als in der Realität ist ein Scheitern des Unternehmers nicht möglich. Die Einbeziehung von Ungewissheit im Sinne von Unwissen in die Analyse stellt hier einen ersten Fortschritt dar. Der unwissende Unternehmer kann sich in der Beurteilung zukünftiger Zustände irren. Unwissenheit kann allerdings nicht nur hinsichtlich künftiger Umweltzustände bestehen. Zwar ist es im ökonomischen Modell indi-

²⁰ Vgl. zu den verschiedenen Deutungen von *unvollkommenem Wissen* S. 30 f., Fn. 22. d. A.

²¹ Besonders deutlich bei FOSS, N. J., *Theories*, 1996, S. 84: „[I]n a sense, the existence of firms can be explained in terms of a specific category of transaction costs, namely, those that close the market for entrepreneurial judgment.“

²² Vgl. ausführlich LOASBY, B. J., *Entrepreneurs*, 1984, S. 79 ff.

viduellen Handelns üblich, die Menge der Handlungsmöglichkeiten als gegeben vorzusetzen. Dies ändert jedoch nichts daran, dass Unwissenheit auch gegenüber der Existenz von Handlungsmöglichkeiten herrschen kann.²³ Handlungsmöglichkeiten müssen tatsächlich erst erschaffen werden. *Unwissenheit über Handlungsmöglichkeiten wird durch eine unternehmerische Idee ersetzt genauso wie Unwissenheit über Umweltzustände von unternehmerischer Urteilskraft verdrängt wird.*²⁴

Da alle unternehmerischen Tätigkeiten darauf abzielen scheinen, Unwissenheit zu beseitigen bzw. Wissen zu schaffen, liegt es nahe, Unternehmertum als eine Form der Schaffung von Wissen aufzufassen. BRIAN J. LOASBY hat in zahlreichen Abhandlungen das Unternehmerische im Aufstellen und Überprüfen von Hypothesen im Marktprozess gesehen,²⁵ das Parallelen zur Abfolge von Annahme und Preisgabe zur Widerlegung aufweist, die im Mittelpunkt von KARL R. POPPERS (1902–1994) kritisch-rationalistischer Theorie wissenschaftlichen Fortschritts steht.²⁶ Danach stellt der Unternehmer eine Hypothese auf, die er einem Markttest unterwerfen muss. Will er auf dem Markt mit einem besseren Angebot bestehen, muss sich der Unternehmer der Bewertung durch Kunden und Zulieferer aussetzen und läuft Gefahr, von einem Wettbewerber

²³ Darüber hinaus kann Unwissenheit über Konsequenzen bestehen, d.h. über die Funktion, die die sich ergebenden Konsequenzen einer jeden Handlung unter beliebigen Umweltzuständen beschreibt. Dieser Mangel an Wissen soll hier vernachlässigt werden.

²⁴ So spricht auch FOSS, N. J., Perspectives, 1993, S. 135 f. sowohl von unternehmerischer Urteilskraft als auch von der unternehmerischen Idee. LOASBY, B. J., Choice, 1976, S. 9: „The entrepreneur does not know the outcomes and actions that are possible.“

²⁵ Vgl. stellvertretend LOASBY, B. J., Knowledge, 1986, S. 42 f. LOASBYs Ansatz ist von HARPER, D. A., Entrepreneurship, 1996 aufgegriffen und ausgeweitet worden. Ähnlich auch DEMSETZ, H., Profit, 1988, S. 243 in einer Diskussion von KNIGHTS Arbeit: „Profit .. is the return to commercial experimentation, an activity that is carried on when generally disseminated in-depth knowledge is lacking.“ In Bezug auf ein bereits bestehendes Unternehmen erklärt ELIASSON, G., Team, 1990, S. 283: „What the outsider may regard a non-calculable uncertainty, the executive team converts into an appreciable risk situation (a hypothesis, an experimental design) on which it acts.“

²⁶ Vgl. POPPER, K. R., Logik, 1994.

verdrängt zu werden.²⁷ Dies bedeutet, seine Hypothese wird verworfen oder kann als im Marktprozess bewährt, d.h. als verifiziertes Wissen gelten.²⁸ Dies wird jedoch nur möglich sein, solange die Hypothese auch in weiteren Tests Bestätigung findet, also nicht in der Folge veränderten Verhaltens der Marktteilnehmer, deren Auslöser möglicherweise in veränderten Knappheiten, Präferenzen oder institutioneller Rahmenbedingungen zu suchen ist, widerlegt bzw. falsifiziert wird. Zudem wird eine Hypothese nur Geltung haben, solange nicht eine neue, bessere und erfolgreichere Hypothese aufgestellt wird, die das vorläufig gewonnene Wissen entwertet.²⁹

Dieses durch einen Hypothesentest entstehende Wissen ist allerdings von grundsätzlich anderer Natur als dies die Begrifflichkeiten des empirizistischen Positivismus nahe legen. Im Hinblick auf das Verhalten von Menschen oder Gruppen von Menschen scheint es angebrachter von *vorläufigem* oder *versuchsweisem* statt von hypothetischem Wissen zu sprechen. Schließlich folgt in den Naturwissenschaften, wo der kritische Rationalismus zweifellos seine wissenschaftstheoretische Berechtigung hat, aus dem erfolgreichen Test einer Hypothese die nochmalige Anwendung und aus einer Falsifikation ihre Verwerfung oder zumindest Abänderung. Demgegenüber sind die Folgen keineswegs so eindeutig, wenn es um das Verhalten unserer Mitmenschen geht. Vielleicht verhielten sich die Marktteilnehmer nur ausnahmsweise anders als ihr Charakter oder ihre Persönlichkeit dies erwarten ließen. In diesem Fall würde der Unternehmer seine Hypothese nochmals anwenden, auch wenn sie offensichtlich falsifiziert worden ist. Möglicherweise war der Test auch erfolgreich, aber die Marktteilnehmer haben zwischenzeitlich ihr Verhalten verändert, so dass eine wiederholte Anwendung der Hypothese, auch wenn sie scheinbar

²⁷ Darüber hinaus muss der Unternehmer darauf achten, dass seine Hypothese im Einklang mit dem jetzigen und voraussichtlich zukünftigen Rechts- bzw. Regulierungsordnung steht.

²⁸ LOASBY, B. J., *Entrepreneurs*, 1984, S. 76: „The market process does not lead to definitive truth; it provides an environment for the testing of conjectures, both new and old, an environment in which novel conjectures, if corroborated, may bring rich rewards.“

²⁹ Nach kritisch-rationalistischer Auffassung ist alles Wissen hypothetisch. Vgl. POPPER, K. R., *Knowledge*, 1979, S. 20.

bestätigt wurde, nicht in Frage kommt. Vielleicht kannten die Marktteilnehmer auch die unternehmerische Hypothese und verhielten sich absichtlich so, dass sie falsifiziert oder bestätigt wurde. In diesem Fall würde der Unternehmer seine Hypothese ändern wollen oder auch nicht. Jeder Erfolg oder Misserfolg bringt nur unklare Ergebnisse hervor und erfordert eine neue unternehmerische Idee, wenigstens aber ein neues vorläufiges oder versuchsweises unternehmerisches Urteil.

In den Naturwissenschaften, wo Erfolg und Misserfolg eine unzweideutige Bedeutung haben, wo die Schlussfolgerung gezogen werden darf, dass das, was in der Vergangenheit falsch war, auch in der Zukunft falsch sein wird, und das, was einmal funktionierte, auch in Zukunft funktionieren wird, kann vom Aufbau eines wachsenden Bestands von Wissen ausgegangen werden. Im Gegensatz dazu kann sich der Unternehmer hinsichtlich der Vorhersage des Verhaltens seiner Mitmenschen niemals auf den vergangenen Erfolge ausruhen, sondern muss immer wieder von neuem die Anwendbarkeit seines soeben erworbenen Wissens für die Zukunft in Frage stellen, so dass sich hier niemals ein Wissensbestand aufbaut, dem blind vertraut werden darf.

3.1.3 Wagniskapital

3.1.3.1 Verkauf der unternehmerischen Hypothese

Rückt in Verbindung mit der Untersuchung von Unternehmertum die unternehmerische Idee und die unternehmerische Urteilskraft, kurz und zusammenfassend: die *unternehmerische Hypothese*, in den Mittelpunkt der Betrachtung, ließe sich fragen, ob wenigstens sie sich als Gut veräußern ließe. Ist die unternehmerische Hypothese vertragsfähig?

Ein Käufer einer Hypothese würde sich mit dem alleinigen Eigentum an ihr nicht zufrieden geben. Damit eine Hypothese ihre gewinnbringende Wirkung entfalten kann, genügt es nicht, dass sie aufgestellt wird. Sie muss auch überprüft werden. Um die Unwissenheit hinsichtlich der Handlungsmöglichkeiten und Umweltzustände zu beseitigen, ist es notwendig, dass jemand die Verantwortung für die Konsequenzen der Überprüfung einer sich als falsch erwei-

senden Hypothese trägt. Eine derartige Verantwortung kann nur der Wagniskapitalgeber übernehmen.

Unter den Voraussetzungen, dass erstens der Unternehmer selbst über genügend Wagniskapital verfügt, um seine Hypothese testen zu können, und dass zweitens sowohl ihm als auch einem möglichen Käufer der aus der Überprüfung zu erwartende Gewinn hoch genug ist, um jeweils ihr Kapital in diese Verwendungsmöglichkeit fließen zu lassen, kommt ein Verkauf der Hypothese zustande, wenn die drei folgenden Bedingungen erfüllt sind.³⁰ Ist nur eine oder sind nur zwei der drei Bedingungen erfüllt, darf deren Wirkung auf den Verkaufspreis nicht durch die Wirkung der übrigen zwei bzw. der dritten aufgehoben werden.

- Der Käufer muss risikofreudiger als der Verkäufer sein. Die Entschädigung entspricht dann der Differenz der jeweiligen Sicherheitsäquivalente.
- Der Verkäufer hat eine höhere Zeitpräferenz als der Käufer. Der Verkaufspreis ist gleich der Differenz der Summen der unterschiedlich abdiskontierten zukünftig erwarteten Gewinne.
- Der Käufer ist optimistischer als der Verkäufer und ordnet den auf der Grundlage unternehmerischer Urteilskraft gewonnenen Zuständen dementsprechend andere subjektive Eintrittswahrscheinlichkeiten zu. Der Kaufpreis entspricht der Differenz der unterschiedlichen Gewinnerwartungswerte.

Tatsächlich werden die Kontrahenten ihre Präferenzen und Einschätzungen nicht offen legen. Ob es zu einem Verkauf der Hypothese kommt, ist dann überdies an den ungewissen Ausgang einer Verhandlung geknüpft.

3.1.3.2 Zusammenschluss von Unternehmer und Wagniskapitalist

3.1.3.2.1 Zuwiderlaufende Vertragsinteressen

Was, wenn der die Hypothese aufstellende Unternehmer gar nicht über eigenes Kapital verfügt? Könnte dann die unternehmerische Hypothese nicht getestet

³⁰ Es wird sogleich im nächsten Kapitel zu zeigen sein, dass diese Überlegungen rein abstrakt-theoretischer Natur sind, da sie die Besonderheit des Gutes Hypothese nicht berücksichtigen.

werden? Doch, sie könnte, wenn in einer vertraglichen Übereinkunft zwischen mittellosem Unternehmer und hypothesenlosem Wagniskapitalgeber die Bereitstellung von Kapital zu einem bestimmten Zweck vereinbart wird, eben zum Testen der unternehmerischen Hypothese. Um zu diesem Zweck Wagniskapital zu erhalten, muss der Unternehmer dem Kapitalgeber nicht nur ein Recht zumindest auf einen Teil der zukünftigen Gewinne einräumen. Da sich der Kapitalgeber der Gefahr gegenüber sieht, sein eingesetztes Kapital zu verlieren, wird er es anderen regelmäßig nur unter der Voraussetzung weitreichender Absicherungsmechanismen überlassen.³¹ Im theoretischen Extremfall kommt diese Absicherung einer vollständigen Spezifikation der Hypothese durch den Unternehmer gleich.³² Dies gibt dem Kapitalgeber die Möglichkeit, den voraussichtlichen Gewinn selbst zu berechnen, auf dessen Grundlage er entscheidet, ob er sein Kapital zur Verfügung stellt. Des Weiteren kann der Kapitalgeber anschließend mit dem Unternehmer einen Arbeitsvertrag abschließen und den Unternehmer beim Testen der Hypothese überwachen sowie ggfs. zurechtweisen. Diese Extremlösung stößt allerdings auf verschiedene schwer zu überwindende Hindernisse.

Der Unternehmer hat mit dem Problem zu kämpfen, dass er dem Kapitalgeber gleichsam als Vorleistung unentgeltlich seine Hypothese überlassen muss, was dieser opportunistisch zu seinem Vorteil nutzen könnte. Unter diesen Voraussetzungen kann der Unternehmer im Grunde genommen kein Interesse an einer vorzeitigen und vollständigen Offenlegung seiner Hypothese haben. Der einzige Anreiz für den Unternehmer, trotzdem auf die Forderungen des Kapitalgebers einzugehen, besteht in der Möglichkeit, ein Einkommen aus Arbeit zu erzielen.

³¹ Schließlich handelt es sich im Falle der Hypothese um eine Art von Erfahrungsgut („experience good“), dessen Wert sich erst durch die Verwendung offenbart, im Gegensatz zu Inspektions- oder Suchgütern („search goods“), deren Brauchbarkeit bereits vor dem Kauf geprüft werden kann. (Diese Unterscheidung geht zurück auf NELSON, P., *Information*, 1970, S. 311 ff.)

³² Unter vollständiger Spezifikation der Hypothese soll die restlose Preisgabe des unbestätigten Wissens des Unternehmers verstanden werden.

In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass die unternehmerische Hypothese regelmäßig auch auf den Einsatz der eigenen Produktionsfaktoren abzielt. Dazu können Kreditkapital, Boden, Vorprodukte oder Patente genauso wie die auf eigenem Wissen und Können beruhende Arbeit zählen. Das Wissen und Können, das der Unternehmer zur Überprüfung der unternehmerischen Hypothese verwendet, und die unternehmerische Hypothese selbst, sollten aus analytischen Gründen auseinander gehalten werden. Während ersteres als bereits bestätigt gelten kann und es einen Marktpreis für dieses Wissen bzw. diese Arbeit gibt, wird die unternehmerische Hypothese erst durch den Test zu (vorläufigem) Wissen. Wie andere Eigentümer von Inputs wird auch der Unternehmer bestrebt sein, sein Einkommen aus den sich in seiner Verfügungsgewalt befindenden Produktionsfaktoren zu erhöhen. Was den Produktionsfaktor Arbeit betrifft, so wird der mittellose Unternehmer zum angestellten Manager, wenn der Erwartungsnutzen dieser Beschäftigung höher ist als der der nächstbesten Alternative, d.h. in der Regel höher als derjenige der derzeitigen Beschäftigung. Daraus lässt sich die Aussage ableiten, dass das Testen einer Hypothese unmittelbar vom Einkommen des Testers in einer alternativen Beschäftigung abhängt.³³ Denkbar ist daher, dass dieselbe unternehmerische Idee von einer Person verwirklicht wird, von der anderen nicht.

Es bleibt zu untersuchen, unter welchen Bedingungen der Wagniskapitalgeber nicht opportunistisch handeln und die Hypothese selbst testen, sondern dies dem Unternehmer überlassen wird. Wird dem Kapitalgeber die Hypothese vollständig offenbart, kann er aus folgenden Handlungsmöglichkeiten wählen. Der Kapitalgeber kann die Hypothese wie gesagt selbst testen, aber auch den Unternehmer oder einen Dritten gegen ein Entgelt dazu beauftragen. Wer die Hypothese testet, hängt dann von den Transaktionskosten eines Arbeitsvertrages und den Opportunitätskosten der beteiligten Vertragspartner ab. Die Transaktionskosten sind bei einer Verwirklichung der unternehmerischen Idee durch den

³³ Diese Betrachtungsweise unterstellt, dass der Tester ausschließlich nach materieller Vergütung strebt. Genau genommen müssten auch nicht pekuniäre Vorteile wie Ansehen, Arbeitsfreude etc. einbezogen werden.

Kapitalgeber gleich Null, denn ein Arbeitsvertrag muss nicht abgeschlossen werden. Ein Vertrag mit einem Dritten erfordert im Vergleich zu einer Vereinbarung mit dem Unternehmer höhere Transaktionskosten. Nicht nur muss der Dritte gefunden werden, auch ist es unabdingbar, ihn zu unterweisen, was er zu tun hat, und seine Tätigkeit zu überwachen. Je nach Komplexität der Hypothese und Verfügbarkeit eines geeigneten Arbeitsangebotes kann die Anstellung eines Dritten daher auch an zu hohen Kosten scheitern. Damit der Kapitalgeber die Hypothese nicht selbst testet, sondern den Unternehmer mit dieser Aufgabe betraut, müssen seine Opportunitätskosten in Form eines Entgeltes in einer alternativen Beschäftigung nicht nur höher als die des Unternehmers, sondern darüber hinaus auch noch so hoch sein, dass sie den Transaktionskostenvorteil einer Verwirklichung durch den Kapitalgeber mehr als ausgleichen können.

Um die Gefahr opportunistischen Verhaltens seitens des Wagniskapitalgebers einschätzen zu können, müsste folglich dieser vorab seine Einkommensmöglichkeiten offen legen. Noch sicherer wären institutionelle Regelungen, die eine Selbstverpflichtung des Kapitalgebers vorsehen, die ihm zugegangenes Hypothese nicht zu testen und damit opportunistisch auszunutzen.

Unabhängig hiervon hält der Unternehmer allerdings noch einen Trumpf in der Hand. Auch wenn er seine Hypothese vollständig offenbart und Opfer opportunistischen Verhaltens wird, kann er sich nach wie vor einem zweiten Kapitalgeber anvertrauen. Dieser Umstand ist von einem Kapitalgeber, der nun allerdings einen Informationsvorsprung hat, in sein Kalkül einzubeziehen. Er sollte deshalb ein Interesse haben, den Unternehmer an den Gewinnen zu beteiligen.

3.1.3.2.2 Informationsasymmetrien und -lücken

Die Überlassung von Wagniskapital bei gleichzeitiger Anstellung des Unternehmers birgt zudem weitere Risiken, vor denen sich der Kapitalgeber wird schützen wollen. Adverse Selektion und Moral Hazard sind nicht ausschließbar.³⁴ Der mit der Verwirklichung beauftragte Unternehmer könnte

³⁴ Vgl. allgemein zu einem Marktversagen aufgrund von Informationsasymmetrien zwischen Käufern und Verkäufern MEYER, D., Bedeutung, 1989, S. 198 ff.; MINKLER, A. P.,

vor Vertragsabschluss seine besonderen Fähigkeiten übertreiben und nach Abschluss das Ausmaß seines persönlichen Einsatzes verschleiern und so maßgeblich zu einem Scheitern des Projektes beitragen. Wie ein vertragliches Verhältnis, das den Sicherheitsinteressen des Kapitalgebers Rechnung trägt, aussehen kann und zweckmäßig aussehen sollte, ist Thema der Principal-Agent-Theorie.³⁵ Insbesondere kann sich die Kontrolle der Verwirklichung als so kostspielig erweisen, dass ein Kapitalgeber von einer Kapitalüberlassung Abstand nehmen wird.³⁶ Vor diesem Hintergrund wird als effiziente Lösung eine Kapitalbeteiligung des Unternehmers abgeleitet. Unter dieser Voraussetzung bestehe kein Anreiz mehr zu Moral-Hazard-Verhalten. Diese Lösung widerspricht allerdings der hier unterstellten Mittellosigkeit des Unternehmers und kann daher nur dann befriedigen, wenn die für die Beteiligung des Unternehmers notwendigen Mittel vom Kapitalgeber erbracht werden.

Dispersed Knowledge, 1993, S. 577; im Hinblick auf die Wagnisfinanzierung CHAN, Y.-S., Intermediation, 1983, S. 1545 ff. Im Falle adverser Selektion in der Zeit vor Vertragsabschluss kann die besser informierte Partei die andere in einen Vertrag hineinlocken, der sie übervorteilt. Erkennt die schlechter informierte Partei dies, so wird sie sich zu schützen versuchen, ggf. durch Verweigerung des Vertragsabschlusses. AKERLOF, G. A., Lemons, 1970 hat dies unter Zugrundelegung bestimmter Annahmen beispielhaft für den Gebrauchtwagenmarkt gezeigt. Moral Hazard während der Phase der Vertragserfüllung führt zu verändertem Verhalten des Käufers, das der Verkäufer nicht im Einzelnen beobachten kann. Der Käufer gewinnt zusätzlichen Verhaltensspielraum, den er zum Schaden des Verkäufers nutzen kann. Vgl. grundlegend zu Moral Hazard ARROW, K. J., Uncertainty, 1963.

³⁵ Grundlegend für die Principal-Agent-Theorie, zumindest für ihren positiven Zweig, sind die Arbeiten von FAMA, E., Agency Problems, 1980; und JENSEN, M. C. / MECKLING, W. H., Firm, 1976. Eine Principal-Agent-Beziehung kann grundsätzlich als Vertragsverhältnis zwischen zwei Parteien beschrieben werden: dem Prinzipal (Auftraggeber, Vertretener) und dem von ihm beschäftigten Agenten (Auftragnehmer, Vertreter), der für ihn eine Reihe von Entscheidungen trifft. Dieser Art von Beziehungen wird asymmetrische Information zugeschrieben. Der Principal hat weniger Informationen über die Handlungen des Agenten als dieser selbst. Deshalb kann der Agent unbehelligt seine eigenen Interessen verfolgen. Das Problem, für das die Theorie eine Lösung sucht, besteht darin, wie ein sogenannter anreizkompatibler Vertrag ausgearbeitet werden kann, d.h. ein Vertrag, wo es im eigenen Interesse des Agenten liegt, in Übereinstimmung mit den Interessen des Prinzipals zu handeln.

³⁶ So BARZEL, Y., Entrepreneur's Reward, 1987, S. 113.

Im Zuge obiger Überlegungen ist die Möglichkeit einer vollständigen Spezifikation der unternehmerischen Hypothese vorausgesetzt worden. Dieser Annahme können jedoch prohibitiv hohe Kosten der Kundgabe oder ein „tacit“ Bestandteil³⁷ der Hypothese ihre Grundlage entziehen.³⁸ In diesem letztgenannten Fall helfen die Analysemittel des Konzeptes asymmetrisch verteilter Information nicht weiter. Adverse Selektion und Moral Hazard setzen voraus, dass der Arbeitgeber sich über den Typ des Arbeitnehmers vor und seiner Handlungen nach Vertragsabschluss informieren könnte, dies aber aufgrund zu hoher Kosten nicht tut. In der Sprache der Entscheidungstheorie heißt dies, der Arbeitgeber kann alle Alternativen auflisten, weiß aber nicht, welche eintritt. Diese Modelle schließen daher die Möglichkeit von Informationslücken aus, d.h. dass der Arbeitnehmer mehr wissen könnte als der Arbeitgeber, dass er also mehr von der Produktion verstehen könnte als der Arbeitgeber. In einem solchen Fall wäre es dem Arbeitgeber gar nicht möglich, alle Konsequenzen anzugeben.³⁹

3.1.3.2.3 Erfolgsbeteiligung und Vertrauen

Angesichts eines mangelnden Willens oder Könnens seitens des Unternehmers, seine Hypothese vollständig zu offenbaren, wird es ihm ohne eigenes Kapital nur schwer gelingen, andere von seinem Vorhaben dergestalt zu überzeugen, dass sie ihm ihr Kapitalvermögen auf rein spekulativer Basis überlassen. Trotzdem heißt dies nicht zwingend, dass die unternehmerische Hypothese nicht getestet werden kann.

³⁷ *Tacit knowledge* im Sinne von POLANYI, M., *Tacit Dimension*, 1966 umfasst Regeln oder Routinen, die dem, der sie befolgt, unbewusst sind. In diesem Zusammenhang ist *unbewusst* so zu verstehen, dass der Einzelne nicht eindeutig erklären kann, weshalb sein Vorgehen voraussichtlich zum Erfolg führen wird. Vgl. NELSON, R. / WINTER, S., *Evolutionary Theory*, 1982, S. 73. *Tacit knowledge* könnte deshalb auch als *begrenzte Kommunikationsfähigkeit von Wissen* definiert werden. So ELIASSON, G., Team, 1990, S. 276.

³⁸ In diese Richtung gehend ELIASSON, G., Team, 1990, S. 284: „The entrepreneur enters with local ‘tacit’ competence to put the business on a rational, computable footing. He has chosen his ‘view’, his theory, and *faces uncertainty associated with choice of model, a ‘subjectively computable risk’.*“

³⁹ Vgl. ausführlich MINKLER, A. P., *Dispersed Knowledge*, 1993, S. 570 ff.

Im Falle einer unvollständigen Spezifizierung der Hypothese wird der Wagniskapitalgeber schwerlich bereit sein, zum alleinigen Träger von Ungewissheit zu werden und den Unternehmer überdies erfolgsunabhängig für das Testen der Hypothese zu entlohnen. Denkbar wäre daher eine geringere oder gar keine Entlohnung im Austausch gegen eine Gewinnbeteiligung. Insofern würde der Unternehmer zwar nicht unmittelbar zum Kapitalisten, jedoch mittelbar als Eigentümer zukünftiger Gewinnanteile.

Darüber hinaus sollte es auch aufgrund möglicher kostensenkender und vertrauensbildender wie auch vertrauensunabhängiger Regelungen möglich sein, dass Unternehmer und Wagniskapitalgeber zusammenfinden.⁴⁰ Verhaltensnormen, deren disziplinierender Einfluss nicht auf der gesetzlichen Androhung der Ausübung von Zwang beruhen, sind vor allem in überschaubaren Gruppen wie der Familie anzutreffen.⁴¹ Sie können andere Schutzmaßnahmen erübrigen und so den Abschluss eines Vertrages zwischen Unternehmer und Wagniskapitalist erleichtern.

Eine vertrauensunabhängige Regelung kann in der oben erwähnten Selbstverpflichtung des Wagniskapitalfinanziers liegen, die ihm offenbarte unternehmerische Hypothese nicht opportunistisch ausnutzen, oder umgekehrt in der Einräumung von weitreichenden Kontrollbefugnissen für den Kapitalgeber. Zudem steht dem Wagniskapitalfinanzier die Möglichkeit offen, sich ein Wagnisportfolio mit mehreren Wagnisbeteiligungen zu schaffen, in dem sich die unabhängigen Teile der Einzelrisiken bei hinreichender Diversifizierung gegenseitig aufheben, so dass es tendenziell nur sogenanntes systematisches Risiko enthält.⁴²

⁴⁰ Ähnlich LANGLOIS, R. N., *Capabilities*, 1995, S. 83. Dazu ARROW, K. J., *Limits*, 1974, S. 23: „Trust and similar values, loyalty or truth telling, are examples of what the economist would call ‘externalities’. They are goods, they are commodities, they have real, practical economic value ... But they are not commodities for which trade on the open market is technically possible or even meaningful.“ Zur Bedeutung von Vertrauen für die ökonomische Entwicklung vgl. FUKUYAMA, F., *Trust*, 1995.

⁴¹ Vgl. ausführlich BEN-PORATH, Y., *F-Connection*, 1980; auch FUKUYAMA, F., *Trust*, 1995, S. 69 ff. et passim.

⁴² Vgl. hierzu die für die Portfolio-Theorie grundlegenden Arbeiten von MARKOWITZ, H., *Portfolio Selection*, 1952; und *Diversification*, 1959.

In der Praxis kommt hier Wagnisfinanzierungsgesellschaften eine überragende Bedeutung zu.⁴³ Die Wagnisfinanzierungsgesellschaft löst ihr Agency-Problem durch eigene Informationsgewinnung, Kontrolle und Beteiligung an der Geschäftsführung sowie die Gestaltung der Finanzierung. Sie kann dies kostengünstiger als die Wagniskapitalgeber tun, da sie sich auf diese Aufgaben spezialisiert.⁴⁴ Eine missbräuchliche Verwendung des ihr auf diese Weise zugegangenen unternehmerischen Hypothese wäre nicht nur ungesetzlich, sondern vor allem geschäftsschädigend. Gegenüber den Wagniskapitalfinanziers verpflichtet sich die Wagnisfinanzierungsgesellschaft zu einer bestimmten Anlagepolitik, zu testierter Rechenschaftslegung und unterstreicht ihre Glaubwürdigkeit durch die Beteiligung am Anlageerfolg als Form der Vergütung.

3.1.3.3 Das Unternehmen als Kapitalgesellschaft

Gleichgültig ob unternehmerische Aktivitäten als Aufstellen unternehmerischer Hypothesen oder als Testen dieser Hypothesen bzw. als Anwenden unternehmerischer Urteilskraft und Verwirklichen unternehmerischer Ideen gedeutet werden, die Vorstellung, aus ihrer fehlenden Vertragsfähigkeit direkt auf das Erschaffen eines Unternehmens schließen zu können, ist abwegig. Unabhängig davon, wer über die unternehmerische Hypothese verfügt, der sie aufstellende Unternehmer selbst, der Wagniskapitalgeber oder ein Käufer, um Wissen zu erschaffen, also einen Gewinn zu erzielen, muss die Hypothese getestet werden. Dazu bedarf es des Einsatzes von Wagniskapital. Voraussetzung für die Erschaffung eines Unternehmens ist demzufolge nicht die fehlende Handelbarkeit von

⁴³ Wagnisfinanzierungsgesellschaften werden auch als Wagniskapital- oder Venture-Capital-Gesellschaften bezeichnet. Typische Leistungen der Wagnisfinanzierung sind die zeitlich befristete Bereitstellung von Beteiligungs- oder beteiligungsähnlichem Kapital ohne Zins- und Rückzahlungsverpflichtung sowie die Ausübung von Kontroll-, Beratungs- und Managementfunktionen durch die Wagnisfinanzierungsgesellschaft. Wagnisfinanzierungsgesellschaften sind gegen Kapitalanlagegesellschaften (Investmentfonds), Unternehmensbeteiligungsgesellschaften und Kapitalbeteiligungsgesellschaften abzugrenzen. Letztere unterscheiden sich von der Wagnisfinanzierungsgesellschaft u.a. dadurch, dass sie keine Managementfunktion im Rahmen ihrer Beteiligungen übernehmen.

⁴⁴ Vgl. HARTMANN-WENDELS, T., *Venture Capital*, 1987, S. 27 f.

Unternehmertum, sondern die vorhandene Fähigkeit, die aus einem Fehlschlag der Hypothesenüberprüfung entstehenden Risiken zu tragen.

Entstehung und Definition des Unternehmens von der Existenz und Art einer Beziehung zwischen Kapitalgeber und Unternehmer abhängig zu machen, erscheint indes unzweckmäßig und droht derart begrenzt wiederum in ein Vertrags- und Rechtsproblem zu münden: das Unternehmen als Kapitalgesellschaft. Als solches wird das Unternehmen oft als Bündel physischer Vermögenswerte angesehen. Dies ist auf die Existenz einer Bilanz zurückzuführen, auf deren Passivseite das Kapital zu finden ist, für das die auf der Aktivseite aufgeführten Vermögenswerte erworben wurden. Das Unternehmen wird zur juristischen Person mit eigenem Eigentum, die Verträge mit anderen Eigentümern abschließen kann. Tatsächlich wäre ein Unternehmen auch völlig ohne physische Vermögenswerte denkbar. Es wäre durchaus theoretisch vorstellbar, dass alle Vermögenswerte nicht gekauft, sondern lediglich geliehen, gemietet oder gepachtet werden und daher im Eigentum anderer verbleiben würden, ähnlich wie es z.B. der Fall im Hinblick auf den Produktionsfaktor Arbeit ist. Die Kosten dieser physischen Vermögenswerte fänden dann nicht als Abschreibungen, sondern bspw. als Mietaufwendungen Eingang in die Gewinn- und Verlustrechnung. Kapital in Geldform, das dem Vermögen gegenübersteht, wäre dann überflüssig. Es reichte aus, wenn jemand die Verantwortung für die mit dem Testen der unternehmerischen Hypothese verbundene Ungewissheit übernehme, indem er bspw. sein Privatvermögen als Wagniskapital einsetzte und Miet-, Pacht- oder Kreditverträge abschliesse, um im Gegenzug ein Anrecht auf den Gewinn zu haben. Aber wie bereits ausführlich erläutert worden ist, kann eine vertragliche Erklärung der Unternehmensexistenz nicht befriedigen. Zudem sollte eine rechtliche Betrachtung eine ökonomische nicht ersetzen, sondern lediglich ergänzen.

3.2 Wissen und Unternehmen

3.2.1 Input-Output-Betrachtung

Zwar mag eine unternehmerische Hypothese durch eine geniale Eingebung, Träume u.ä. zustande kommen, doch in der Regel sind neue Hypothesen Ergeb-

nis einer systematischen und mühevollen Beschäftigung mit einem bestimmten Problem, und sei es auch „nur“ das Problem der eigenen Existenzsicherung.⁴⁵ Dieses Problem ist nicht losgelöst von der persönlichen Erfahrungsumwelt und der eigenen Ressourcenausstattung, insbesondere vom Wissen des potentiellen Unternehmers. VON HAYEK hat dieses Wissen des „man on the spot“ als „knowledge of the particular circumstances of time and place“⁴⁶ bezeichnet. Ob und welche Hypothese unser Unternehmer daher aufstellen wird, kann daher in der Regel nicht völlig zufällig sein.

Es wurde festgestellt, dass das Testen einer Hypothese Unwissenheit über Handlungsmöglichkeiten und Unwissenheit über Umweltzustände beseitigen soll. Um welche Handlungsmöglichkeiten und für ihre Verwirklichung bedeutsamen Umweltzustände es genau geht oder ob gar alle denkbaren Handlungen gemeint sind, die Beantwortung dieser Fragen blieb bislang weitgehend offen. Dies soll jetzt nachgeholt werden.

Eine Hypothese, die zu testen es sich lohnt, ist eine zunächst unbewiesene Annahme über einen wirtschaftlicheren Einsatz von Inputfaktoren, wirtschaftlicher als der Einsatz, den die Eigentümer der Inputfaktoren kennen oder sich vorstellen können und deren Nutzung sie einem anderen gegen ein höheres als in der nächstbesten Alternative mögliches Entgelt einräumen würden. Ziel einer *unternehmerischen Verwendung* von Inputs soll ihre Kombination zu marktfähigen Produkten sein; mit dem Begriff *Wirtschaftlichkeit* wird hier und im Folgenden der Quotient aus in Geld bewertetem Ertrag und in Geld bewertetem Einsatz von Produktionsfaktoren bezeichnet.⁴⁷ *Beides* schließt die Betrachtung

⁴⁵ Folgt man WITT, U., Grundlagen, 1987, S. 162, „ist die Entdeckung und Erprobung von Neuerungen das Resultat einer Suchaktivität ... In Termen der Präferenztheorie ausgedrückt ... läßt sich feststellen, dass Individuen eine unterschiedliche Präferenz dafür haben, sich mit Neuem zu beschäftigen.“

⁴⁶ HAYEK, F. A. v., Knowledge, 1945, S. 521.

⁴⁷ Die solchermaßen definierten Begriffe der Wirtschaftlichkeit, vor allem aber der wirtschaftlicheren Verwendung, sind zentral in dieser Arbeit. Es darf darauf hingewiesen werden, dass der Gebrauch von relativen Größen wie *wirtschaftlicher* statt absoluter Größen wie *wirtschaftlich* für einen im Gleichgewichts- und Allwissenheitsdenken neoklassisch geschulten Ökonomen gewohnheitsbedürftig sein könnte.

von Outputgrößen ein. Es geht jedoch nicht in erster Linie um die Outputs, auch nicht um das technische Wissen, wie aus Inputs Outputs zu erschaffen seien. Es geht um die Schaffung von Wissen, wie Inputs so zu Outputs kombiniert werden können, dass ein Nettoertrag bzw. Gewinn oder Profit entsteht, der Quotient also größer eins ist.⁴⁸

Tatsächlich kann alles wirtschaftliche Handeln als Versuch verstanden werden, Outputs zu schaffen, die mehr wert sind als die zu diesem Zweck benötigten Inputs. Dem wirtschaftlich handelnden Unternehmer geht es allerdings primär um das „Ertragswissen“, wie aus *fremden*, regelmäßig nicht in seinem Eigentum stehenden Inputs mit Gewinn Outputs werden könnten, also wie mehr Wert geschaffen werden kann als zu diesem Zweck vernichtet werden muss. Dieser Gewinn ist von dem subjektiven Gewinn zu unterscheiden, den jeder Handelnde, auch der Unternehmer, anstrebt, indem er handelt.⁴⁹ Bei allen wirt-

⁴⁸ Insofern greift hier der Begriff des technischen Fortschritts sowieso und der der Innovation dann zu kurz, wenn er in ab- und eingrenzender Weise gebraucht wird, was regelmäßig der Fall ist. Hier geht es nicht um das Mittel, das durchaus auch eine Innovation sein kann, sondern um das Ziel, d.i. der angestrebte Nettoertrag, was nicht ausschließt, dass es im Zuge dieser Zielverwirklichung auch zu technischem Fortschritt kommt.

⁴⁹ Um Handlung zu sein, hat jede Handlung ein Ziel, das vom Standpunkt des Handelnden subjektiven Wert besitzt, genauer: einen höheren Wert als der Zustand, von dem aus ansetzend die Handlung das entsprechende Ziel zu erreichen sucht (sonst würde man nicht handeln), und einen höheren Wert auch als alle übrigen dem Handelnden zum gegebenen Zeitpunkt subjektiv denkbar erscheinenden Alternativen (sonst würde man anders handeln). Insofern schließt Handeln immer auch Entscheiden mit ein. Um Handeln zu sein, ist zudem jede Handlung, was immer ihr Ziel sein mag, durch die Notwendigkeit charakterisiert, bestimmte Mittel in Anspruch nehmen zu müssen, um das Ziel zu erreichen. Alles, was ein Handelnder zur Verwirklichung eines Ziels benutzt, und was wegen seiner entsprechenden Dienstbarkeit für ihn einen von der Wertschätzung des Ziels abgeleiteten Wert besitzt, d.h. den Charakter eines Gutes, ist Mittel zu gegebenem Ziel. Von Handeln wird nur gesprochen, wenn die Zielverfolgung Restriktionen unterliegt, d.h. die Verausgabung von Mitteln einschließt, die knapp sind, und mit denen deshalb hausgehalten werden muss. (Nur darum besitzen Mittel für den Handelnden einen abgeleiteten Wert.) Handeln heißt folglich: etwas, das knapp ist, im Dienste bestimmter Ziele zu verausgaben. Jede Handlung verursacht für den Handelnden Kosten. Die Kosten einer gegebenen Handlung sind gleich derjenigen Wertschätzung, die der Handelnde dem subjektiv wichtigsten Bedürfnis (Ziel) zumisst, das er deshalb nicht befriedigen (anstreben) kann, weil die zu dessen Befriedigung notwendigen Mittel bei der Verfolgung des mit der fraglichen Hand-

schaftlich Handelnden stehen die eigenen Inputs im Mittelpunkt, die einer anderen Verwendung, einer besseren konsumptiven oder produktiven Nutzung oder einem günstigeren Tausch zugeführt werden.⁵⁰ Im Falle des Unternehmers ist das seine Hypothese, deren Überprüfung objektiv zu einem Gewinn als Differenz von Marktpreisen führen kann, der jedoch subjektiv für den Unternehmer deshalb noch kein Gewinn sein muss.⁵¹ Führt nämlich das Aufstellen und Testen der unternehmerischen Hypothese als Handlung, obwohl ihr Ziel dem unternehmerisch Handelnden ex ante immer die ihm entsprechenden Kosten wert ist, ex post zu einem Zustand, der in der subjektiven Einschätzung des Unternehmers geringeren Wert besitzt als die mit seiner Handlung subjektiver Einschätzung zufolge verbunden gewesenen Kosten, so ist ein Verlust entstanden.

lung zu befriedigen gesuchten (höher bewerteten) Bedürfnisses (Ziels) gebunden bzw. verausgabt werden. (Auf dem Verständnis dieser und einiger weniger anderer Begriffe wie Verlust und Gewinn baut die Ökonomie apriorisch als logische Handlungswissenschaft auf, so wie sie von der Österreichischen Schule verstanden wird. Vgl. ausführlich MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 1–143 und passim; oder ROTHBARD, M. N., *Economy*, 1970, S. 1–66 und passim.)

⁵⁰ Zu beachten ist allerdings, dass sich Wagniskapitalgeber als Eigner ihres Kapitals oft nicht mit der bloßen Kenntnis fremder unternehmerischer Hypothesen zufrieden geben, sondern selbst Überlegungen über zukünftige Zustände anstellen und damit unmittelbar Outputgrößen bewerten oder mittelbar, indem sie aufgrund fremder unternehmerischer Urteilskraft gewonnenen zukünftigen Zuständen subjektive Eintrittswahrscheinlichkeiten zuordnen. MARKOWITZ' Theorie der Portfolio Selection (vgl. S. 109, Fn. 42 d. A.) kann mit ihrem Rückgriff auf Marktinformationen erklären, warum Kapitalisten von diesen unternehmerischen Aktivitäten weitgehend Abstand nehmen und sich auf das Tragen von Ungewissheit spezialisieren werden. Indessen ist die Entwicklung derart effizienter Kapitalmärkte erst in den letzten Jahrzehnten ausreichend weit vorangeschritten. Aus historischer Perspektive betrachtet ist es daher erklärlich, warum frühere Autoren die Kapital- und Unternehmerfunktion für untrennbar hielten.

⁵¹ *Objektiv* sollte hier lediglich als Gegenstück zur subjektiven Einschätzung des Unternehmers verstanden werden. Ansonsten ist SELGIN, G. A., *Praxeology*, 1989, S. 27 zuzustimmen, der aus der Perspektive der Österreichischen Schule argumentiert: „There is no listable set of profit opportunities (the basis for additions to monetary surpluses) existing independent of entrepreneurial actions because there are no consumer preferences apart from consumer actions taken in response to entrepreneurial offers. Thus, it is misleading to treat profit opportunities as having an objective basis (i.e., as existing „out there“) because it is improper to treat consumer preferences as if they existed apart from realized acts of choice.“

Nur wenn ein Zustand realisiert wird, der auch aus nachträglicher Sicht die für den Unternehmer persönlich entstandenen Kosten an Wert übertrifft, so handelt es sich um einen durch die Handlung erzielten Gewinn. Dieser subjektive Gewinn ist analytisch klar von dem objektiven Gewinn in Form eines monetären Überschusses zu unterscheiden, der durch das Verhalten anderer Ressourceneigner auf den Input- und Outputmärkten entsteht.⁵² Es ist geradezu das Eigentümliche der unternehmerischen Handlung, dass ein derartiger Gewinn entstehen kann, ohne dass gleichzeitig auch ein durch den Hypothesentest in den Augen des Unternehmers (und Wagniskapitalisten) erzielter Gewinn entstehen muss. Für ihn kann der objektive Gewinn einen Verlust darstellen, bspw. wenn die Opportunitätskosten der Handlung (des Aufstellens und Testens der Hypothese) von ihm höher bewertet werden als der Zustand nach dem Hypothesentest, der maßgeblich vom objektiven Gewinn bestimmt wird.

Etwas zu unternehmen, also eine unternehmerische Hypothese aufzustellen und sie zu überprüfen, bedeutet demzufolge nicht dasselbe wie zu handeln. Die Tätigkeit des Unternehmens kann von der des Handelns, wenn auch nur definitorisch, abgegrenzt werden, genauso wie beispielsweise die Tätigkeit des Essens von der des Handelns abgegrenzt werden kann. Eine entsprechende Definition enthält die verabredeten Kriterien, die erfüllt sein müssen, um einem bestimmten Sachverhalt zu Recht den definierten Begriff des Unternehmens (Tätigkeit) zuordnen zu können. Etwas zu unternehmen soll heißen: eine wirtschaftlichere, d.i. profitable Verwendungsmöglichkeit für fremde Güter zu suchen, wirtschaftlicher als die Möglichkeit, die die Eigentümer dieser Güter kennen oder meinen zu kennen. Diese Unterscheidung ermöglicht eine Trennung von unternehmerischer Hypothese und damit unternehmerischem

⁵² Ähnlich SELGIN, G. A., *Praxeology*, 1989, S. 40: „Monetary surplus represents a reward to enterprise for the successful satisfaction of consumers. But this *ex post* surplus is not itself to be confused with the *ex ante* concept of entrepreneurial profit: it is a confirmation of the fact that entrepreneurs' imagination and understanding (of means and end, including their own, possibly unique, capabilities) were not based upon illusion or incorrect anticipation of the future.“

Handeln im Besonderen sowie wirtschaftlichem Handeln im Allgemeinen und erlaubt die Zurückweisung der maßgeblich von VON MISES verbreiteten These einer Allgegenwart von Unternehmertum.⁵³

Die Verbindung zur Frage der Arbeitsteilung und des Eigentums wird so für den Unternehmer grundlegend. Ohne Arbeitsteilung kann es keinen Unternehmer geben. Alle Wirtschaftssubjekte versuchen gemäß ihrer Fähigkeiten ihren Nutzen aus den in ihrem Eigentum stehenden Ressourcen zu maximieren. Das Eigentum an Produktionsfaktoren und die Fähigkeit, Wissen über seine wirtschaftlicheren Verwendungsmöglichkeiten zu schaffen, werden in einer Population jedoch ungleich verteilt sein. Für den Unternehmer ergibt sich daraus die Möglichkeit, einen subjektiven Gewinn aus der Überprüfung seiner Hypothese zu ziehen. Er kann die faktisch in seinem Eigentum stehende unternehmerische Hypothese über die Verwendung fremder Produktionsfaktoren gewinnbringend nutzen, indem er den Eigentümern dieser Inputs Outputs anbietet, die für diese mehr wert sind, und sich einen Teil dieses „Mehrerts“, nämlich den objektiven Gewinn, aneignet.⁵⁴ Dieser Teil des Mehrerts fällt nicht den anderen Inpoteigntümern zu, da ihnen im Gegensatz zum Unternehmer diese Art der

⁵³ Laut von MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 251 sei Unternehmertum die Fähigkeit, mit Ungewissheit umgehen zu können. Da jede Handlung in Anbetracht von Ungewissheit vorgenommen wird, verkörpere jede Handlung mehr oder weniger Unternehmertum. So auch ROTHBARD, M. N., *Economy*, 1970, S. 56. Vgl. allerdings zur Unterscheidung zwischen Unternehmertum in jeder Handlung und spezialisierten Unternehmern MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 252 ff.

⁵⁴ In einer arbeitsteiligen Geldwirtschaft bietet der Unternehmer natürlich den Inpoteignern nicht unmittelbar Outputs an, sondern Geld, das diese nunmehr in ihrer Eigenschaft als Konsumenten für den Erwerb dieser oder anderer Outputs verwenden können. Der gesamte Mehrwert lässt sich (lediglich) denken als Differenz des Wertes den der Konsument dem Output und des Wertes den der Inpoteigner seinem Input beimisst. Beide gewinnen zwangsläufig ex ante immer, sonst würden nicht die für die Überprüfung der unternehmerischen Hypothese notwendigen Tausch-(Kauf- und Verkaufs-)transaktionen auf der Input- und Outputseite stattfinden können. Zwangsläufig müssen die subjektiven Werte stets niedriger (Inputs) bzw. höher (Outputs) als die Werte sein, die ihren Ausdruck in einer Tauschrelation, dem Marktpreis finden, sonst würde kein Tausch zustande kommen. Um wie viel diese subjektiven Werte von den sich in den Marktpreisen widerspiegelnden Werten abweichen, bleibt im Verborgenen.

wirtschaftlicheren Verwendung ihrer Produktionsfaktoren entweder unbekannt ist oder wenn sie ihnen bekannt wäre, ihnen die Kosten der Nutzung dieses Wissens zu hoch wären. Dem Unternehmer fällt dieser Teil des Mehrwerts als Eigentümer seines durch den Hypothesentest erworbenen Wissens, dem Wagniskapitalisten als Eigentümer seines Wagniskapitals zu, nicht jedoch als Besitzer fremder Inputs. Darüber darf auch die Tatsache nicht hinwegtäuschen, dass der Unternehmer, eher noch der Wagniskapitalgeber oft durch Tausch seines Wagniskapitals in Inputgüter selbstverständlich zum Eigentümer dieser Inputgüter wird. Nach wie vor beansprucht er einen Anteil am Mehrwert als Eigentümer von Wagniskapital, nicht als Eigentümer von Inputfaktoren, für die der Unternehmer eine wirtschaftlichere Verwendung zu kennen glaubt.

Eine Hypothese zu testen bedeutet, etwas zu tun, in Aktion zu treten, etwas zu unternehmen. In diesem Sinne ließe sich mit dem Begriff Unternehmen der Vorgang der Überprüfung einer bestimmten Art von Hypothese bezeichnen und von anderen Geschehnissen abgrenzen. Vertreter sowohl von Koalitionstheorien als auch von Vertragstheorien beschränken ihre Analyse auf die Inputseite des Unternehmens und vernachlässigen oder übergehen die Kombination der Inputs zu Outputs und deren Absatz.⁵⁵ Das Unternehmerische im Aufstellen und Überprüfen von Hypothesen wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren zu sehen, könnte dagegen eine Verbindung zur Sichtweise des Unternehmens als Gebilde erlauben, die sich von der reinen Inputbetrachtung löst und die Kombination von Inputs und den Absatz von Outputs einbezieht. Wie und warum wird aus der Tätigkeit des Unternehmens das Gebilde Unternehmen und wie lässt sich dieses Gebilde definieren?

Zunächst soll jedoch der Unterschied zwischen einer reinen Input-Output-Betrachtung und dem Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Inputs

⁵⁵ Die Orientierung an Inputgrößen geht einher mit der alleinigen Betrachtung von Kosten. Die Erklärung der Unternehmensentstehung wird in den neoklassischen Ansätzen von Kostengesichtspunkten dominiert. Die Erlösseite bleibt unbeachtet. Ähnlich STROHM, A., Unternehmensentstehung, 1988, S. 59 f.; DEMSETZ, H., Business Firm, 1995, S. 4.

anhand eines praxisnahen Beispiels in vergleichender Weise verdeutlicht werden.

Wenn ein Unternehmen Inputs in Outputs umwandelt, so scheint dies zunächst mit unserer Erfahrungswirklichkeit in Einklang zu stehen. Schwierigkeiten treten dann auf, wenn genau abzugrenzen ist, was auf der einen Seite Input und Output sind und was auf der anderen Seite dem Unternehmen als zugehörig betrachtet werden kann. Bei einem Gut wie dem Auto scheint diese Abgrenzung auf den ersten Blick eindeutig auszufallen. Der Input ist der Kraftstoff, der Output die Fahrleistung. Doch was ist mit dem Motoröl, was wenn die Reifen abgefahren und gewechselt werden müssen, was wenn ein Getriebe- oder Motorschaden einen Austausch notwendig macht? Und braucht es zur Erstellung des Outputs Fahrleistung nicht noch der Arbeit des Fahrzeugführers? Sind die Reifen, das Getriebe oder der Motor Input? Erbringt das Auto gar keine Outputs, sondern die Person, die es benutzt? Hier zeigen sich die Grenzen einer Input-Output-Betrachtung für die Abgrenzung eines Gebildes. Wenn das Auto also nicht Inputs in Outputs umwandelt, da es dazu selbständig nicht in der Lage ist und da es selbst aus einem Großteil der Inputs besteht, die für die Erstellung des Outputs notwendig sind, was ist es dann?

3.2.2 Das Unternehmen als Vermögenswert

Eine Antwort fällt deshalb schwer, weil wir ein fertiges Auto vor Augen haben, wenn wir es der Umwelt gegenüber abgrenzen wollen. Stellen wir uns nun aber vor, das Auto bestünde noch gar nicht oder besser, es bestünde nur das Problem, wie mit vergleichsweise wenig Körperkraft Mobilität zu erreichen sei. Ein Individuum entwickelt als Lösung das Auto. Aus verschiedenen Inputs, in der Hauptsache Kunststoff und Metall, schafft es ein Fahrzeug, dessen mittelbarer Nutzen für ihn grob vereinfacht im bequemen Transport seiner Person von A nach B besteht. Es sollte deutlich geworden sein, dass sich das, was mit dem Begriff Auto gemeint ist, nur sehr schwer mit Definitionen über die Bestandteile oder die Eigenschaften eines Autos definieren lässt. Erst die Angabe, welchen Zwecken ein Auto dient, erlaubt seine Abgrenzung anderen Gegenständen gegenüber.

Die Vertreter der Neuen Institutionenökonomik erkennen im Unternehmen ein Vertragsgeflecht, das den Zweck der Einsparung von Transaktionskosten erfüllt. Doch das Unternehmen ist mehr als die Summe seiner Verträge.⁵⁶ Hier wird vorgeschlagen, im Unternehmen ein Gut zu sehen.⁵⁷ Als Gut dient das Unternehmen menschlichen Zwecken, indem es einen Nutzen stiftet. Im Falle des Gutes Unternehmens steht die Erwirtschaftung eines Ertrages, eines objektiven Gewinnes im Vordergrund. Wirtschaftsgüter, die geeignet sind, bei zweckmäßigem Gebrauch Erträge zu erbringen, lassen sich mit dem Begriff *Vermögen* kennzeichnen.⁵⁸ Dieses verheißt zwar einen Nutzen, ist jedoch nicht unmittelbar nützlich. Ein Vermögenswert ist nicht materieller Wohlstand, sondern lässt Wohlstand erwarten. Im Gegensatz zu einem Produkt wird er nicht vermittels materieller Inputs hervorgebracht, sondern ist das Erzeugnis sozialer Wechselbeziehungen.⁵⁹

In Verbindung mit einem Unternehmen wird jedoch gemeinhin die Summe der Positionen, die in dessen Bilanz auf der Aktivseite erscheinen, als Vermögen angesehen. Diese Sichtweise rührt her vom (juristischen) Verständnis

⁵⁶ Dazu bemerken KOGUT, B. / ZANDER, U., Knowledge, 1992, S. 383 in Abwandlung eines Ausspruchs von MICHAEL POLANYI: „[O]rganizations know more than what their contracts can say.“

⁵⁷ Einer der wenigen, die das Unternehmen als Gut ansehen und aus dieser Betrachtungsweise Erkenntnisse zu gewinnen versuchen, die jedoch hinter den hier folgenden zurückbleiben oder in eine andere Richtung zielen, ist PUTTERMAN, L., Firm, 1988.

⁵⁸ In der Möglichkeit, durch Vermögen eine Rente zu erzielen, wird der wesentliche Unterschied zum Kapital- und Eigentumsbegriff gesehen. Der Begriff Eigentum ist dem juristischen Wortschatz entlehnt und regelt den Umgang mit knappen Gütern zwischen Wirtschaftssubjekten. PREISER, E., Eigentumsverteilung, 1962, S. 42 f. schränkt deshalb ein: „Das Eigentum ist ein Rechtsbegriff, kein Begriff der Nationalökonomie. Aber was ihm zugrunde liegt, ist natürlich ein ökonomischer Tatbestand, nämlich das subjektive Verhältnis zwischen dem Menschen und den Dingen, die er braucht, um seine Bedürfnisse zu befriedigen, und die der Nationalökonom Güter nennt ... Da es nun beim Wirtschaften letztlich darauf ankommt, dass das Wirtschaftssubjekt sich die Mittel zu seiner Bedürfnisbefriedigung, d.h., dass es sich ein ‚Einkommen‘ beschafft, und da der Korrelatsbegriff zum Einkommen ‚Vermögen‘ heißt, so ist für die ökonomische Problematik der entscheidende Begriff nicht das Eigentum, sondern ... das Vermögen.“

⁵⁹ Vgl. DIETZ, R., Eigentum, 1993, S. 166.

eines Unternehmens als (juristische) Person, die über Aktiva bzw. Vermögen zum Zwecke der Ertragserzielung verfügt.⁶⁰ Es darf allerdings keinesfalls übersehen, dass das Unternehmen mit eigener Rechtspersönlichkeit im Gegensatz zu einer natürlichen Person weder ein Recht auf die eigene Person (den eigenen Körper) noch auf eine freie Willensäußerung hat. Schließlich steht es im Eigentum eines anderen. Es wird jedoch nicht seiner Freiheit beraubt, ihm werden diese Rechte nicht vorenthalten, sondern umgekehrt zuerkannt. Das Unternehmen ist zwar juristische Person, aber kein Mensch.⁶¹ Es ist in diesem Sinne lediglich eine Konstruktion des Rechts, ohne das es nicht denkbar wäre.

Die Ausstattung eines Unternehmens mit Rechten, die es als Individuum erscheinen lassen, ist jedoch nicht maßgebend für die Bestimmung seines Wesens im ökonomischen Sinne. Das Unternehmen in seiner Gesamtheit ist Mittel zum Zweck und selbst ein Aktivposten in dem Sinne, dass es einem Individuum oder einer Gruppe von Individuen erlaubt, wirtschaftlich tätig zu sein.

Der bilanzielle Begriff des Vermögens weist indes auf eine Unterscheidung hin, die auch im Zusammenhang mit dem Verständnis des Unternehmens als Gut bzw. als Vermögen von Bedeutung ist. Das Gegenstück zum Vermögen auf der Aktivseite einer Bilanz ist das Kapital auf ihrer Passivseite. Die Kapitalseite gibt Aufschluss über die Finanziers des bilanziellen Vermögens, die sich aus den Fremdkapitalgebern, den externen Gläubigern sowie den Eigenkapitalgebern als den Eigentümern zusammensetzen. Nun kann Eigentum als rechtliche Herrschaft über Sachen (Sachenrecht) vom Besitz als tatsächlicher oder wirtschaftlicher Herrschaft unterschieden werden. In der Property-Rights-Theory, die Güter als Bündel verschiedener Rechte charakterisiert sieht, wird diese Unterscheidung nicht nur nicht getroffen, sondern der Begriff der Property Rights (Eigentumsrechte, besser: Verfügungsrechte) über seine enge Bedeutung

⁶⁰ Vgl. bspw. WÖHE, G., Bilanzierung, 1997, S. 29 ff.

⁶¹ So JENSEN, M. C. / MECKLING, W. H., Firm, 1976, S. 311, wenn auch mit einer anderen Schlussfolgerung: „[T]he personalization of the firm ... is seriously misleading. *The firm is not an individual*. It is a legal fiction which serves as a focus for a complex process in which the conflicting objectives of individuals ... are brought into equilibrium within a framework of contractual relations.“ Vgl. auch KHALIL, E. L., Firm, 1997, insbes. S. 533 f.

im Sinne des Römischen Rechts als Rechte an Sachen auf Immaterialgüterrechte, Forderungen, vermögenswerte Mitgliedschaftsrechte u.a.m. sowie auf Rechte, die nicht durch Gesetz, sondern durch Konventionen abgesichert sind, ausgedehnt. In der Property-Rights-Theorie geht es u.a. um die effiziente Zuordnung von Verfügungsrechten an einem Gut, ohne allerdings danach zu fragen, wer diese Rechte aufteilt. Wird jedoch davon ausgegangen, dass die Rechte an einem Gut ursprünglich dem Eigentümer zustehen und die tatsächliche Verfügung, also der Besitz, stets eigentumsrechtlich verankert oder abgeleitet ist, so kann als Besitzer derjenige identifiziert werden, dem vom Eigentümer bestimmte Rechte – Verfügungsrechte – überlassen worden sind. Der Eigentümer wird Besitzrechte regelmäßig dort begründen, wo die kompetente Nutzung von Gütern durch Nicht-Eigentümer gesellschaftlich positiv bewertete Ergebnisse erwarten lässt.

Als Verfügungsrechte an einem Gut werden üblicherweise unterschieden die Nutzung eines Gutes (Gebrauch oder Usus), die Aneignung der Erträge eines Gutes (Ertragsrecht oder Usus Fructus), die Veränderung des Gutes in Bezug auf Aussehen, Substanz und Standort (Verbrauch oder Abusus).⁶² Ob unter den letztgenannten Punkt auch das Recht des Eigentümers fallen sollte, einige oder alle seiner Verfügungsrechte jeweils vollständig oder eingeschränkt im Tausch gegen andere Verfügungsrechte zeitlich befristet (Vermietung, Verpachtung, Verleihung), endgültig (Verkauf) oder ohne Gegenleistung (Vererbung, Schenkung) auf andere zu übertragen,⁶³ scheint fragwürdig, denn auf diese Weise werden zwei klar trennbare Sachverhalte miteinander vermischt. Während Usus, Usus Fructus und Abusus bestimmen, *wie* über ein durch diese Rechte

⁶² Vgl. stellvertretend FURUBOTN, E. G. / PEJOVICH, S., Property Rights, 1972, S. 1139 f. Diese Rechte, die je nach Gut ein unterschiedliches Ausmaß annehmen können, lassen sich als Verfügungsgewalt über ökonomische Güter begreifen und in einer zweiten Bedeutungsvariante, der hier jedoch nicht gefolgt wird, als Vermögen einer Person oder Personengruppe bezeichnen. In diesem Sinne definiert KRÜSELBERG, H. G., Dimension, 1977, S. 238 f. Vermögen als das auf knappe Güter und auf einen Zeitpunkt bezogene Handlungspotential eines Entscheidungsträgers im Rahmen einer sozialen Umwelt.

⁶³ So bspw. RICHTER, R. / FURUBOTN, E. G., Institutionenökonomik, 1996, S. 18 f.

definiertes Gut verfügt werden darf, beschreiben die letztgenannten Rechte, *wer* über ein derartig definiertes Gut verfügen darf

Auch wenn die Frage, wie Verfügungsrechte an einem Unternehmen aufgeteilt worden sind oder aufgeteilt werden sollten, in der Property-Rights-Literatur einen breiten Raum einnimmt und auch in dieser Arbeit noch eine Rolle spielen wird, soll im Folgenden das Unternehmen als Vermögenswert zur Erbringung von Gewinnen im Vordergrund stehen. Worin liegt unter diesen Voraussetzungen der eigenständige Charakter eines Unternehmens begründet?

3.2.3 Ertragswert

Die Überprüfung einer Hypothese über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren kann zu entsprechendem unternehmerischen Wissen führen, was in diesem Falle einem Gewinn gleichkommt. Anders als an technischem Wissen wird an dieser Form von Wissen kein Eigentum durch ein Patent eingeräumt.⁶⁴ Nicht nur dass eine Patentierung mit steigender Komplexität schnell an den kostenintensiven bürokratischen Erfordernissen zu scheitern drohte. Darüber hinaus bezieht sich eine patentierbare Erfindung immer auf ein in der Natur bereits vorgegebenes und unabänderliches Prinzip. Hingegen ist das Wissen des Unternehmers vorläufig und im Gegensatz zu technischem Wissen keinesfalls grundsätzlich dauerhaft, so dass das beständige Auftreten von Gewinnen jederzeit durch ein verändertes Verhalten der Marktteilnehmer, d.h. ihre veränderte Reaktion auf die unternehmerische Idee, gefährdet ist.

Trotzdem stellt unternehmerisches Wissen einen Wert dar, und zwar einen Ertragswert, zumal dann, wenn es anhand eines Markttests zu bestätigtem

⁶⁴ Das deutsche Patentrecht verlangt nach § 1 I PatG für die Erteilung eines Patents eine Erfindung, die neu, gewerblich anwendbar ist und auf einer erfinderischen Tätigkeit beruht. Zwar gibt es weder eine gesetzliche Definition noch eine allseits anerkannte Festlegung des Begriffes Erfindung, doch lässt sich eine Erfindung als eine Lehre zum technischen Handeln auffassen, einer Anweisung zum planmäßigen Handeln unter Einsatz beherrschbarer Naturkräfte zur Erreichung eines kausal übersehbaren Erfolges. Schöpfungen auf dem Gebiet der Kunst, Literatur, Wissenschaft oder Wirtschaft, die nicht mit den Mitteln der Naturkräfte arbeiten, können daher nicht Gegenstand einer Erfindung sein.

Wissen geworden ist und zudem auf seine Beständigkeit vertraut werden darf. Falsch wäre es, nun anzunehmen, zur Überprüfung der unternehmerischen Hypothese bedürfe es eines Unternehmens. Dazu ist lediglich Kapital notwendig. Das Unternehmen ist kein Versuchsaufbau, sondern dient, wie sich zeigen wird, als eine Form, in der sich eine bestimmte Art von Fähigkeiten materialisieren kann und erhalten sowie eigentumsrechtlich absichern lässt.

Ist die Summe der erwarteten abdiskontierten Erlöse⁶⁵ größer als die Summe der Nutzenwerte der bilanzierungsfähigen und nicht bilanzierungsfähigen Aktiva des Unternehmens, kann dem Unternehmen offenbar ein „Mehrwert“ zugeordnet werden, der sich als Nettoerlöswert bezeichnen ließe.⁶⁶ Da ein solcher Nettoerlös entsteht, wenn eine Hypothese über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren durch einen Markttest bestätigt wird, ist dieser Nettoerlös nichts anderes als der Ertragswert des entstandenen Wissens.⁶⁷ Ohne dieses Wissen besteht lediglich eine Ansammlung von Gütern, deren Gesamtwert als Substanzwert der Summe ihrer Nutzen- bzw. Ertragswerte entspricht.

⁶⁵ Anders als in der Gewinn- und Verlustrechnung gehen in die Kosten- und Erlösrechnung bspw. auch die kalkulatorischen Lohnkosten des Eigentümer-Unternehmers (Kosten der Aufstellung und Überprüfung der Hypothese) ein oder die Kosten der Abnutzung selbsterschaffener immaterieller Güter wie Firmenname, Kundenstamm, Kreditwürdigkeit, die als Produktionsfaktoren jeweils einen eigenen Wert besitzen, der vom Unternehmen im hier entwickelten Sinne unabhängig ist.

⁶⁶ HALLWOOD, C. P., *Competencies*, 1997, S. 537 ff. benutzt hier den Begriff *Organization rent*. (Vgl. auch AMIT, R. / SCHOEMAKER, P. J. H., *Organizational Rent*, 1993, S. 36.) Dieser Begriff scheint jedoch nicht angemessen zu sein, denn die Entstehung dieses Wertes bzw. dieser Rente ist nicht eine Frage der Organisation im Sinne von Koordination. Zudem ist es nicht eine Organisation, sondern der Eigentümer des Unternehmens, der über diese Rente in Form von periodischen Gewinnen und des Kapitalwertes der zukünftigen Gewinne verfügt.

⁶⁷ In diesem Sinne ELIASSON, G., *Team*, 1990, S. 289: „The ultimate innovative, organizational competence of ‘the top competent team’, however, has no defined reproduction value. It is tacit and cannot be traded. It does, however, earn a rent .. and to the extent the top competent team can be associated with the equity contract that defines the firm, the value of that contract should be the present value of expected future rent.“

Der Nettoerlös kann jedoch nur dann zurecht Ertragswert des entstandenen Wissens genannt werden, wenn dieses Wissen von Dauer ist. Hier zeigt sich der große Unterschied zu Wissen im naturwissenschaftlichen oder technischen Sinne. Dies soll in vergleichender Weise wiederum am Beispiel eines Autos erläutert werden.

Im Falle eines Autos ist es das technische Wissen über die Verknüpfung bestimmter Inputfaktoren zum Zwecke der Erbringung von Körperkraft sparenden Fahrleistungen, also Knappheit mindernder Bedürfnisbefriedigung, das sich in Form des Autos fast vollständig materialisiert hat, und das es von den Hunderten von Kunststoff- und Metallteilen, aus denen es erschaffen wurde, unterscheidet. Ohne dieses Wissen gibt es kein Auto. Es wird vom Auto verkörpert, es ist in ihm enthalten, und zwar dauerhaft in dem Sinne, dass eine mögliche Störung der Funktionsfähigkeit durch den Einbau von Ersatzteilen beseitigt werden kann.

Zur Erstellung von Fahrleistungen, muss der Besitzer über komplementäres Wissen zur Erstellung von Fahrleistungen verfügen, d.h. er muss Auto fahren können. Schließlich ist im Auto zwar ein Großteil, aber nicht alles Wissen über die Verwendung von Inputs zur Erstellung von Körperkraft sparenden Fahrleistungen enthalten. Weiß der neue Benutzer nicht um die Bedeutung des Zündschlüssels, der Bremsen oder des Gaspedals, hat er keine Vorstellung von der Funktion eines Schaltgetriebes und ist ihm die Notwendigkeit der Benzinzufuhr unbekannt, kurz ist er unfähig, das Auto zweckentsprechend zu nutzen, ist er auch nicht willens, für das im Auto materialisierte, aber für ihn nutzlose Wissen über die Verwendung von Inputfaktoren zur Erstellung von Fahrleistungen zu zahlen. Dieses Wissen muss der Erwerber entweder anderweitig erworben haben, oder es wird ihm vom Erschaffer zusammen mit dem Auto verkauft.

Übertragen auf das Unternehmen bedeutet dies Folgendes. Das Wissen in Form des Unternehmens zu veräußern oder einem Manager zu überantworten, setzt zweierlei voraus. Erstens benötigt der Erwerber komplementäres „Gebrauchswissen“, um mit Hilfe des Vermögenswertes Unternehmen einen

Gewinn zu erwirtschaften.⁶⁸ Zweitens muss persönliches unternehmerisches Wissen zunächst in vom Individuum unabhängiges, replizierbares Wissen umgewandelt und im Unternehmen gespeichert worden sein. Diese zweite Vorbedingung ist es, die das Wesen eines Unternehmens, wenn auch unvollständig, zu kennzeichnen imstande ist. *Das Unternehmen verkörpert unternehmerisches Wissen in einer Form, die anderen einen zweckmäßigen, d.h. gewinnbringenden Gebrauch erlaubt, ohne über dieses Wissen unmittelbar verfügen zu müssen.*

Darüber hinaus zwingt die relative Vergänglichkeit des Wissens den Unternehmer, das Wissen sowohl auf eine Weise zu speichern, dass es gewissermaßen einen Bestandsschutz genießt, als auch die Voraussetzungen für seine fortwährende Anpassung zu schaffen. Insofern handelt es sich nicht nur um eine Wissenskonservierung, sondern auch um das Potential, unaufhörlich Wissen fortzuentwickeln. Es geht also genau besehen um das *unternehmerische Vermögen* im Sinne von Können, das zur Schaffung von unternehmerischem Wissen dient und im Unternehmen gespeichert wird. Wie dies erreicht wird und das Wesen des Unternehmens vollends zu beschreiben vermag, wird im nächsten Abschnitt zu beleuchten sein.

Ist das unternehmerische Wissen leicht zu erschaffen, gleichsam frei verfügbar, hat es keinen Wert. Das Wissen eines Kioskbesitzers, wie aus einem Holzhäuschen, Zeitungen und Zigaretten, vor dem Bahnhof ein Ertrag zu erwirtschaften ist, wird verhältnismäßig frei zugänglich bzw. leicht entwickelbar sein. Ein potentieller Käufer dieses „Unternehmens“ könnte die Inputs auch in Einzelteilen zu ihrem Substanzwert kaufen und würde den gleichen Erfolg erzielen. Würde er es nicht, läge dies an der Geschicklichkeit und Freundlichkeit des Vorbesitzers, die nicht mitveräußert wird. Unternehmerisches Vermögen zur Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Inputs ist

⁶⁸ Dies schließt nicht aus, dass der Erwerber oder der Manager das Gut Unternehmen einer weitergehenden wirtschaftlicheren Verwendung zuführen, also ihrerseits unternehmerisch tätig werden.

nicht auf den Kiosk übergegangen und ein neuer Vermögensgegenstand deshalb nicht entstanden. Auf diese Weise ließe sich erklären, warum im Allgemeinen der Besitzer eines Kiosks oder der Betreiber einer Würstchenbude nicht als Manager oder Eigentümer von Unternehmen, sondern lediglich als Gewerbetreibende, als Unternehmer ohne Unternehmen, bezeichnet werden. Der Käufer wäre bereit, für einzelne Vermögenswerte wie die Standortlizenz, den Verkaufstand, Vorräte, Geräte, auch den Kundenstamm zu zahlen, nicht aber für das Wissen aus diesen und weiteren Inputs Outputs so zu erstellen, dass ein Gewinn entstünde. Dieses Wissen ist entweder wertlos oder wird nicht mitveräußert. Ist es jedoch vorhanden und nicht mehr an die Person gebunden, sondern auf ein Unternehmen übergegangen bzw. in einem Unternehmen aufgegangen, erhält der Verkäufer ein Entgelt für das von ihm geschaffene Wissen und der Käufer ein Mittel, um Gewinne zu erwirtschaften.

3.3 Verbindungen und Erweiterungen

3.3.1 Kompetenzperspektive

Das Vorhandensein eines Ertragswertes setzt im Gegensatz zum Bestehen eines Substanzwertes voraus, dass das Unternehmen fortgeführt wird. Insofern kann die Dauerhaftigkeit des Unternehmens durchaus als eines seiner kennzeichnenden Merkmale angesehen werden.⁶⁹ Anders als im Transaktionskostenansatz beruht diese Dauerhaftigkeit hingegen nicht auf Langfristverträgen. Das Unternehmen besteht unabhängig von der Befristung der zu seinem Erschaffen gemeinhin notwendig abzuschließenden Verträge. Vielmehr ist seine Dauerhaftigkeit Ausdruck seiner Einzigartigkeit, d.h. des Vermögens zur Schaffung von Wissens über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren, das seinem Eigentümer deshalb zu einer Rente verhilft.⁷⁰ Diese Rente ist nicht

⁶⁹ So DEMSETZ, H., Theory, 1993, S. 171.

⁷⁰ Ähnlich auch DIETRICH, M., Firms, 1991, S. 55: „[T]he characteristic of a firm is the durability of the relationships involved ... the economic rationale for this durability is based on two factors: the non-transferability of skills or knowledge base of the firm, and systems to ensure profit appropriation.“

zu verwechseln mit einer Rente aus der alleinigen Verfügungsgewalt über andere Ressourcen als die des unternehmerischen Vermögens.

Die Nachhaltigkeit von Erträgen, die auf der Einzigartigkeit und Unnachahmlichkeit von Können und Wissen beruht, ist zentrales Thema der Kompetenzperspektive. Der Begriff Kompetenzperspektive ist ein Oberbegriff für neuere Entwicklungen in der Unternehmenstheorie und im strategischen Management. Er umfasst die ressourcenbasierte Theorie, die Theorie dynamischer (einzigartiger) Fähigkeiten und die wissensbasierte Theorie des Unternehmens.⁷¹ Der Ressourcenansatz als der von allen dreien am weitesten entwickelte Ansatz ist im Rahmen des strategischen Managements im letzten Jahrzehnt als Gegenposition zum bisher dominierenden extern orientierten Ansatz der Industrieökonomik aufgebaut worden. Während aus der Perspektive der Industrieökonomik Umweltmerkmale, also unternehmensexterne Faktoren, insbesondere die Branchenzugehörigkeit zur Begründung des Unternehmenserfolgs in den Vordergrund rücken und deshalb Unternehmen als homogene Einheiten innerhalb einer Branche angesehen werden, wird im intern orientierten Ressourcenansatz den unternehmensinternen Ressourcen eine herausragende Bedeutung zur Erlangung langanhaltender Wettbewerbsvorteile gegenüber Konkurrenten zugeschrieben.⁷² Die Einzigartigkeit oder Spezifität von Ressourcen heterogener Unternehmen sei für deren langfristigen Erfolg am Markt verantwortlich und werde deswegen zum Objekt strategischen Verhaltens.⁷³

⁷¹ Vgl. zu dieser Einteilung KNUDSEN, C., *Competence*, 1996, S. 13; differenzierter FOSS, N. J., *Perspectives*, 1993, S. 128 f.

⁷² Vgl. zu einem ausführlichen Überblick BARNEY, J., *Firm Resources*, 1991. Diese Sichtweise geht auf PENROSE, E. T., *Theory*, 1995, zurück, die bereits vor fast 40 Jahren schrieb (S. 75): „It is the heterogeneity, and not the homogeneity, of the productive services available or potentially available from its resources that gives each firm its unique character. Not only can the personnel of the firm render heterogeneous variety of unique services, but also the material resources of the firm can be used in different ways, which means that they can provide different kinds of services.“

⁷³ Allerdings kann die Einzigartigkeit einer Ressource auch die Ursache für einen Misserfolg sein, und zwar dann, wenn im Zuge einer Veränderung des Verhaltens der Marktteilnehmer der Einsatz der Ressource zu Verlusten oder zumindest zu einem verringerten

Bislang konnte der Begriff der Ressource nicht eindeutig geklärt werden.⁷⁴ Zum Teil wird er als Oberbegriff, zum Teil im Unterschied zu Begriffen wie Fertigkeiten („skills“), unsichtbare oder intangible Vermögensposten („invisible / intangible assets“) oder Fähigkeiten („capabilities“⁷⁵) verwendet. Anders als in den beiden übrigen oben genannten Theorien stehen in den Arbeiten zum Ressourcenansatz neben immateriellen in der Regel auch materielle Ressourcen im Blickpunkt.

In allen Theorien wird die Wichtigkeit immaterieller Faktoren wie interner Kompetenzen, Fähigkeiten, Erfahrungen oder angehäuften Wissens zur Erklärung verhältnismäßig hoher Gewinne und langfristiger Wettbewerbsvorteile eines Unternehmens gegenüber anderen hervorgehoben. Alle Theorien stimmen insofern überein, solchen unternehmensspezifischen Ressourcen primäre strategische Bedeutung beizumessen, die in Beziehung zu Wissen stehen, intangibel, oft tacit, kaum handelbar und asymmetrisch verteilt sind. Diese Ressourcen lassen sich auch zusammenfassend als Kompetenz, als idiosynkratisches Wissen umschreiben, das seinem Besitzer erlaubt, Tätigkeiten auszuführen, insbesondere Probleme auf eine bestimmte Weise und besser als andere zu lösen. Sie kann Individuen innewohnen, wird aber in der Literatur eher als Organisationen zugehörig angesehen.⁷⁶ Das Unternehmen wird deshalb im Wesentlichen als Speicher von Kompetenzen betrachtet.⁷⁷ Diese Kompetenzen

Gewinn führt, der mangels einer Verkaufsmöglichkeit der Ressource nicht vermieden werden kann, so dass das Ergebnis durch versunkene, irreversible Kosten beeinträchtigt wird.

⁷⁴ Eine besondere Schwierigkeit bereitet zudem die Identifizierung von Ressourcen und die Charakterisierung dessen, was sie wertvoll macht. Oft werden aus einer ex post Betrachtung Ressourcen als wertvoll identifiziert, die hinter erfolgreichen Unternehmen stehen. Die Argumentation wird dann schnell tautologisch. Eine Schwierigkeit, den Wert von Ressourcen zu ermitteln, kann auf die Tatsache zurückgeführt werden, dass es unmöglich ist, sie isoliert zu messen.

⁷⁵ Der Begriff *capabilities* wurde von RICHARDSON, G. B., *Organisation*, 1972, S. 888 geprägt. Vgl. auch LANGLOIS, R. N., *Capabilities*, 1995, S. 73, 90 f.

⁷⁶ Vgl. bspw. AMIT, R. / SCHOEMAKER, P. J. H., *Organizational Rent*, 1993, S. 37 f.; FOSS, N. J., *Production*, 1997, S. 316 ff.

⁷⁷ Schon PENROSE, E. T., *Theory*, 1995, S. 149 definierte das Unternehmen als „a pool of resources the utilization of which is organized in an administrative framework.“ Ähnlich

sind bestimmend für die Art und Weise der Produktion. Sie lassen sich darüber hinaus auch in jedem Vertrag ausmachen. Jede Beschaffung von Inputs, jeder Absatz von Outputs, die naturgemäß über den Markt erfolgen, kommt dabei einer Preisgabe von Wissen gleich.⁷⁸

Jeder Vertrag auf der Inputseite ist Kennzeichen einer Arbeitsteilung und zugleich einer Wissensteilung. Entweder kann derjenige, der über mehr Wissen verfügt, andere anweisen, die über weniger verfügen, oder er kann das Wissen anderen überlassen, d.h. sie unterrichten. Im zweiten Fall steht Unternehmer A allerdings vor einem Dilemma. Auf der einen Seite kann es angesichts der Gefahr der Nachahmung nicht in seinem Interesse liegen, sein Wissen, das ihm eine Rente einbringen soll, vorzeitig vollständig mitzuteilen.⁷⁹ Auf der anderen Seite besitzt er Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren, über die B verfügt, einschließlich dessen bestätigtem Wissen. Überlässt Unternehmer A dem Unternehmer B Wissen, entsteht eine gegenseitige Abhängigkeitssituation, die mit den Analysemitteln des Transaktionskostenansatzes untersucht werden kann. Möglich ist auch, dass B nicht verstehen kann, was A von ihm wünscht,⁸⁰ oder dass die Wissensübertragung sehr hohe Kosten verursacht. Aus einem Kostenvergleich ergibt sich, ob Unternehmer A das Unternehmen B kauft oder das Vorprodukt selbst produziert.⁸¹ Unternehmens-

auch NELSON, R. R. / WINTER, S. G., *Evolutionary Theory*, 1982, die grundlegend für eine evolutionäre Theorie des Unternehmens sind.

⁷⁸ LACHMANN, L. M., *Mises*, 1976, S. 59: „Nobody can profitably exploit his knowledge without conveying hints to others.“

⁷⁹ Vgl. KOGUT, B. / ZANDER, U., *Knowledge*, 1992, S. 390.

⁸⁰ So LANGLOIS, R. N., *Real Time*, 1992, S. 108 ff.; FOSS, N. J., *Perspectives*, 1993, S. 140; und LANGLOIS, R. N., *Capabilities*, 1995, S. 88; jeweils mit Bezug auf SILVER, M., *Enterprise*, 1984; auch FOSS, N. J., *Theories*, 1996, S. 84, der wie die Transaktionskostentheoretiker das Mehr-Personen-Unternehmen im Wesentlichen als Hierarchie ansieht: „Direction through the hierarchy may thus be a low cost method for putting to use knowledge that cannot – or only a substantial cost – be communicated over the market.“

⁸¹ LANGLOIS, R. N. / ROBERTSON, P. L., *Firms*, 1995, S. 7: „The boundaries of the organization ... depend (1) on the strength of the organization’s own capabilities relative to those that can be purchased, i.e., on relative production costs and (2) on the respective transaction and governance costs involved in making or buying the capabilities.“

grenzen werden unter diesen Voraussetzungen im Allgemeinen dort verlaufen, wo unter Beachtung der Aneignungsbedingungen Wissen vergleichsweise leicht übertragen werden kann.

In das Kostenkalkül sind auch diejenigen Kosten einzubeziehen, die unter sich rasch wandelnden Umweltbedingungen entstehen, wenn Kompetenzen zum Zeitpunkt, zu dem sie benötigt werden, nicht verfügbar sind.⁸² Beide Ansätze, sowohl die Transaktionskostentheorie als auch die Kompetenzperspektive, können deshalb in der Frage Eigenfertigung oder Fremdbezug wichtige Antworten geben und sich insofern ergänzen.⁸³ Hingegen wird hier noch einmal besonders deutlich, warum die Alternative Eigenproduktion – Fremdbezug weder zur Klärung der Frage, warum Unternehmen existieren, beitragen, noch als Ursache für die Erschaffung von Unternehmen in Betracht kommen kann. Denn diese Wahlentscheidung setzt voraus, dass entweder Unternehmen A oder Unternehmen B oder beide existieren, also bereits erschaffen wurden.

Die Kompetenz des Unternehmens scheint zumindest zum Teil nichts anderes zu sein als das, was hier als unternehmerisches Vermögen zur Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren bezeichnet wurde.⁸⁴ Es wird von dem bestimmt, was als anfängliche Kompetenzausstattung in Form der zu testenden Hypothese bezeichnet werden kann.⁸⁵

⁸² LANGLOIS, R. N., Real Time, 1992 bezeichnet diese Kosten als dynamische Transaktionskosten. Vgl. auch LANGLOIS, R. N. / ROBERTSON, P. L., Firms, 1995, S. 30 ff., die fragen (S. 42 f.): „Is rapid economic change likely to make market contracting more costly or less costly relative to internal organization?“

⁸³ Besonders deutlich zeigen dies CONNER, K. R. / PRAHALAD, C. K., Firm, 1996.

⁸⁴ So ELIASSON, G., Team, 1990, S. 276 f.: „It is the factor T [tacit competence] that receives the residual profit when all other factor have been paid; auch LANGLOIS, R. N. / ROBERTSON, P. L., Firms, 1995, S. 7: „[T]he *intrinsic core* .. [of the firm] comprises elements that are idiosyncratically synergistic, inimitable, and noncontestable. That is, the capabilities in the intrinsic core cannot be duplicated, bought, or sold, and they combine to generate unique outcomes that are more valuable than the outcomes that the core elements could produce separately.“ Ähnlich auch SCHÜLLER, A., Property Rights, 1978, S. 37.

⁸⁵ Die Auffassung, dass die Entwicklung eines Unternehmens von seiner ursprünglichen Wissensbasis abhängt, wird auch mit Pfadabhängigkeit bezeichnet. So ELIASSON, G.,

Es entsteht insbesondere dann, wenn es dem Unternehmer gelingt, sein zunächst tacit und daher personengebundenes unternehmerisches Vermögen im Unternehmen aufgehen zu lassen, so dass es unabhängig von seiner Person leichter veräußert werden kann. Darüber hinaus führt eine aus der Anwendung des eigenen unternehmerischen Vermögens erwachsende Arbeitsteilung in ihrer Umkehrung, der Koordination von arbeitsteilig organisierten Aktivitäten,⁸⁶ innerhalb des Unternehmens zum Aufbau eines sogenannten Social Capital.⁸⁷ „Firms exist because they provide a social community of voluntaristic action structured by organizing principles that are not reduceable to individuals.“⁸⁸ So wird denn in der Kompetenzperspektive nicht nur besonderes Augenmerk auf die Fähigkeit gelegt, Kompetenzen anzuhäufen und anzuwenden, sondern auch zu verteidigen. Dazu kann Social Capital einen besonderen Beitrag leisten, weil es als sich schrittweise aufbauendes Beziehungsgeflecht zwischen Individuen kaum nachzubilden ist.

Nicht nur die Existenz von Social Capital, sondern auch dessen Weiterentwicklung sind für die Nachhaltigkeit des Ertragswertes eines Unternehmens

Team, 1990, S. 279. Vgl. auch TEECE, D. J. ET AL., Corporate Coherence, 1994; dazu LANGLOIS, R. N., Capabilities, 1995, S. 91 ff.; auch KOGUT, B. / ZANDER, U., Knowledge, 1992, S. 392; ähnlich bereits MALMGREN, H. B., Firm, 1961, S. 413. Die Idee der Pfadabhängigkeit läuft der neoklassischen Maximierungshypothese und dem Gleichgewichtstreben, die sich auch im Transaktionskostenansatz wiederfinden, entgegen: die Geschichte spielt eine Rolle. Pfadabhängigkeiten können selbst dann die Übernahme einer überlegenen Handlungsweise verhindern, wenn diese in Anbetracht von Unkenntnis der besten Alternative lediglich (zufällig) erprobt wird. Vgl. dazu ausführlich GROENEWEGEN, J. / VROMEN, J., Firm, 1997, S. 49 ff.

⁸⁶ Hier lässt sich eine Verbindung der Kompetenzperspektive zur klassischen Theorie des Unternehmens, die auf Arbeitsteilung und Spezialisierung gründet, herstellen. Vgl. ausführlich FOSS, N. J., Production, 1997.

⁸⁷ COLEMAN, J. S., Social Capital, 1988, S. 98 ff.: „Social capital is defined by its function ... [It] is productive, making possible the achievement of certain ends that in its absence would not be possible ... [S]ocial capital is not completely fungible but may be specific to certain activities ... It is not lodged either in the actors themselves or in physical implements of production ... Social capital .. comes about through changes in the relations among persons that facilitate action ... [I]t exists in the *relations* among persons.“

⁸⁸ KOGUT, B. / ZANDER, U., Knowledge, 1992, S. 384.

ausschlaggebend.⁸⁹ Diese Fortentwicklung kann als eine von vielen Formen der Überprüfung weiterer, auf der Ursprungshypothese aufbauender Hypothesen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren aufgefasst werden. Es ist deshalb nicht verwunderlich, wenn das Unternehmen als Rahmen angesehen wird, innerhalb dessen nach weiterem Wissen gesucht wird,⁹⁰ und als Struktur, die diese Suche fördert. Der Anreiz, Ideen zu entwickeln und zu verwerten, ist erhöht, weil die Probleme, die mit dem Verkauf von Ideen einhergehen, im Rahmen des Unternehmens verschwinden oder zumindest abgemildert werden können.⁹¹ Das betriebliche Vorschlagswesen ist auf dieser Grundlage aufgebaut. Die Mitarbeiter als Vorschlaggeber sind nicht als Ideenentwickler beschäftigt, sondern werden für andere Tätigkeiten entlohnt. Ermöglicht wird dieser Verkauf von Ideen, weil

1. sich opportunistisches Verhalten seitens des Käufers langfristig nicht auszahlen wird: der Betrug spricht sich herum und hält andere Mitarbeiter davon ab, ihre Ideen preiszugeben, oder gar erst zu entwickeln
2. mangels Möglichkeiten einer alternativen Verwendung ein hoher Anreiz besteht, die Idee offen zu legen,
3. die Idee nur im Falle ihrer Verwirklichung in Höhe ihres Einsparpotentials oder eines Teils davon entgolten wird,
4. auf zur Verwirklichung der Idee benötigtes individuelles Spezialistenwissen des Ideengebers im Rahmen des bestehenden Arbeitsvertrages zurückgegriffen werden kann.

⁸⁹ Ähnlich argumentiert ELIASSON, G., Team, 1990, S. 280. GROENEWEGEN, J. / VROMEN, J., Firm, 1997, S. 43 geben jedoch zu bedenken: „Routines purposefully developed can become an asset, a capability with which the firm can strengthen its position in the market. On the other hand a routine is also a lock in, a constraint.“

⁹⁰ Dies scheint LOASBY, B. J., Method, 1989, S. 166 anzunehmen, wenn er ausführt: „An organization may be regarded as a set of institutions which imposes a framework on the discovery and use of dispersed and local knowledge.“ ELIASSON, G., Team, 1990, S. 283: „[T]he firm is setting up and enacting subjectively controlled experiments, based on hypotheses about opportunities in the market.“

⁹¹ So PRESCOTT, E. / VISSCHER, M., Capital, 1980, S. 460. Sie erkennen im Unternehmen „a structure within which agents have the incentive to acquire and reveal information in a manner that is less costly than in possible alternative institutions.“

3.3.2 Systemtheorie

Die Ontologie beschäftigt sich mit den Ordnungs-, Begriffs- und Wesensbestimmungen des Seienden. Sie kann in eine Substanzenontologie und in eine Strukturontologie unterschieden werden.⁹² Substanzenontologie befasst sich mit der Erfassung des Eigentlichen, der Natur, des Wesens der Dinge, mit dem, was sie im Grunde ausmachen, also mit dem zugrunde Liegenden, dem, was darunter steht (lateinisch: substans).

Literatur und Praxis haben eine Vielzahl von Definitionen für den Begriff *Unternehmen* hervorgebracht, die der Substanzenontologie zugeordnet werden können und an dieser Stelle keiner erneuten Abhandlung bedürfen.⁹³ Das Unternehmen wird dort in der Regel als Rechtskonstrukt, das durch den Handelsnamen des Kaufmanns (Firma) und die Unternehmensform, seine lokale Unabhängigkeit und eine Aufwands- und Ertragsrechnung als Unternehmensrechnung charakterisiert wird, gedeutet und zumindest in Deutschland vom Betrieb, der die technisch-organisatorischen Aspekte abdeckt, unterschieden. Je nach Erkenntnisproblem werden immer mehr Typen von Unternehmen gebildet, die nach Größe, Rechtsform, Alter, Branche etc. unterschieden werden. Ursprünglich nebensächliche und zufällige werden zu wesentlichen Eigenschaften. Damit stößt die Substanzenontologie jedoch an ihre Grenzen. Denn ihr Vorzug liegt gerade darin begründet, Wesentliches von Unwesentlichem trennen zu können. Wird für jedes Problem ein neuer Typ geschaffen, ufert die Typenbildung bald aus. Das Arbeiten mit Typen führt jedoch vor allem dann zu Erfolgen, wenn ihre Zahl beschränkt ist und nicht gegen unendlich strebt.⁹⁴

In den letzten Jahrzehnten lässt sich ein Ontologiewechsel beobachten, hin zur Strukturontologie. Die Welt wird nicht mehr in Dingen, derer es unendlich viele gibt, sondern in Strukturen, Beziehungen, Zusammenhängen, Interdependenzen und Netzen begriffen. Dieser Ontologienwechsel hat auch vor der

⁹² Vgl. zu dieser Unterscheidung und zu folgenden Überlegungen im Allgemeinen ROMBACH, H., *Substanz*, 1965, S. 11–25.

⁹³ Zur Übersicht vgl. KOLBECK, R., *Unternehmen*, 1982, S. 71–83.

⁹⁴ So HERDER-DORNEICH, P., *Ideodynamik*, 1996, S. 26.

Unternehmenstheorie nicht halt gemacht. WILLIAMSON spricht in seinem Transaktionskostenansatz von Überwachungs- und Durchsetzungsstrukturen (governance structures), das Unternehmen wird als Netz (von Verträgen) beschrieben, aber auch als System. Obwohl es darum geht, das Innere des neoklassischen „schwarzen Kastens“ Unternehmen zu ergründen, treten die vielfältigen Beziehungen des Unternehmens zu seiner Umwelt in den Mittelpunkt. Gleichzeitig wird mit einer Ausweichstrategie versucht, das Unternehmen als Einrichtung oder Institution zu umschreiben, deren Eigenschaft es ist, vernetzt zu sein. Große Anstrengungen werden unternommen, das Unternehmen auf diese Weise weiterhin substanzenontologisch zu begreifen und das Strukturdenken mit der Definition von Unternehmensgrenzen und der Einschränkung auf die Betrachtung weniger innerer und äußerer Beziehungen abzuwehren. Wird jedoch das Strukturdenken konsequent zu Ende geführt, kann man sich des Befundes einer hochgradigen Interdependenz und Vernetzung innerhalb und außerhalb des Unternehmens nicht erwehren. Lässt sich das Unternehmen als übersichtlicher Bereich noch definieren und sein Wesenskern bestimmen, oder ist es unmöglich, seine Grenzen festzulegen, so dass es sich im Netz gleichsam zu verflüchtigen droht?

Das Strukturdenken steht in enger Beziehung zum Denken in Funktionen. Das Unternehmen als Gut zu definieren, dessen besondere Eigenschaft es ist, einen Nettoerlöswert zu besitzen, der dem Wert des unternehmerischen Vermögens zur Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren entspricht, verrät zunächst noch Substanzdenken. Der Ontologiewechsel zum Struktur- und Funktionsdenken wird erst offenbar, wenn dem Vermögenswert Unternehmen als Untersuchungseinheit die Funktion Nutzenstiftung für seinen Eigentümer zugeordnet wird, die in der Verfügung über Gewinne besteht. Dies hat allerdings nichts mehr mit der Idee natürlicher Subjekte (Individuen) mit natürlichen Bedürfnissen, die auf konkrete Objekte bezogen sind, gemein, so wie sie im werttheoretischen Konzept der neoklassischen Grenznutzenlehre zum Ausdruck kommt. Danach wird der Wert durch den Beitrag eines Gutes zur Befriedigung des Bedürfnisses eines Subjekts bestimmt,

was ein systemunabhängiger, d.h. prä-institutioneller Sachverhalt ist.⁹⁵ Der Ertragswert des unternehmerischen Vermögens entzieht sich dieser werttheoretischen Vorstellung, der eine Subjekt-Objekt-Beziehung zugrunde liegt. Er ist nicht über eine Rate der Substitution, sondern nur über eine Tauschhandlung als Subjekt-Subjekt-Beziehung denkbar.⁹⁶ Aus dem Übergang vom Substanz- zum Struktur- und Funktionsdenken folgt daher: das Unternehmen *ist* nicht ein Vermögenswert, sondern es *erfüllt* als Hilfsmittel *die Funktion*, (objektive) Gewinne zu erwirtschaften. Zu diesem Zweck muss persönliches unternehmerisches Vermögen zur Schaffung von unternehmerischem Wissen zunächst in vom Individuum unabhängiges, replizierbares Vermögen umgewandelt und im Unternehmen gespeichert worden sein. Dessen Wert ist wiederum nur in einem Tausch-, d.h. Marktsystem ermittelbar.

Damit das Unternehmen der Erwirtschaftung von Gewinnen dienen kann, ist es notwendig, dass das zunächst nur individuell vorhandene unternehmerische Vermögen in seiner Struktur aufgeht. Der Strukturbegriff zielt dabei ab auf die vergleichsweise Unveränderlichkeit der Beziehungen bei einer verhältnismäßig großen Veränderlichkeit der Teile selbst. Auf das Unternehmen übertragen bedeutet dies zum einen, dass das Können und Wissen auch dann fortbesteht, wenn bspw. einzelne Mitarbeiter wechseln oder schrittweise Maschinen ausgetauscht werden. Zum anderen wird das Unternehmen selbst zum Subjekt und sozialen System, das als Elemente Menschen enthält und deshalb „lebensfähig“ wird.⁹⁷ Als Ganzheit weist es in Bezug auf die Schaffung und Verwertung von Social Capital Eigenschaften und Verhaltensweisen auf, die nicht unmittelbar aus denjenigen seiner Teile, in diesem Falle insbesondere Mitarbeiter, herleitbar sind. Zu den besonderen Eigenschaften eines derartigen Systems gehört die Fähigkeit zur Selbstorganisation. Unternehmen können demnach ihre Struk-

⁹⁵ So MENGER, C., Grundsätze, 1923, S. 104.

⁹⁶ Vgl. DIETZ, R., Eigentum, 1993, S. 152 f.; zu dieser Unterscheidung auch bereits MISES, L. v., Wirtschaftsrechnung, 1920, S. 94 f.

⁹⁷ Vgl. allgemein BERTANLANFFY, L. v., System Theory, 1973; EMERY, F. E., Thinking, 1981; oder LUHMANN, N., Systeme, 1996.

tur verändern, um so ihre dauernde Lebensfähigkeit zu sichern. Umgekehrt sind die Teile in ihrem Verhalten nur als Elemente der Ganzheit zu verstehen. Dieser Prozess wird auch als institutionelles Lernen bezeichnet und ist mehr und auch anderes als die bloße Summe individueller Lernprozesse.⁹⁸ Dessen ungeachtet sind Unternehmen als komplexe soziale Systeme auf die Erfüllung von Zwecken gerichtet und können von Menschen bewusst gestaltet und gelenkt werden.

Dieser kurze Ausflug in die Systemtheorie deutet an, dass eine Reihe von Berührungspunkten zu den zumeist substanzenontologisch geprägten Aussagen der Kompetenzperspektive bestehen.⁹⁹ Doch soll im Folgenden ein anderer, bisher vernachlässigter Sachverhalt im Vordergrund stehen, der gerade in der Systemperspektive die ihm gebührende Berücksichtigung findet und dort besonders klar zum Ausdruck kommt.

Ein soziales System ist nie gänzlich eigenständig, sondern Teil umfassenderer Systeme. Weder ist es in der Realität ohne seine Umwelt vorstellbar noch kann es – und dies erscheint besonders wichtig – gedanklich verstanden werden, wenn es beziehungslos nur für sich betrachtet wird. Als Teil eines umfassenderen Systems ist es in seiner Existenz der Anerkennung seiner Leistungen von seiner Umwelt ausgeliefert. Aus vermögenstheoretischer Sicht sind das Unternehmen und das es umgebende Marktsystem auf zweifache Art miteinander verbunden.¹⁰⁰ Zum einen ist sein Wert und damit der Wert des unternehmerischen Vermögens als Ertragswert nur in einem Tausch-, d.h. Marktsystem für derartige Vermögen ermittelbar. Zum anderen setzt Wissen über die *wirtschaftlichere* Verwendung von Produktionsfaktoren eine Bewertung von Ertrag und Aufwand

⁹⁸ So HEDBERG, B., *Organizations*, 1981, S. 6. Vgl. grundlegend ARGYRIS, C. / SCHÖN, D. A., *Learning*, 1978.

⁹⁹ In der Kompetenzperspektive *ist* das Unternehmen ein Bündel von Ressourcen, die die *besondere Eigenschaft* besitzen, intangibel, tacit, nicht handelbar etc. zu sein.

¹⁰⁰ Das Marktsystem als Wirtschaftssystem wiederum ist Teil des Gesellschaftssystems und steht in Wechselbeziehungen zu anderen Teilsystemen wie dem politischen oder kulturellen System. Ein Wirtschaftssystem wird von der Gesamtheit der Beziehungen zwischen den produzierenden und konsumierenden Wirtschaftseinheiten begründet. So LEIPOLD, H., *Vergleich*, 1988, S. 8 ff.

voraus, die in einem marktwirtschaftlichen System mit Marktpreisen vorgenommen wird, die sich aus dem Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage ergeben und das relative Knappheitsverhältnis der Produktionsfaktoren wie der produzierten Güter zum Ausdruck bringen.

3.3.3 Anreizwirkungen des Unternehmens

Mit dem *Entstehen* eines Unternehmens wird dem Unternehmer indirekt die Möglichkeit eröffnet, Eigentum an seinem Vermögen zur Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren zu bilden. Der Unternehmer erhält neben dem Nutzungs-, dem Verbrauchs- oder Veränderungsrecht und dem Ertragsrecht das Veräußerungsrecht. Allerdings nur dann, wenn er gleichzeitig das regelmäßig zum Testen unternehmerischer Hypothesen notwendige Wagniskapital selbst beigesteuert hat oder der Wagniskapitalgeber ihm einen Anteil an den zukünftig zu erwartenden Erträgen aus dem unternehmerischen Wissen zugesteht. Schwierigkeiten, die mit der Einräumung von Rechten an Wissen und dem Eigentumsübergang von Wissen grundsätzlich verbunden sind, wenn keine Eigentumsrechte begründet werden, können auf diese Weise überwunden werden. Denn anders als ohne Unternehmen muss weder der Unternehmer als Verkäufer sein spezielles Können und Wissen vollständig offenbaren, noch der Käufer fähig sein zu überprüfen, ob es tatsächlich die ihm zugeschriebenen Eigenschaften besitzt. Eine Prüfung der Zweckerfüllung reicht aus. Der Käufer kann mit einem Blick in die Unternehmensrechnung erkennen, ob das Unternehmen geeignet ist, der Erzielung von Gewinnen zu dienen. Der Eigentümer kann überdies einem Manager Besitzrechte an seinem Unternehmen einräumen. Er wird derartige Rechte dort begründen, wo die kompetente Nutzung durch Nicht-Eigentümer gesellschaftlich positiv bewertete Ergebnisse erwarten lässt.

Der Unternehmer kann bei einem Verkauf seines Unternehmens mit dessen Ertragswert, d.h. mit dem Wert der Unternehmenssubstanz und dem Ertragswert des unternehmerischen Vermögens rechnen. Der Anreiz zur Schaffung eines

derartigen Vermögens wird daher erhöht. Im Falle des Unternehmens ist es zur Aneignung eines Ertragswertes nicht nur notwendig, dass das unternehmerische Wissen in vom Unternehmer unabhängiges replizierbares Wissen umgewandelt und im Unternehmen gespeichert und dass dieses fortgeführt, also für einen längeren Zeitraum *bestehen* wird, sondern auch dass das Wissen bzw. das Vermögen, zu dessen Schaffung es dient, nicht ohne weiteres kopiert werden kann. Neben der Schaffung unternehmensspezifischer Ressourcen wie Firmenname, Kundenstamm, Kreditwürdigkeit etc. ist die Bildung von Social Capital besonders geeignet, einen Schutz vor Nachahmung zu gewährleisten. Social Capital entsteht in einem Lernprozess während der Koordination arbeitsteilig organisierter spezialisierter Tätigkeiten. In dessen Verlauf werden kontinuierlich weitere Hypothesen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren getestet. Der Nachahmungsschutz ergibt sich also aus einem Anreiz zur fortgesetzten Schaffung von Wissen. Dies ist deshalb so wichtig, weil die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren nichts anderes ist als die Verminderung von Knappheit, dem allgemein anerkannten Ziel allen Wirtschaftens.

Das Testen von Hypothesen ist untrennbar mit der Übernahme von Risiken verbunden. Dies ist deshalb nicht ein und dasselbe, weil das Aufstellen und Testen von Hypothesen von der Verantwortung, die sich daraus ergebenden Konsequenzen zu tragen, getrennt werden kann. Ohne Unternehmen hat der Wagniskapitalgeber lediglich ein Anrecht auf den jeweiligen Periodenertrag aus unternehmerischer Tätigkeit. Als Miteigentümer eines Unternehmens kann er zusätzlich über den über alle Perioden summierten und auf den jetzigen Zeitpunkt abdiskontierten Gesamtertrag verfügen. Der Anreiz, Kapital zu wagen, soll heißen haftend einzusetzen, ist unter diesen Voraussetzungen erhöht. Und er wird weiter erhöht, wenn auch der Unternehmer am Unternehmen beteiligt wird, weil dann dessen Anreiz, sein Können und Wissen vollständig im Unternehmen aufgehen zu lassen, erhöht ist.

Überdies bietet ein Unternehmen die Lösung für das Horizontproblem.¹⁰¹ Das Testen einer Hypothese über die wirtschaftlichere Verwendung von

¹⁰¹ Vgl. PUTTERMAN, L., *Firm*, 1988, S. 251.

Produktionsfaktoren kann in den ersten Jahren zu Verlusten führen, die erst in späteren Jahren durch Gewinne mehr als ausgeglichen werden. Würde der Wagniskapitalgeber nicht so lange warten können oder wollen und sich frühzeitig aus dem Projekt zurückziehen, hätte er Verluste zu realisieren, wohingegen der Verkauf von Unternehmensanteilen schon heute die Realisierung künftiger Gewinne zuließe. Wichtig ist nicht, wann Gewinne anfallen, sondern dass sie anfallen. Ein zukünftig erwarteter Gewinn erhöht bereits heute den Wert des Unternehmens. Der ökonomische Horizont des Gutes Unternehmen ist daher im Gegensatz zu dem seines Eigentümers grundsätzlich grenzenlos. Der Anreiz zur Überprüfung von Hypothesen, die erst nach einer langen Anlaufzeit Gewinne erwarten lassen, wird erhöht.

Wird das vorläufig bestätigte Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren in Folge eines veränderten Verhaltens der Marktteilnehmer widerlegt und wird vermutet, dass weder eine Änderung der Input- oder Outputpreise noch das Testen neuer Hypothesen in Zukunft zu bestätigtem Wissen und so zu einem Ertrag führen wird, fällt der Ertragswert des Unternehmens unter dessen Substanzwert. Das Unternehmen verliert seine ökonomische Existenzberechtigung und wird *vergehen*.

3.4 Ergebnisse und Deutung

Nachdem im zweiten Abschnitt die Unzulänglichkeiten vertragstheoretischer Ansätze, die Erschaffung des Unternehmens und die Gründe für seine Existenz zu erklären, beleuchtet worden waren, ist in diesem dritten Abschnitt ein Gegenentwurf vorgestellt worden. Er basiert auf dem Grundaxiom der Österreichischen Schule, dass Menschen handeln, indem sie angesichts allgegenwärtiger Knappheit zwischen Alternativen wählen, und dies unter Ungewissheit tun müssen, während im Gleichgewichts- und Allwissenheitsdenken der Neoklassik genau dafür kein Platz ist. Wenn jedoch wie der Österreicher VON MISES behauptet, die Bewältigung von Unsicherheit das Charakteristische des Unternehmerischen ist, und insofern jedem Handeln etwas Unternehmerisches inne-

wohnt, fällt es schwer, eine Verbindung zwischen Unternehmer und Unternehmen herzustellen. Dies gelingt erst, wenn die unternehmerische Handlung als eine ganz bestimmte definiert wird.

Dem Unternehmer geht es darum, seine unternehmerische Idee unter Zuhilfenahme seiner unternehmerischen Urteilskraft zu verwirklichen. Er stellt zu diesem Zweck eine Hypothese über die im Vergleich zur Kenntnis ihrer Eigentümer wirtschaftlichere Verwendung fremder Ressourcen auf, um sie anschließend mit dem Ziel zu überprüfen, für sich einen subjektiven Gewinn zu erzielen. Dazu nutzt er seine Urteilskraft hinsichtlich der möglichen Reaktionen seiner Marktkontrahenten auf seine Idee. Entsteht eine Differenz zwischen Input- und Outputpreisen (einschließlich Transaktionskosten), also ein monetärer Überschuss, der hier zur Unterscheidung vom subjektiven Handlungsgewinn auch objektiver Gewinn genannt wurde, hat sich seine Hypothese bestätigt und ist zu vorläufigem Wissen geworden, das allerdings jederzeit bei einer weiteren Überprüfung der Hypothese aufgrund einer veränderten Reaktion der Marktkontrahenten auf den Input- und Outputmärkten zunichte gemacht werden kann. Für diesen Fall benötigt der Unternehmer Wagniskapital. Denn vorausgesetzt die Inputeigentümer wollen nicht selbst den Einsatz ihrer Inputs wagen, muss etwas bzw. jemand dafür haften, wenn diese Inputs einer unwirtschaftlicheren Verwendung zugeführt, also mit Verlust Outputs erstellt werden.

Setzt der Unternehmer nicht eigenes Wagniskapital ein, sondern fremdes, wird es regelmäßig zu vertraglichen Beziehungen zwischen Unternehmer und Wagniskapitalgeber kommen. Der Abschluss derartiger Verträge wird zwar von Informationsasymmetrien und -lücken erschwert, aber insbesondere mit Hilfe vertrauensbildender institutioneller Regeln möglich. Unter anderem ist es auch deshalb falsch, aus einer mangelnden Vertragsfähigkeit von Unternehmertum auf das Erschaffen eines Unternehmens zu schließen. Mit diesem Vorgehen werden lediglich die den transaktions- und damit vertragstheoretischen Ansätzen innewohnenden logischen Widersprüchlichkeiten wiederholt.

Eine rein ökonomische Verbindung zwischen Unternehmer und Unternehmen lässt sich hingegen aus dem unternehmerischen Handeln ableiten. Der Unternehmer strebt danach, sein intellektuelles Vermögen so zu nutzen, dass ein

monetärer Überschuss entsteht. Gelänge es ihm, sein unternehmerisches Vermögen übertragbar und damit veräußerbar zu machen, könnte er darüber hinaus durch seinen Verkauf bereits heute an zukünftigen Erträgen aus diesem Vermögen teilhaben.

Doch dazu ist es notwendig, sein spezielles Können und Wissen, seine Kompetenz von seiner Person zu lösen. Das gelingt, wenn er es in einer Struktur bzw. in einem System aufgehen lassen kann, dessen Bestandteile nur im Verbund funktionieren, indem sie der fortwährenden Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren dienen. Dieses System, das sich solchermaßen nicht über seine Substanz, sondern seine Funktion definiert, ist das Unternehmen.

Im Rahmen der Speicherung des unternehmerischen Vermögens und der Sicherstellung der Funktionalität der so erschaffenen Struktur kommt der Bildung von Social Capital eine besondere Bedeutung zu. Es ist außergewöhnlich gut geeignet, der Gefahr eines Wertverlustes vorzubeugen, weil es als sich schrittweise aufbauendes Beziehungsgeflecht zwischen Individuen schwerlich nachzubilden ist.

Das Aufgehen der oftmals kaum kommunizierbaren (tacit) Kompetenz des Unternehmers in dieser Struktur vereinfacht bzw. ermöglicht erst ihre eigentums- und besitzrechtliche Übertragung. Deren ökonomische Vorteilhaftigkeit wiederum ist insbesondere in den Anreizwirkungen im Hinblick auf die Schaffung unternehmerischen Wissens und die Übernahme des damit verbundenen Wagnisses begründet.

Schließlich gelingt mit einem derartig explizierten Unternehmensbegriff die Schaffung verschiedener Verbindungen zur Kategorie des Eigentums, die in der Neoklassik vernachlässigt wird, jedoch für die Transformation von Wirtschaftssystemen überragende Bedeutung hat, was im nächsten Abschnitt noch zu zeigen sein wird.

4 Sozialismus. Unternehmen ohne Unternehmer

4.1 Idealtypische Wirtschaftssysteme

Aussagen zur Transformation von Wirtschaftssystemen sind oft deshalb falsch, ungenau oder zumindest missverständlich, weil weder der Ausgangs- noch der Endpunkt der Transformation klar beschrieben werden.¹ Weder wird das Wirtschaftssystem, das transformiert werden soll, inhaltlich genau bestimmt, noch das Ziel der Transformation eindeutig definiert. Zumeist wird eine Vielzahl sogenannter ordnungskonstituierender Prinzipien oder Regeln angeführt, die geändert oder ausgetauscht werden müssen, was nicht nur eine weitgehend konstruktivistische Herangehensweise zugrunde legt, sondern auch jeweils ein bestehendes, real existierendes Wirtschaftssystem zum Maßstab erhebt, als dessen Vorzüge jedoch die eines idealen Wirtschaftssystems ausgegeben werden.² Wie in diesem Kapitel zu zeigen sein wird, leidet diese weitgehend handlungsbezogene Verfahrensweise sowohl an theoretischer Vereinfachung als auch verschleierter normativer Voreingenommenheit.

Abhilfe könnte eine eindeutige Unterscheidung von Ideal- und Realtypen schaffen. Das Denken in Idealtypen von Wirtschaftssystemen, derer es zwei gibt: die Zentralverwaltungswirtschaft (Planwirtschaft) und die Verkehrswirtschaft (Marktwirtschaft), und möglichen, unbegrenzt vielen Mischformen oder Wirtschaftsordnungen, den Realtypen, kann EUCKEN zugeschrieben werden.³

¹ Ebenfalls BAECKER, D., *Osten*, 1998, S. 39 ff.

² So bemerkt MURRELL, P., *Reform*, 1991, S. 59: „There’s a curious symmetry between the arguments propounded over the last century in advocacy of socialism and the present popular discussion of the reform of centrally planned economies. In those old discussion, the vision of socialism was utopian, which was contrasted with the Dickensian realities of capitalism. Now, the disasters of central planning are contrasted with the benefits flowing from perfectly functioning markets.“ Vgl. bereits HAYEK, F. A. v., *Nature*, 1935, Fn. 1, S. 38; auch GROSSMAN, G., *Systems*, 1967, S. 4.

³ Vgl. EUCKEN, W., *Nationalökonomie*, 1989, S. 41 ff., 249 ff., 268 f. EUCKEN ist zusammen mit FRANZ BÖHM (1895–1977) Begründer der ordoliberalen Freiburger Schule. Zu einer Kritik an der dualistischen Konzeption aus der Perspektive der Systemtheorie vgl. HERDER-DORNEICH, P. *Ideendynamik*, 1996, S. 11–40. Zur Unterscheidung von Wirtschafts-

4.1.1 Bedeutung der Effizienz

Der Idealtypus Marktwirtschaft ist bisweilen leichtfertig mit dem Modell des allgemeinen Gleichgewichts gleichgesetzt worden.⁴ Beleg für diese praktische Relevanz vermissende Betrachtungsweise sind wohlfahrtsökonomische Abhandlungen. Sind die Bedingungen des effizienten Faktoreinsatzes, der effizienten Arbeitsteilung, des effizienten Tausches, des effizienten Gütersortiments und des effizienten Faktorangebots erfüllt, kann im allgemeinen Gleichgewicht kein Wirtschaftssubjekt seine Lage verbessern, ohne dass sich die Lage eines anderen verschlechterte.⁵ Dieses Pareto-Optimum ist in Bezug auf eine gege-

systemen und Wirtschaftsordnungen vgl. insbes. EUCKEN, W., Nationalökonomie, 1989, S. 163. Anders LEIPOLD, H., Vergleich, 1988, S. 58, der als Wirtschaftssystem allgemein die Gesamtheit der wirtschaftlichen Elemente, der Beziehungen, die zwischen produzierenden und konsumierenden Wirtschaftseinheiten bestehen, und der Wirtschaftsordnung, die die für den Wirtschaftsprozess verbindlichen Rechtsregeln und sozialen Normen umfasst, versteht. Diese Definition nimmt Elemente von EUCKEN und NEUBERGER, E. / DUFFY, W., Economics, 1976 auf, deren Definition wiederum Ähnlichkeit mit der von KUZNETS, S., System, 1971, S. 249, aufweist. Danach besteht ein Wirtschaftssystem aus „long term arrangements by which various units within an economic society are induced to cooperate in production, distribution and use of the aggregate product – including means of control over productive factors, freedom or constraint on individual units in the existing factor or goods markets and so forth.“ Letztlich geht es um die Wirtschaftsordnung und im Grunde um Institutionen. Entsprechend erklärt GROSSMAN, G., Systems, 1967, S. 3 „The set of institutions that characterizes a given economy comprises an *economic system*.“ Vgl. allgemein auch GUTMANN, G., Volkswirtschaftslehre, 1993, S. 31 ff. Institutionen verringern die Gefahr sozialer Konflikte und Unsicherheit. Insofern kann auch das Eigentumsrecht als Institution aufgefasst werden. Im Folgenden wird erläutert werden, warum die Art des Eigentums entscheidend für die Bestimmung des Wirtschaftssystems sein sollte.

⁴ So ist auch die ideale Wettbewerbsordnung bei EUCKEN, W., Wirtschaftspolitik, 1990, S. 291 ff. durch den Zustand der vollständigen Konkurrenz gekennzeichnet. Zur Kritik dieses Vorgehens vgl. STREIBLER, E., Kritik, 1980, S. 38–69. Zu einer Kritik der neoklassischen Theorie als Richtschnur für die Reform zentraler Planwirtschaften vgl. MURRELL, P., Reform, 1991.

⁵ Das wohlfahrtsökonomische Optimum wird in der Regel mit Hilfe eines statischen Modells hergeleitet, dem folgende Annahmen zugrunde liegen. Die Ausstattung der Volkswirtschaft mit Produktionsfaktoren und deren anfängliche Verteilung auf die Wirtschaftssubjekte sowie die in der Volkswirtschaft bekannten Produktionstechniken und die Präferenzen der Gesellschaftsmitglieder sind gegeben. Auf allen Märkten herrscht vollständige Konkurrenz,

bene Verteilung der Produktionsfaktoren definiert, ohne nach deren ethischer Rechtfertigung zu fragen.⁶ Für eine normative Begründung der Ausstattung mit Produktionsfaktoren findet sich in den allgemeinen Gleichgewichtsmodellen der Neoklassik kein Platz. So kann eine Gesellschaft, in der einige Menschen den Hungertod sterben und andere im Luxus leben, durchaus Pareto-optimal sein.

Dass Planwirtschaften genauso effizient wie gleichgewichtige Marktwirtschaften sein können, versuchte neben anderen OSKAR LANGE (1904–1965) mit seiner Idee eines Marktsozialismus nachzuweisen.⁷ Die zentrale Planbehörde würde parametrische Preise für Produktionsfaktoren festsetzen, anhand derer die Manager der vergesellschafteten Unternehmen ihre Produktionsaktivitäten ausrichten würden. Träten bei diesen Preisen Überschüsse oder Engpässe auf, signalisierte das den zentralen Planern, dass ihre relativen Ressourcenpreise falsch wären. In einem Versuchs- und Irrtumsprozess würden sie daraufhin die Preise so lange verändern, bis sich Angebot und Nachfrage angeglichen haben würden.

Theoretisch fand LANGE mit seinen Überlegungen zum „Marktsozialismus“ zwar auch bei Vertretern der Marktwirtschaft Zustimmung,⁸ doch

d.h. es besteht eine atomistische Angebots- und Nachfragestruktur, ein homogenes Güterangebot und vollständige Markttransparenz. Die Haushalte streben nach Nutzenmaximierung, die Unternehmen nach Gewinnmaximierung. Die Effizienzbedingungen sind im allgemeinen Gleichgewicht erfüllt, wenn die Grenzraten der Substitution für je zwei Produktionsfaktoren sowohl innerhalb einer Industrie als auch beim Einsatz in verschiedenen Industrien gleich sind, für je zwei Konsumgüter beim Konsum gleich derjenigen bei der Transformation und für je ein Konsumgut und einen Faktor beim Anbieter des Faktors gleich derjenigen in der Produktion sind.

⁶ Vgl. sehr kritisch ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, S. 25 f., 203 ff. Es wird weiter unten noch auf eine andere Pareto-Optimalität, die sich aus einer gerechten Eigentumsordnung ergibt, zurückzukommen sein.

⁷ LANGE, O. *Socialism*, 1936 und 1937. Aus der Äquivalenz von idealem Plan und idealem Markt wurde lange Zeit abgeleitet, dass beide im Prinzip fähig sind, dasselbe zu tun, d.h. als ob die Entwicklung hin zu einer modernen Industriegesellschaft auf beiden Wegen oder durch jede Mischung beider Wege erreichbar wäre. Vgl. LAVOIE, D., *Rivalry*, 1985, S. 16.

⁸ So SCHUMPETER, J. A., *History*, 1954, S. 989: „[T]here exists for any centrally controlled socialism a system of equations that possess a uniquely determined set of solutions, in the same sense and with the same qualifications as does perfectly competitive capitalism ... this means that so far as its pure logic is concerned the socialist plan makes sense and can-

wurde eingewandt, dass es nicht um die logische Möglichkeit gehe, sich ein allgegenwärtiges, allwissendes und allmächtiges Leitungsorgan vorzustellen, dass erforderliche Preisanpassungen in Richtung auf ein hypothetisches Gleichgewicht vornehmen könnte, sondern dass in der realen Welt das praktische Problem zu lösen sei, eine Methode zu finden, die die möglichst rasche und vollständige Anpassung an die sich täglich ändernden Bedingungen an den verschiedenen Orten und in den verschiedenen Industrien gewährleistet.⁹ Weitaus besser gelingt diese Anpassung in einer Marktwirtschaft, in der die Wirtschaftssubjekte zueinander in Tauschbeziehungen stehen und frei über die in ihrem Eigentum stehenden Tauschobjekte verfügen, also autonom in ihren Tauschentscheidungen sind. Unter diesen Voraussetzungen können die Wirtschaftssubjekte ihre Wertschätzung für Konsum- und Produktionsgüter dezentral offenbaren, denn die Preise, die sich im Zuge des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage auf Märkten bilden, signalisieren Knappheiten so, dass Güter effizienten Verwendung zugeführt werden können.¹⁰ Dies heißt jedoch nicht,

not be disposed of on the ground that it would necessarily spell chaos, waste, or irrationality.“ Schließlich sind für die Analyse so verschiedener Subjekte wie Markt- und Planwirtschaft Modelle verwendet worden, die im Prinzip dieselbe logische Struktur haben. Das Walrasianische Modell des allgemeinen Gleichgewichts wie auch das LANGE-Modell des Marktsozialismus beruhen auf dem Auktionsprinzip und haben daher eine zentralistische Struktur: der Preisvektor wird von der Zentrale aufgestellt, die an Stelle der Gesellschaft handelt. Im Modell werden falsche Vertragsabschlüsse ausgeschlossen, und es wird unterstellt, dass die Wirtschaftssubjekte weder miteinander kommunizieren noch von sich aus tauschen. Dieses Modell ist un-gesellschaftlich, und die Wirtschaftssubjekte sind unfrei.

⁹ Vgl. HAYEK, F. A. v., *Calculation*, 1940, S. 135 f. LAVOIE, D., *Rivalry*, 1985, S. 22: „At the heart of the debate is a confusion between two fundamentally divergent views of ‘competition’: (1) the rivalrous competitive process of the Austrians (similar to the classical notion), and (2) the neo-classical notion of a nonrivalrous, static, competitive equilibrium.“

¹⁰ Dass das Preissystem, wie VON HAYEK betont, dazu geeignet sei, die auf dem jeweiligen individuellen Wissen beruhenden Aktivitäten der Wirtschaftssubjekte zu koordinieren, lässt jedoch noch keine Aussage über das vermeintliche Grundproblem des Sozialismus zu, also über die Ineffizienz bei der Zentralisierung eigentlich nicht zentralisierbarer privater Information. Denn Preise sind lediglich Austauschraten verschiedener Güter und ergeben sich aus den freiwilligen Interaktionen bestimmter Individuen, die auf der Institution des Privateigentums gründen. Weder das Wissen über Preise noch die von Preisen übermittelte Information sind, wie HOPPE, H.-H., *Problem*, 1996, S. 146 überzeugend nachweist, priva-

dass jemals ein erwünschter Gleichgewichtszustand erreicht wird, sondern lediglich dass aufgrund eines echten marktwirtschaftlichen Wettbewerbs die Anpassungsfähigkeit des Systems an eine sich ständig wandelnde Systemumgebung gewährleistet ist.¹¹

Die Theorie des Marktsozialismus war zunächst als Antwort auf den Vorwurf der Irrationalität zentraler Planung gedacht und sollte lediglich zeigen, dass eine zentrale Planbehörde die Produktion steuern kann, indem sie die ihr unterstellten Manager anweist, die vergesellschafteten Unternehmen in Übereinstimmung mit den Prinzipien des Modells des allgemeinen Gleichgewichts zu leiten. Dem LANGE-Modell gelang damit der theoretische Nachweis der Möglichkeit sozialistischer Planung auf der Grundlage derselben Marktprinzipien, die der Sozialismus ursprünglich aufzuheben angetreten war. „By transforming the objectives of socialism into the issue of economic efficiency, economists created a socialism that no socialist ever believed in, placed hope in, or fought for.“¹² Es

ter, sondern öffentlicher Natur und daher sehr wohl zentralisierbar: „[T]hen, according to Hayek’s thesis that socialism’s problem stems from the inefficiency of trying to centralize genuinely uncentralizable private knowledge, it would follow that the absence of prices, and hence of private property, has *nothing to do* with the plight of socialism. Otherwise, if one insists ... that the absence of private property and prices *does* have something to do with the plight of socialism, Hayek’s contribution to the socialism debate must be thrown out as false, confusing, and irrelevant.“ Selbst wenn die Zentrale auf eine wundersame Weise alle Informationen über Präferenzordnungen und Produktionsmöglichkeiten erlangt hätte, wäre es ihr immer noch nicht möglich zu kalkulieren, denn sie kennt nach wie vor nicht Kosten und Preise, so dass es ihr nicht möglich wäre, die Ressourcen rational zu allozieren. Gerade dies ist aber in einer Welt der Knappheit, also im Hinblick auf die Befriedigung von Bedürfnissen mittels knapper Ressourcen, unabdingbar. Das wirkliche Problem der Zentrale ist daher nicht Wissen, sondern wirtschaftliche Kalkulation. Siehe zu einem Überblick und einer Diskussion der Argumente in der sozialistischen Kalkulationsdebatte ROTHBARD, M. N., *Calculation*, 1991, S. 51–76.

¹¹ Dies kommt bei HAYEK, F. A. v., *Calculation*, 1940, S. 131 besonders klar zum Ausdruck, wenn er in Bezug auf LANGE den Verdacht äußert, dass dessen Vorschlag einer übermäßigen Beschäftigung mit den Problemen der reinen Theorie des statischen Gleichgewichts entspringt. Vgl. auch KIRZNER, I. M., *Discovery*, 1997, S. 78.

¹² ROBERTS, P. C., *Alienation*, 1971, S. 91. Das vergessen auch SHLEIFER, A. / VISHNY, R. W., *Politics*, 1994 in ihrem einsichtsvoll-kritischen Beitrag zum Marktsozialismus.

nimmt daher nicht wunder, dass der Marktsozialismus selbst kaum einen Einfluss auf das Wirtschaften in den realtypischen Planwirtschaften hatte.¹³ Die akademische Diskussion um ihn hat jedoch dazu beigetragen, von den tatsächlichen Zielen, Problemen und Strukturen des sozialistischen Wirtschaftssystems abzulenken. Sie hat bis heute Einfluss auf die Richtung der Analyse des sozialistischen Wirtschaftssystems und die Vorschläge zu ihrer Transformation.¹⁴

Die theoretische Grundlage der walrasianischen Neoklassik ist schon zur Erklärung marktwirtschaftlicher Systeme ungeeignet, da sie Phänomene wie Ungewissheit und damit die Rolle des Unternehmers und die Funktion von Gewinnen lediglich unzureichend bzw. gar nicht erfassen kann. Ein Modell, das grundlegende Züge eines freiheitlichen marktwirtschaftlichen Systems vernachlässigt, kann dann folglich auch nicht als Referenzmodell für die Analyse und Bewertung der Eigenschaften von unterschiedlichen Wirtschaftssystemen geeignet sein.

Das von den dem Modell des allgemeinen Gleichgewichts zugrunde liegenden Annahmen geprägte Denken, insbesondere hinsichtlich des Wissens der Wirtschaftssubjekte, verhindert zudem eine gehaltvolle Erklärung der Existenz von Unternehmen in der Planwirtschaft mit Hilfe von Transaktionskosten. Dies soll hier kurz erläutert werden.

4.1.2 Das Unternehmen in der idealtypischen Planwirtschaft

Im Idealtypus der zentralen Plan- wie der Marktwirtschaft wird gemeinhin vollkommenes Wissen der zentralen Entscheidungsinstanz bzw. der Marktteil-

¹³ Dies muss auch STIGLITZ, J. E., *Socialism*, 1994, S. 198 eingestehen, nachdem er zuvor auf fast zweihundert Seiten das Modell des allgemeinen Gleichgewichts und damit auch das des Marktsozialismus einer scharfen Kritik unterzogen hat.

¹⁴ Dazu bemerkt ein wenig spöttisch PELIKAN, P., *Enterprises*, 1997, S. 159: „Whatever inefficiencies might plague the economy, their only causes must be in the inter-firm allocation mechanisms, which can fail to make ... firms efficiently coordinate their activities. The only policy advice then is to change the allocation mechanism. When all efforts to make socialist planning reasonably efficient fail – as happened in all real socialist economies – the only policy problem that can be seen is how to replace planning by competitive markets, which are now recognized to provide for superior resource allocation.“

nehmer vorausgesetzt. In Übereinstimmung mit der Theorie der vollständigen Konkurrenz schrumpft das Unternehmensmodell des Idealtyps zentrale Planwirtschaft deshalb auf eine vollständig spezifizierte Produktionsfunktion zusammen.¹⁵ In einer aussagekräftigeren Unternehmenstheorie im Rahmen einer zentralen Planwirtschaft, in der die Wissensproblematik ernst genommen wird, gilt es zwischen Wissen, dessen Beschaffung zu kostspielig ist, und Wissen, das gar nicht beschafft werden kann, zu unterscheiden.

Wissen über die wirtschaftlichere bzw. profitable Verwendung von Produktionsfaktoren bezieht sich auf die durch Marktpreise signalisierten relativen Knappheiten. Es stellt letztlich eine Verbindung zwischen den Eigentümern als Konsumenten und den Eigentümern als Anbietern von Produktionsfaktoren her. Deren Präferenzen bestimmen im Zusammenspiel mit der Nachfrage nach Produktionsfaktoren und dem Angebot an Konsumgütern die relativen Knappheiten.

In der Vorstellungswelt der traditionellen sozialistischen Politökonomie kann auf Marktpreise als Signale individueller Präferenzen verzichtet werden. Stattdessen wird die Einheit der Interessen auf allen Planungsebenen unterstellt, so dass alle Planungs- und Wirtschaftseinheiten in einer einzigen, in sich widerspruchsfreien Organisation aufgehen.¹⁶ In der Theorie lässt sich diese als reine Form der Hierarchie beschreiben.¹⁷ Eine Zentralinstanz bestimmt nach Maßgabe politischer Ziele den jeweiligen Bedarf an den verschiedenen Gütern und deckt mit Hilfe der Bilanzierungsmethode absolute Güterknappheiten auf, die Bedingung für den nachfolgenden Planabstimmungsprozess sind.¹⁸

¹⁵ Vgl. LEIPOLD, H. / SCHÜLLER, A., Unternehmen, 1986, S. 25 ff.

¹⁶ Vgl. LEIPOLD, H. / SCHÜLLER, A., Unternehmen, 1986, S. 26 f.

¹⁷ Zur Definition der 'pure hierarchy' vgl. BEN-NER, A. / NEUBERGER, E., Firm, 1988, S. 842.

¹⁸ Gemäß den nach Art, Ausmaß und Bedeutung zentral festgelegten Zielen ist der Bedarf an Gütern erster Ordnung, die dem Erreichen dieser Ziele unmittelbar dienlich sind, zu ermitteln. Dazu sind die Güter erster Ordnung anhand von Produktionskoeffizienten in Güter zweiter Ordnung, diese wiederum in Güter dritter Ordnung usw. bis hin zu den Gütern höchster Ordnung umzurechnen. In möglichen Aufkommensalden ihrer Bedarfspläne zeigen sich die absoluten Knappheitsgrade des volkswirtschaftlichen Ressourcen-

In der Praxis konnte die vollkommen zentrale Planung und Koordination aller wirtschaftlichen Vorgänge sowie unmittelbare zentrale Bestimmung der Produktions- und Verteilungsprozesse weder jemals verwirklicht werden¹⁹ noch wird sie angesichts der auch in planwirtschaftlich orientierten Wirtschaftssystemen allgegenwärtigen konstitutionellen Unwissenheit jemals erreichbar sein.²⁰ VON HAYEK hat auf die praktische Unmöglichkeit verwiesen, das für eine den Bedürfnissen der Wirtschaftssubjekte entsprechende effiziente Ressourcenallokation benötigte Wissen zentral zu sammeln und zu verwerten.²¹ Dieses

bestandes. Im Wege der Rückrechnung wird abschließend ein den gesetzten Zielen gerecht werdendes Gefüge gleichgewichtiger Bilanzen entwickelt. Das Gleichgewicht ist dann erreicht, wenn die Grenznutzen der Güter in allen Verwendungen gleich sind, was voraussetzt, dass die Güter in eine Rangordnung der Bedürfnisbefriedigung bzw. Zielerfüllung gebracht werden. Vgl. ausführlich HENSEL, K. P., Zentralverwaltungswirtschaft, 1979, S. 115 ff.; auch HENSEL, K. P., Bestimmung, 1975, S. 236 f. Nicht übersehen werden sollte, dass das Ausmaß der Nutzung des volkswirtschaftlichen Ressourcenbestandes genauso wie die Ziele einer Bewertung unterliegen. Innerhalb gewisser natürlicher Bandbreiten kann der Einsatz des Ressourcenbestandes variiert werden genauso wie innerhalb gewisser natürlicher Bandbreiten das Ausmaß der Bedürfnisbefriedigung variiert werden kann. So gesehen scheint es nicht zwangsläufig zu sein, bei der Planung von den Outputs auszugehen und retrograd die Inputs zu ermitteln. Es kann umgekehrt genauso von gegebenen Inputs ausgegangen und über die Produktionskoeffizienten progressiv die mit ihnen zu produzierenden Outputs ermittelt werden, um dann festzustellen, dass zu wenige oder die falschen Outputs erstellt werden würden. Die Ungleichgewichte in den Bilanzen ließen sich sowohl mittels einer Veränderung der Ziele und des Ressourcenbestandes als auch mittels eines Ausgleichs der Grenznutzen oder der Grenzkosten beseitigen, was allerdings angesichts von Millionen zu bewertender Güter ohne Preise als rationale Kalkulationsgrundlage überaus schwierig werden dürfte.

¹⁹ Den Versuch dazu hat es in der Sowjetunion in den Jahren des Kriegskommunismus von 1917–1921 gegeben. Vgl. ROBERTS, P. C., Alienation, 1971, S. 27 ff.

²⁰ POLANYI, M., Liberty, 1951, S. 125 f. hat es auf den Punkt gebracht: „To me it seems that these varied, shifting and obscure ideas concerning economic planning, all reflect the same essential deficiency. They lack throughout the clear recognition of the fact that a centrally directed industrial system is administratively impossible – impossible in the same sense in which it is impossible for a cat to swim the Atlantic.“

²¹ Niemand kann mehr oder bessere Informationen über die Ziele, die Präferenzordnung, die Handlungs- einschließlich der Produktionsmöglichkeiten sowie die für die ökonomische Aktivität relevante Umwelt eines Wirtschaftssubjekts als dieses selbst haben. Vgl. insbes. HAYEK, F. A. v., Present State, 1935, S. 201–243; HAYEK, F. A. v., Knowledge, 1945.

Wissen, das sonst auf viele Menschen verteilt ist, müsse sich die Zentrale anmaßen, um die Produktion von Gütern genau den Konsumentenwünschen entsprechend ausrichten zu können. Unweigerlich werden Güter in einer Art, Menge und Qualität produziert, die nicht den Vorstellungen der Haushalte als Nachfrager entsprechen. Die Ausübung von Zwang seitens der Zentrale ist so bei zentraler Planung vorbestimmt.

Die Vielschichtigkeit und weitgehende wechselseitige Abhängigkeit der wirtschaftlichen Zusammenhänge, Interessenkonflikte zwischen Planern und Planausführenden sowie unvermeidliche Kontrollerfordernisse stellen überdies unüberbrückbare Hindernisse dar,²² die aus Sicht des Transaktionskostenansatzes, also aus Sicht einer bestimmten Theorie, planungsspezifische Transaktionskosten verkörpern. Von den Planinstanzen sind nicht nur die anzuwendenden Produktionsmethoden, die einzusetzenden Inputs, Be- und Ablieferungsbedingungen etc. in allen Einzelheiten, d.h. bei natürlicher Planung zusätzlich in verschiedenen Leistungsdimensionen festzulegen. Darüber hinaus müssen jedem einzelnen Planausführenden genaue Anweisungen gegeben und, sofern keine Übereinstimmung der Interessen zwischen Planern und Planausführenden besteht, auch dessen Leistung jeweils kontrolliert werden.²³

Die real existierenden Planwirtschaften seien deshalb von vornherein als mehrstufige Hierarchien entworfen worden, an deren Ende gleichsam als kleinste und produzierende Einheiten Betriebe standen. So hätte sich die Zahl der zentral anzuweisenden Personen und ihrer zu überprüfenden Leistungen beträchtlich verringern lassen. Dies lässt sich als eine Senkung der planungsspezifischen Transaktionskosten werten.²⁴ Den einzelnen Hierarchiestufen:

²² So HENSEL, K. P., Zentralverwaltungswirtschaft, 1979, S. 165 ff.

²³ Um die Anweisungen zu verstehen und ausführen zu können, muss der Angewiesene, d.h. der Planausführende, bereits ein Mindestmaß an Wissen besitzen. Wie weit kann hier also die Planung wirklich gehen?

²⁴ Voraussetzung ist allerdings eine Geldrechnung, die die aus Gründen einer direkten objektiven Leistungsbewertung angestrebte rein naturale Planung zumindest teilweise ersetzt, so dass die „mehrdimensionalen naturalen Leistungen in Wertform, also in Kosten und Erlöse, transformiert und damit aggregierbar und rechenbar gemacht werden [können].“ Darauf weisen LEIPOLD, H. / SCHÜLLER, A., Unternehmen, 1986, S. 32 in Anlehnung an HENSEL, K. P., Zentralverwaltungswirtschaft, 1979, S. 182 ff. hin.

verschiedene Instanzen funktionaler, sektoraler und regionaler Art, konnten nun die Leistungsanforderungen in aggregierter Form vorgegeben werden, um sie von Hierarchiestufe zu Hierarchiestufe bis zu den am Ende der mehrgliedrigen Instanzenzüge stehenden Produktionseinheiten zu disaggregieren. In umgekehrter Richtung ließen sich die nur auf den untersten Hierarchiestufen vorhandenen, indes für eine konsistente Planung benötigten Informationen bis zur Zentralinstanz immer weiter aggregieren. Trotzdem stößt diese mehrstufige Form der reinen Hierarchie schnell an ihre Grenzen. Sie verursacht (Transaktions-) Kosten, die nach wie vor so hoch sind, dass eine auf einer vollkommenen Planzentralisierung aufbauende Planausführung ausgeschlossen ist. Denn sie bietet dem eigeninteressierten Betriebsdirektor, für den das Prinzip der Einzelleitung und Alleinverantwortung gilt, keinerlei Anreize zu gewissenhafter Ausführung der Plananweisungen und Übermittlung zutreffender Information, während sie eine unmittelbar wirksame Überwachung der Planausführung und Informationsübermittlung verhindert. Die zentralen Planer können sich zwar in der reinen Hierarchie wirksam vor einer Informationsüberflutung schützen, müssen aber im Gegenzug Informationsverluste in Kauf nehmen.²⁵

In Anbetracht der Aussichtslosigkeit einer völligen Entscheidungs-zentralisation sei den produzierenden Einheiten, die sich auch als Betriebe bezeichnen lassen,²⁶ ein gewisser Spielraum zu eigeninteressiertem und eigenverantwortlichem Handeln eröffnet und dessen Übereinstimmung mit den Zielen der obersten Planer mit Hilfe einer Reihe von Kennziffern, Preis- und Gewinn-signalen, aber auch durch den Aufbau eines umfassenden Kontrollapparates jenseits der Planbürokratie sicherzustellen versucht worden.²⁷ Der Handlungsspielraum umfasst in der Regel die Planung, Organisation und Kontrolle der

²⁵ Vgl. ausführlicher BEN-NER, A. / NEUBERGER E., *Firm*, 1988, S. 844 f.

²⁶ In der deutschsprachigen Literatur hat sich im Zusammenhang mit der Abgrenzung des Erkenntnisobjekts der Betriebswirtschaftslehre zum Teil die Unterscheidung von Betrieben in einer Planwirtschaft und solchen in einer Marktwirtschaft durchgesetzt, wobei nur Letztere auch als Unternehmungen bezeichnet werden. Vgl. GUTENBERG, E., *Betriebswirtschaftslehre*, 1983, S. 510 ff.; MELLEROWICZ, K., *Betriebswirtschaftslehre*, 1973, S. 12.

²⁷ Vgl. zu den verschiedenen Versuchen SCHROEDER, G. E., *Hierarchies*, 1987; KLEIN, W., *Unternehmensverfassung*, 1986.

Produktion und als Anreiz das Recht auf Aneignung eines Produktionsüberschusses. Der insofern fraglos vorhandene Autonomiegrad mache es schwierig, die produzierenden Einheiten noch als unselbständige, rein technisch-organisatorische Betriebe zu bezeichnen.²⁸ Es wird behauptet, dass sie als teil-autonome Einheiten innerhalb einer Planhierarchie den Charakter von Unternehmen besäßen, deren Existenz sich verstehen ließe als „the consequence of the need for an incentive scheme and monitoring mechanism designed to induce the various parts of the hierarchy to operate in accordance with the objectives of the heads of the hierarchy.“²⁹

Diese Art der Argumentation unterstellt, dass sich die Hierarchiespitze grundsätzlich das notwendige Wissen beschaffen könnte, um alle produktionsrelevanten Anweisungen zu erteilen, aber aus Kostengründen davon absieht.³⁰ Wiederum wird von bekannten Kosten verschiedener Koordinationsformen ausgegangen, deren Vergleich offenbar zur Schaffung unternehmensähnlicher Einheiten geführt haben soll. Tatsächlich wird auch hier Existenz mit Effizienz verwechselt und das Wesen eines Unternehmens nicht erfasst. Transaktionskostentheoretische Überlegungen setzen Güterproduktion voraus, statt sie zu erklären, und lassen die mit der Entstehung von Unternehmen verbundenen Fragen der Schaffung und Verwendung von Wissen unberücksichtigt. Wo sie Wissen thematisieren, wird seine Beschaffbarkeit zu einer bloßen Kostenfrage, während Wissen, das gar nicht beschafft werden kann oder preisgegeben werden soll, keinerlei Beachtung geschenkt wird. Hier soll ein eigener Ansatz entwickelt werden, in dem davon ausgegangen wird, dass eine Annäherung an das

²⁸ GUTENBERG, E., Betriebswirtschaftslehre, 1983, S. 460 versteht unter Autonomie „die Verweigerung eines Mitbestimmungsrechtes staatlicher oder sonst irgendwie übergeordneter Stellen an der Durchführung der einzelbetrieblichen Leistungserstellung und -verwertung.“ Nach seiner Auffassung bestimmen das Autonomie-, das erwerbswirtschaftliche und das Prinzip der Alleinbestimmung begrifflich denjenigen Betriebstyp, der gewöhnlich als privatwirtschaftlich-erwerbswirtschaftliche Unternehmung bezeichnet wird (S. 507 f.).

²⁹ BEN-NER, A. / NEUBERGER, E., Firm, 1988, S. 840.

³⁰ Sehr ähnlich argumentiert auch ICKES, B. W., Firm, 1990, S. 17 ff., der das sozialistische Unternehmen im Gegensatz zum kapitalistischen als erzwungene Koalition ansieht.

Phänomen Unternehmen auch in einer Planwirtschaft allein über die Einbeziehung der Schaffung und Verwendung einer bestimmten Art von Wissen in Abhängigkeit von einer institutionellen Ordnung möglich ist. Dazu ist klar herauszuarbeiten, was diese institutionelle Ordnung im Ideal- und im Realtypus Planwirtschaft ausmacht.

4.1.3 Planung und Eigentum

4.1.3.1 Eigennutz

In allen Effizienzbetrachtungen zur zentralen Planwirtschaft wird völlig übersehen, dass die Herrschenden gar nicht das Wohl ihrer Mitmenschen im Auge haben könnten, sondern vorrangig ihr eigenes.³¹ Der scheinbar gut gemeinte und in aller Regel misslingende Versuch, die Bedürfnisse der Menschen zu befriedigen, verriete dann tatsächlich nur das Kalkül des Machterhalts, also das Bestreben, die Unzufriedenheit der Bevölkerung und daraus folgende herrschaftsbedrohende Proteste schon im Ansatz zu ersticken.³² Der die zentrale

³¹ So ANDERSON, G. M. / BOETTKE, P. J., *Soviet Venality*, 1997, S. 38: „[T]he theory of central planning requires us to assume that governmental authorities are selfless public servants motivated solely by their desire to maximize the social welfare. This is inconsistent with the basic assumptions about human behavior which undergrid modern economics. Thus, the existing theory of the centrally planned economy has little relevance to understanding how the Soviet economy actually worked.“ OLSON, M., *Transition*, 1995, S. 444, hält zumindest STALINS Sowjetunion für eine Autokratie und stellt deshalb fest: „1. It was governed by an encompassing interest – the more productive the Soviet domain was, other things being equal, the more resources were available to achieve the autocrat’s objectives, so Stalin had a powerful incentive to make his empire more productive; 2. Stalin, as an autocrat, extracted the largest possible surplus from the society to increase his political power, military might, and international influence.“ Vorsichtig kritisch bspw. auch ALBERT, H., *Freiheit*, 1986, S. 93 f.; SHLEIFER, A. / VISHNY, R. W., *Politics*, 1994, S. 169; SHLEIFER, A., *Government*, 1997, S. 389. Zur traditionellen Sichtweise, die besagt, dass die Herrschenden zumindest versuchen oder meinen, die Bedürfnisse anderer zu befriedigen vgl. ELLMAN, M., *Planning*, 1989, S. 26 und die dort angegebene Literatur.

³² Die real existierenden planwirtschaftlichen Systeme standen zudem immer im Wettbewerb zu marktwirtschaftlichen. Trotz gezielter Desinformation über die „verwesenden kapitalistischen Staaten“ und Reisebeschränkungen, die neben der Informationsabschottung dafür

Planwirtschaft charakterisierende Planmechanismus wäre dann im Prinzip der eines einzigen Wirtschaftssubjekts, das über Güter genauso gebietet wie über Menschen. Wie dieses Wirtschaftssubjekt, der zentrale Planer, die seiner Verfügungsmacht unterstehenden Güter und Menschen, insbesondere deren Arbeitskraft, alloziert und so bewertet, kann nicht mit einer Effizienz begrifflich erfasst werden, die an den Ergebnissen eines ungehinderten Zusammenspiels entscheidungsautonomer Wirtschaftssubjekte gemessen wird.³³ Ob das Wirtschaften eines einzelnen Wirtschaftssubjekts, das über Güter genauso verfügt wie über Menschen, effizient ist, richtet sich in diesem Fall einzig und allein nach dessen Wissen, wie ein bestimmter Güteroutput, der der Befriedigung *seiner* Bedürfnisse dient, mit einem möglichst geringen Einsatz von Produktionsfaktoren erzielt oder wie mit einer bestimmten Menge von Inputs das größtmögliche Niveau *seiner* Bedürfnisbefriedigung jetzt und in Zukunft erreicht werden kann.

Wird der Idealtyp der zentralen Planwirtschaft mit einem einzigen Wirtschaftssubjekt gleichgesetzt, das sich eines Planes bedient, um seine ureigenen Bedürfnisse zu befriedigen, heißt dies konsequent zu Ende gedacht nichts

Sorge tragen sollten, dass das Einklagen von Lebensstandard oder Abstimmungen durch Abwanderung keine bedrohlichen Formen annehmen, mussten die Herrschenden offenbar auch Zugeständnisse an die Konsumwünsche der von ihnen Regierten machen. Demnach wären die Kosten physischen Zwanges, ideologischer Manipulierung, der Abgabe bzw. Teilung von Macht und bestmöglicher Befriedigung von Konsumentenwünschen gegeneinander abzuwägen.

³³ Das Grundproblem, das jede wirtschaftliche Ordnung betrifft, nämlich angesichts allgegenwärtiger Güterknappheit durch Wirtschaften den Grad von Knappheit möglichst weitgehend zu mindern und so Wohlstand im Sinne der jeweiligen Wirtschaftssubjekte zu bewirken, kann also auch so gelöst werden, dass nur ein Wirtschaftssubjekt betrachtet wird, während alle anderen zu Objekten des Wirtschaftens werden. Der Stalinismus scheint dieser zutiefst menschenverachtenden Logik sehr nahe gekommen zu sein. Diese Logik wird auch von EUCKEN, W., Wirtschaftspolitik, 1990, S. 88 f. beschrieben, wenn er unter dem Eindruck des 2. Weltkrieges stehend über den Begriff des Versorgungs-Minimums schreibt, dass dieser „einen wichtigen Tatbestand [bezeichnet], ohne dessen Kenntnis die Zentralverwaltungswirtschaft nicht verstanden werden kann. Es ist ein Begriff, der auch für die Theorie der Zentralverwaltungswirtschaft unentbehrlich sein dürfte. Das Versorgungs-Minimum besteht aus der Gütermenge, die den Arbeitskräften der einzelnen Kategorien zugeteilt werden muss, um ihre Arbeitsfähigkeit zu erhalten.“

anderes, als dass alle anderen Menschen einschließlich des ihnen zuzuordnenden Wissens in einem solchen System fremdbestimmt, eigentumslos, enteignet, Sklaven, Leibeigene des Planenden sind. EUCKEN hat dies klar erkannt. Er hat das idealtypische Wirtschaftssystem der verkehrslosen zentralgeleiteten Wirtschaft dadurch gekennzeichnet, „dass die Lenkung des gesamten wirtschaftlichen Alltags eines Gemeinwesens auf Grund der Pläne einer Zentralstelle erfolgt.“³⁴ K. PAUL HENSEL (1907–1975) hat aus der Existenz von lediglich zwei möglichen Formen der Knappheitsminderung abgeleitet, dass es nur Wirtschaftssysteme entweder dezentraler oder zentraler Planung der Wirtschaftsprozesse geben könne.³⁵ Dabei bedeutet die Allokation der Produktionsfaktoren und der Konsumgüter nach den Bedürfnissen der Zentrale, also die Zuweisung von Gütern auf unterschiedliche Verwendungszwecke gleichzeitig auch die Distribution der Konsumgüter nach dem Willen der Zentrale. Der Idealtypus zentrale Planwirtschaft ließe sich danach zusammenfassend durch vollständig zentrale Allokation und Distribution charakterisieren.

Die Unterscheidung von Allokation und Distribution ist allerdings in gewisser Hinsicht irreführend. Die Verteilung der Güter richtet sich zunächst nach den Individuen, die aus der Überlassung von Produktionsfaktoren ein Faktoreinkommen beziehen und nach eigenen Wünschen für den Erwerb der Güter ausgeben können, über deren Verwendung sie dann auch bestimmen können. Wenn die Herrschenden über alle Produktionsfaktoren verfügen, sind sie es, die die Faktoreinkommen beziehen, und demnach sowohl über die Verteilung als auch die Verwendung der produzierten Güter bestimmen können. Distribution kann überhaupt nur getrennt von Allokation behandelt werden, wenn das Einkommen von Personen aus der Produktion von Gütern durch die Ausübung von Zwang an Personen umverteilt wird, die durch ihren Faktoreinsatz an dieser Produktion

³⁴ EUCKEN, W., *Nationalökonomie*, 1989, S. 79. Vgl. auch bereits MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 695.

³⁵ HENSEL, K. P., *Bestimmung*, 1975, S. 240. Vgl. auch LEIPOLD, H., *Vergleich*, 1988, S. 52. Es wird weiter unten noch zu zeigen sein, dass diese Unterscheidung irreführend ist.

nicht beteiligt waren.³⁶ Die Wirkung, die von der alleinigen Verfügungsgewalt der Zentrale über alle Produktionsfaktoren ausgeht, ließe sich im Übrigen in gleicher Weise auch durch eine 100%ige Steuer auf alle Einkommen erzielen, mit dem entscheidenden Unterschied, dass die einzelnen Wirtschaftssubjekte nach wie vor die Möglichkeit hätten, ihr Produktivvermögen zu vernichten, brachliegen zu lassen oder, wenn möglich, in Konsumgüter umzuwandeln.

4.1.3.2 Eigentum als Bedingung der Planung

Ist Zwang im System der zentralen Planwirtschaft unausweichlich, muss der einzige Planträger nicht nur willens, sondern auch in der Lage sein, zwingende Anweisungen zur Durchsetzung seiner Pläne zu geben. Diese Vorbedingung zentraler Planung spiegelt sich in der Frage der Art des Eigentums wider, der hier der Vorrang vor der Art der Planung bei der Bestimmung des Wirtschaftssystems eingeräumt werden wird und die von der Ordnungs- wie auch von der Property-Rights-Theorie unterschätzt oder vernachlässigt zu werden scheint.³⁷

Es wird im Folgenden argumentiert werden, dass eine totale zentrale Planung nur in einem System möglich ist, in dem nicht einmal das Eigentumsrecht des Einzelnen an seinem Körper eine Gültigkeit hat. Solch ein

³⁶ Bereits dies und nicht erst die erzwungene Überlassung von Produktionsfaktoren kommt einer Enteignung und Entmündigung gleich, was gegen das Prinzip der individuellen Freiheit verstieße, auf das an anderer Stelle noch einzugehen sein wird.

³⁷ Diese Vernachlässigung wird von LEIPOLD, H., Vergleich, 1988, S. 31 folgendermaßen gerechtfertigt: „Die Schwierigkeiten einer analytischen Erfassung der Eigentumsverhältnisse an Produktionsmitteln resultieren im neoliberalen Verständnis aus der Planungsdefinition: Wer plant, verfügt auch über knappe Ressourcen, weshalb hier Planungs- und Verfügungsbefugnisse identisch sind. Die Bedeutung des Eigentums wird danach auf juristische Nutzungs- und Besitzrechte reduziert. Dagegen werden die Verfügungsrechte, die ja den Kern der Eigentumsrechte ausmachen, der Planungsordnung zugerechnet. Bei der Analyse der Planungsordnung interessieren dann aber weniger einzelwirtschaftliche Verfügungsprobleme, sondern im Mittelpunkt des Erkenntnisinteresses stehen gesamtwirtschaftliche Koordinations- und Allokationsprobleme. Die Folge dieser analytischen Vorgehensweise besteht in der Vernachlässigung des Eigentumsproblems, obwohl dessen allgemein assoziierter Inhalt, nämlich die Verfügungsproblematik, bei den Repräsentanten der Ordnungstheorie durchaus beachtet wird.“

System schafft zwei Klassen von Menschen, auf der einen Seite die, die bestimmen, auf der anderen die, über die bestimmt wird. Ein derartiges System ist bereits im Ansatz nicht universell der Zustimmung fähig.

Sowohl Not als auch Zwang oder Leichtsinn können einen Menschen dazu bringen, sich in die Knechtschaft eines anderen Menschen zu begeben.³⁸ Gerade deshalb verweigert unser Recht, das auf das römische Recht zurückgeht, derartigen Willenskundgebungen jegliche rechtliche Verbindlichkeit und Wirkung.³⁹ Schließlich kann sich ein Mensch nicht seines eigenen Willens entledigen, der sich im Laufe der Zeit ändern kann mit dem Ergebnis, dass er sich genötigt sähe, der laufenden Vereinbarung zur Versklavung seine weitere Anerkennung zu versagen.⁴⁰ Da vollkommen zentrale Planung nicht ohne die Entscheidungsgewalt über den Einsatz aller Produktionsfaktoren, also auch menschlicher Arbeitskraft und menschlichen Wissens, möglich ist, muss sie derartigem Recht ihre Anerkennung versagen. Die Macht zur Gestaltung aller menschlichen Lebensbereiche ist daher nur in einem unfreiheitlichen System

³⁸ Schwerer nachvollziehbar ist dagegen, dass Menschen sich kollektiv einem fremden Willen unterordnen werden. Tatsächlich zeigt die Geschichte, dass temporäre Bewusstseinsstörungen ausgelöst durch ideologisch gesteuerte Massenhysterien oder zur Abwehr eines äußeren Feindes gerade dies möglich gemacht haben. Ist die Unterordnung erst einmal vollbracht, kann eine geschickte Indoktrination, die am wirkungsvollsten ist, wenn sie bereits im Kindesalter beginnt, den Freiheitsdrang insoweit bändigen, dass er den Herrschenden nicht mehr gefährlich wird. (Vgl. auch EUCKEN, W., *Wirtschaftspolitik*, 1990, S. 131.) Ansonsten sind die Stützpfeiler eines solchen Systems die des Zwanges und der Gewalt.

³⁹ Obwohl sich jeder Mensch verknechten kann, bleibt er vor dem Gesetz immer ein freier Mensch, eine im Besitz ihrer uneingeschränkten Selbstbestimmung befindliche und geschützte Person. Wer hingegen sein Eigentum an Gütern veräußert, verliert es auch vor dem Gesetz. Das Privatrecht schätzt die Persönlichkeit als ein höheres Gut im Vergleich zu irgendwelchen anderen Gütern und es schützt infolgedessen die Herrschaft der Person über sich selbst stärker als die Herrschaft der Person über anderer Güter.

⁴⁰ Das Konzept „freiwilliger Sklaverei“ ist ohnehin widersprüchlich, denn solange ein Mensch sich freiwillig in Gänze dem Willen eines anderen beugt, ist er noch kein Sklave, weil seine Unterwerfung freiwillig ist. Wenn er jedoch später seine Meinung änderte und der ihn Knechtende seine Unterwerfung mit Gewalt erzwingen müsste, wäre die Versklavung dann nicht mehr freiwillig. So ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, S. 40.

möglich, in dem alle Menschen bis auf die, die diese Macht ausüben, persönlicher Eigentumsrechte beraubt sind.⁴¹

Die Aussage, dass diese Macht nicht dem Eigentum, sondern denjenigen zugeschrieben werden müsse, die das wirtschaftliche Geschehen planen,⁴² trägt lediglich zur Verschleierung dieses Umstandes bei. Es ist für das Ergebnis völlig unerheblich, ob Menschen ihres Eigentums beraubt, also enteignet werden, oder ob sie formal ihr Eigentum behalten dürfen, aber in der Ausübung aller ihrer Eigentumsrechte dem Zwang eines anderen ausgesetzt sind.⁴³ Ist es möglich, die wirtschaftlichen Aktivitäten anderer *unaufgefordert* zu planen, ohne über entsprechendes Eigentum zu verfügen, heißt dies vor allem, dass der Planende ungeschoren die Eigentumsrechte eines anderen verletzen kann. Einer solchen Regelung kann mindestens der in seinen Eigentumsrechten Verletzte nicht zustimmen. Sie sollte deshalb von vornherein nicht als eine für jedermann qua menschliches Wesen gültige Ethik in Betracht kommen können.⁴⁴

4.1.3.3 Freiheit und Eigentum

Es ist zu fragen, ob das, was den Unterschied zwischen idealtypischer Markt- und Planwirtschaft charakterisieren sollte, nicht die Freiheit des Menschen ist, die ihren Ausdruck im Eigentum und seiner physischen Unverletzlichkeit findet. Dies vorausgeschickt, erscheint es angebrachter, statt von zentraler Plan-

⁴¹ EUCKEN, W., Wirtschaftspolitik, 1990, S. 130 verweist auf die Interdependenz der Ordnungen: „Wird die Politik zentraler Leitung des Wirtschaftsprozesses konsequent durchgeführt, so verliert der Staat den Charakter des Rechtsstaates ... Ohne Verwirklichung des Rechtsstaates aber gibt es keine Freiheit der Person.“

⁴² So HENSEL, K. P., Ordnungsformen, 1960, S. 344; und in seiner Nachfolge etwas relativierend LEIPOLD, H., Vergleich, 1988, S. 31. Vorher bereits EUCKEN, W., Nationalökonomie, 1989, S. 54 f. und Wirtschaftspolitik, 1990, S. 60.

⁴³ Die Property-Rights-Theorie hat zu dieser Verschleierung beigetragen, weil sie Eigentum auf den Gesichtspunkt der Verfügung beschränkt. Diese Einengung war möglich, weil implizit ein funktionierender Eigentumsschutz vorausgesetzt wurde.

⁴⁴ Siehe zur Bedingung, dass ethische Gesetze universell bindend sein müssen SINGER, M., Ethics, 1961, S. 13–33. Vgl. jedoch kritisch zu diesem Universalisierungs- (Verallgemeinerungs-)prinzip HOPPE, H.-H., Private Property, 1993, S. 182 f.

wirtschaft und Marktwirtschaft als Idealtypen von einem unfreiheitlichen auf der einen und einem freiheitlichen Wirtschaftssystem auf der anderen Seite zu sprechen.⁴⁵ Jede Mischung von idealtypischen Systemen zu realtypischen bedeutet nicht eine beliebige Verknüpfung von Planungsart und Eigentumsart,⁴⁶ sondern von mehr oder weniger ungleicher Herrschaft, also von mehr oder weniger rechtmäßig erworbenem Eigentum und einzelnen Eigentumsrechten, die zur Planung befähigen. Ein freiheitliches System, in dem alles Eigentum auf eine einzige Person vereinigt ist, kann es genauso wenig geben wie ein unfreiheitliches mit individuellem Privateigentum. Geplant wird in beiden Systemen, im unfreiheitlichen von einem Alleineigentümer, im freiheitlichen System von allen Individuen, die zugleich Eigentümer sind.⁴⁷

Statt von idealtypischen Wirtschaftssystemen sollte besser von einem Kontinuum von Wirtschaftsordnungen gesprochen werden, an deren Enden sich zum einen die herrschaftslose Individualeigentums-gesellschaft, zum anderen die totalitäre Sklavengesellschaft befinden.⁴⁸ Realtypische Wirtschaftssysteme finden sich auf dem Kontinuum zwischen diesen beiden Polen und repräsen-

⁴⁵ Ähnlich auch, aber ohne naturrechtliche Begründung, EUCKEN, W., *Wirtschaftspolitik*, 1990, S. 130 ff.

⁴⁶ So bspw. LEIPOLD, H., *Vergleich*, 1988, S. 62.

⁴⁷ Hier wird vielleicht der Unterschied zur idealtypischen Konzeption EUCKENS am deutlichsten. Er sieht den Typus Verkehrswirtschaft dadurch gekennzeichnet, dass viele planen, während in der Zentralgeleiteten Wirtschaft nur einer plant. Dass in der Verkehrswirtschaft viele planen, sagt jedoch nichts darüber aus, was in welchem Umfang sie zu Recht oder zu Unrecht planen können.

⁴⁸ Damit erscheint auch die Frage der Mischung von Wirtschaftssystemen und ihrer Stabilität in einem anderen Licht als bei EUCKEN. EUCKEN, W., *Wirtschaftspolitik*, 1990, S. 198 hält neben der autarken Eigenwirtschaft lediglich die Idealtypen Verkehrswirtschaft und Zentralverwaltungswirtschaft für stabil und alle Zwischenlösungen für instabil, da alle Mischformen die Tendenz zur Transformation in eine der reinen Formen hätten. Tatsächlich werden nicht Idealtypen miteinander kombiniert, sondern natürliche Eigentumsrechte mehr oder weniger verletzt, was noch keine Aussage über die Stabilität des zugrunde liegenden Wirtschaftssystems zulässt. Vgl. ähnlich kritisch BOHNET, A., *Wirtschaftsordnungstheorie*, 1987, S. 98 f.

tieren Gesellschaften mit mehr oder weniger großen Ein- und Übergriffen in das uneingeschränkte Individualeigentum.⁴⁹

Worin aber besteht dieses uneingeschränkte Individualeigentum und wie wird es erworben? Wie lässt es sich rechtfertigen? Im nächsten Abschnitt wird unter anderem zu erläutern sein, warum sich die Ökonomie gerade im Hinblick auf das Problem der Transformation eines Wirtschaftssystems diesen normativen Fragen stellen muss.

⁴⁹ Genau genommen haben wir es nicht nur mit zwei Idealtypen bzw. zwei Polen zu tun, sondern es sind theoretisch derer drei zu unterscheiden. Die dritte Möglichkeit, die Allokation knapper Güter zu planen, besteht darin, dass allen alles gehört und damit alle über alles entscheiden. MARX, K., MEGA, 1989, S. 107, stellt sich „einen Verein freier Menschen vor, die mit gemeinschaftlichen Produktionsmitteln arbeiten und ihre vielen individuellen Arbeitskräfte selbstbewußt als eine gesellschaftliche Arbeitskraft verausgaben.“ Dass diese dritte Möglichkeit, die als universeller Kommunismus bezeichnet werden könnte, sogar von seinen Verfechtern bald als Utopie erkannt werden musste und deshalb selbst theoretisch auf der Ebene der Wirtschaftssysteme keinerlei Beachtung gefunden hat, liegt an ihrer todbringenden Wirkung. Niemand dürfte über die Verwendung von Gütern entscheiden, ohne hierzu zuvor die Zustimmung aller übrigen Miteigentümer erhalten zu haben. Angesichts von Millionen von Miteigentümern ein höchst aussichtsloses und deshalb dem Überleben der Menschheit nicht dienliches Unterfangen. Ähnlichkeiten mit diesem dritten Idealtypus weist das jugoslawische Modell der Arbeiterselbstverwaltung auf. Das nach 1945 verstaatlichte Eigentum an den Produktionsmitteln wurde mit der Verfassung von 1953 in gesellschaftliches Eigentum umgewandelt. Abgesehen von kleinen Privatbetrieben (mit bis zu fünf Beschäftigten) im Handwerk, im Dienstleistungsbereich und in der Landwirtschaft, wurden die Produktionsmittel den jeweiligen Betriebskollektiven zur autonomen Verfügung und Nutzung überlassen. Die Beschäftigten bzw. die von ihnen gewählten Arbeiterräte hatten das Recht, die Unternehmensleiter auszuwählen sowie über den Einsatz der Produktionsmittel und die Nutzung des erwirtschafteten Unternehmenseinkommens zu entscheiden. Sie beschlossen, was in welchem Umfang produziert und wie das betriebliche Nettoeinkommen (Bruttoeinkommen minus Sachkosten) auf die Beschäftigten aufgeteilt und für Investitionszwecke verwendet werden sollte. Aufgrund einer zu Beginn der achtziger Jahre einsetzenden schweren wirtschaftlichen Krise – mit fortschreitender Schrumpfung des Pro-Kopf-Sozialprodukts und -kapitalstocks, mit Zahlungsbilanzdefiziten und einer Hyperinflation – wurde 1988 eine Änderung der jugoslawischen Wirtschaftsordnung beschlossen, mit der die „sozialistische“ in eine „echte“ Marktwirtschaft umgewandelt werden sollte. Das Experiment des Arbeiterselbstverwaltungssystems wurde beendet. (Streng logisch wäre auch noch eine vierte Möglichkeit denkbar: niemandem gehört irgendetwas. Doch wenn Eigentumsrechte auch die Verfügung über dieses Eigentum einschließen, könnte niemand etwas tun. Die Menschheit würde schnell zugrunde gehen.)

4.2 Idealtypische Individualeigentumsgesellschaft

4.2.1 Individualeigentum als Norm

4.2.1.1 Zur Normativität der Ökonomie

Wo Konsensstheorien die Ausgangsverteilung der Rechte noch zum Gegenstand der Analyse machen, schreiben die in der Ökonomie so dominanten utilitaristischen Theorien mit ihren auf dem Kriterium der Pareto-Optimalität beruhenden Einstimmigkeitsprinzip den Status quo fest.⁵⁰ Ähnlich auch die Ordnungstheorie, deren Vertreter eine marktliche Wettbewerbsordnung für im konsensfähigen konstitutionellen Interesse aller Jurisdiktionsmitglieder liegend erachten.⁵¹ In dieser Form zweifellos eine normative Aussage, wird doch der Status quo der Eigentumsverteilung, von dem aus der freie Markt freiwilliger und vertraglicher Vereinbarungen seinen Ausgang nimmt, nicht angefochten. Dort, wo er scheinbar in Frage gestellt wird, wo ein Verfassungsideal beschworen wird, das jedem „die gleichen Rechte und den gleichen Status, nämlich den Status einer Person des Privatrechts“⁵² zubilligt, wird gleichzeitig der Staat vorausgesetzt.⁵³ Zwar soll „[d]ie Wirtschaftspolitik ... die freie natürliche gottgewollte Ordnung verwirklichen“⁵⁴, „eine Ordnung, die dem Wesen des Menschen und der Sache entspricht.“⁵⁵ Doch gehört auch der Staat zu einer derartigen Ordnung

⁵⁰ So ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, S. 203: „[T]he goodness of free contracts or unanimously approved changes from the existing situation depends completely on the goodness or justice of that existing situation *itself*. Yet neither Pareto Optimality, nor its Unanimity Principle variant, can say anything about the goodness or justice of the existing *status quo*, concentrating as they do solely on *changes from* that situation, or zero point. Not only that; the requirement of unanimous approval of changes necessarily *freezes* the existing *status quo* ... The economist who advocates the Unanimity Principle as a seemingly value-free pronouncement for liberty is instead making a massive and totally unsupported value-judgment on behalf of freezing the *status quo*.“

⁵¹ Vgl. VANBERG, V., *Ordnungspolitik*, 1997, S. 714 f.

⁵² BÖHM, F., *Freiheit*, 1980, S. 107.

⁵³ Vgl. insbes. BÖHM, F., *Freiheit*, 1980, S. 114 f.

⁵⁴ EUCKEN, W., *Wirtschaftspolitik*, 1990, S. 176.

⁵⁵ EUCKEN, W., *Nationalökonomie*, 1989, S. 239. Vgl. auch EUCKEN, W., *Wirtschaftspolitik*, 1990, S. 372.

oder sollte er sich nicht auf dem Wege dorthin selbst abschaffen? Schließlich wird der Staat durch Zwangsabgaben seiner Bürger unterhalten. Wie aber lassen sich Zwang und Freiheit miteinander vereinbaren?

Ist eine Tauschwirtschaft auch ohne Staat möglich? Jedenfalls kann die Aufgabe des Staates, einen Leistungswettbewerb durchzusetzen, den Staat selbst wiederum lediglich normativ rechtfertigen.⁵⁶ Allein mit der Forderung, der Staat habe zu diesem Zweck die Funktionsfähigkeit des Preismechanismus sicherzustellen, ließe sich auch eine Gesellschaft von Sklavenhaltern vereinbaren. Der Staat hätte dann dafür zu sorgen, dass sich der Preis für Sklaven im freien Wettbewerb zwischen den Sklavenhaltern ergibt.

Diese Überlegungen zeigen, dass sich die Ökonomie, ob sie will oder nicht, normativer Aussagen sowieso nicht enthalten kann. Ist es so gesehen nicht besser, sich eine grundsätzlich konsensfähige Eigentumsordnung zum Ziel zu setzen? Lässt es sich nicht sogar rational rechtfertigen, dass die Institution des Privateigentums eine richtige und gerechte Einrichtung ist, deren Verletzung zu gesellschaftlichen Wohlfahrtsverlusten führt?

4.2.1.2 Eigentumsregeln

Regeln, auf denen die Institution des Privateigentums aufbauen kann, sind bereits vor dreihundert Jahren von JOHN LOCKE (1632–1704) beschrieben worden.⁵⁷ Jede Person ist Eigentümer ihres Körpers sowie aller naturgegebenen Güter, die sie zuerst, d.h. bevor andere Personen sich ihrer Knappheit bewusst geworden sind, mit Hilfe ihres Körpers zu nutzen und zu bearbeiten anfängt.

⁵⁶ ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, S. 161: „The State indeed performs many important and necessary functions: from provision of law to the supply of police and firefighters, to building and maintaining the streets, to delivery of the mail. But this in no way demonstrates that *only* the State can perform such functions, or, indeed, that it performs them even passably well.“

⁵⁷ Vgl. LOCKE, J., *Two Treatises*, 1993 (1698), 2. Abhandlung, Kapitel 5. Zu einer Weiterentwicklung Lockescher Ideen zu einer widerspruchsfreien Privateigentumstheorie vgl. ROTHBARD, M. N., *Liberty*, 1978; ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982; HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987; HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993.

Jede Person hat das Recht, von derart angeeigneten Gütern nach Belieben Gebrauch zu machen, insbesondere auch neue Güter mit ihrer Hilfe herzustellen, solange die physische Integrität des Eigentums anderer Personen nicht unaufgefordert verletzt wird. Nachdem ein Gut zum erstenmal von einer Person angeeignet worden ist, indem sie, wie LOCKE es ausdrückt, ihre Arbeit mit ihm „gemischt“ hat,⁵⁸ kann Eigentum an ihm und allen weiteren mit seiner Hilfe hergestellten Gütern nur noch auf dem Wege einer freiwilligen Vereinbarung mit dem Eigentümer erworben werden. Umgekehrt stellt jeder Verstoß gegen diese Regel eine strafwürdige Handlung dar.

Wird Eigentum derart abstrakt aber unmissverständlich und nicht als lediglich formale Zuordnung eines Rechtsgutes zu einer Person oder abgrenzbaren Personenmehrheit definiert, kann die zentral bestimmte Verwendung von Produktionsfaktoren ebenso wie die anschließende Verteilung produzierter Güter nur über einen Eingriff in die einzelnen Eigentumsrechte oder insgesamt durch einen Zugriff auf das persönliche Eigentum erfolgen. Es ist gleichgültig, wie sich im Einzelnen der zentrale Planer in fremdem Eigentum stehende Güter insgesamt oder einzelne Verfügungsrechte an ihnen aneignet. Solange er bzw. sie nicht den Weg der ursprünglichen Aneignung, der Produktion, des freiwilligen Tausches oder einer freiwilligen Übereinkunft wählt, werden die Individuen immer ihres Eigentums ganz oder zumindest teilweise beraubt und nicht mehr autonom in ihren Produktions- und Konsumententscheidungen sein können.

⁵⁸ Siehe LOCKE, J., *Two Treatises*, 1993 (1698), 2. Abhandlung, Kapitel 5, Abschnitt 27. Damit eine Person Eigentum an anderen Gütern erwerben kann, reicht die bloße verbale Deklaration nicht aus. Es muss eine durch eine Handlung eine objektive, intersubjektiv überprüfbare Verbindung zwischen einer bestimmten Person und einem bestimmten knappen Gut hergestellt werden. Könnte Eigentum durch bloße Deklaration angeeignet werden, könnte auch fremde Körper auf diese Weise angeeignet werden. Zu behaupten, dass Eigentum nicht durch eine Handlung, sondern durch eine Deklaration angeeignet wird, führt zu einem Widerspruch. Denn niemand könnte dies behaupten, wenn sein Recht auf ausschließliche Kontrolle über seinen Körper als eigenes Instrument zur Aufstellung von Behauptungen nicht bereits vorausgesetzt worden wäre. Vgl. zu dieser und anderen Präzisierungen im Hinblick auf die „ursprüngliche Aneignung“ HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 74 ff., 109 f.; HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993, S. 185 f.

Dies kennzeichnet ein unfreiheitliches System, das nicht auf der Idee der Unverletzlichkeit von Eigentum gründet, sondern in dem Eigentumsrechte Personen oder Personengruppen zuerkannt werden, die weder ursprüngliche Eigentümer sind noch Eigentumsrechte auf vertraglicher Grundlage mit ursprünglichen Eigentümern erworben haben.⁵⁹

4.2.1.3 Privateigentum und Wohlstand

Solange Personen in Übereinstimmung mit den der Institution des Privateigentums zugrunde liegenden Regeln handeln, wird immer und notgedrungen auch die gesellschaftliche Wohlfahrt erhöht.⁶⁰ In Anbetracht der Unmöglichkeit, subjektiven Nutzen zu messen, was auch einen interpersonellen Nutzenvergleich unmöglich macht,⁶¹ kann nur dann begründet von einer Steigerung der sozialen Wohlfahrt gesprochen werden, wenn eine Veränderung den Wohlstand wenigstens einer Person subjektiv erhöht und gleichzeitig niemand durch sie einen subjektiven Wohlfahrtsverlust erleidet. Ein ursprünglicher Aneignungsakt entspricht genau dieser Anforderung, denn er hebt den Wohlstand einer Person, ohne den Wohlstand einer anderen Person zu senken.⁶² Zudem erhöht jeder

⁵⁹ Vgl. ähnlich HOPPE, H.-H., *Theory*, 1989, S. 18.

⁶⁰ Vgl. hier und im Folgenden HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993, S. 232 f.

⁶¹ Vgl. ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, S. 202; DE JASAY, A., *State*, 1985, S. 95 ff.

⁶² Jeder ursprüngliche Aneignungsakt erhöht die Wohlfahrt der aneignenden Person (zumindest in der Vorschau), sonst wäre er nicht durchgeführt worden. Niemand verliert etwas. Allerdings könnte eingewandt werden, dass das Aneignungspotential von zu spät Gekommenen („Spätkommern“) verringert wird und sich insofern deren potentieller Wohlstand verringert. Diese Überlegung setzt voraus, dass alle Ressourcen allen heute und zukünftig Lebenden gemeinsam gehören, denn nur wenn jemand etwas sein Eigen nennt, kann er es auch verlieren. Es ist jedoch davon auszugehen, dass die Person, die solches behauptet, unterstellt, dass ihr eigener Körper, den sie zur Aufstellung ihrer Behauptung benutzt, ihr, nur ihr und nicht allen gemeinsam gehört. Insofern würde sie sich widersprechen. Würde zudem nicht der Person, die durch eine Handlung eine objektive Verknüpfung zwischen sich und einem knappen Gut hergestellt hat, sondern stattdessen Spätkommern ein Eigentumsanspruch eingeräumt, könnte niemand jemals irgendein Gut zu verwenden beginnen, es sei denn, er hätte zu diesem Zweck die Zustimmung aller Spätkommer erhalten. Weder wir, noch unsere Ahnen, noch unsere Nachkommen würden bzw. hätten überleben können,

Konsum und jede Produktion die soziale Wohlfahrt, denn was immer eine Person mit den von ihr als wertvoll angeeigneten Dingen unternimmt, tut sie es in der Erwartung, auf diese Weise die eigene Wohlfahrt zu erhöhen. Und sofern mit diesen Handlungen nicht das Eigentum anderer Personen verletzt wird, kann auch deren Wohlstand nicht verringert worden sein.⁶³ Schließlich hat auch jeder freiwillige Tausch von Eigentum eine Wohlfahrtssteigerung zur Folge, denn er wird nur stattfinden, wenn beide Tauschpartner erwarten, aus dem Tausch einen Vorteil für sich ziehen zu können. Umgekehrt muss jede Abweichung von den Eigentumsregeln, gleich wie sie zustande kommt oder gerechtfertigt wird, zu gesellschaftlichen Wohlfahrtsverlusten führen. Jeder Regelverstoß beinhaltet per definitionem eine Umverteilung von Eigentum an angeeigneten, produzierten und vertraglich erworbenen Gütern weg von Nutzern, Produzenten und Vertragspartnern hin zu Nicht-Aneignern, Nicht-Produzenten und Nicht-Vertragsparteien. Immer gibt es einen Gewinner und einen Verlierer. In keinem Fall ist das Pareto-Kriterium erfüllt, was immer ein sub-optimales Niveau gesellschaftlicher Wohlfahrt nach sich zieht.

wollte man dieser Regel folgen. Vgl. dazu ausführlich HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 79 ff.; HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993, S. 191 ff.

⁶³ Gemäß der Idee des Privateigentums im oben erläuterten Sinne bedeutet Eigentum die ausschließliche Verfügungsgewalt einer bestimmten Person über konkrete physische Objekte und Gebiete. Eine Wohlstandsverringering ist hingegen nicht nur als physische Beschädigung oder Beeinträchtigung eines Gutes, sondern auch alternativ als Beschädigung oder Beeinträchtigung ihres Wertes (oder Preises) denkbar. Die Vorstellung, man könne Eigentümer des Wertes (Preises) knapper physischer Güter sein, ist jedoch praktisch undurchführbar. Während eine Person im Prinzip Kontrolle darüber besitzen kann, ob ihre Handlungen die physischen Eigenschaften der Güter anderer Personen verändern, liegt die Entscheidung darüber, ob ihre Handlungen den Wert (oder Preis) des Eigentums anderer Personen berühren, grundsätzlich außerhalb ihrer Kontrolle, bei anderen Personen und deren Wertschätzungen. Sie müsste die gesamte Bevölkerung befragen, um sicher zu stellen, dass die eigenen Handlungen nicht den Wert des Eigentums irgendeiner anderen Person beeinträchtigen. Sie könnte nicht eher zu handeln beginnen, ehe sie nicht eine universelle Übereinkunft darüber erreicht hätte, wer wann was mit welchen Gütern tun darf. Die Menschheit wäre lange ausgestorben, ehe diese Voraussetzung erfüllt wäre. Vgl. dazu ausführlich HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 88 ff.; HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993, S. 189 ff.

4.2.1.4 Rechtfertigung von Privateigentum

Dass jede Abweichung von den der Institution des Privateigentums zugrunde liegenden Regeln zu gesellschaftlichen Wohlfahrtsverlusten im beschriebenen Sinne führt, kann jedoch das Privateigentum nicht als Lösung des Problems gesellschaftlicher Ordnung rechtfertigen. Dieses Problem besteht, weil Güter knapp sind und ihre Verwendung daher die Möglichkeit von interpersonellen Auseinandersetzungen birgt. Zwei Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit der Beweis erbracht werden kann, dass Privateigentum in der oben beschriebenen Form als gerechte Einrichtung und Lösung dieses Problems gelten kann. Erstens darf die Lösung nicht zu einem Aussterben der Menschheit führen und zweitens muss sie übereinstimmend, d.h. friedlich und nicht einseitig, womöglich unter Gewaltanwendung oder Androhung von Gewalt, gefunden werden.

Diese Voraussetzungen sind zugleich die Schwäche wie die Stärke der nachfolgenden Ableitung, die sich eng an die Gedanken von HANS-HERMANN HOPPE anlehnt.⁶⁴ Schwäche deshalb, weil sich keine Letztbegründung dafür finden lässt, warum wir als Menschen überleben und uns zu diesem Zweck kooperierend in friedlicher Koexistenz üben sollten statt uns im Extrem gegenseitig umzubringen.⁶⁵ Schließlich ist eine Regel, die unaufgeforderte Aggression gegen andere Personen zulässt, sogar universalisierbar, wenn sie für alle gleichermaßen gilt und daher niemanden diskriminiert. Die Stärke liegt darin, dass, solange wir mit anderen argumentierend auf der Suche nach einer (Letzt)Begründung für Privateigentum sind, wir bereits anerkennen, dass wir dies friedlich tun sollten, während wir gleichzeitig auf diese Weise bekunden, dass wir leben und weiterleben wollen.⁶⁶

⁶⁴ Vgl. HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 67–96 und S. 108 ff.; HOPPE, H.-H., *Theory*, 1989, S. 7 ff.; HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993, S. 180 ff. und S. 204 ff.

⁶⁵ ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, insbes. S. 42, dessen Überlegungen HOPPE weiterentwickelt, greift hier auf das Naturrecht zurück, dessen Anwendbarkeit hingegen in allen Wissenschaften weitgehend in Frage gestellt wird. Vgl. zu einer Auseinandersetzung mit der Kritik an naturrechtlichen Positionen ebenfalls ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, S. 3–25.

⁶⁶ So argumentiert ROTHBARD, M. N., *Ethics*, 1982, S. 32: „It may well be asked why life should be an objective ultimate value, why man should opt for life (in duration and quality). In reply, we may note that a proposition rises to the status of an axiom when he who

HOPPE zufolge kann ausschließlich im Zuge einer Argumentation, einer sprachlichen Auseinandersetzung, entschieden werden, ob irgendeine Aussage wahr, falsch oder nicht entscheidbar ist. Rechtfertigung bzw. Begründung oder Beweis ist argumentative Rechtfertigung. Jeder, der dieser Aussage widersprechen wollte, würde sich in einen Widerspruch verwickeln. Man kann nicht widerspruchsfrei argumentieren, dass man nicht argumentieren kann.⁶⁷ Insofern wäre

denies it may be shown to be using it in the very course of the supposed refutation. Now, any person participating in any sort of discussion, including one on values, is, by virtue of so participating, alive and affirming life. For if he were really opposed to life, he would have no business [sic!] in such a discussion, indeed he would have no business continuing to be alive. Hence, the supposed opponent of life is really affirming it in the very process of his discussion, and hence the preservation and furtherance of one's life takes on the stature of an incontestable axiom."

⁶⁷ Vgl. bereits POPPER, K. R., *Knowledge*, 1979, S. 119 ff., 235 ff. HOPPE, H.-H., *Private Property*, 1993, S. 180 ff., 204 ff. leitet aus diesem sogenannten Apriori der Argumentation gleichsam axiomatisch ab, dass Privateigentum eine gerechte Einrichtung sei. (Vgl. zu diesem Apriori APEL, K.-O., *Apriori*, 1988. APEL legt grob gesprochen dar, dass ernsthaftes Argumentieren als der Versuch, Konsens über Wahrheitsansprüche zu erreichen, nur möglich ist, wenn zugleich gewisse fundamentale Normen einer Ethik der (idealen) Argumentationsgemeinschaft anerkannt worden sind. Dies bedeutet, es muss von den Diskussionspartnern anerkannt worden sein, dass sie prinzipiell gleiche Rechte und gleiche Pflichten im Hinblick auf ihr gemeinsames Unternehmen des Aufwerfens und Lösens von Problemen haben.) Aus diesem sogenannten Apriori der Argumentation folgt, dass alles, was zur Durchführung sprachlicher Auseinandersetzungen als logische oder praktische Voraussetzung (Bedingung der Möglichkeit) einer Argumentation vorausgesetzt werden muss, nicht wiederum in Hinsicht auf seine kognitive oder normative Gültigkeit argumentativ bestritten werden kann, ohne sich in einen inneren Widerspruch zu verwickeln. Sprachliche Argumentation setzt als menschliche Aktivität die ausschließliche Verfügungsgewalt (Eigentum) einer Person über knappe Güter (Gehirn, Stimmbänder und andere Körperteile) voraus. Niemand wäre imstande, eine Behauptung aufzustellen und sich von der Gültigkeit oder Ungültigkeit einer Behauptung zu überzeugen, wenn nicht sein Recht auf ausschließliche Verfügungsgewalt über seinen Körper bereits als gültig vorausgesetzt worden wäre. Die wechselseitige Anerkennung des Eigentums am jeweils eigenen Körper ist das Charakteristische sprachlicher Auseinandersetzung. Dieses Recht auf Eigentum am eigenen Körper muss als a priori gerechtfertigt gelten. Denn jeder, der für beliebige Aussagen Gültigkeit beanspruchte, müsste die Gültigkeit des Rechts auf ausschließliche Verfügungsgewalt über den eigenen Körper schon voraussetzen, um sagen zu können „Ich behaupte dieses oder jenes.“ HOPPEs logisch-deduktive Ableitungen, die hier nur in dieser stark verkürzten Form wiedergegeben werden können, umfassen zahlreiche

es auch widersprüchlich, rechtfertigen zu wollen, dass man nicht rechtfertigen soll. Würde nun der Austausch von Argumenten von einem unaufgeforderten Angriff einer Person auf den Körper einer anderen Person begleitet, handelte es sich nicht um Argumentation im Sinne einer übereinstimmend als konfliktfrei eingestuften Interaktionsform, sondern im Gegenteil um einen Konflikt in Bezug auf die Verwendung eines knappen Gutes: des Körpers einer Person.⁶⁸

Die ursprüngliche, d.h. erstmalige Aneignung von Ressourcen ist zunächst ein konfliktfreier Vorgang in dem Sinne, dass jeder, der sich dieselbe Ressource hätte aneignen wollen, dies bereits hätte tun können. Ein Konflikt kann erst dann entstehen, wenn eine bereits angeeignete Ressource von einer anderen Person beansprucht wird.⁶⁹ Eine friedliche Lösung eines derartigen Konflikts ist nur auf zweierlei Weise möglich. Der Erstaneigniger kann dem Spätkommer die Ressource im Tausch gegen eine andere Ressource oder als Geschenk überlassen. Oder der Spätkommer findet sich mit seinem Zu-spät-Kommen ab und billigt damit den Status quo, d.h. er erkennt das durch ursprüngliche Aneignung erworbene Privateigentum an. Jede andere Lösung, die der erstmaligen Aneignung einer Ressource die Anerkennung versagt, müsste entweder eine einseitige und diskriminierende oder den Untergang der Menschheit in Kauf nehmende Lösung sein. Wenn eine Person nicht länger Eigentümer ihres Körpers, der mit seiner Hilfe ursprünglich angeeigneten, von ihr im weiteren hergestellten und durch freiwillige Austauschhandlungen von anderen Personen erworbenen Güter sein soll, so gibt es nur drei andere Möglichkeiten. Entweder muss dann eine

weitere Facetten und Präzisierungen, die geeignet erscheinen, möglichen kritischen Einwänden zuvorkommen zu können. Trotzdem soll an dieser Stelle nicht verhehlt werden, dass man in allen Wissenschaften, auch in der Philosophie, derartigen aprioristischen, erfahrungsunabhängigen Beweisen skeptisch gegenüber steht. Vgl. dazu auch die Ausführungen zu den methodischen Grundlagen der Österreichischen in Kap. 2.5 d. A.

⁶⁸ Vgl. HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 71 f.

⁶⁹ Hier unterscheidet sich die Begründung (Rechtfertigung) von Privateigentum von der HOPPEs. HOPPE versucht die ursprüngliche Aneignung von Gütern zu rechtfertigen, während es hier darum geht, zu begründen, warum der ursprünglich Aneignende im Falle eines Konflikts, also einer Beanspruchung seiner Ressourcen durch eine andere Person, weiterhin Eigentümer bleiben sollte.

andere Person deren Eigentümer werden oder alle Personen müssen fortan als gleichberechtigte Koeigentümer sämtlicher Körper und Güter gelten oder die erstmalig aneignende Person darf nicht länger Eigentümerin sein, jedoch auch keine andere.

Wenn Konflikte um knappe Ressourcen derart gelöst werden, führt das im ersten Fall zur Schaffung von zwei Klassen von Personen, eine aneignende und eine enteignende. Versagt die erstmalig aneignende Klasse dieser Art von Lösung ihre Zustimmung, kann der Konflikt um knappe Ressourcen zu einer Frage auf Leben und Tod werden. Vorausgesetzt wurde hingegen eingangs eine friedvolle Lösung. Wenn Güter zum gemeinschaftlichen Eigentum aller werden oder niemand Eigentümer von Gütern ist, müsste die Menschheit zugrunde gehen. Denn jede beliebige Handlung einer Person verlangt den Einsatz bestimmter knapper Güter (zumindest ihres Körpers und dessen Standplatz). Doch wenn dies wie im dritten Fall ausgeschlossen wird oder wenn wie im zweiten Fall des gemeinschaftlichen Eigentums niemand zu keinem Zeitpunkt und an keinem Ort etwas tun dürfte, ohne hierzu die Zustimmung aller übrigen Koeigentümer erhalten zu haben, müssten diese Lösungsvorschläge ebenfalls verworfen werden. Schließlich wurde auch das Überleben der Menschen hier vorausgesetzt.

Eine gesellschaftliche Ordnung, die auf den beschriebenen und begründeten Eigentumsregeln aufbaut, ist geeignet, den Umgang mit allen knappen Gütern so zu ordnen, dass potentiell sämtliche möglichen Konflikte ausgeschlossen werden können. Welche Rolle spielt in einer derartigen gesellschaftlichen Ordnung der Staat?

4.2.2 Staat versus Privateigentum

4.2.2.1 Wesen des Staates

Eine besondere Stellung nimmt in der Transformationstheorie der Staat ein. Weil der ökonomische Niedergang der sozialistischen Staaten auf das Engste mit dem Staat als Herrschafts- und Verwaltungsapparat verbunden zu sein scheint, wird einerseits zumindest von westlichen Ökonomen fast übereinstimmend ein weitreichender Rückzug des Staates aus dem Wirtschaftsleben

gefordert. Trotzdem wird andererseits im Kern in ähnlicher Weise übereinstimmend staatliches Handeln als unverzichtbar für ein Funktionieren der Wirtschaft angesehen. Ähnlich zweideutig wird zudem die Frage gestellt, inwieweit die Systemtransformation aktiv zu steuern ist (Konstruktivismus) und inwiefern sie als selbständiger Entwicklungsprozess betrachtet werden kann (Evolutionismus).⁷⁰ Wie lässt sich diese Ambivalenz erklären?

Es wird davon ausgegangen, dass es lediglich zwei Wege gibt, um zu Wohlstand in einer Gesellschaft zu kommen, erstens Produktion sowie freiwilliger Tausch mit anderen und zweitens die gewaltsame Aneignung von Gütern, die von anderen produziert wurden. Die erste Art und Weise lässt alle Beteiligten profitieren, die zweite bevorteilt die stehlende Gruppe zum Schaden der bestohlenen Gruppe. Der Soziologe FRANZ OPPENHEIMER (1864–1943) nannte die erste Methode die ökonomische und die zweite die politische.⁷¹ Der Staat verkörpert so gesehen Wissen und Fähigkeiten, wie dauerhaft gegen das im letzten Abschnitt begründete Eigentumsrecht verstoßen werden kann, ohne Gegenmaßnahmen fürchten zu müssen.⁷²

Trotz Privateigentums, das als eine der Grundvoraussetzungen für den Idealtypus Marktwirtschaft angesehen wird, findet sich in diesem Systemtypus auch ganz selbstverständlich ein Platz für einen Staat. Dieser soll durch planende Eingriffe die Gesellschaft verbessern, Kollektivgüter beschaffen, negative Externalitäten überwinden oder gar Gerechtigkeit herstellen. All das erfordert Eingriffe in die individuellen Eigentumsrechte und die Vertrags-

⁷⁰ So bspw. FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Privatization*, 1994, S. 75–99 und S. 201: „On the technical levels, the market mechanism that is supposed to be established in the process of transition is paradigmatically a system of evolutionary, marginal changes, and cannot handle global transformations. When a system of rigid constraints is abolished at one fell swoop, the swings of the readjustment might be tremendously costly, and the state is drawn back in to manage the process.“

⁷¹ OPPENHEIMER, F., *Staat*, 1954, S. 10.

⁷² Diese Sicht des Staates deckt sich durchaus mit der LENINS. Vgl. bspw. LENIN, W. I., *Werke*, 1970, S. 393 ff., wonach der Staat nur eine Organisation der herrschenden Klasse sei. OPPENHEIMER, F., *Staat*, 1954, S. 11: „Der Staat ist die Organisation des politischen Mittels.“

freiheit.⁷³ Zur Finanzierung dieser Aufgabe werden den Bürgern ungefragt Steuern auferlegt. Bestenfalls können sie kollektiv auf die Art und Weise der Besteuerung Einfluss nehmen. Weigern sich die Bürger individuell, diese Steuern abzuführen, müssen sie mit Zwangsmaßnahmen rechnen. Warum wird das, was im Privatrecht als selbstverständlich vorausgesetzt wird, nämlich die Unverletzlichkeit des Privateigentums, scheinbar mit einer ähnlichen Selbstverständlichkeit für das öffentliche Recht abgelehnt. Wenn mit dem Staat Verstöße gegen das Eigentumsrecht durchgesetzt werden, liegt es auf der Hand, dass weder alle Menschen ein Interesse an seinem Entstehen noch an seinem Fortbestand haben können.⁷⁴ Trotzdem lässt sich der Staat nicht aus der Vorstellungswelt seiner Bürger entfernen. Warum wird die Existenz eines in die Eigentumsrechte eingreifenden Staates für den Idealtypus Marktwirtschaft akzeptiert, ja in der Ordnungstheorie EUCKENS geradezu vorausgesetzt?

Anfang der siebziger Jahre sind im Zuge eines Wiederauflebens der Theorie des Gesellschaftsvertrages,⁷⁵ eines Vertrages zwischen freien Menschen, die sich freiwillig auf Beschränkungen ihres Handelns verständigen, auch Fragen der Existenz und Rechtfertigung des Staates diskutiert worden. ROBERT NOZICK

⁷³ Vgl. ausführlich DE JASAY, A., *State*, S. 87 ff.

⁷⁴ Aus diesem Blickwinkel ist die Demokratie lediglich „die bedeutendste organisationstechnische Erfindung zur Ausweitung staatlicher Gewalt“ und eine Form von Herrschaft, „eine unter strategischen Gesichtspunkten durchgeführte, organisationstechnische Maßnahme, um das Einkommen des Unternehmens Staat aus gewalttätigen Aneignungen über das ansonsten erzielbare Niveau hinaus zu steigern.“ (HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 25 und S. 154.) Vgl. auch DE JASAY, A., *State*, 1985, S. 77 ff. Das politische Regime einer Autokratie kann sich deshalb durchaus wachstumsfördernd auswirken, solange es sich durch eine Verbindung verhältnismäßig geringer politischer mit verhältnismäßig großzügig bemessenen wirtschaftlichen Freiheiten auszeichnet. Bestätigt wird diese Aussage bspw. von LEBLANG, D. A., *Growth*, 1996 in einer statistischen Studie von 106 Ländern: Länder mit „starken“ Eigentumsrechtssystemen haben Wachstumsraten, die fast zweimal so groß wie die von Ländern mit „schwachen“ Eigentumsrechten. Anders OLSON, M., *Dictatorship*, 1993, S. 570, der jedoch nur die Wirkung unterschiedlicher politischer Regime auf die Umverteilung durch Steuern betrachtet.

⁷⁵ Vgl. die Arbeiten von RAWLS, J., *Justice*, 1971; NOZICK, R., *Utopia*, 1974; BUCHANAN, J. M., *Limits*, 1975.

kommt in seiner Abhandlung zu dem Ergebnis, dass sich lediglich ein Minimalstaat, der eng umrissene Aufgaben wie die Durchsetzung von Verträgen und den Schutz gegen Gewalt, Diebstahl oder Betrug übernimmt, vertragstheoretisch rechtfertigen lässt.⁷⁶ Für JAMES A. BUCHANAN tritt neben den Rechtsschutzstaat (protective state), der dem Minimalstaat weitgehend entspricht, der Leistungsstaat (productive state). Die Gesellschaftsmitglieder einigen sich darauf, welche öffentlichen Güter bereitgestellt werden, wie diese zu finanzieren sind und wem sie zugute kommen sollen.⁷⁷ Diese Position mag zwar zwischen den Ökonomen unter den Verfechtern der Marktwirtschaft kaum umstritten sein, doch zeigt die Realität ein ganz anderes Bild, ohne dass die Gesellschaftsmitglieder deswegen den Gesellschaftsvertrag aufkündigen würden. Es drängt sich die Frage auf, ob freie Menschen die Probleme menschlichen Zusammenlebens nicht gänzlich anders lösen würden, wenn sie denn tatsächlich könnten. Dass allein mit Hilfe des Staates der Schutz der Menschen vor Rechtsverletzungen möglich sei, erscheint fragwürdig. MURRAY N. ROTHBARD, einer der Vertreter der Libertarian School in den Vereinigten Staaten,⁷⁸ hat argumentiert, dass sich Konflikte mit Hilfe von Schutzvereinigungen oder Clubs lösen lassen, die in der Anarchie freiwillig gebildet werden würden.⁷⁹

Das Problem ist, dass es diese urwüchsige Anarchie, diesen prä-konstitutionellen Zustand in der Menschheitsgeschichte kaum einmal gegeben hat, sondern immer von einer bestimmten Ausgangsverteilung von Rechten ausge-

⁷⁶ Vgl. NOZICK, R., Utopia, 1974.

⁷⁷ Vgl. BUCHANAN, J. M., Limits, 1975, S. 53 ff.

⁷⁸ Die Libertarian School zeichnet sich durch ihre individual-anarchistische Tradition aus und sieht als ihr Ziel die staatslose Gesellschaft, in der jede Form der physischen Verletzung natürlicher Eigentumsrechte (mit Ausnahme der Selbstverteidigung) grundsätzlich als illegitim betrachtet wird. Neben ROTHBARD sind ihre wichtigsten Vertreter in den USA DAVID FRIEDMAN und HANS-HERMANN HOPPE; in Deutschland kann GERARD RADNITZKY zu ihren Anhängern gezählt werden. Laut ALBERT, H., Freiheit, 1986, S. 74 besteht diese Gruppe aus „den Verfechtern eines radikalen Kapitalismus als Idealfall ... ein[es] System[s] ohne jeden zentralen Zwangsapparat, und damit ohne Staatsgewalt, nicht einmal die eines liberalen Minimalstaats.“ Zu einem Überblick vgl. HABERMANN, G., Libertarians, 1996, S. 48 ff.

⁷⁹ Vgl. ROTHBARD, M. N., Liberty, 1978, Kap. 12.

gangen werden musste, die diesem Ideal gerade nicht entsprach.⁸⁰ Genau daran krankt auch jede Konsenstheorie, jede Theorie, in der davon ausgegangen wird, dass sich alle Gesellschaftsmitglieder auf eine Ordnung oder eine ordnungsetzende Instanz, kurz: den Staat, einigen könnten. Bevor der Staat zum Schiedsrichter in Streitfällen und zur Rechtsdurchsetzungsinstanz wird, müssen sich die Beteiligten darüber einig geworden sein, was sie für schützenswertes Eigentum erachten. Die deutsche ordoliberalen Ordnungstheorie, die die Existenz des Staates akzeptiert, sieht sich zudem vor folgendes Dilemma gestellt: Auf welche Weise kann ein Staat konstituiert werden, der die individuell rationale Privilegiensuche überwindet, wo doch eine privilegienfreie Ordnung im „konsensfähigen konstitutionellen Interesse“ aller Beteiligten liegt?⁸¹ Wie kann die Staatstätigkeit auf die Garantie der Eigentumsrechte begrenzt werden?

4.2.2.2 Zählung des Staates

4.2.2.2.1 Zählung von innen

Die Besonderheit der eigentumsrechtlichen Theorie, so wie sie unter anderen ROTHBARD vertritt, liegt darin, dass sich alle Menschen weder auf eine Ordnung, verstanden als positives Recht über das Zusammenleben von Menschen, einigen müssen, was sie angesichts der Attraktivität unproduktiver Tätigkeiten ohnehin nicht tun werden, noch diese Ordnung von einer einzigen Instanz, von einem Monopolisten, für alle gleichermaßen bindend durchgesetzt werden müsste. Es reicht aus, dass Menschen die Idee des natürlichen Eigentumsrechts des Menschen an sich selbst und allem, was er erschaffen und rechtmäßig erworben hat, akzeptieren und mit Unternehmern, die die Chance wahrnehmen, bestimmte Sicherheitsleistungen absetzen und Erlöse erzielen zu können, die über den Kosten für ihre Herstellung liegen, Verträge über den Schutz, die Klärung von Streitigkeiten und die Durchsetzung von rechtmäßigen Eigentumsansprüchen

⁸⁰ Eine der wenigen Ausnahmen scheint der „Wilde Westen“, die Besiedelung des nordamerikanischen Kontinents mit Europäern gewesen zu sein. Vgl. ANDERSON, T. / HILL, P. J., *Anarcho-Capitalism*, 1979.

⁸¹ Vgl. VANBERG, V., *Ordnungspolitik*, 1997, S. 716 ff.

schließen.⁸² Die konkrete Form der Sicherheitsleistungen ergibt sich von selbst und freiwillig, sofern ein Interesse an ihnen besteht, im Zweifel auch durch einen Abwehrkampf gegen Angriffe auf rechtmäßige Eigentumsansprüche und nicht durch friedliche Einigung zwischen rechtmäßigen und unrechtmäßigen Eigentümern.⁸³ Eine übergeordnete Instanz, die wiederum über die Vertragserfüllung dieser privaten Rechtsanbieter wacht, wird es nicht geben, wohl aber Konkurrenten, die bereit sind, die gleiche Leistung zu erbringen und gegebenenfalls ihre Konkurrenten zu bestrafen. Gleichwohl liegen mögliche Kriege zwischen verschiedenen Anbietern von Sicherheit nicht im Interesse ihrer Kunden und scheinen daher unwahrscheinlich.⁸⁴ Hingegen was sollte einen Staat (bzw. die hinter ihm stehenden Menschen) davon abhalten, seine Macht auszudehnen? Da er Monopolist ist, werden alle Streitigkeiten über seine Funktionen ausschließlich von ihm selbst geregelt.

Die Geschichte zeigt, dass kein Staat durch eine Übereinkunft seiner Bewohner entstanden ist, sondern dass immer Gewalt, Eroberung und Ausbeutung, kurz die Missachtung individueller Eigentumsrechte eine herausragende Rolle spielten. Sie zeigt aber auch, dass es den Menschen in den meisten Fällen nicht gelungen ist, den von ROTHBARD skizzierten Weg einzuschlagen. Offenbar haben sich die Räuber, die produktive Tätigkeit für sich ablehnen, in aller Regel schneller oder zumindest effektiver zusammenschließen können als die Arbeits- und Produktionswilligen. Andererseits hat sich weder das totale Schmarotzertum

⁸² Vgl. hier und zum Folgenden ausführlich HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 118 ff.; auch ROTHBARD, M. N., *Liberty*, 1978, Kap. 3 und 11.

⁸³ Die Behauptung, Sicherheit sei ein öffentliches Gut und könne nur von Monopolisten angeboten werden, scheint falsch zu sein. Zur entsprechenden Kritik an der Ideologie öffentlicher Güter vgl. MISES, L. v., *Action*, 1966, insbes. S. 654 ff.; ROTHBARD, M. N., *Economy*, 1970, S. 883 ff.; HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 22–24 und S. 53 f.; *Theory*, 1989, Kap. 10; DE JASAY, A., *Study*, 1989; vorsichtiger BOUILLON, H., *Freiheit*, 1997, Kap. 4.

⁸⁴ HOPPE, H.-H., *Eigentum*, 1987, S. 121, Fn. 41: „[K]onkurrierende Sicherheitsproduzenten haben im Wettbewerb um Kunden genauso wenig (oder viel) Grund, gewalttätig übereinander herzufallen (statt friedliche Streitregelungen zu suchen) wie konkurrierende Auto-mechaniker, konkurrierende Lebensversicherungen oder konkurrierende Wach- und Schließgesellschaften.“

noch der anarchische Raub aller gegen alle durchsetzen können. Schließlich sind für unproduktive Tätigkeiten produktive Tätigkeiten Bedingung, aber nicht umgekehrt.⁸⁵ In der Regel haben wenige arbeitsunwillige sesshafte Räuber in ihrem Gebiet eine Monopoldiebstahlsorganisation errichtet, die den vielen Produzenten feste Ablieferungspflichten (Steuern genannt) auferlegt und auf diese Weise verlässliche, erwartungssichere Ausbeutungsverhältnisse schafft, anarchischen Raub mit Hilfe einer Polizei verhindert und ihr Gebiet gegen Angriffe von außen schützt.⁸⁶ Mit wenigen Ausnahmen „war es das normale Schicksal der Menschheit in fast allen Hochkulturbereichen der Erde seit der Entstehung großer Staaten, unter einem despotischen Regime zu leben ... Die normale Staatsidee der vorindustriellen Epoche war, so könnte man sagen, die der Eroberung und der Ausbeutung. Die Hochkulturen waren weitgehend auf Zwangsarbeit gegründet und durch eine endemische Rechtlosigkeit der unterdrückten Bevölkerung gekennzeichnet ... Was die Situation der Massen in diesen Kulturen angeht, so sind die vorherrschenden Lebensniveaus stets die des größten Elends gewesen.“⁸⁷

4.2.2.2 Zählung von außen

Eine Transformationstheorie müsste demnach vor allem erklären, wie es zur Aufgabe von Eigentumsrechten kommt, die im obigen Sinne ungerechtfertigt sind, wie im Folgenden noch ausführlich zu zeigen sein wird, aber mit Hilfe des Staates geschützt werden.⁸⁸ Eine Reihe von Rückschlüssen ergeben sich aus wirtschaftsgeschichtlichen Studien zur Erklärung der europäischen Sonder-

⁸⁵ OPPENHEIMER, F., Staat, 1954, S. 11: „Und darum kann ein Staat nicht eher entstehen, als bis das ökonomische einen gewissen Stamm von Gegenständen der Bedürfnisbefriedigung geschaffen hat, die kriegerischer Raub erwerben kann.“

⁸⁶ Vgl. TILLY, C., Crime, 1985. OLSON, M., Dictatorship, 1993, S. 567 kennzeichnet so die Autokratie und erkennt im Übergang von Anarchie zu Autokratie den Ersatz maximaler durch optimale Ausbeutung (S. 569); auch OLSON, M., Transition, 1995, S. 440.

⁸⁷ ALBERT, H., Freiheit, 1986, S. 14 f.

⁸⁸ Dass die Eigentumsrechte im Realsozialismus im obigen Sinne ungerechtfertigt sind, wird im Folgenden, insbes. in Abschnitt 4.4 noch zu zeigen sein.

entwicklung hin zu einer kapitalistischen Marktwirtschaft, mit der es gelang, Massenarmut und Rechtlosigkeit zu überwinden.⁸⁹

Grob vereinfacht und zusammenfassend lassen sich zwei Erklärungsmuster erkennen. Zum einen wird auf die sich zunächst spontan entwickelnde Arbeitsteilung und die parallel dazu entstehenden Handelsbeziehungen in einem von kleinflächig und heterogenen Landschaften gekennzeichneten Halbkontinent verwiesen, die später aktiv von den Herrschenden gefördert werden, weil sie deren Wohlstand mehrende und deshalb mehr Macht verheißende Auswirkungen erkennen oder sich ihnen dauerhaft nicht entziehen können. Zum anderen wird der Wettbewerb zwischen kleinen und kleinsten politischen Einheiten, die sich lange Zeit Zentralisierungsbestrebungen widersetzen können, angeführt. Dieser Wettbewerb entfaltet auch nach Bildung größerer Nationalstaaten im Verein mit politischer und religiöser Uneinigkeit eine langfristig den Expansionsdrang begrenzende und sowohl wirtschaftliche und technische als auch rechtliche Innovationen fördernde Wirkung.⁹⁰

Der Übergang von besitzstrukturierten Gesellschaften mit zentral befohlenen Produktions- und Verteilungssystemen hin zu individuelle Fähigkeiten aktivierenden und gesellschaftliche Produktivitätspotentiale ausschöpfenden Eigentumsgesellschaften erscheint als rationales Vorgehen zur Herrschaftssicherung. Sich eines gewissen Rückhalts in der herrschaftsunterworfenen Bevölkerung zu versichern, wird unter den Bedingungen rivalisierender Herrschaftsbereiche überlebensnotwendig. Dort wo sich wie in weiten Teilen Asiens einschließlich Russlands die Herrschenden diesem Leistungsdruck überwiegend entziehen können, nutzen sie in einem Zwangssystem ungestört ohne Rücksicht auf indi-

⁸⁹ Vgl. die Arbeiten von NORTH, D. C. / THOMAS, R. P., *Rise*, 1973; JONES, E. L., *Miracle*, 1981; ROSENBERG, N. / BIRDZELL, L. E., *West*, 1986; auch ALBERT, H., *Freiheit*, 1986; NORTH, D. C., *Institutions*, 1990.

⁹⁰ Dem Wettbewerb zwischen Staaten wird seit Beginn der 90er Jahre im Zuge einer zunehmenden Globalisierung des Wirtschaftsgeschehens und als Gegenbewegung zu Zentralisierungs- und Harmonisierungsbestrebungen innerhalb der Europäischen Union wieder verstärkt Beachtung geschenkt. Vgl. bspw. KERBER, W., *Paradigmenwechsel*, 1998 und die dort angegebene Literatur.

viduelle Eigentumsrechte ihre Untertanen aus.⁹¹ Die Einflüsse dieser historischen Erblast auf den Transformationsprozess in Russland werden im abschließenden sechsten Abschnitt dieser Arbeit noch einmal zu beleuchten sein.

4.2.2.3 Eigentum und Marktwirtschaft

Werden diese Überlegungen als richtig anerkannt, erscheint die Forderung nach *Einführung einer Marktwirtschaft* als Allokationsmechanismus und Ordnungsprinzip als undurchdacht. Die Verwendung dieser Begriffsfolge als Synonym für Transformation offenbart zudem ein weitgehendes Unverständnis der Bedeutung des Begriffs Markt.

Ein Markt ist keine Institution, die staatlicherseits eingeführt werden müsste. Systemtransformation ist auch keine Frage der Verbesserung von Tauschbeziehungen. Es ist das Eigentum, das für das Eingehen von Wagnissen haftet oder zur Sicherung von Krediten dient. Eigentum und nicht Tausch erzeugt ökonomische Begriffe wie Geld und Kredit, Wert, Preis, Gewinn oder Markt. Ohne privates Eigentum wird es keinen Tausch geben, ohne Tausch keinen Markt. Gibt es verschiedene Eigentümer, kann erwartet werden, dass diese Eigentümer die Vorteile der Arbeitsteilung, der Spezialisierung werden nutzen wollen. Sie werden miteinander in Tauschbeziehungen treten wollen, die zum allseitigen Vorteil sind. Märkte entstehen von selbst, wenn Tauschpartner über Güter verfügen, die dem Partner begehrenswert erscheinen und wenn nicht alle bei der Erzeugung aller Güter gleich erfolgreich sind.⁹² Zwar wird das Entstehen von Märkten begünstigt, wenn Institutionen zur Senkung von Transaktionskosten wirken. Doch gibt es keinen Grund, warum Marktinstitutionen zeitlich oder logisch dem Marktprozess vorausgehen sollten. Eine entsprechende Forderung beschwört lediglich die Gefahr eines „starken“ Staates herauf, der die

⁹¹ Den Unterschied zwischen der Entwicklung Europas und Asiens fasst JONES, E. L., *Miracle*, 1987, S. 232 f. so zusammen: „Whatever their cultural virtues, the Asian empires never overcame for long enough the liabilities of negative decisions at the top, the lack of incentive for those who held power to invent or innovate anything productive, and the disincentive for those without power to risk setting up productive plant.“

⁹² Vgl. ausführlich MISES, L. v., *Human Action*, 1966, Kap. VIII., insbes. S. 157 ff.

ihm zuerkannten Machtbefugnisse zugunsten der Gruppen ausdehnt, denen es gelingt, sich seiner zu bemächtigen. Es spricht einiges für die Annahme, dass die Schwierigkeit einer im Entstehen begriffenen Ordnung nicht darin besteht, dass sie tatsächlich nicht entsteht, sondern dass aus ehrenhaft oder unehrenhaften Motiven heraus mit Hilfe des Staates ihre Entstehung von vornherein verhindert oder, wenn sich dieser Prozess nicht mehr aufhalten lässt, zumindest behindert wird.⁹³

Auch die Frage, ob die Lösung aller Transformationsprobleme im Evolutionismus oder Konstruktivismus, der bei VON HAYEK zum Anti-Rationalismus gerät,⁹⁴ zu suchen sei, erscheint so betrachtet in einem anderen Licht. Konstruktivismus verstanden als eine umfassende und genaue Planung des Transformationsprozesses kann schwerlich das Ziel sein, denn dies würde eine Anmaßung von Wissen voraussetzen, an der schon die zentrale Planung scheitern musste.⁹⁵ Dies muss jedoch nicht im Umkehrschluss zur Ableitung einer Theorie der Transformation aus einer Theorie der sozialen Evolution führen, „where purposeful action and self-interest, trial, error and learning, force and freedom as well as state and market (society) have been systematically eliminated as explanatory factors of social change and replaced with an obscure ‘spontaneity’ and a collectivistic-holistic-organizistic principle of ‘cultural group selection’.“⁹⁶ Gerade was die Institution des Eigentums betrifft, so ist sie nicht das Ergebnis spontaner Handlungen und unbewusster Imitation, sondern planmäßiger Handlungen und beabsichtigter Imitation. Die ursprüngliche Aneignung von eigentümerlosen Gütern und die Erstellung von Produktivgütern sind planmäßige Handlungen, die ausgeführt werden, weil mehr Güter weniger vorgezogen werden und die größere Produktivität angeeigneter Güter und von Produktivgütern

⁹³ Zu einem Überblick über die vorhandenen Belege zu sich freiwillig durchsetzenden neu entstehenden Rechtsordnungen vgl. LOAN, A., *Order*, 1992.

⁹⁴ So HOPPE, H.-H., *Critique*, 1994, S. 138 ff. mit einer Reihe von Nachweisen in VON HAYEKS Werken.

⁹⁵ Vgl. STARK, D., *Path*, 1992, S. 17 ff.; WAGENER, H.-J., *Systemtransformation*, 1992, S. 103; DELHAES, K. v., *Ordnungspolitik*, 1993, S. 312 ff.

⁹⁶ HOPPE, H.-H., *Critique*, 1994, S. 135.

erkannt wird. Eine Handlung in Form einer ursprünglichen Aneignung verwandelt etwas, was vorher niemand als knapp erachtet hat, in einen Einkommen schaffenden Vermögensgegenstand; Produktionshandlungen sind von ihrer Natur her schon auf die Umwandlung weniger wertvoller Güter in wertvollere Güter gerichtet. Die Nachahmung dieser rationalen Handlungen ist selbst wiederum rational und entspringt dem Verlangen nach größerem persönlichem Wohlstand. Weder äußere Kräfte noch Zufall noch Spontanität werden zur Erklärung benötigt. Es gibt keinen Grund, warum der Transformationsprozess nicht rationaler Einsicht in die Ordnung und Wohlstand schaffende Institution dieses Individualeigentums folgen sollte.

4.3 Eigentum und Sozialismus

4.3.1 Vergesellschaftung privaten Eigentums

4.3.1.1 Enteignung und zentrale Planung

Sozialismus – hier wird ein erster Schritt weg vom Idealtypus hin zum Realtypus sowjetischen Typs gemacht – sieht definitionsgemäß nicht die Vergesellschaftung aller Produktionsmittel, also auch menschlicher Arbeit vor, wie sie im Idealtypus in Gestalt einer totalitären Sklavengesellschaft notwendig wäre. Die Verfechter des Sozialismus streben lediglich die Enteignung des Kapitals an, um die vermögenslosen Klassen der Gesellschaft durch eine Neuverteilung des Einkommens aus Kapital besser zu stellen.⁹⁷ Märkte für Konsumgüter und den Produktionsfaktor Arbeit sollen fortbestehen.⁹⁸ Zentrale Planung – das sollte klar geworden sein – wäre auf dieser Grundlage zunächst gar nicht möglich. Die

⁹⁷ Vgl. MISES, L. V., *Wirtschaftsrechnung*, 1920, S. 87 f. Diese Definition ist nicht unumstritten. Vgl. HAYEK, F. A. V., *Nature*, 1935, S. 14 ff. BLOCK, W., *Libertarian*, 1996, S. 18 ff. grenzt jeweils freiwilligen und erzwungenen Sozialismus und Kapitalismus gegeneinander ab. Beispiele für freiwilligen Sozialismus sind für ihn der Kibbuz, das Kloster oder die Familie, für erzwungenen Kapitalismus: der Monopolkapitalismus oder auch der Nationalsozialismus.

⁹⁸ HAYEK, F. A. V., *Nature*, 1935, S. 18 f. bemerkt, dass einige Theoretiker des Sozialismus gerade diesen Umstand für die Schwächen des Sozialismus verantwortlich machen.

Wirtschaftssubjekte blieben Eigentümer ihrer Arbeit und ihres Wissens. Diese Produktionsfaktoren würden sie nur individuell und nicht zentral geplant im Tausch gegen bestimmte Güter oder Geld, mit dem sie die gewünschten Güter kaufen könnten, hergeben wollen.

Erst wenn der Marktmechanismus vollständig aufgehoben wird, erst wenn seitens der Zentrale bewusst auf die Bildung von Knappheitspreisen auch im Hinblick auf Konsumgüter und den Produktionsfaktor Arbeit verzichtet wird, wird eine vollständig zentrale Planung notwendig, die dann allerdings nicht nur eine völlige Enteignung und Entrechtung der Wirtschaftssubjekte beinhalten und sich gegen das individuelle Eigentumsrecht wenden, sondern auch das Wissen zur zentralen Planung bei den Planenden zur Voraussetzung haben muss.

Enteignung und Entrechtung waren und sind in den sozialistischen Ländern weit verbreitet. Der Versuch, dem „Ideal“ vollständiger zentraler Planung nahe zu kommen, ist in der Sowjetunion allerdings schon unter LENIN in den Jahren des Kriegskommunismus von 1917–1921 kläglich gescheitert.⁹⁹ Dass die der Verstaatlichung der Industrie, der Abschaffung des privaten Handels und den Beschlagnahmungen in der Landwirtschaft nachfolgende Krise die Führung zu einem Umdenken zwang und diese zeitweilig im Rahmen der Neuen Ökonomischen Politik bemüht war, durch Verringerung der Abgabepflichten der Landwirtschaft, der beschränkten Zulassung von Privatunternehmen in Handwerk und Handel sowie die Wiedereinführung von Marktmechanismen auch im verstaatlichten industriellen Sektor das Wohlstandsniveau zu erhöhen, zeigte durchaus eine tiefere Einsicht in wirtschaftliche Zusammenhänge. STALIN hat dann hat aus machtpolitischem Kalkül heraus diese privatwirtschaftlichen Bereiche wieder aufgelöst, ohne jedoch einen erneuten Versuch totaler Planung zu wagen. Der Anspruch der Politischen Ökonomie des Sozialismus, zwecks Durchsetzung des zentralen Lenkungsanspruchs die Rechtsbefugnisse über die wirtschaftlichen Entscheidungen und die Verfügung der zur Produktion notwendigen Mittel in den Händen der Wirtschaftslenkungsorgane zu konzen-

⁹⁹ Vgl. dazu ROBERTS, P. C., *Alienation*, 1971, S. 20 ff.; auch POLANYI, M., *Liberty*, 1951, S. 126 ff.; BOETTKE, P. J., *Socialism*, 1990.

trieren, wick soweit von den realen Gegebenheiten ab, dass eine Gleichsetzung von Sozialismus und zentraler Planwirtschaft alles andere als zwingend erscheinen muss.¹⁰⁰ Im Folgenden wird es daher weniger um den Versuch einer Planung des Wirtschaftsgeschehens gehen als vielmehr um die Auswirkungen der Enteignung.

4.3.1.2 Begriff des gesellschaftlichen Eigentums

Die Enteignung der Produktionsmittel wird zumindest auf den Widerstand derjenigen treffen, die enteignet werden. Das sozialistische System muss sich deshalb einer breiteren Unterstützung versichern, einer großen Gruppe von Helfern und Helfershelfern, die wissen, wie möglicher Widerstand unterbunden werden kann. Dieses Wissen, wie ungeahndet gegen individuelle Eigentumsrechte verstoßen werden kann, ist im Staat gespeichert. Der Staat dient dem Schutz und der Durchsetzung dieses Unrechtssystems. Hierin und nicht als Mittel versuchter zentraler Planung ist seine eigentliche Bedeutung zu sehen. Deshalb wurde im Zusammenhang mit Planung die Verwendung des Begriffs Staat vermieden und stattdessen von Zentrale gesprochen.

Auch im Hinblick auf Eigentum im Sozialismus soll der Gebrauch des Begriffs staatlich vermieden werden, um zum einen nicht dem Missverständnis des Staates als eigenständig handelndes Subjekt zu unterliegen und zum anderen Fehlinterpretationen im Hinblick auf die Bedeutung staatlichen Eigentums in als überwiegend freiheitlich zu charakterisierenden Wirtschaftssystemen vorzubeugen. Nach offiziellem sowjetischen Sprachgebrauch und gemäß der Verfassung der Sowjetunion von 1977 entsprach dem vergesellschafteten Eigentum das sozialistische Eigentum in seinen beiden Formen des staatlichen und genossenschaftlichen Eigentums.¹⁰¹ Allerdings ist diese Unterscheidung in zwei

¹⁰⁰ Vgl. ausführlich BOETTKE, P. J., *Socialism*, 1990.

¹⁰¹ Vgl. WOSLENSKY, M., *Nomenklatura*, 1987, S. 180 ff. Später gesellte sich diesen beiden Eigentumsarten noch eine dritte hinzu, nämlich das Eigentum der gesellschaftlichen Organisationen, wie Gewerkschaften, Sportvereinigungen oder Kirchen. WOSLENSKY zufolge gehört das ganze sozialistische Eigentum der Klasse der Nomenklatura. Dies sei

Eigentumsarten irreführend, denn sie verdeckt die wahren Eigentumsverhältnisse. Die tatsächlichen Inhaber der Eigentumsrechte waren aufgrund des Machtmonopols der Partei und des Organisationsprinzips des demokratischen Zentralismus die Mitglieder des Politbüros der KPdSU.¹⁰² Mit der Wahrnehmung der einzelnen Verfügungs- und Nutzungsrechte wurde eine umfangreiche Partei- und Staatsbürokratie, die Nomenklatura, betraut. WOSLENSKY bezeichnet die Nomenklatura als kollektiven Besitzer des vergesellschafteten Eigentums.¹⁰³ Die Nomenklatura ist die herrschende Klasse im Sozialismus und bedient sich des Staates, ihres Staates, als Verwaltungsapparat.

Im Zentrum der Sozialismusanalyse stand immer die Frage, wie und ob diese Gruppe das ihnen anvertraute Eigentum in Übereinstimmung mit den Interessen der Menschen verwaltet. Auf diese Weise wurde – wie in der folgenden Analyse zunächst auch hier – tendenziell das Problem des Besitzes in den Vordergrund gestellt, und zwar in Bezug auf die Gesellschaft als Eigentümerin. Kaum Beachtung wurde der Möglichkeit geschenkt, dass es sich bei der herrschenden Machtelite um die tatsächliche Eigentümerin des lediglich so genannten „gesellschaftlichen“ Eigentums handeln könnte, während die Nomenklatura als Besitzerin lediglich in ihrem Auftrag handelt, wenn sie ihr Eigentum verwaltet.

das Gemeinsame, das das staatliche mit dem genossenschaftlichen und mit dem Eigentum der gesellschaftlichen Organisationen verbinde. Dies sei der gemeinsame Nenner, der den Übergang von einer Form zur anderen, für die er eine Reihe von Beispielen anführt, so leicht mache. Die sogenannten „Formen des sozialistischen Eigentums“ seien lediglich Formen seiner Verwaltung.

¹⁰² Vgl. BARZEL, Y., *Analysis*, 1989, S. 104; PEJOVICH, S., *Economics*, 1990, S. 97.

¹⁰³ Siehe WOSLENSKY, M., *Nomenklatura*, 1987, S. 182. Die Angehörigen der sowjetischen Nomenklatura, ihre Zahl wird auf 400.000 Personen (WOSLENSKY, M., *Nomenklatura*, 1987, S. 159) bis 750.000 Personen (WINIECKI, J., *Resistance*, 1991, S. 82) geschätzt, lebten fernab vom alltäglichen Mangel, dem sich der durchschnittliche Sowjetbürger ausgeliefert sah. Sie bezogen nicht nur ein offizielles Gehalt, das bereits deutlich über dem Durchschnitt lag, sondern genossen auch offiziell anerkannte Privilegien wie den Zugang zu Spezialgeschäften, in denen sonst unauffindbare Waren zu niedrigen Preisen erhältlich waren, einen Dienst- oder gar Privatwagen, eine bevorzugte medizinische Versorgung, besondere Erholungsmöglichkeiten in ausgesuchten Ferienheimen sowie inoffizielle, aber geduldete Privilegien wie bspw. die Bevorzugung von Familienmitgliedern und Freunden bei der Vergabe von einträglichen Posten. Vgl. PEJOVICH, S., *Economics*, 1990, S. 119.

4.3.2 Auswirkungen der Enteignung

4.3.2.1 Probleme der Verwaltung gesellschaftlichen Eigentums

4.3.2.1.1 Übernutzung

Trotz aller kritischen Einwände soll im Folgenden die Bezeichnung *gesellschaftlich* für das sozialistische Eigentum beibehalten werden. Dieses gesellschaftliche Eigentum an Produktionsmitteln weist unabhängig davon, ob es als Eigentum einer kleinen Machtelite oder als Besitz einer großen Verwalterhierarchie betrachtet wird, die Besonderheit auf, dass es auf keine andere Person oder Personengruppe übergehen kann.¹⁰⁴ Es gibt per definitionem niemanden, an den gesellschaftliches Eigentum verkauft werden könnte, so dass es auch keinen Marktpreis haben wird. Ohne die Möglichkeit des Verkaufs entfällt der Anreiz, Vermögen vor Übernutzung zu schützen.

In einem freiheitlichen kapitalistischen System, dessen soziale Ordnung auf Privateigentum gründet, wirkt sich jede Produktionshandlung auf zweifache Weise aus. Auf der einen Seite wird produziert, um ein Einkommen aus dem Verkauf der Produkte zu erzielen. Auf der anderen Seite führt jede Produktion zu einer Wertminderung der Produktionsfaktoren, sofern diese knapp und keine freien Güter sind. Insofern besteht das Einkommen eines Eigners von Produktionsfaktoren im weiteren Sinne aus zwei Bestandteilen: zum einen aus dem laufenden Einkommen, das aus dem Verkauf der Produkte erzielt wird, und zum anderen aus dem (im Falle eines Verkaufs in laufendes Einkommen umwandelbaren) Vermögensbestand, den die Faktoren darstellen. Unter der Voraussetzung

¹⁰⁴ Dazu erklärt WOSLENSKY, M., Nomenklatura, 1987, S. 183: „Es versteht sich, dass zwischen dem kollektiven Besitz [gemeint ist Eigentum] der Nomenklatura und der Kapitalisten Unterschiede bestehen. Beim Nomenklatura-Besitz werden die Anteile weder gekauft noch verkauft. Sie werden durch die Aufnahme in diese Klasse verliehen, und ihre Größe richtet sich nach der erreichten Stufe in der Hierarchie. Ein Ausscheiden aus der Nomenklatura bringt den Verlust dieses Anteils für den Betroffenen mit sich. Auf keinen Fall kann ein Nomenklaturist den auf ihn entfallenden Anteil des Kapitals auf die Hand ausgezahlt bekommen. Aber er erhält die ihm zustehenden Beträge und materiellen Privilegien, was man mit der Ausschüttung von Dividenden in der kapitalistischen Welt vergleichen kann.“

von Privateigentum wird der Eigentümer daher bestrebt sein, die Grenzkosten de Produktionsfaktoreinsatzes nicht größer als das Wertgrenzprodukt werden zu lassen. Misslingt dies und die Wertminderung der veräußerbaren Produktionsfaktoren ist höher als die Steigerung des Einkommens aus dem Verkauf der Produkte, verringert sich das Gesamteinkommen des Eigentümers. Ist es hingegen nicht möglich, Produktionsfaktoren zu verkaufen, verringert sich der Anreiz, gegebenenfalls nicht zu produzieren, um den Kapitalstock auf diese Weise vor einer übermäßigen Verringerung seines Wertes zu schützen. Stattdessen wird der Anreiz erhöht, das laufende Einkommen aus dem Verkauf der Produkte auf Kosten des Wertes der Produktionsfaktoren zu erhöhen. Deshalb ist Privateigentum, solange es veräußert werden kann, ein institutionelles Mittel, einen bestehenden Kapitalstock vor Übernutzung zu schützen.¹⁰⁵

Trotzdem könnte das Problem der Übernutzung von Produktivgütern entschärft werden, denn gesellschaftliches Eigentum an Produktionsmitteln heißt nicht, dass diese Produktionsmittel nicht verschiedenen Personen zur Verfügung überlassen werden könnten. Insofern wäre es nicht unmittelbar einsichtig, warum der Marktmechanismus für die vergesellschafteten Produktionsmittel aufgehoben und durch den Planmechanismus ersetzt werden sollte. Zwar macht es keinen Sinn, Güter an sich selbst zu verkaufen, doch es macht Sinn, Produktivgüter Unternehmern zu überlassen. Diese können als Käufer von Produktionsfaktoren und Verkäufer von Gütern auftreten, wenn die Eigentümer bzw. Eigentumsverwalter bereit wären, für Verluste zu haften, also die Funktion der

¹⁰⁵ Vgl. ausführlich MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 656 f.; ROTHBARD, M. N., *Liberty*, 1978, Kap. 13. Ein andere Erklärung für die Übernutzung sind Agency-Probleme. (Vgl. S. 103, Fn. 35 d. A.) Hier weiß bzw. kann der Eigentümer wissen, wann seine Produktionsfaktoren übernutzt werden. Doch er hat mit dem Problem zu kämpfen, dass der Verwalter seines Eigentums dieses unwirtschaftlich verwenden könnte. Für (potentiell veräußerbare) Staatsunternehmen in Marktwirtschaften wird auf dieser Grundlage argumentiert, dass die Verteilung und Ausgestaltung von Verfügungsrechten an Staatsunternehmen eine Anreizstruktur beinhaltet, die eine ineffiziente Faktorallokation zu Folge hat. Da die Bürger wie auch die Politiker weder ein individuelles Aneignungsrecht am Gewinn besitzen noch ein persönliches Verlustrisiko tragen, haben sie keine Anreize, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken.

Wagniskapitalisten zu übernehmen. Wenn die im Sozialismus über das Eigentum an den Produktionsmitteln Verfügenden deren Verwendung nicht planen, sondern sich auf der einen Seite zu bestimmten Preisen von diesen Produktionsmitteln trennen würden und auf der anderen Seite zu bestimmten Preisen bestimmte Güter abzunehmen bereit wären, wären die Hilfsmittel zur Allokation nach wie vor in Knappheitspreisen zu finden, zumal ja auch noch die Wirtschaftssubjekte als Eigentümer ihrer Arbeit und der von ihnen im Austausch für ihr Faktorentgelt erworbenen Konsumgüter auftreten könnten.¹⁰⁶ Das Problem bestünde dann in der Übersetzung der gesellschaftlichen Präferenzen in ein bestimmtes Angebots- und Nachfrageverhalten auf den Märkten für Produktionsmittel und produzierte Güter.

Das Einkommen aus dem Produktivvermögen hätte auch unter diesen Bedingungen auf die erwünschte Art und Weise verteilt werden können. Um zu einer Einkommensverteilung zu gelangen, die nicht länger von der Ausgangsverteilung des sich in Privateigentum befindlichen Produktivvermögens bestimmt wird, mithin eines der Ziele des Sozialismus zu verwirklichen, wäre es indessen lediglich notwendig gewesen, die Produktionsmittel anders zu verteilen, statt sie in gesellschaftliches Eigentum zu überführen. Ein derartiger „Sozialismus“ hätte jedoch nicht verhindern können, dass es aufgrund der unterschiedlichen produktiven Fähigkeiten unter den Menschen langfristig wiederum zu einer Ungleichverteilung der Einkommen gekommen wäre.

4.3.2.1.2 Einsatz von Wagniskapital

Aus einer dynamischen Perspektive hingegen ist nicht die Verteilung das eigentliche Problem, sondern die Wirkung dieses Systems auf die Quantität und Qualität dessen, was verteilt wird, nämlich der nutzbringenden Güterproduktion. Ideal ist ein freier offener Wettbewerb um unternehmerisches Vermögen, das

¹⁰⁶ Tatsächlich lassen sich verschiedene Beobachtungen und Aussagen von Arbeiten, die sich des Problems der Preisbildung in den real existierenden sozialistischen Wirtschaftssystemen angenommen haben, so deuten. Vgl. bspw. HAFNER, F., *Beziehungen*, 1978, S. 165 ff.

der fortwährenden Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren dient, also Geldüberschüsse bzw. objektive Gewinne produziert. Wagniskapital kann jedoch auch an den falschen Stellen eingesetzt werden und muss dann zur Deckung von Verlusten herangezogen werden. Der Grund für objektive Gewinne wie Verluste ist im Bestehen und der Unvermeidbarkeit von Wandel zu sehen.¹⁰⁷ Laufende Veränderungen des Verhaltens der Marktteilnehmer ziehen eine fortwährende Neuorganisation der Produktion nach sich, von deren Gewinnträchtigkeit niemand mit Sicherheit im Vorhinein ausgehen kann.

Es kann angenommen werden, dass die Verwalter des gesellschaftlichen Eigentums zwar Wagniskapital besitzen. Das heißt jedoch nicht zwangsläufig, dass sie auch über geeignete unternehmerische Hypothesen verfügen. Im Gegenteil, die Mehrzahl wird unter den übrigen Wirtschaftssubjekten verstreut sein, so dass die Verwalter vor der Notwendigkeit stünden, fremde unternehmerische Hypothesen zu testen.¹⁰⁸ Trotzdem müssten sie ein Mindestmaß an Unternehmertum zeigen. Denn wie an anderer Stelle gezeigt wurde, kann es den reinen Unternehmer wie den reinen Kapitalisten nicht geben.¹⁰⁹ Die Gruppe der Eigentumsverwalter als einziger Wagniskapitalist müsste zumindest insoweit Unternehmer sein, als sie unmittelbar eine unternehmerische Hypothese über die Eignung anderer Menschen als Unternehmer aufzustellen hätte oder mittelbar über die Eignung anderer Menschen, wiederum weitere andere Menschen als geeignete Unternehmer zu identifizieren. Denkbar, jedoch nicht zwingend notwendig, wäre eine Hierarchie der Verwalter des Wagniskapitals, an deren Fuß diejenigen stehen, die schließlich darüber befinden, wessen unternehmerische Hypothesen getestet werden sollen. Letztlich geht es darum, das Wagniskapital auf die erfolgversprechendsten unternehmerischen Hypothesen aufzuteilen bzw. es umzuschichten, also dort einzusetzen, wo es die höchsten Gewinne verspricht.

¹⁰⁷ Vgl. hier und im Folgenden im Ansatz ähnlich HAYEK, F. A. v., *Debate*, 1935, S. 207 ff.; auch MISES, L. v., *Wirtschaftsrechnung*, 1920, S. 103 f.

¹⁰⁸ Hier wird noch einmal der Unterschied zu den statischem Gleichgewichtsdanken verpflichteten Marktsozialismusmodellen deutlich.

¹⁰⁹ Vgl. die Ausführungen in den Kapiteln 2.4.3 und 3.1.3 d. A.

In einer Marktwirtschaft wird diese Aufteilung oder Umschichtung von vielen einzelnen Wagniskapitalisten vorgenommen. Ihre speziellen Fähigkeiten lassen sie Anrechte auf zukünftige Gewinne und Verluste erwerben und veräußern. Ein entsprechender Markt für unternehmerisches Vermögen kann unter den Voraussetzungen einer einzigen Gruppe von Verwaltern gesellschaftlichen Eigentums, die dieses zumindest teilweise auch als Wagniskapital einsetzen, nicht bestehen. Doch nicht in möglichen Bürokratisierungstendenzen der Hierarchie, deren sich die maßgebenden Eigentumsverwalter zur Allokation des Wagniskapitals bedienen könnten, ist das wirklich Problematische dieser Situation zu erblicken.¹¹⁰ Ausschlaggebend ist, dass unternehmerisches Vermögen in Form von Unternehmen und damit das Recht, in einem bestimmten Bereich Kapital zu wagen, nicht verkauft werden kann. Dies wirft eine Reihe von Problemen auf.

Es kann kein Tausch stattfinden, so dass sich auch kein Preis für Unternehmen bilden kann. Für den Wert des unternehmerischen Vermögens findet sich keine Möglichkeit des Ausdrucks. Weder kann gespeichertes unternehmerisches Vermögen in Form von Unternehmen von denen erworben werden, die meinen, es einer wirtschaftlicheren Verwendung zuführen zu können, noch

¹¹⁰ Anders KEREN, M., *Market Socialism, 1993 und Inflexibility, 1997*, der auf die Bürokratisierungstendenzen einer Hierarchie verweist. Doch seine Frage, ob eine Hierarchie den Kapitalmarkt simulieren kann, ist falsch gestellt. Ein Markt entsteht, wenn Güter getauscht werden, eine Hierarchie ist eine von vielen Möglichkeiten, Eigentum bzw. Vermögen zu verwalten. Die Verwaltung von Vermögen ist auch für kapitalistische Systeme nichts Ungewöhnliches. Der Unterschied zum Sozialismus besteht darin, dass diese Vermögensverwalter bei ihren Entscheidungen auf Marktpreise zurückgreifen können, dass es also noch andere Marktteilnehmer gibt als sie selbst, während es ihren sozialistischen Kollegen an dieser rationalen Kalkulationsgrundlage fehlt. Und dieses Problem besteht unabhängig davon, ob das Vermögen von einer Hierarchie verwaltet wird oder nicht. Vgl. weiter unten ausführlich zur Bedeutung einer rationalen Kalkulationsgrundlage und die grundsätzlichere Kritik zur unseligen Unterscheidung von Hierarchie und Markt im Kapitel 2.3 d. A. Auch die Beobachtung, dass die Verwaltungsbürokraten das Risiko meiden, weil sie bei Fehlschlägen belangt, am Gewinn aber nicht beteiligt werden, erscheint nun in einem anderen Licht. Sie findet nur dann ihre volle Bestätigung, wenn die Bürokraten einer Verwaltung sich keiner Konkurrenz durch Bürokraten einer anderen Verwaltung ausgesetzt sehen. Vgl. ähnliche Überlegungen bei ROBERTS, P. C., *Alienation*, 1971, S. 79.

können die Marktpreise unternehmerischen Vermögens Hinweise darauf geben, wo in Zukunft tendenziell Gewinne und wo Verluste zu erwarten sind.

In diesem Zusammenhang sehen sich die Hierarchiemitglieder als Verwalter des Wagniskapitals überdies vor folgende Schwierigkeit gestellt. Eine überlegte Auswahl von Managern und deren wirksame Kontrolle sollte sich zwar im Unternehmenswert niederschlagen, doch kann dieser durch einen Verkauf des Unternehmens nie realisiert werden. Es fehlt der Marktpreis als Vergleichsmaßstab und Indikator für eine erfolgreiche Wahrnehmung dieser Aufgaben. Hinzu kommt die besondere Schwierigkeit, Wagniskapital denjenigen zukommen zu lassen, die in der Vergangenheit mit ihren Hypothesen noch nicht als Unternehmer in Erscheinung getreten sind und deren unternehmerische Eignung daher überaus schwer zu beurteilen ist. Der Lösungsweg, ihr eigenes Kapital zu wagen, ist diesen potentiellen Unternehmern versperrt. Selbst wenn sie gefunden werden könnten, ihr Anreiz unternehmerisch tätig zu werden, ist begrenzt, denn das Recht, ihr besonderes Können und Wissen im Unternehmen zu speichern, um es anschließend zu verkaufen, wird ihnen verwehrt. Da auf der anderen Seite für bestehende Unternehmen kein Marktpreis existiert, müssen die über das Wagniskapital Verfügenden ohne rationale Grundlage selbst entscheiden, ob der Ertragswert noch größer als der Substanzwert ist und das Unternehmen nach wie vor seine Existenzberechtigung hat. Angesichts dieser Schwierigkeiten kann erwartet werden, dass ein Strukturwandel durch die Auflösung alter Unternehmen und die Schaffung neuer Unternehmen behindert wird.¹¹¹

Entschärfen ließen sich diese Probleme wiederum durch die Überlassung des Wagniskapitals an viele voneinander unabhängige Personen. Die über das gesellschaftliche Eigentum Verfügenden müssten sich zur Verwaltung von

¹¹¹ Ähnlich PELIKAN, P., Dynamics, 1992, S. 53: „The key is to focus on the institutional rules that constrain the generation of trials and guide the correction of errors – e.g., who can try to start a new firm and when a failing firm must be restructured or closed down. All socialist Rs [set of institutional rules] turn out to have the double disadvantage ... that, because of their fundamental constraints on private ownership of capital, they raise greater obstacles to potentially successful trials, and at the same time are less strict at eliminating committed organizational errors.“

Wagniskapital gar keiner Verwalterhierarchie, sondern könnten sich verschiedener selbständiger Verwalter bedienen, die in ihrem Auftrag mit Unternehmensanteilen handeln und im Wettbewerb zueinander stehen.¹¹² Sie müssten sich in diesem Fall lediglich um die Auswahl der geeigneten Vermögensverwalter kümmern. Doch auch deren Anreize zu unternehmerischem Handeln sind gering, weshalb von einer Lösung der Probleme nicht gesprochen werden kann.

4.3.2.2 Sparen und Konsum

Gewinneinkommen aus Wagniskapital kann von Einkommen aus Kapital, das lediglich dorthin gelenkt wird, wo für seinen Einsatz die höchste Entlohnung zugesichert wird, analytisch unterschieden werden. Tatsächlich hat in den sozialistischen Ländern eine Enteignung ohne diese, zugegeben nur theoretisch bedeutsame Differenzierung, stattgefunden. In der Regel wurden den in den sozialistischen Wirtschaftssystemen lebenden Wirtschaftssubjekten einfach bestimmte Güter genommen, ohne darauf zu achten, ob sie ausschließlich zum Konsum oder in der Produktion eingesetzt werden, oder ob sie (darüber hinaus) als Wagniskapital dienen.

Eine Aberkennung des Rechts, sein eigenes Kapital zu wagen, lässt folgende Auswirkungen erwarten: Da es allen anderen Wirtschaftssubjekten nicht gestattet ist, neues Wagniskapital zu bilden, wäre dies für sie ein Grund, weniger zu sparen und mehr zu konsumieren. Denn das Wirtschaftssubjekt ist nun nicht mehr frei in seiner Entscheidung, ob es seine Ersparnisse wagen möchte. Das Ergebnis ist eine verringerte Anpassungsfähigkeit, Innovationsfähigkeit und Güterproduktion, die den Lebensstandard erhöhen würde. Zudem kann erwartet werden, dass die Wirtschaftssubjekte versuchen werden, in anderen Bereichen die in ihrem Eigentum befindlichen Güter als Wagniskapital einzusetzen. Die Eigentumsrechte verletzende Herrschergruppe müsste zusätzliche Ressourcen aufwenden, um diese Untergrundwirtschaft zu unterbinden.

¹¹² Diese Möglichkeit wird von KEREN, M., *Market Socialism, 1993 und Inflexibility, 1997* nicht erkannt. Auch deshalb können die Begründungen zu seiner Behauptung, dass der Sozialismus naturgemäß einer bürokratischen Planung bedürfe, kaum überzeugen.

Die politische Entscheidung, die Wirtschaftssubjekte nicht nur jeglicher Anrechte auf Verluste und Gewinne zu berauben, sondern darüber hinaus alle ihre Produktionsgüter zu enteignen und ihnen zu untersagen, ihre Ersparnisse zum Erwerb von Produktionsgütern einzusetzen, ließe weitere negative Wirkungen befürchten. Die Neigung zu sparen, nähme mit den oben beschriebenen Folgen weiter ab. Entschärft wird dieses Problem, wenn Ersparnisse nicht unmittelbar zum Kauf von Produktionsmitteln verwandt werden, sondern als Geldkapital denjenigen gegen Verzinsung überlassen werden, die als Einzige im Sozialismus über die Verwendung von Produktionsmitteln entscheiden dürfen: der herrschenden Machtelite und ihrer Verwaltungsbürokratie, der Nomenklatura, zumal wenn diese, wie hier beschrieben worden ist, wettbewerblich organisiert wäre. In gleichem Zusammenhang wurde jedoch darauf verwiesen, dass das Zusammenfinden von Wagniskapital und Unternehmertum erschwert und die diesbezügliche Lösung einer Aufbringung von Wagniskapital durch den Unternehmer selbst unerwünscht ist. Ein mögliches Zwangssparen könnte insofern zwar den Folgen einer deshalb abnehmenden Sparneigung entgegenwirken, nicht jedoch das Ausnutzen des vorhandenen unternehmerischen Potentials fördern.

4.3.3 Zur Möglichkeit des Sozialismus

Während sich für die Probleme einer Übernutzung der Produktionsfaktoren, einer Fehlallokation von Wagniskapital und einer unzureichenden Ersparnisbildung mit Einschränkungen Lösungen finden lassen, muss das Ziel des Sozialismus, die vermögenslosen Klassen der Gesellschaft besser zu stellen, letztlich unerreichbar bleiben. Im Sozialismus, der auf der Enteignung von Produktionsmitteln beruht, ist eine Verschwendung der Produktionsgüter zu erwarten, denn ihre Verwendung dient bestenfalls zur Befriedigung nachrangiger Bedürfnisse der Wirtschaftssubjekte und schlechtestensfalls zur Befriedigung überhaupt keiner Bedürfnisse, sondern führt aufgrund des Ge- und Verbrauchs von Produktionsfaktoren alleine zur Erhöhung von Kosten. Wie lassen sich diese Aussagen begründen?

Solange jedes einzelne Wirtschaftssubjekt selbst über seine Bedürfnisse und den Grad ihrer Befriedigung bestimmt, erfordert das Wirtschaften eine

rationale Kalkulation auf der Grundlage von Preisen, die sich aus Tauschhandlungen von Ressourceneigentümern ergeben. Das Wirtschaftssubjekt muss in einer arbeitsteiligen Wirtschaft für produzierte Güter, die seiner Bedürfnisbefriedigung dienlich sind, (vorher) im Austausch in seinem Eigentum befindliche Produktionsfaktoren hergeben oder zumindest deren Nutzung gegen ein Entgelt einräumen. In diesen Tauschhandlungen spiegelt sich die Wertschätzung der Wirtschaftssubjekte für Konsumgüter und Produktionsfaktoren wider.¹¹³ Ist der Nutzen bzw. Wert, den das Wirtschaftssubjekt den produzierten Gütern beilegt, höher als derjenige, den es den zu ihrer Erstellung benötigten Produktionsfaktoren beimisst, ist zumindest die Grundlage für einen objektiven Gewinn gelegt.¹¹⁴ Dieser objektive Gewinn entsteht *tatsächlich*, wenn in einer Naturalwirtschaft nach den Tauschhandlungen ein Überschuss an produzierten Gütern oder ein Überschuss an nicht verwendeten Produktionsfaktoren verbleibt. In einer Geldwirtschaft entspricht dieser Überschuss einem monetären Überschuss.

Wie MENGER verdeutlicht, ist der Wert „ein Urteil, welches die wirtschaftenden Menschen über die Bedeutung der in ihrer Verfügung befindlichen Güter für die Aufrechthaltung ihres Lebens und ihrer Wohlfahrt fällen.“¹¹⁵ Der individuelle subjektive Wert oder Nutzen findet aufgrund der Tauschhandlung seinen Ausdruck im „objektiven“ Tauschwert.¹¹⁶ Er wird, sofern er nicht in Ein-

¹¹³ Produktionsfaktoren sind selbst Güter. Der Haushalt entscheidet wie er die ihm zur Verfügung stehenden Mittel einsetzt. Er kann sie entweder konsumieren oder sparen und, wird von der Möglichkeit des bloßen Hortens einmal abgesehen, zur Produktion durch ihn selbst oder andere einsetzen. Hier ist vorrangig der Zweck Produktion als Verzicht auf andere Formen der Bedürfnisbefriedigung von Interesse. Der Haushalt wird abwägen, ob sich dieser Verzicht lohnt.

¹¹⁴ Vgl. zur Unterscheidung von subjektivem und objektiven Gewinn Kap. 3.2.1 d. A.

¹¹⁵ MENGER, C., Grundsätze, 1871, S. 86.

¹¹⁶ Das heißt nicht, dass sich im Preis der jeweilige subjektive Nutzen widerspiegelt. Dazu MISES, L. v., Wirtschaftsrechnung, 1920, S. 95: „Die Unzulänglichkeit der Geldrechnung des Wertes stammt zum Hauptteil nicht daher, dass in einem allgemein gebräuchlichen Tauschmittel, im Geld, gerechnet wird, sondern daher, dass es überhaupt der Tauschwert ist, der der Rechnung zugrunde gelegt wird, und nicht der subjektive Gebrauchswert. So können in der Rechnung alle jene wertbestimmenden Momente nicht eingehen, die außerhalb des Austauschverkehrs stehen.“

heiten eines eingetauschten Gutes gemessen, sondern auf eine einzige Einheit, das Geld, zurückgeführt wird, als Preis zur Grundlage einer rationalen Wirtschaftsrechnung. Ohne Marktpreis für die vergesellschafteten Produktionsmittel ist es nicht möglich, die Kosten ihrer Nutzung festzustellen. Anders ausgedrückt, es ist nicht ersichtlich, ob es zu einer wirtschaftlicheren Verwendung von Produktionsfaktoren gekommen ist oder nicht. Ein aussagefähiger Vergleich mit anderen Verwendungsmöglichkeiten ist nicht möglich.

Ohne privates Eigentum gibt es keinen Tausch, ohne Tausch keinen Marktpreis, ohne Preis Willkür. Der Enteignete kann nicht mehr über die Befriedigung seiner Bedürfnisse frei bestimmen. Stattdessen übernehmen diese Aufgabe die Herrschenden für ihn und entscheiden ohne Knappheitspreise als Kalkulationsgrundlage willkürlich und deshalb nur zufällig effizient, wie welche Produktionsfaktoren zu welchem Zweck eingesetzt werden und wie anschließend die produzierten Güter verteilt werden. Selbst wenn die Zentrale alle Präferenzen der Konsumenten kennt, wäre es ihr nicht möglich, rational zu entscheiden, welche der knappen Produktionsmittel sie für die Bedürfnisbefriedigung welcher Konsumenten in welchem Ausmaß einsetzen sollte. Denn ihr wäre lediglich der subjektive Nutzen, den ein Einzelner einem Gut, gleich ob Produktions- oder Konsumgut zuordnet, bekannt. Um entscheiden zu können, wessen Bedürfnisse vorrangig befriedigt werden sollen, ist jedoch eine Objektivierung mittels eines Vergleichsmaßstabs notwendig. Marktpreise als Ausdruck subjektiver Tauschwünsche hinsichtlich persönlicher Eigentumsrechte an Gütern liefern diesen Maßstab.¹¹⁷

Im Unterschied zu einem freiheitlichen System werden im Sozialismus nicht durch Knappheitspreise die objektivierten Nutzeneinschätzungen vieler einzelner Wirtschaftssubjekte als Eigentümer der Produktionsmittel zum Ausdruck gebracht, sondern der Nutzen wird diesen Gütern von den über das gesellschaftliche Eigentum Verfügenden beigemessen. Ein entsprechender Ansatz der Produktionskosten wäre insofern *unvollständig*, als dass er nur die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte als Eigentümer ihrer Arbeit auf der Grundlage der

¹¹⁷ So MISES, L. v., Wirtschaftsrechnung, 1920, S. 94.

Arbeitskosten berücksichtigen könnte. Ohne Kenntnis der Präferenzen der einzelnen Produktionsmitteleigentümer, die sich in entsprechenden Kosten widerspiegeln würden, muss die Bestimmung eines entsprechenden objektiven Gewinns als Geldüberschuss aus der Verwendung von Produktionsfaktoren scheitern. Dies ist der Punkt, den VON MISES meint, wenn er als das grundlegende Problem des Sozialismus die Unfähigkeit zur Kalkulation ansieht.¹¹⁸

Das heißt jedoch nicht, dass die Bestimmung jeglichen Gewinns unmöglich ist.¹¹⁹ Es lässt sich nur derjenige Gewinn nicht ermitteln, der entstehen würde, wenn die in Privateigentum stehenden Produktionsmittel nicht vergesellschaftet wären, sondern sich nach wie vor in Händen der Wirtschafts-subjekte befänden. VON MISES Urteil über die Unmöglichkeit des Sozialismus

¹¹⁸ MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 700: „We do not deal with the problem of whether or not the [socialist] director will be able to anticipate future conditions. What we have in mind is that the director cannot calculate from the point of view of his own present value judgments and his own present anticipations of future conditions, whatever they may be. If he invests today in the canning industry, it may happen that a *change in consumers' tastes* ... will one day turn his investment into a malinvestment. But how can he find out *today* how to build and equip a cannery most economically?“ Vgl. auch ROTHBARD, M. N., *Calculation*, 1991, S. 67 f. Demgegenüber betonen VON HAYEK und auch KIRZNER den dynamischen Aspekt des Sozialismusproblems. Aufgrund der hier vorgenommenen analytischen Trennung von Wagniskapital und Produktionsfaktoren sollte klar geworden sein, dass die richtige Einschätzung der Zukunft jedoch nicht zuvörderst und unmittelbar abhängig ist von der Kenntnis der Preise, die lediglich *vergangene* Austauschraten zum Ausdruck bringen. So SALERNO, J. T., *Mises*, 1990, S. 44, wenn er scharfsinnig VON MISES' Position zusammenfasst: „The price system is not ... a mechanism for economizing and communicating the knowledge relevant to production plans [VON HAYEKs Position]. The realized prices of history are an accessory of appraisal, the mental operation in which the faculty of understanding is used to assess the quantitative structure of price relationships which corresponds to an anticipated constellation of economic data. Nor are anticipated future prices tools of knowledge; they are instruments of economic calculation.“ Zu einer kurzen Gegenüberstellung seiner und VON HAYEKs Position mit der von SALERNO und ROTHBARD vgl. KIRZNER, I. M., *Discovery*, 1997, S. 79 f.

¹¹⁹ Deshalb scheint VON MISES hier in seinen Schlussfolgerungen zu weit gegangen zu sein, oder er wird falsch interpretiert. Sozialismus ist nicht geeignet, zu einer besseren Bedürfnisbefriedigung der Wirtschafts-subjekte beizutragen. Trotzdem kann er bestehen, denn er ist geeignet, die Bedürfnisse der Herrschenden zu befriedigen. Oder anders ausgedrückt: Dass kein Privateigentum besteht, heißt nicht, dass gar kein Eigentum besteht.

trifft nur auf einen Sozialismus zu, dessen Ziel die im Vergleich zum Kapitalismus effizientere Bedürfnisbefriedigung der Wirtschaftssubjekte ist.¹²⁰ Ein Sozialismus, der in erster Linie der Befriedigung der Bedürfnisse der Herrschenden dient, und erst in zweiter Linie derjenigen der Beherrschten und auch nur deswegen, damit diese nicht gegen die Eigentumsordnung aufbegehren, kann durchaus bestehen.

Aus einer statischen Perspektive betrachtet sind objektive Gewinne bestätigtes Wissen über eine wirtschaftlichere und profitable Verwendung von Produktionsfaktoren, d.h. von den produzierten Gütern geht nicht nur ein größerer Nutzen als von den verwendeten Produktionsfaktoren aus, es entsteht auch ein Überschuss, der dem Unternehmer und Wagniskapitalgeber zusteht. Ob ein objektiver Gewinn entsteht, bestimmen in einer reinen Privateigentumsgesellschaft die Eigentümer der Produktionsfaktoren, die ein Einkommen aus ihrer Verwendung beziehen, das ihnen die Nachfrageausübung auf den Märkten für produzierte Güter ermöglicht. Wenn ein Teil der Produktionsfaktoren vergesellschaftet wurde, bestimmen demnach diejenigen, die über dieses gesellschaftliche Eigentum verfügen, ob ein objektiver Gewinn entstanden ist. Die Bezeichnung *gesellschaftlich* verschleiert in diesem Zusammenhang mehr als sie zur Klärung der wahren Verhältnisse beitragen kann.

¹²⁰ Diskussionen, ob sozialistische Herrscher nach Effizienz streben oder nicht, führen deshalb schnell in die Irre. (Vgl. entsprechend bspw. SHLEIFER, A. / VISHNY, R. W., *Politics*, S. 168 ff.; auch ANDERSON, G. M. / BOETTKE, P. J., *Soviet Venality*, 1997, S. 41.) Denn Effizienz ist immer in Bezug auf eine bestimmte anfängliche Verteilung von Produktionsfaktoren auf die Wirtschaftssubjekte, d.h. relativ in Bezug auf die Eigentümerschaft an diesen Produktionsfaktoren definiert. (Vgl. ggf. in diesem Zusammenhang noch einmal die Unterscheidung von Eigentum und Besitz in Kap. 3.2.2 d. A.) Ähnlich ALBERT, H., *Freiheit*, 1986, wenn er feststellt: „Bei ihrer Suche nach einer adäquaten Lösung haben die meisten Theoretiker – auch die Verfechter sozialistischer Lösungen – unterstellt, daß die für die Wirtschaftsrechnung in Betracht kommenden Wertgrößen denen entsprechen müßten, die im Marktverkehr unter idealen Bedingungen zustande kämen. Es wurde also angenommen, daß eine Planwirtschaft wenigstens bis zu einem gewissen Grade – vor allem, was die Bestimmung der adäquaten Produktion auf der Grundlage des Bedarfs angeht – die Resultate einer idealen Marktwirtschaft zu simulieren hätte.“

Aus einer dynamischen Perspektive her gesehen sind Gewinne Anreiz, den Einsatz von mehr Kapital im entsprechenden Bereich zu wagen. Dies führt im Anschluss zu einer Steigerung der Produktion, was ohne Faktor sparenden technischen Fortschritt eine Wanderung der Produktionsfaktoren aus den weniger produktiven oder unproduktiven Verwendungen in diesen Bereich bedingt. Die Entscheidung, was mit welchen sachlichen Produktionsmitteln produziert werden sollte, hinge ohne die von Gewinnen vermittelten Informationen, ohne die Möglichkeit rationaler Kalkulation auf der Grundlage von Knappheitspreisen im Sinne von VON MISES allein vom Geschick einer kleinen Gruppe von Verwaltern gesellschaftlichen Eigentums ab. Da davon ausgegangen werden kann, dass unternehmerisches Wissen bzw. entsprechende Hypothesen weit über den Kreis der Gruppe der Alleineigentümer hinaus verstreut in der Gesellschaft vorhanden sind, müsste ohne die durch Preise vermittelten Informationen über alternative Verwendungsmöglichkeiten von Ressourcen entschieden werden, ob und wem welche Produktionsmittel zu überlassen wären.

Während zu den Teilnehmern am Wagniskapitalmarkt alle Wirtschaftssubjekte zählen, zumindest diejenigen, die ihre Urteile mit Wagniskapital untermauern können, gehören zu den Verwaltern nur wenige Menschen. Diese Verwaltergruppe beraubt sich des unter vielen Wirtschaftssubjekten verstreut vorhandenen hypothetischen Wissens über Gewinnmöglichkeiten und damit über die Schaffung von Wissen in Hinsicht auf die bessere Befriedigung von Bedürfnissen eben dieser Wirtschaftssubjekte.¹²¹ Eine an den Bedürfnissen der Wirtschaftssubjekte, nicht jedoch auch notwendig an den Bedürfnissen der das gesellschaftliche Eigentum Verwaltenden, gemessene Fehlallokation von Ressourcen, Verschwendung und Entbehrung, müssen zwangsläufig folgen. Möglichkeiten zur Verbesserung der Ressourcenallokation im Sinne der Wirtschaftssubjekte würden nicht erkannt und wahrgenommen werden. All dies führt zu ihrer relativen Verarmung.

¹²¹ Ähnliche Überlegungen finden sich bei PELIKAN, P., *Enterprises*, 1997, S. 161 ff., der die Notwendigkeit der Handelbarkeit von Unternehmen zur Auslese knapper ökonomischer Kompetenzen unterstreicht.

4.4 Realtypischer Sozialismus

4.4.1 Monopolisierung

Wird Sozialismus nicht als Versuch verstanden, den Teil des volkswirtschaftlichen Gesamteinkommen, der vom Eigentum am Produktivvermögen bestimmt wird, anders zu verteilen, sondern als Mittel der Bereicherung einer eigennützig handelnden Herrschergruppe, die als die tatsächliche Eigentümerin des Produktivvermögens angesehen werden kann, ergibt sich ein Bild, das weitaus besser mit den tatsächlichen Gegebenheiten in den sozialistischen Ländern in Übereinstimmung gebracht werden kann.

Zunächst soll vom Versuch zentraler Planung abgesehen, jedoch Gewinnmaximierung als Ziel dieser Gruppe unterstellt werden. Unter diesen Bedingungen wird sie als Alleineigentümerin der Unternehmen Monopolpreise durchzusetzen versuchen, sofern sie sich zu perfekter Preisdiskriminierung außerstande sieht.¹²² JOAN ROBINSON (1903–1983) hat untersucht, welche Auswirkungen auf die Verteilung zu erwarten sind, wenn alle Güter von Monopolen hergestellt werden.¹²³

Die Ergebnisse variieren mit den getroffenen Annahmen, unter denen die folgenschwerste die sein dürfte, dass die einzelnen Monopole ihre Gewinne ohne Rücksicht auf die anderen maximieren.¹²⁴ Gerade das scheint aber in unserem Fall nicht einleuchtend zu sein, denn hinsichtlich des Zieles der Gewinnmaximierung, dessen Verfolgung ein abgestimmtes Verhalten der Monopolisten untereinander einschliesse, kann es kein unterschiedliches Interesse geben. Allenfalls kann es unter den Mitgliedern der herrschenden Gruppe umstritten sein, wie der Gewinn aufgeteilt wird.

Unter diesen Umständen könnten die Faktorentgelte fast auf jedes Niveau sinken, „since the supply of each factor, taken as a whole, is highly inelastic.

¹²² So SHLEIFER, A. / VISHNY, R. W., *Politics*, 1994, S. 168.

¹²³ Vgl. ROBINSON, J., *Economics*, 1969, Kap. 27.

¹²⁴ Es darf angenommen werden, dass die Monopole zumindest teilweise untereinander in einem Substitutionswettbewerb stehen und insbesondere auf der Beschaffungsseite um knappe Produktionsfaktoren konkurrieren.

The powers of the monopolists would then be so great that they would only be restrained from exercising them by the fear of provoking a revolution on the part of the owners of the factors of production, and no precise analysis is possible of what would occur.¹²⁵ Die Herrschergruppe könnte zumindest den Anbietern des Produktionsfaktors Arbeit so niedrige Löhne zahlen, dass diese bis an die Grenze ihrer körperlichen Leistungsfähigkeit arbeiten würden, um dann doch nur für ihr Entgelt die Konsumgüter kaufen zu können, die gerade für den Erhalt dieser Leistungsfähigkeit notwendig sind. Die Wirtschaftssubjekte würden so in den preisunelastischen Bereich ihres Arbeitsangebots und den preiselastischen Bereich ihrer Konsumnachfrage gedrängt werden. Auch ohne ihnen die Verfügungsrechte über ihre Arbeit zu nehmen und die Konsumgüter zuweisen zu müssen,¹²⁶ wäre das Ergebnis vergleichbar der Planung eines einzigen Haushalts, der über Menschen gebietet wie über Tiere und Sachen, wie sie für den Fall vollständiger Planung oben angedeutet worden ist. Eine eigennützig handelnde Herrschergruppe, die der Versuchung unterliegt, so viel vom Produzierten zu beanspruchen, dass die Wirtschaftssubjekte für das, was übrig bliebe, nicht bereit wären, ausreichend zu arbeiten, wird deshalb nicht unbedingt zum Mittel der Zwangsarbeit greifen müssen.

Das Gleiche gilt für den Fall, dass Güter produziert werden, für die die Konsumenten nicht bereit sind, im Austausch ihren Produktionsfaktor Arbeit herzugeben. In diesem Falle würde das Gewinn-Verlust-Prinzip für die geeigneten Wirtschaftssubjekte vollends ausgehebelt werden. Durch das Abdrängen in den preiselastischen Bereich müssten sie als Konsumenten das akzeptieren, was ihnen zugeteilt werden würde, und würden als Anbieter von Arbeit gerade so entlohnt, dass sie überleben könnten, während sich die Herrschergruppe die restliche Wertschöpfung aneignen würde. Die Gruppe der sozialis-

¹²⁵ ROBINSON, J., *Economics*, 1969, S. 326.

¹²⁶ Wenn die Herrschenden als Eigentümer der Unternehmen und damit Produzenten die Haushalte nicht mit den Konsumgütern versorgen, für die die Haushalte bereit sind, ihren Produktionsfaktor Arbeit bereitzustellen, müssen sie sie sowohl zum Konsum als auch zur Arbeit zwingen, sofern sie nicht selbst die Kosten dieser mangelnden Übereinstimmung tragen möchten.

tischen Alleineigentümer würde dann zur zentralen Instanz vollkommener Planung aller Lebensbereiche geworden sein.

Tatsächlich ist in den sozialistischen Staaten auch das Privateigentum am Produktionsfaktor Arbeit mehr oder minder stark eingeschränkt und zugleich die Freiheit, für die erhaltene Faktorentlohnung Konsumgüter zu erwerben, beschnitten worden.¹²⁷ Zwar sind die meisten Güter in der Regel nicht direkt an die Menschen verteilt worden, sondern die Wirtschaftssubjekte erhielten für ihre Arbeit Geld und konnten frei darüber entscheiden, wie sie ihr Geld ausgeben.¹²⁸ Doch darf dieser Umstand noch nicht als Gegenbeweis gewertet werden. Nur oberflächlich betrachtet scheint auf diese Weise die freie Konsumwahl durch die Konsumenten und die Verteilung der Güter gemäß der Einkommen aus der Überlassung von Faktoren gewährleistet zu sein. Wenn sich die Erträge und damit Gewinne nicht nach dem Nachfrageverhalten der Konsumenten, sondern nach den Planungen der Zentrale richten werden, wird der Konsument tatsächlich keinen oder kaum Einfluss auf das Angebot haben, also nur innerhalb des ihm von der Zentrale vorgegebenen Angebotsrahmens einschließlich der von ihr festgelegten Preise souverän sein.¹²⁹ Die Zentrale wiederum entledigt sich des Problems, unmittelbar für jeden zu entscheiden, wer wann welche Güter in welcher Menge erhält. Geld wird lediglich die Funktion eines allgemein gebräuch-

¹²⁷ Vgl. aus eigener Erfahrung sehr anschaulich für die Sowjetunion WOSLENSKY, M., *Nomenklatura*, 1987, S. 235 ff., der zu dem Ergebnis kommt (S. 246 f.): „Nun kann die Nomenklaturaklasse als Supermonopolist in der sowjetischen Volkswirtschaft nach Belieben entscheiden, wie viel von einem Artikel erzeugt wird. Sie wäre bereit, alles, was an Produktionsvermögen anfällt, für die Befriedigung ihres Bedarfs zu verwenden, ohne etwas übrig zu lassen. Aber sie kann das nicht tun, denn die Bevölkerung des Landes braucht Konsumgüter. Daher ist die Nomenklatura gezwungen, auch die Erzeugung dieser Güter einzuplanen: Sie betrachtet es als reines Verlustgeschäft und als Zugeständnis an die Bevölkerung.“

¹²⁸ Vgl. EUCKEN, W., *Nationalökonomie*, 1989, S. 83; auch EUCKEN, W., *Wirtschaftspolitik*, 1990, S. 80 f.

¹²⁹ EUCKEN, W., *Nationalökonomie*, 1989, S. 83 ff. beschreibt die vielfältigen Möglichkeiten der Zentrale, auf die Richtung des Konsums einzuwirken und den Einfluss der individuellen Pläne auf ihren Plan auszuschalten oder zu verringern.

lichen Tauschmittels für Konsumgüter haben.¹³⁰ Nicht nur die vermutlich über alle Maßen hohen Verteilungskosten lassen sich sparen. Auch lässt sich so vermeiden, dass Individuen Güter, die ihnen zugeteilt werden, die sie aber gar nicht haben wollen, auf dem „schwarzen Markt“ tauschen.

Vor dieser totalen Abhängigkeit, diesem Ausnutzen, schützt die Wirtschaftssubjekte nur ihr Eigentum an Realkapital, das gleichsam als Ausstiegsmöglichkeit aus dem Arbeitsmarkt und zur Sicherung der Freiheit dient. Es kann deshalb nicht verwundern, dass die größte herrschaftsbedrohende Gefahr für eine eigennützige Machtelite von den Eigentümern des Realkapitals ausgeht. Es war deshalb notwendig, nicht nur die privaten Produktionsmitteleigentümer zu enteignen und das Produktivvermögen in sogenanntes gesellschaftliches Eigentum zu überführen, sondern darüber hinaus auch die individuelle Neubildung von Produktionsmitteln und ihren Einsatz zu verhindern. Da zu erwarten war, dass sich die derart in ihren Entfaltungsmöglichkeiten eingeschränkten Wirtschaftssubjekte zu Wehr setzen werden, indem sie beispielsweise abwandern, war es zudem unumgänglich, ihre Aktionsspielräume zusätzlich einzuschränken. Im Ergebnis bedeutete dies nicht nur einen weitgehenden Verzicht auf die produktiven Fähigkeiten der Menschen, sondern auch die kostspielige Unterhaltung eines Überwachungsapparates.

Als einzige Eigentümerin des Produktivvermögens ist die Herrschergruppe nicht nur gleichzeitig Eigentümerin der Produktionsmittel und Wagniskapitalistin, sondern auch Hauptabnehmerin der produzierten Güter. Dieser Umstand ändert nichts an der Verlockung, den Einsatz des Kapitals dort zu wagen, wo er den höchsten Gewinn verspricht. Wo der höchste Gewinn entsteht, weiß die Herrschergruppe für ihr bereits bekannte und von ihr nachgefragte Güter selbst am besten. Es liegt deshalb nahe, für diese Güter die kostensenkenden Vorteile der Massenproduktion zu nutzen und Produktionskapazitäten zusammenzufassen, was eine Planung der Produktion überdies vereinfacht. Dies muss nicht heißen, dass es nur einen Produzenten für ein Produkt gibt. Selbst für das Setzen von Monopolpreisen ist dies nicht notwendig. Denn wie bereits zu An-

¹³⁰ Vgl. bereits MISES, L. v., *Wirtschaftsrechnung*, 1920, S. 89 f.

fang ausgeführt, besitzt die Herrschaftsgruppe als Alleineigentümerin der Unternehmen die Macht, jeglichen Wettbewerb zu unterbinden.¹³¹

Die Monopolisierung der sowjetischen Wirtschaft verrät eine Unter- und Fehleinschätzung wettbewerblicher dynamischer Prozesse, die ihren Ausgang bereits in Lenins Konzeption eines staatsmonopolistischen Kapitalismus genommen hat. Danach müsse sich der ursprüngliche Konkurrenzkapitalismus zu einem monopolistischen Kapitalismus entwickeln, der im zunehmenden Maße Tendenzen eines staatlich regulierten Kapitalismus aufweise. Staatlich regulierter Kapitalismus unter den Bedingungen eines sozialistischen Staates ist dann nach Lenin „nichts anderes als staatskapitalistisches Monopol das zum Nutzen des ganzen Volkes angewandt wird und dadurch aufgehört hat, kapitalistisches Monopol zu sein.“¹³²

Mit der Planung gelingt es, zumindest für den Teil der Produktion, der von der Zentrale nachgefragt wird, das Wagnis eines Verlustes weitgehend auszuschalten. Das Wagnis, etwas zu produzieren, was die Zentrale nicht bzw. zu keinem kostendeckenden Preis nachfragen wird, wird umgangen. Vielmehr lässt sich mit dem Plan bereits im Vorhinein ein sicherer Gewinn im Sinne einer aus der Sicht der Herrschenden bestehenden Wertmehring festlegen. Die Herrschenden geben mit der Verabschiedung des Plans zu verstehen, dass aus ihrer Sicht mit Hilfe der Unternehmen mehr Wert geschaffen werden wird als zu seiner Produktion notwendig vernichtet werden muss.¹³³

Dies gilt erst recht, wenn die Wirtschaftssubjekte unmittelbar durch Androhung physischer Gewalt oder mittelbar durch das Ausnutzen monopolistischer bzw. monopsonistischer Preissetzungsmacht zur Arbeit und Abnahme

¹³¹ So scheint denn der immer wieder behauptete hohe Monopolisierungsgrad der sowjetischen Wirtschaft eher auf den Handel und weniger auf die Produktion zuzutreffen. Vgl. zu einer differenzierten Diskussion ÅSLUND, A., *Russia*, 1995, S. 152 ff. Anders jedoch KROLL, H., *Monopoly*, 1991 auf der Grundlage sowjetischer Quellen.

¹³² LENIN, W. I., *Werke*, 1970, S. 369.

¹³³ Dieser „Mehrwert“ wurde offiziell jedoch als „Mehrprodukt für die Gesellschaft“ interpretiert. Vgl. GUTENBERG, E., *Betriebswirtschaftslehre*, 1983, S. 474.

von Konsumgütern gezwungen werden. Die Planung kann sich dann auf die gesamte Güterproduktion erstrecken, auch auf den Teil, der von den Wirtschaftssubjekten verbraucht wird.

4.4.2 Grenzen der Planung

Es ist deutlich gemacht worden, dass ohne die Möglichkeit zu einer auf individuellem Eigentum beruhenden rationalen Kalkulation Produktionsentscheidungen nach Gutdünken der Herrschenden getroffen werden. Ob die Herrschenden selbst überlegt vorgehen und sich des Mittels rationaler Kalkulation in ihrem Sinne bedienen, was sie theoretisch könnten, oder Produktionsentscheidungen den Launen, Zufälligkeiten und Interessen der Planenden und Planausführenden unterliegen, ob das Wohl der Bevölkerung oder das eigene im Vordergrund steht, das zugrunde liegende Prinzip bleibt unangetastet – ein Prinzip, das die Bedürfnisbefriedigung der Mehrheit der Wirtschaftssubjekte bestenfalls vernachlässigt, schlimmstenfalls völlig missachtet. Bedürfnisbefriedigung richtet sich in einem durch das weitgehende Fehlen von individuellem Eigentum an Produktionsmitteln gekennzeichneten und deshalb unfreiheitlichen Wirtschaftssystem nach dem Willen der Zentrale, den eigentlichen Eigentümern des gesellschaftlichen Eigentums, und gerät zwangsläufig in Widerspruch zum Willen der Wirtschaftssubjekte.

Zentrale Planung kann jedoch kaum total sein. Neben einem ideologischen Selbstanspruch, den Interessen der Menschen zu dienen, zumindest denen einer bestimmten Klasse, gibt es auch handfeste ökonomische Überlegungen, die eine dauerhafte Versklavung von Menschen widersinnig erscheinen lassen. Eine totale zentrale Planung droht am Widerstand oder einer Flucht der Wirtschaftssubjekte zu scheitern, insbesondere dann, wenn sich das System im Wettbewerb zu leistungsfähigeren befindet. Es müssen hohe Kosten aufgewandt werden, entweder um die Wirtschaftssubjekte total zu verknechten oder um sie ideologisch so zu manipulieren, dass ihnen ihre Lage nicht bewusst wird, oder um einer Kombination von beidem den Weg zu ebnen.

Insofern dient die Schaffung von Monopolen zwar der persönlichen Einkommensmaximierung der Herrschenden und weist in dieser Form Parallelen

zum Verhalten merkantilistischer Monarchen in Europa auf.¹³⁴ Doch den sozialistischen Diktatoren muss daran gelegen sein, dass ihre Bereicherung auf Kosten der Bevölkerung nicht zu offensichtlich wird. Statt der Bevölkerung ausbeuterische Monopolpreise abzunötigen, werden sie daher niedrige Preise mit dem Ziel einer Verknappung fordern. Dies ermöglicht ihnen und den Mitgliedern ihres Herrschaftsapparates Bestechungsgelder von den Konsumenten für die derart rationierten Güter zu erheben. Bestechungsgelder werden so zur Haupteinnahmequelle, was erklärt, warum trotz Knappheit Preise oft jahrelang nicht erhöht werden, sogar für Luxusgüter, für die mit Verteilungsargumenten keine niedrigen Preise gerechtfertigt werden können.¹³⁵ Zudem lassen die Herrschenden Komplementärmärkte im Konsumbereich zu. Sie nutzen die Menschen als Produktionsfaktoren nur bis zu einem bestimmten Grad. Was die Menschen daneben mit ihrer Arbeit, ihrem Wissen und ihren Konsumgütern, die sich teilweise auch als Produktionsgüter einsetzen lassen, tun dürfen, wird mit Rahmenbedingungen geregelt, innerhalb derer sich die Bürger frei entfalten können. Darüber hinaus sind vielfältige Ausweichreaktionen auf halblegale und illegale Märkte, auch Devisenschwarzmärkte und Beziehungshandel etc. zu beobachten.¹³⁶

Schwierigkeiten mit diesem Monopolsystem ergeben sich jedoch aus dynamischer Sicht. Die Herrschergruppe kann nur Kenntnis über den Wertzuwachs haben, der ihr aus der Nutzung vorhandenen unternehmerischen Wissens erwächst. Wären die Pläne in sich völlig konsistent und fände keinerlei Planänderung von einer Planperiode zur nächsten statt, gäbe es kein Problem. Doch ändern sich die Knappheitsrelationen, bedarf es der Schaffung weiteren neuen

¹³⁴ Vgl. dazu ausführlich ANDERSON, G. M. / BOETTKE, P. J., *Soviet Venality*, 1997, S. 39 ff., die argumentieren, dass sich der Merkantilismus nicht nur durch eine Regulierung des Außenhandels auszeichnete, sondern auch durch das Vergeben von Monopolprivilegien statt einer Besteuerung zur Beschaffung von Einnahmen.

¹³⁵ So SHLEIFER, A. / VISHNY, R. W., *Politics*, 1994, S. 169.

¹³⁶ Vgl. zu einem Überblick den Sammelband von CASSEL, D. et. al., *Schattenwirtschaft*, 1989; auch CICHY, E. U., *Ausweichwirtschaft*, 1990, insbes. für die Sowjetunion SHLAPENTOKH, V., *Life*, 1989.

unternehmerischen Wissens, die eine Verringerung der Aufwendungen oder eine Vergrößerung der Erträge, kurz: eine Vergrößerung der Gewinne beinhaltet. Die Zentrale muss künstliche Anreize schaffen, indem sie den im Plan enthaltenen Gewinn als Mindestgewinn ausgibt, dessen Überschreitung sich für die Planausführenden in einer Beteiligung am ungeplanten „Mehrgewinn“ auszahlt.¹³⁷

In der der neoklassischen Denktradition sehr nahe stehenden Beschreibung eines idealtypischen Planmechanismus wird hinsichtlich der Aufstellung des Bedarfsplanes lediglich vorhandenes und verfügbares Wissen in Form von Produktionskoeffizienten berücksichtigt. Eine mögliche Verringerung von in Bilanzsalden nachgewiesenen absoluten Knappheiten mit Hilfe des Einsatzes unternehmerischen Vermögens setzt nicht nur dessen Vorhandensein, sondern bei seinem Besitzer auch die Bereitschaft zu seinem Einsatz voraus. Eine zentrale Planung stößt im Falle der Nutzbarmachung dieses Vermögens auf kaum lösbare Probleme. Wenn es um die Zentralisierung des Wissens, der Erfahrungen, Kenntnisse und Fähigkeiten der einzelnen Wirtschaftssubjekte, einschließlich des zwangsweisen Einsatzes von unternehmerischem Vermögen geht, muss das planwirtschaftliche System regelmäßig versagen. Um über das unternehmerische Vermögen einer anderen Person verfügen zu können, ist es notwendig zu wissen, dass diese Person unternehmerisches Vermögen besitzt. Um abzuschätzen, ob sich Zwangsmaßnahmen lohnen, müssen sie sogar wissen, zu welchem unternehmerischen Wissen der Einsatz des unternehmerischen Vermögens füh-

¹³⁷ OLSON, M., *Transition*, 1995, S. 447, erkennt hierin die Hinterlistigkeit des STALINSCHEN Ausbeutungssystems: „There is .. a way that a cunning autocrat can tax infra-marginal income at far higher rates than marginal income, and thereby obtain great increases in both tax collections and national output ... The method is to set the salaries and wages of each occupation and ability level in the society with the purpose of collecting the maximum income from every individual in the economy. First, Stalin had his subordinates in charge of the economy set wages and salaries very low, so people could not afford much leisure. Second, he established a system of bonuses and special rewards for people who were Stakhanovites or model workers ... [This] combination ... provided people with a large proportion of the marginal output that they produced, but at the same time implicitly taxed them very highly indeed on their infra-marginal work.“ Vgl. auch OLSON, M., *Dictatorship*, 1993, S. 570 f.

ren wird. Ist den Alleinherrschern dies aus der vorherigen Planperiode (oder aus der „vorrevolutionären“ Zeit) bekannt, handelt es sich lediglich um ein Problem des Zwanges und der Überwachung. Jemanden zur Preisgabe von Wissen zu zwingen, das schon bekannt ist, ist sinnlos.

Schwierig wird es, wenn veränderte Rahmenbedingungen, wie eine andere Faktorausstattung, außerhalb des eigenen Machtbereichs liegende und deshalb nicht manipulierbare Vorgänge oder auch veränderte Bedürfnisse der Herrschenden neues Wissen erforderlich machen, wie aus Inputs zum Nutzen der Herrschenden Outputs erstellt werden können. Dieses zur Planaufstellung unentbehrliche Wissen besteht zum Teil lediglich als vorläufiges Wissen der einzelnen Wirtschaftsobjekte und steht der zentralen Planungsinstanz daher nicht unmittelbar zur Verfügung. In der utopisch rationalistischen Theorie statischer und das Einzelinteresse verneinender Sozialismuskonzeptionen werden derartige Probleme kaum beachtet und Schwierigkeiten, die auf einer vermeintlich mangelnden Einsicht in von der Vernunft aufgezwungene Erfordernisse fußen, mit dem Hinweis auf ein falsches und in der Zukunft zu beseitigendes Klasseninteresse heruntergespielt. In der Praxis sind die zentralen Planer auf die Zusammenarbeit der Individuen als Anbieter von Vermögen angewiesen und sehen sich vor die Notwendigkeit gestellt, Anreize zu seinem Einsatz schaffen zu müssen.¹³⁸ Dies ist aber nichts anderes als ein Tausch.¹³⁹ Damit findet ein

¹³⁸ In der Realität verfügen die Machthaber zu diesem Zweck über eine große Bandbreite materieller und immaterieller Verlockungen und bedienen sich ausgiebig propagandistischer Mittel.

¹³⁹ Vgl. ähnlich HAFFNER, F., *Beziehungen*, 1978, S. 100 ff., der nachweist, dass die Planung der Unternehmensaktivitäten unvollständig ist, dass Planfreiräume, -lücken und -widersprüche bestehen und die planenden Instanzen zu einer Planung nach marktwirtschaftlichen Prinzipien gezwungen sein können. Die von HENSEL bestätigte Unvereinbarkeitsthese von MISES, L. v., *Human Action*, 1966, S. 709 f., dass Marktwirtschaft und Planwirtschaft voneinander zu trennen sind und dass es keine Verschmelzung beider Systeme geben kann, ist daher Misstrauen entgegenzubringen. Diese These bedeutet in ihrer rudimentärsten Form, dass im Zuge der Produktion entweder nur getauscht oder gar nicht getauscht werden kann. Getauscht werden muss dann nicht, wenn weder Produktionsfaktoren gekauft bzw. getauscht noch Produkte verkauft bzw. getauscht werden, was nur möglich ist, wenn während dieses Prozesses kein Eigentümerwechsel stattfindet oder

systemfremdes Element Aufnahme in den Planmechanismus, ohne auf diese Weise das der Gesellschaft gegenüberstehende wirtschaftliche „Problem der Verwertung von Wissen, das niemandem in seiner Gesamtheit gegeben ist“¹⁴⁰, grundlegend lösen zu können.¹⁴¹ Gleichzeitig ist hierin der Grund zu erblicken, warum von den real existierenden Planwirtschaften schwerlich behauptet werden kann, sie hätten ihre Bewohner jemals vollständig versklavt. Auf der anderen Seite, der Konsumseite, hatten die Herrschenden nun auch weniger Einfluss auf den persönlichen Konsum. Sie mussten den faktisch und potentiell Wissenden im Austausch direkt oder indirekt etwas bieten. Entweder unmittelbar durch eine verbesserte und vorrangige Versorgung oder mittelbar durch ein erhöhtes Einkommen, oft jedoch beides in Kombination.

4.4.3 Sozialistisches Unternehmen

4.4.3.1 Plankonformes Wissen

Produktionsfaktoren wie Boden und Kapital können durch Enteignung in die Verfügungsgewalt des Staates überführt werden, einfache Handarbeit durch Androhung körperlicher Gewalt, Kopfarbeit durch ausgeklügeltere Methoden erpresst werden. Wissen, das in Unternehmen gespeichert ist, lässt sich enteignen, technisches Wissen durch Spionage verfügbar machen. Die Schaffung neuen unternehmerischen Wissens hingegen bedarf in allererster Linie eines ökonomischen Anreizes und der Übernahme des mit diesem Vorgang verbundenen Wagnisses.¹⁴²

Eigentumsrechte ungestraft verletzt werden können. Überall dort, wo getauscht wird, entsteht ein Austauschverhältnis, ein Preis, der zwar kein Geldpreis sein muss, aber nichtsdestotrotz als ein Marktgegenwert anzusehen ist.

¹⁴⁰ HAYEK, F. A. v., Verwertung, 1976, S. 104.

¹⁴¹ In einem etwas anderen Zusammenhang hat HENSEL, K. P., Zwang, 1970, S. 355 ff. dies als Bruch in der Wirtschaftsrechnung beschrieben.

¹⁴² Dies schließt andere Formen des Antriebs, bspw. religiöser, oder allgemeiner: ideologischer Natur nicht aus.

Um in einem freiheitlichen Wirtschaftssystem einen individuellen Vorteil aus der Schaffung von Wissen über die *wirtschaftlichere* Verwendung von Produktionsfaktoren zu ziehen, ist es notwendig, Knappheiten zu verringern, mithin Bedürfnisse (besser) zu befriedigen und auf diese Weise der Wohlfahrtssteigerung aller zu dienen. Gleichwohl erwarten wir nicht, dass der Unternehmer die Wohlfahrtspositionen seiner Mitmenschen dank seiner Selbstlosigkeit und seines Edelmuten verbessert, sondern in erster Linie deshalb, weil er seine eigene Position zu verbessern hofft. In einem unfreiheitlichen Wirtschaftssystem hingegen wird sich wirtschaftliches Handeln nicht nach den Bedürfnissen der Wirtschaftssubjekte richten, sondern allenfalls nach den von einer überschaubaren Zahl von Regierenden festgelegten Zielen, so man möchte: nach deren Bedürfnissen.¹⁴³

Werden die Überlegungen, die für ein Unternehmen in einer freiheitlichen kapitalistischen Marktwirtschaft gelten, auf eine unfreiheitliche sozialistische Planwirtschaft übertragen, bedeutet dies, dass das sozialistische Unternehmen Ergebnis einer Umwandlung von Wissen über die *plankonforme* Verwendung von Produktionsfaktoren ist. Der Plan ist vergleichbar mit dem eines einzigen Wirtschaftssubjekts, das entschieden hat, aus einer Reihe von Produktionsfaktoren bestimmte Güter zu erstellen. Es geht davon aus, aus der Produktion einen Gewinn ziehen zu können, wobei es allein und nur für sich feststellt, ob tatsächlich ein Gewinn, verstanden als Nutzenmehrung, als Differenz der Nutzen, den es den Inputs beilegt, und der Nutzen, den es aus den Outputs zieht, entstanden ist. Diese Nutzenmehrung lässt sich daher nicht als Differenz von Erträgen und Aufwendungen rational ermitteln, deren Höhe sich nach den jeweiligen Marktpreisen, die die Präferenzen der Wirtschaftssubjekte als Eigentümer widerspiegeln, bemisst. Insofern lässt sich hier auch nicht zwischen subjektivem und objektivem Gewinn unterscheiden. Im Unterschied zu einem freiheitlichen Wirtschaftssystem wird der Nutzengewinn von der Zentrale ohne diese Kalkulationsgrundlage bestimmt. Mit einem Unternehmen verfügt sie über Vermögen zur Schaffung von Wissen darüber, wie aus Inputs so Outputs entstehen, dass eine Umwandlung für sie subjektiv „lohnend“ erscheint.

¹⁴³ Vgl. für die Sowjetunion ausführlich RUTLAND, P., Plan, 1985.

Unternehmen stellen Vermögen dar, das sich in der Verfügungsgewalt von Unternehmensdirektoren befindet und in gesellschaftlichem Eigentum steht. Da es keine Märkte für Unternehmen als Güter gibt, leitet sich ihr Wert auch nicht aus dem Zusammentreffen von Angebot und Nachfrage ab, in denen sich die Erwartungen der Marktteilnehmer über zukünftige Gewinne widerspiegeln. Ihr Wert bemisst sich nach dem Nutzen, den sie den Herrschenden verschaffen, indem sie der Erstellung von Gütern dienen, die geeignet sind, die von ihnen selbst bestimmten politischen Ziele zu erfüllen. Die Existenz von Unternehmen ist deshalb nicht auf Transaktionskosten in Form von Informations-, Anweisungs- oder Kontrollkosten, sondern auf den Planern unbekannt oder nur schwer zugängliche Fähigkeiten zurückzuführen. Denn auch in planwirtschaftlichen Systemen gibt es unternehmerisches Vermögen und entwickelt sich tacit Social Capital, mit deren Hilfe sich aus Inputs ein plankonformer Output ergibt und die sich der Kenntnis der Planer entziehen müssen.¹⁴⁴ Dass auch dieses Vermögen bei den Planern vorhanden ist, ist ein Trugschluss. Sie können nur dann ausführliche Anordnungen zum Materialeinsatz und Output treffen, wenn unternehmerisches Wissen weiterhin Bestand hat oder sie über Vermögen zu seiner Schaffung in Form von Unternehmen zurückgreifen können.¹⁴⁵

Anders als in einem freiheitlichen wettbewerblichen System droht in einem System von Zwangsmonopolen zwar keine Entwertung des Vermögens durch eine Nachahmung von Wettbewerbern, also durch die Anwendung des

¹⁴⁴ HODGSON, G. M., *Institutions*, 1988, S. 259: „The existence of ‘tacit knowledge’ associated with acquired and habitual skills means that much information of this sort can never be known or appreciated by the centre.“

¹⁴⁵ Vgl. in diesem Sinne die Verknüpfung der Betriebspläne bzw. Gegenpläne mit den zentralen Plänen bei WAGNER, U., *Betriebe*, 1968, S. 294–299, insbes. S. 294: „Dieses Verfahren ist notwendig, da die zentralen Planungsbehörden sich nur über die betrieblichen Pläne die Daten verschaffen können, die sie bei der Ausarbeitung des zentralen Plansystems benötigen.“ So meinen auch ANDERSON, G. M. / BOETTKE, P. J., *Soviet Venality*, 1997, S. 49: „[T]here is ample evidence that the central planning bureaucracy only planned the economy after the fact. ... Central plans reflected the expected pattern of output from State enterprises.“ In diesem Zusammenhang merkt HEWETT, E., *Reforming*, 1988, S. 184 an: „The fact that plans are made and that economic activity then occurs need not mean that the two are closely linked in all, or even many, ways.“

eigenen Wissens von seiten Fremder. Insofern bestünde in einem derartigen unfreiheitlichen System auch keine Notwendigkeit, den Vermögenswert Unternehmen durch weitere Wissensschaffung vor Wertverlust zu schützen. Doch können Planänderungen auf der Inputseite oder auf der Outputseite, aber auch eine nicht erwartete eingeschränkte Verfügbarkeit, Qualitätsmängel oder ein Verwendungszwang von Inputs zu einer Entwertung des plankonformen Wissens führen. Dieser Wertverlust wird teils von den Planern, die veränderte politische Ziele nur mit Hilfe einer sich dynamisch weiter oder zumindest anders entwickelnden Volkswirtschaft erreichen können, bewusst einkalkuliert, teils ist er unvermeidbar, da auch ein real existierendes planwirtschaftliches System niemals völlig vorausberechnet bzw. statisch sein kann. In beiden Fällen können allein entsprechende Plananweisungen dem Eigeninteresse der Nutznießer des Vermögenswertes Unternehmen, die zugleich die Planer sind, nur in Grenzen dienlich sein. Sie sind auf eine Fort- oder sogar Neuentwicklung des Wissens über die plankonforme Verwendung von Produktionsfaktoren angewiesen, ohne sie unmittelbar beeinflussen zu können.

Die Schaffung weiteren plankonformen Wissens ist zumindest aus zwei Gründen erschwert. Anders als in einem freiheitlichen marktwirtschaftlichen System fehlen zum einen die durch eine große Bandbreite finanzieller Intermediäre ausdifferenzierten Kontrollen der Eigentümer, die verhaltenssteuernde Wirkung des Wettbewerbs auf den Märkten für Produktionsfaktoren und die Disziplinierung von Managern durch Produkt-, Arbeits- und Kapitalmärkte,¹⁴⁶ die das Verhalten der am sozialen System Unternehmen Beteiligten so beeinflussen, dass es dessen Überleben sichern hilft. Das Vermögen Unternehmen wird im marktwirtschaftlichen System aus individuellem Interesse vor einem Wertverlust bewahrt oder sogar in seinem Wert gesteigert. Bewerbstelligen lässt sich dies durch die unablässige Schaffung weiteren Wissens. Zum anderen besitzt der kapitallose sozialistische Unternehmer kaum Anreize, neue Hypo-

¹⁴⁶ Vgl. zur Disziplinierung durch Arbeitsmärkte für Manager grundlegend FAMA, E. F., Firm, 1980, zur Übernahmehrohung als effizientester Maßnahme zur Disziplinierung des Managements MANNE, H. G., Mergers, 1965.

thesen zu testen und von sich aus für eine Speicherung von Wissen zu sorgen. Von ihm wird lediglich erwartet, dass er den Plan erfüllt.

Dies könnte erklären, warum in den real existierenden sozialistischen Ländern neue Produkte überaus selten von der Schaffung neuer Unternehmen begleitet wurden und warum neue Unternehmen von vornherein sehr groß konzipiert wurden. Je größer das Unternehmen, desto mehr Arbeitsteilung, die die Bildung von Social Capital nach sich zieht, das nicht an die Person des Unternehmers gebunden sein wird, so dass gleichsam die Entpersonalisierung von Vermögen erzwungen wird, was die Unabhängigkeit der Zentrale von einzelnen Unternehmern gewährleistet.

4.4.3.2 Freiräume und Anreize

In einem freiheitlichen System entsteht unternehmerisches Wissen, wenn ein Gewinn entsteht, wenn also die Erträge aus dem Absatz produzierter Güter die Aufwendungen für die Nutzung von Produktionsfaktoren, die im Eigentum freier Wirtschaftssubjekte stehen, übertreffen. In einem weitgehend unfreiheitlichen System müssen die herrschenden Alleineigentümer für sich selbst festlegen, wann ein Gewinn entstanden ist. In einem Plan geben sie im Voraus an, unter welchen Voraussetzungen ein Gewinn für sie entstehen wird. Sie müssen sich dabei an dem orientieren, was in der Vergangenheit einen Gewinn brachte, und sie können, weil das eigene unternehmerische Vermögen dazu weitgehend fehlt, eine Wertmehrung, die über die bisherige hinausgeht, nur in Absprache mit denjenigen planen, d.h. im Voraus festlegen, die über derartiges Vermögen verfügen.¹⁴⁷ Dieser diametrale Unterschied zu einem freiheitlichen System, in dem das Wirtschaften sich auf einen Gewinn bezieht, der nicht

¹⁴⁷ Dies führte im Ergebnis realer sozialistischer Planung zur Vorgabe von Produktionszielen, die lediglich eine bestimmte quantitative Steigerung der Produktion der vorherigen Planperiode vorsahen, was wiederum die Fähigkeit zu qualitativen Änderungen über die Jahre verkümmern ließ. Der Einfluss der Wissenden auf die Planvorgaben geriet dabei regelmäßig zu „a ritualized battle for real resources.“ (Siehe HEWETT, E., *Reforming*, 1988, S. 190.)

bereits vor Aufnahme der Produktion feststeht, wirkt sich in einem unfreiheitlichen System folgendermaßen aus.

Es ergeben sich Freiräume für die Wirtschaftssubjekte, an denen die Herrschenden als Eigentümer der Unternehmen kein Interesse haben können. Dies soll anhand der realsozialistischen sowjetischen Planwirtschaft verdeutlicht werden. Im Unterschied zu freiheitlichen Wirtschaftssystemen hat es im Realsozialismus allenfalls in Nischen von Eigentümern geführte Unternehmen gegeben. In der Regel sind die Unternehmen von einem Direktor nach dem Prinzip der Einzelleitung geführt worden. Dieser Sowjetmanager war an die Weisungen des übergeordneten Organs, von dessen Leiter er berufen und abberufen wurde, gebunden und zeichnete diesem gegenüber verantwortlich.¹⁴⁸ Doch war die vorgesetzte Behörde nach der Planfeststellung kaum imstande, sich vor Ort verlässliche Informationen über die Anstrengungen zur Planerfüllung zu beschaffen. Hinzu kommt, dass die Erfüllung der Interessen der kontrollierenden Instanz an die Erfüllung der Pläne durch die ihr unterstellten Unternehmensdirektoren gebunden war.

Demgegenüber sieht sich der Manager einer in Privateigentum stehenden Kapitalgesellschaft einem Kontrollsystem der Anteilseigner gegenüber, das weitaus ausdifferenzierter ist und unmittelbarer wirkt. Trotzdem ist in der Literatur der Sowjetmanager mit dem Manager einer Kapitalgesellschaft verglichen und sein Verhalten mit den Analysemitteln der Property-Rights-Theorie untersucht worden.¹⁴⁹ In Anbetracht der notwendig zahlreichen Planvorgaben, die die

¹⁴⁸ Die Planerfüllung bestimmt das persönliche Ansehen und die Karrierechancen auf allen Ebenen der Planungshierarchie. Dazu LEIPOLD, H., Vergleich, 1988, S. 242: „Werden ... Pläne nicht erfüllt, was bekanntlich auf die Planerfüllung in Verantwortungsbereichen anderer Minister durchschlägt, dann werden die Verantwortlichen für die Folgen haftbar gemacht. Gelingen die Begründung der Störungen und die Selbstverteidigung nicht, leiden Ruf und Ansehen; und nichts ist für die erfolgreiche Stellensicherung und Karriere gefährlicher als das Odium und der Ruf des Versagers.“

¹⁴⁹ So bspw. die Unternehmensmodelle bei GINDIN, S., *Soviet Firm*, 1970; oder FURUBOTN E. G. / PEJOVICH, S. A., *Chef*, 1972, die anschließend bis hin zu optimalen Anreizsystemen formal verfeinert wurden, während sie ihren Realitätsbezug zunehmend verloren. Vgl. dazu LEIPOLD, H. / SCHÜLLER, A., *Unternehmen*, 1986, S. 28 f.

Informations- und Anreizfunktion von Marktpreisen ersetzen müssen,¹⁵⁰ hat er zumindest äußerlich einen geringeren und klarer umrissenen unternehmerischen Entscheidungsspielraum als sein marktwirtschaftliches Gegenstück. Hingegen kann der Sowjetmanager seinen geringen Handlungsspielraum besser zu seinem eigenen Vorteil nutzen, weil sich ein auf Knappheitspreisen gründendes Kontrollsystem nicht durch eine geringe Zahl aufeinander abgestimmter Planbilanzen ersetzen lässt.¹⁵¹ Der Sowjetmanager richtet die Produktion an einem aggregierten Kennziffernsystem aus, das die Wünsche der Planer nur sehr unzureichend widerspiegeln kann. Er strebt nach Prämienmaximierung, auch wenn dies zu einem Produktionssortiment und zu einer Produktqualität führt, die noch nicht einmal den Zielen der Planer, geschweige denn den Bedürfnissen der Abnehmer gerecht wird.¹⁵²

Obwohl eine Planübererfüllung das Leistungsvermögen des Managers und seiner Belegschaft dokumentieren könnte und materielle und immaterielle Belohnung verhieß, unterbleibt sie oder wird nur maßvoll vollzogen, denn überhöhte Istergebnisse dienen als Grundlage für den nächsten Planentwurf und nähren Zweifel an der korrekten Informationsübermittlung im Gegenplan, also im Prozess der Planaufstellung.¹⁵³ Schließlich stellen auch sogenannte Planübererfüllungen nichts anderes dar als Abweichungen von Planaufgaben. Sie können zu überflüssiger Überschussproduktion, erhöhten Lagerkapazitäten, kurz-

¹⁵⁰ Dazu können gehören die Art des Outputs, deren Menge oder Preise, Mengen oder Preise der Inputs, die Einhaltung bestimmter Kennziffern, der Umfang der Investitionen, Herstellungstermine und Lieferfristen, die Durchsetzung technisch-fortschrittlicher Produktionsmethoden etc.

¹⁵¹ HENSEL, K. P., Zwang, 1970, S. 354: „Um .. die ökonomische Rationalität der Lenkung des Gesamtprozesses vermittels der Planung zu gewährleisten, ... müssen, theoretisch streng genommen, so viele güterwirtschaftliche Planbilanzen ausgearbeitet und aufeinander abgestimmt werden, wie es Güterarten gibt, also viele Millionen.“

¹⁵² So führten Outputanweisungen in Gewichtseinheiten zur Produktion weniger, schwerer Produkte, wofür die Bezeichnung Tonnenideologie geprägt wurde. Vgl. WAGNER, U., Betriebe, 1968, S. 291.

¹⁵³ GINDIN, S., Soviet Firm, 1970, S. 146 bemerkt: „[O]ne of the most interesting aspects of the Soviet firm is its trade-off between the bonus forthcoming for overfulfillment and the undesirability of increased targets.“

fristigen Planrevisionen und damit nicht kalkulierten Kosten führen. Um in den beständigen Genuss von Leistungsprämien zu gelangen, gebietet das langfristige Kalkül daher eine stetige geringe Planübererfüllung. Die Planbehörden werden über das wahre (Leistungs-)vermögen des Unternehmen(s) getäuscht.

Obwohl es im planwirtschaftlichen System auf der einen Seite kaum Anreize für die Suche nach Neuem gibt und die Durchsetzung von Neuem behindert wird,¹⁵⁴ kann dem Unternehmensdirektor auf der anderen Seite die Entdeckung und Durchführung Ressourcen sparender Neuerungen zur Steigerung der Fähigkeit des Unternehmens zur Planerfüllung nur dienlich sein. Sie vergrößern seinen Handlungsspielraum, solange er selbst die Geschwindigkeit wählen kann, mit der die Auswirkungen technischer Verbesserungen zur Kenntnis der Planer gelangen,¹⁵⁵ denn jede Ressourceneinsparung droht sofort in den nächsten Plan einbezogen zu werden.¹⁵⁶

Diese Verhaltensweisen, das Ausnutzen von Freiräumen nach der Planfeststellung, lassen sich dem Eigentümer-Manager-Verhältnis zuordnen und sind, sofern es lediglich um ungleiche Verteilungen von Wissen geht, in ihrer Art, aufgrund des unzureichenden Kontrollsystems nicht jedoch in ihren Ausmaßen auch in Vertreterverhältnissen in Marktwirtschaften nachweisbar. Als nahezu unbekannt für Marktwirtschaften muss hingegen das Bemühen um eine Beeinflussung der Planvorgaben sein.¹⁵⁷

¹⁵⁴ Der eine Gesichtspunkt ist mit dem anderen auf das Engste verbunden. Vgl. zum sowjetischen System BERLINER, J., *Innovation*, 1976.

¹⁵⁵ FURUBOTN, E. G. / PEJOVICH, S. A., *Chef*, 1972, S. 44 kommen zu der Schlussfolgerung: „Malgré le manque apparent de stimulants au niveau micro-économique, les actions régies par l'intérêt personnel du directeur, suffisent à instaurer des changements. L'existence de cette capacité d'innover est bien sûr très importante car elle permet d'expliquer en partie comment l'économie soviétique peut connaître certains succès dans les conditions de gaspillage et d'inefficacité qui la caractérisent.“

¹⁵⁶ Vgl. WAGNER, U., *Betriebe*, 1968, S. 292 ff.

¹⁵⁷ Dieses Phänomen ist allenfalls dort in ähnlicher Weise anzutreffen, wo kein Wettbewerb zwischen Anbietern stattfindet und in einer faktischen Situation eines bilateralen Monopols die zu erbringenden Leistungen einschließlich des Gewinns im Vorhinein vereinbart werden.

Dazu zählt das Bestreben des Unternehmensdirektors, bereits in der Planungsphase, also vor der Planfeststellung möglichst hohe Zuteilungen von Arbeitskräften, Material oder Maschinen für das eigene Unternehmen zu beanspruchen.¹⁵⁸ Eine mehr als notwendige Zuteilung solcher Mittel dient dem Aufbau von Überkapazitäten und Vorräten, mit denen der Manager sich gegen unvorhergesehene Produktionsschwierigkeiten, bspw. verspätete, unterbliebene oder fehlerhafte Faktorzulieferungen, schützen und die Wahrscheinlichkeit einer langfristig sicheren Planerfüllung erhöhen kann. Zu diesem Zweck ist es notwendig, die vorgesetzten Planinstanzen von einer geringeren technischen Effizienz der Produktionsfunktion des Unternehmens als der tatsächlichen zu überzeugen, sie also durch eine Unterbewertung der Produktionskapazitäten und eine Überbewertung der Inputerfordernisse systematisch irrezuleiten.¹⁵⁹

Die aus Sicht der Zentralplaner schlimmsten Auswüchse der auf den Schutz eigener Interessen und mehr Handlungsfreiheit zielenden Aktivitäten der für ihren Arbeitsbereich persönlich verantwortlichen Unternehmensdirektoren¹⁶⁰ konnten zwar in der Realität sozialistischer Planung mit Hilfe von Reformen, die im Wechsel einmal mehr, einmal weniger Autonomie auf der Unternehmensebene vorsahen, behoben werden. Doch konnten die Ausdifferenzierung der Märkte, die sich auf natürliche Weise parallel dazu entwickelnde Vielfalt der Überwachungsmechanismen und die Anreize zur Eigentumsbildung wie sie für

¹⁵⁸ Dieses Streben nach „weichen Plänen“ wurde mindestens seit Ende der 50er Jahre in den sozialistischen Staaten beklagt. Vgl. dazu WAGNER, U., *Betriebe*, 1968, S. 287 ff.; auch KORNAI, J., *Soft*, 1986.

¹⁵⁹ Zu einem anderen Ergebnis kommt PEJOVICH, S., *Reforms*, 1972, S. 75: „[T]he attainment of the ruling group's objectives depends on its willingness to accept a certain illegal reallocation of the decision-making power between the state and the firm in favor of the latter.“ Meines Erachtens werden hier Ursache und Wirkung vertauscht. Die Sowjetmanager beeinflussen die Pläne und damit Ziele der Herrschenden so zu ihren Gunsten, dass sie anschließend von ihnen leicht erfüllt werden können.

¹⁶⁰ Einen faszinierenden Einblick in die sowjetische Unternehmenswirklichkeit seit Ende der 30er Jahre, die auffallend von den offiziellen Verlautbarungen und theoretischen Abstraktionen abweicht, bietet BERLINER, J. S., *Factory*, 1957, der sich auf umfangreiche Befragungen nach dem zweiten Weltkrieg im Westen gebliebener Sowjetbürger stützen konnte. Vgl. zur Veranschaulichung auch WOSLENSKY, M., *Nomenklatura*, 1987, S. 205 ff.

entwickelte marktwirtschaftliche Systeme charakteristisch ist, in der Planwirtschaft lediglich künstlich nachgeahmt werden. So ist bspw. versucht worden, diese durch das sogenannte Prinzip der materiellen Interessiertheit und die Anreizmechanismen der sogenannten ökonomischen Hebel zu ersetzen.¹⁶¹ Zudem sind ungeplant Barter- und Schwarzmärkte entstanden,¹⁶² im Bereich der Rüstungsindustrie sogar mit Bedacht wettbewerbliche Strukturen geschaffen worden. Daneben fanden sich in unterschiedlichem Ausmaß private Unternehmer in Handwerk, Handel, Dienstleistungsgewerbe und Landwirtschaft, auf deren Tätigkeit die Zentrale über Preise, Sortimente, die Festlegung von an den sozialistischen Sektor zu liefernden Produktionsmengen, Quoten und besondere Steuern Einfluss nahm. Den sozialistischen Planwirtschaften gaben sie indes den Charakter gemischter Wirtschaftssysteme, in denen die zentrale Lenkung in vielfältiger Weise durch systemfremde Mechanismen ergänzt wurde.¹⁶³ Für den weitestgehend zentraler Planung unterliegenden Teil des Systems blieben die beschriebenen Verhaltensweisen jedoch charakteristisch.¹⁶⁴

¹⁶¹ Die ökonomischen Hebel sind Teil der Reform des Wirtschaftssystems der UdSSR vom September 1965. Dazu zählen in ihrer Höhe staatlich festgesetzte Löhne und Zinssätze, sogenannte Gewinnverwendungsvorschriften, steuerähnliche Abführungen und materielle Leistungsanreize in Form von Prämien für die Mitarbeiter und die Unternehmensleitung.

¹⁶² So ist im Falle von Schwierigkeiten bei der Planerfüllung der „tolkač“ als Vermittler von (naturn) Tauschhandlungen oder gar gegen harte Valuta zwischen zwei oder mehr Unternehmen unter Umgehung der Planinstanzen tätig geworden. Vgl. CICHY, E. U., *Ausweichwirtschaft*, 1990, S. 68 ff.; bereits BERLINER, J. S., *Factory*, 1957, S. 207 ff.

¹⁶³ Vgl. ausführlich HAFNER, F., *Beziehungen*, 1978, S. 110 ff. BOETTKE, P. J., *Coase*, 1998, S. 197 verweist auf die Diskrepanz zwischen dem de jure System der Planung und der de facto Existenz von internen und externen Märkten.

¹⁶⁴ Zur zyklischen Abfolge von Zentralisierungs- und Dezentralisierungsphasen vgl. HENSEL, K. P., *Zwang*, 1970, S. 350 ff. Immer wieder sahen sich die Planer dabei folgendem Dilemma gegenüber, das von KLEIN, W., *Unternehmensverfassung*, 1986, S. 116, sehr schön zusammengefasst wird: „Werden Transaktionen in Unternehmungen verlagert, eröffnen sich Spielräume individueller Zielverfolgung. Diese geraten aber ... in Konflikt mit den Zielen und Absichten der zentralen Planträger, d.h. von Partei- und Staatsorganen. Die Verschärfung der Methoden zentraler Planung durch Rezentralisierung von Planungs- und Entscheidungskompetenzen erhöhen aber wiederum die planungsspezifischen Transaktionskosten der Informationsgewinnung, der Anweisung, der Koor-

4.4.3.2 Unproduktives Vermögen

Wie lässt sich dieses Verhalten in der hier entwickelten Terminologie deuten? Wird die hier entwickelte Unternehmensdefinition auch bei einer Veränderung des Systemzusammenhangs in angepasster Form aufrechterhalten, so heißt dies zunächst, dass das Unternehmen vom Individuum unabhängiges, replizierbares Vermögen zur Schaffung von Wissen über die planerfüllende Verwendung von Produktionsfaktoren verkörpert. Als solches stellt es einen Vermögenswert dar, der genauso wie in einem freiheitlichen kapitalistischen Wirtschaftssystem der Erzielung von objektiven Gewinnen dient. Nicht der Zweck, sondern die Art des Gewinns ist vom System abhängig. Voraussetzung für die Erschaffung von Gewinnen in einem freiheitlichen System ist die bessere Bedürfnisbefriedigung freier Wirtschaftssubjekte als individuelle Eigentümer mit den knappen Mitteln. In einem unfreiheitlichen System entstehen diese Gewinne, wenn die Bedürfnisse oder besser: die Ziele der herrschenden Alleineigentümer erfüllt werden.¹⁶⁵ Das heißt aber, dass von marktwirtschaftlichen und planwirtschaftlichen Unternehmen prinzipiell die gleiche Art von Vermögen verkörpert wird: das Vermögen, Wissen über die wertsteigernde Verwendung von Produktionsfaktoren zu schaffen, nur dass die Feststellung einer Wertsteigerung in der Marktwirtschaft von den Einschätzungen vieler einzelner Konsumenten, in der Planwirtschaft hingegen vom Urteil der Herrschenden abhängig ist. Trotzdem soll zur Unterscheidung weiterhin von wirtschaftlicherer einerseits und plankonformer Verwendung andererseits gesprochen werden.

Der Fortbestand eines Unternehmens richtet sich in der Marktwirtschaft nach der Fähigkeit, Gewinne durch Schaffung immer neuen Wissens dauerhaft

dination, Motivation und Kontrolle.“ Offenbar ließ sich der Widerspruch zwischen zentralem Lenkungsanspruch und einzelwirtschaftlichen Interessen nie lösen.

¹⁶⁵ Allerdings lassen sich hier die objektiven Gewinne, die die Herrschenden als Eigentümer der Unternehmen beanspruchen, kaum von den subjektiven (Tausch) Gewinnen unterscheiden, die sie als Eigentümer von Produktionsmitteln (die allerdings in der Regel wiederum im Eigentum der Unternehmen als juristische Personen stehen), vor allem aber als Nachfrager der erstellten Produkte erzielen, denn die Aufteilung der objektiven und subjektiven Gewinne kann von ihnen selbst mit Hilfe des Planes festgelegt werden.

zu erzielen. In der Planwirtschaft ist der Fortbestand einzig vom Willen der Zentrale abhängig. Ohne die Verwendung von Knappheitspreisen fehlt es an einer rationalen Kalkulationsgrundlage, die es ihr ermöglichen würde, klar zu entscheiden, ob die Verwendung des im Unternehmen gespeicherten Wissens zumindest für sie nutzbringend ist.¹⁶⁶

Es mangelt ihr überdies an Hypothesen, auf welche Weise und wo die gebundenen Produktionsfaktoren im Hinblick auf die eigenen Ziele effektiver eingesetzt werden könnten. Zwar ist auch sie an der Schaffung neuen Wissens als Antwort auf erhöhte Plananforderungen interessiert, doch muss sie mit dem Unwillen und den Ausweichreaktionen der Wirtschaftssubjekte rechnen. Die unmittelbare Anreizwirkung, die die Schaffung eines übertragbaren Vermögenswertes auf die Schaffung unternehmerischen Wissens ausübt, entfällt in einem planwirtschaftlichen System. Die Ersatzanreize reichen oft nicht, um einen Aufbau von Vermögen zu verhindern, das zwar die Überlebensfähigkeit des sozialen Systems Unternehmen sichert, aber sich sehr vom Vermögen in einem marktwirtschaftlichen System unterscheidet. Es wird Vermögen gebildet, wie vorgesetzte Instanzen getäuscht und manipuliert und wie weiche Pläne provoziert werden können, kurz: es werden unproduktive zu Lasten produktiver Fähigkeiten aufgebaut. Dies findet seinen Niederschlag auf der individuellen Ebene genauso wie auf der Ebene des Unternehmens.¹⁶⁷ Darüber hinaus wird die

¹⁶⁶ Auch der zentrale Planer, der über alle Produktionsfaktoren einschließlich menschlicher Arbeit frei verfügen könnte und nur an die eigene Bedürfnisbefriedigung denken würde, könnte allenfalls für einfachste Produktionsvorgänge abwägen, welche Produktionsfaktoren wie eingesetzt werden sollten. Sobald die Komplexität alternativer Produktionsmethoden sowohl hinsichtlich der verschiedenen einsetzbaren Produktionsfaktoren als auch des zeitlichen Produktionsablaufs zunimmt, werden unmittelbare und einfache Vergleiche ihres relativen Nutzens nicht länger möglich sein. Die Menge technischer Möglichkeiten, ein Gut zu erstellen, wird so groß, und die physischen Substitutionsmöglichkeiten zwischen verschiedensten Ressourcen werden so umfangreich, dass es für den menschlichen Verstand mit seinen beschränkten Möglichkeiten unmöglich wird, rationale Vergleiche vorzunehmen und die Methode der „geringsten Kosten“ auszuwählen. Vgl. MISES, L. v., *Wirtschaftsrechnung*, 1920, S. 93 f., 97 ff.; EUCKEN, W., *Nationalökonomie*, 1989, S. 79 ff.

¹⁶⁷ Ähnlich MURRELL, P., *Evolution*, 1992, S. 41; KUZNETSOVA, O. / KUZNETSOV, A., *Enterprise*, 1996, S. 518.

Fähigkeit „to perceive and to anticipate situations of scarcity, to take up productive opportunities, to be aware of technological possibilities, to anticipate changes in demand, to develop marketing strategies and to detect chances for mutually advantageous exchanges, in short: the ability to initiate, to work and to respond to other people's needs,“¹⁶⁸ verringert, wenn nicht sogar völlig zerstört.

In Anbetracht kollektiven Eigentums am Produktionsvermögen sind auch kollektive Entscheidungsmechanismen notwendig. Jede Uneinigkeit wird letztlich dadurch gelöst werden müssen, dass sich eine bestimmte Meinung gegenüber einer anderen durchsetzt, was Gewinner und Verlierer schafft. Nicht unternehmerische Fähigkeiten und Arbeit führen hier zum Erfolg. Vielmehr verhelfen Fähigkeiten und Verhaltensweisen, wie Überredung, Demagogie, Intrige, Versprechungen, Bestechung und Drohung zur Durchsetzung eigener Interessen innerhalb des Eigentümerkreises und zum Aufstieg in der Hierarchie der Verwalter als Besitzer des Produktivvermögens.¹⁶⁹

Dass Unternehmen in einem planwirtschaftlichen System eine bestimmte Art von Vermögen verkörpern, das den Verwaltern gesellschaftlichen Eigentums nicht unmittelbar zugänglich ist, heißt nicht, dass Unternehmen in einem völlig unfreiheitlichen System, wie es oben beschrieben worden ist, nicht auch erschaffen würden. Selbst in einem völlig unfreiheitlichen System müsste der Alleineigentümer unternehmerische Hypothesen über die Verwendung von Produktionsfaktoren aufstellen und überprüfen. Sein entsprechendes unternehmerisches Vermögen könnte sehr wohl in einem Unternehmen gespeichert werden. Sinnvoll wäre diese Speicherung, wenn er das Unternehmen dann einer anderen Person, einem Manager zur Verwaltung überließe, um sich anderen Tätigkeiten zuwenden zu können. Sinnvoll wäre eine Speicherung überdies, wenn er dieses Vermögen weitergeben wollte, bspw. an seine Erben.¹⁷⁰ Die Speicherung von

¹⁶⁸ HOPPE, H.-H., *Theory*, 1989, S. 31.

¹⁶⁹ HOPPE, H.-H., *Socialism*, 1989, S. 31 f. weist auf die negativen Folgen dieser Politisierung der Gesellschaft auf den Wohlstand ihrer Mitglieder hin.

¹⁷⁰ Dass der Gedanke einer Weitervererbung von Privilegien im Realsozialismus nicht abwegig ist, zeigt WOSLENSKY, M., *Nomenklatura*, 1987, S. 166 ff. für die Sowjetunion mit einer Fülle von Beispielen.

unternehmerischem Vermögen kann deshalb als systemunabhängiger Tatbestand gewertet werden. Systemabhängig ist hingegen, welche Art von Wissen mit diesem Vermögen geschaffen wird, von wem das Vermögen gespeichert wird und wer über das gespeicherte Vermögen verfügen darf.

4.5 Ergebnisse und Deutung

Bevor aus ökonomischer Sicht zu den Problemen Stellung genommen werden kann, denen Unternehmen in Russland aufgrund der Transformation des dortigen Wirtschaftssystems ausgesetzt waren und sind, muss nicht nur Klarheit über den Begriff Unternehmen, sondern auch über den der Transformation bestehen. Dazu ist es notwendig zu klären, worin sich Wirtschaftssysteme unterscheiden, was grundlegend für Wirtschaftssysteme ist.

Aus neoklassischer Perspektive ist die Unterscheidung der Allokationsmechanismen Plan und Markt ausschlaggebend. Zwar zeigte sich in der Diskussion um den Marktsozialismus, dass beide unter den restriktiven Bedingungen des allgemeinen Gleichgewichts prinzipiell in der Lage sind, das Gleiche zu leisten, doch der Sozialismus war seiner Idee nach nicht mit dem Ziel höchstmöglicher Effizienz angetreten, sondern um die vermögenslosen Klassen der Gesellschaft durch eine Neuverteilung des Einkommens aus Kapital besser zu stellen. Mit einer als Wechsel des Allokationsmechanismus verstandenen Transformation werden nicht nur die realen Gegebenheiten verkannt, sondern auch Folgen heraufbeschworen, von denen angenommen werden kann, dass sie von „Marktwirtschaftlern“ in ihrer überwiegenden Mehrheit, wenn nicht gar übereinstimmend, abgelehnt würden.

Die bloße Etablierung marktwirtschaftlicher Mechanismen heißt nicht weniger, vor allem aber nicht mehr, als das Ermöglichen von Tauschvorgängen zwischen verschiedenen Individuen, die über Eigentum an Gütern verfügen. Wie hier gezeigt wurde, genügt im Grenzfall sogar ein Individuum, dem es gelingt, zwischen den Verwaltern seines Eigentums, also den Besitzern seines Eigentums, diese Tauschvorgänge zu simulieren. Wer Eigentümer ist, wie sich Individuen Güter (erstmalig) aneignen und so erst die Grundlage schaffen, um am

Marktgeschehen teilnehmen zu können, spielt keine Rolle. Insofern ließe sich mit dieser Sichtweise bspw. auch die Aufteilung des gesellschaftlichen Eigentums auf die Mitglieder der Herrschaftselite im Realsozialismus vereinbaren. Diese würden dann nicht länger als Gruppe mit streng reglementiertem Zugang, sondern als individuelle Eigentümer über alle Produktionsmittel verfügen. Es kann davon ausgegangen werden, dass genau dies nicht das Ziel der Transformation ist. Denn dieses Ziel ist Ausdruck einer normativen Position, die, ist sie erst einmal explizit gemacht, kaum jemand unter den marktwirtschaftlich orientierten Ökonomen und nicht nur unter diesen ernsthaft bereit wäre einzunehmen.

Welches Wirtschaftssystem aber ist dann anzustreben? Offenbar kommt hier der Beantwortung der Frage, wer soll Eigentümer sein, entscheidende Bedeutung zu. Dass diese Frage normativ beantwortet werden muss, heißt nicht, dass eine Antwort auch beliebig sein muss. Sie ist es nicht, wenn vorausgesetzt wird, dass auf Zwangsausübung, auf Gewalt im Lösen von Konflikten um knappe Ressourcen, die eine eigentumsrechtliche Lösung erst notwendig machen, verzichtet wird. Unter dieser Voraussetzung ist nur Privateigentum an Gütern einschließlich des eigenen Körpers zu begründen, d.h. moralisch bzw. ethisch zu rechtfertigen, die durch ursprüngliche Aneignung, die per se konfliktfrei ist, erworben wurden und deren Nutzung die physische Integrität des Eigentums anderer Personen nicht unaufgefordert verletzt.

Eine derartige ethische Theorie ist mitunter einem Missverständnis ausgesetzt. Statt Ethik als logische Theorie anzuerkennen, wird ethische Theorie gegen moralische Erfahrung getestet: wenn die Theorie zu Ergebnissen führt bzw. führen könnte, die den eigenen moralischen Intuitionen widersprechen, wird sie als falsifiziert angesehen. So mag bspw. abgelehnt werden, dass in einer herrschaftslosen Individualeigentumsgesellschaft derjenige, dem es nicht gelingt, sich zum Überleben notwendige Güter anzueignen, ohne die freiwillige Hilfe anderer dem Tod geweiht ist. Anders ausgedrückt heißt dies, in einer derartigen Gesellschaft darf solch eine Person andere nicht zur Hilfeleistung, d.h. zur Übereignung von Gütern zwingen. Wer jedoch aus welchen Gründen auch immer nicht nur anderen Gewalt antut, sondern dieses Handeln auch noch zu

rechtfertigen sucht, droht sich selbst zu widersprechen, wenn Rechtfertigen als ein interpersoneller Austausch von Argumenten ohne physische Gewaltanwendung oder ihre Androhung verstanden wird, denn dann akzeptiert er bereits das Prinzip der Gewaltfreiheit.

Dessen ungeachtet wird mit Hilfe der Institution Staat nicht nur Privateigentum geschützt, sondern auch immer wieder verletzt. Viele Ökonomen glauben, zumindest einen Teil dieser unaufgeforderten Verletzungen rechtfertigen zu können, selbst wenn die damit verbundene Umverteilung von Eigentum, insbesondere wenn es konfliktfrei erworben wurde, einen gemäß Pareto-Kriterium definierten Wohlfahrtsverlust nach sich zieht. Es geht in dieser Arbeit nicht darum, den ultimativen Beweis für die logische Widersprüchlichkeit eines solchen Vorgehens zu erbringen. Diesen Versuch haben bereits andere unternommen. Es geht darum zu zeigen, wie und mit welchen ökonomischen Folgen sich ein Übergang zu einem freiheitlicheren System vollzieht, das sich durch weniger Eingriffe in das uneingeschränkte Individualeigentum auszeichnet, d.h. in dem in geringerem Maße Eigentumsrechte Personen oder Personengruppen zugesprochen werden, die weder ursprüngliche Eigentümer noch Eigentumsrechte auf vertraglicher Grundlage mit ursprünglichen Eigentümern erworben haben. Insofern wird vorausgesetzt, dass der Transformationsprozess zumindest tendenziell der rationalen Einsicht in die Ordnung und Wohlstand schaffende Institution dieses Individualeigentums folgt.

Ausgangspunkt der Transformation ist der Realsozialismus. Seitens der Vertreter der Österreichischen Schule gipfelt die Kritik am Sozialismus angesichts einer fehlenden rationalen Kalkulationsgrundlage wie sie Marktpreise bieten im Urteil über seine Unmöglichkeit. Auf den Realsozialismus trifft sie indes nicht zu, da sie von der Voraussetzung ausgeht, dass die Zentralplaner zumindest versuchen, das gesellschaftliche Eigentum im Interesse der Bevölkerung zu verwalten. Tatsächlich handelt die Herrschaftselite als sei sie selbst die kollektive Eigentümerin der Produktionsmittel, die mit Hilfe einer staatlichen Bürokratie ihre Verwendung so plant, dass vorrangig ihre eigenen Bedürfnisse befriedigt werden und ihr Machtmonopol gesichert ist.

Eine vollkommene Planung des Wirtschaftsgeschehens, die zusätzlich die Verfügung über alle anderen Wirtschaftssubjekte einschliesse, eine Art totalitärer Sklavenhaltergesellschaft, scheidet indes am Widerstand der Wirtschaftssubjekte bzw. an den Kosten seiner Unterdrückung, am sozialistischen Ideal, das nicht allzu offensichtlich verraten werden soll, aber auch am Mangel unternehmerischen Vermögens. Auf dieses ist auch die Herrschaftselite angewiesen und muss Individuen zu seiner Schaffung und Speicherung in Unternehmen Anreize geben, d.h. Freiheiten einräumen. Unternehmen sind deshalb aus ihrer Sicht nicht Transaktionskosten sparende Einheiten: sozialistische Betriebe, sondern verkörpern wie in einem freiheitlichen kapitalistischen System Vermögen, wie Güter (Produktionsmittel) plankonform in andere Güter überführt werden. Die Ausgeprägtheit, nicht die Tatsache an sich, dass sozialistische Manager zum Schaden der Unternehmenseigentümer über weit größere Freiräume als kapitalistische verfügen, kennzeichnet dieses System und lässt den Aufbau unproduktiven Vermögens vermuten.

Wenn das Wirtschaftssystem über Eigentum und nicht über den Allokationsmechanismus definiert wird und eine Verbindung von Eigentum bzw. Eigentümern und der Existenz von Unternehmen besteht, liegt es nahe, nach den Folgen für eben diese Existenz zu fragen, wenn sich während und als Ziel der Transformation die Art der Eigentumsbildung und -zuordnung ändert. Antworten für Russland werden im nächsten Abschnitt gegeben.

5 Russland. Unternehmer ohne Unternehmen

Wird die Forderung nach Transformation der sozialistischen Wirtschaftssysteme erhoben, kann es sich nach den Ausführungen des letzten Abschnitts nicht um die „Schaffung“ von Märkten handeln. Vielmehr sind die Grundlagen für eine Ordnung zu schaffen, in der die gewaltsame Aneignung von Gütern möglichst ausgeschlossen wird. Es geht darum, der Herrschaftselite ihre Machtgrundlage, nämlich das von ihr gewaltsam angeeignete gesellschaftliche Eigentum an Produktionsmitteln, zu entziehen und Regeln aufzustellen, die eine weitestgehende Ausübung individueller Freiheitsrechte ermöglichen.

Ohne klaren Bezug zu diesen Zielen wird jedoch tatsächlich allgemein Wohlstandsmaximierung angestrebt, was in der Forderung von Ökonomen mündet, zum Zwecke der Transformation der sozialistischen Länder die Staatsunternehmen zu privatisieren und die Preise zu liberalisieren, also die Planung aufzuheben.¹ Die Betonung einer klaren Zuordnung von Verfügungs- und Handlungsrechten – gemeint ist oftmals lediglich Besitz –, verstellt den Blick auf die Verteilungswirkung des Eigentums. Dieser utilitaristischen Denken entspringende Ansatz verneint die Möglichkeit rationaler, ethisch allgemein gültiger Regeln der Zuerkennung und Schaffung von Eigentum an Sachen² und lässt die ökonomischen Auswirkungen größerer persönlicher Freiheit der Wirtschaftssubjekte unbeachtet.

Es wird in diesem Abschnitt zum einen darum gehen zu zeigen, dass die aus diesem Denken abgeleiteten Schritte zur Privatisierung von Unternehmen zu einer Transformationskrise in Form von Produktionseinbrüchen, Arbeitslosigkeit und Investitionsabneigung geführt haben. Zum anderen wird dargelegt

¹ Diese Forderungen gehörten zu den Standardreformrezepten für ehemals sozialistische Länder. Sie waren und sind oft bis heute Teil eines unter Ökonomen allgemein anerkannten Reformprogramms, das außerdem ein möglichst schnelles Voranschreiten auf den Gebieten der makroökonomischen Stabilisierung, der Liberalisierung des Handels, der Schaffung eines sozialen Sicherheitsnetzes und eines gesetzlichen Rahmens für eine Marktwirtschaft vorsieht. Vgl. auch die periodischen Fortschrittsberichte internationaler Organisationen wie der OECD, der Weltbank oder der EBRD.

werden, warum sich Russland im Gegensatz zu vielen anderen Ländern, die mit den gleichen Problemen zu Beginn der Transformation zu kämpfen hatten, bislang aus dieser Krise nicht befreien konnte³ und wie eine Lösung dieser Krise im Unternehmensbereich aussehen könnte.

5.1 Privatisierung bestehender Unternehmen

5.1.1 Effizienz als Transformationsziel

Viele der mit der Transformation der ehemals sozialistischen Länder befassten und in freiheitlichen Wirtschaftssystemen groß gewordenen Ökonomen bemängeln allenfalls die unklare Zuordnung von Verfügungsrechten, nicht jedoch die unrechtmäßige Einräumung und Verletzung von Eigentumsrechten als eine von vielen Ursachen für das Ausbleiben eines auch der breiten Bevölkerung zugute kommenden Wirtschaftswachstums als Ergebnis effizienter Ressourcenallokation.⁴ Diese Kritik unterscheidet sich nicht systematisch von derjenigen, die bereits gegen den Sozialismus erhoben wurde. Auch hier wurde die Verwässerung der Verfügungsrechte beklagt, die das sozialistische Wirtschaftssystem ineffizient macht. Scheinbar folgerichtig wurde auf die Privatisierung als Mittel zur eindeutigen, dauerhaften und verlässlichen Zuordnung von Verfügungsrechten an Ressourcen gedrängt. Im nachfolgenden Wettbewerb würden sich dann die effizienten Zuordnungen von Verfügungsrechten durchsetzen. Ist die Verteilung gesellschaftlich unerwünscht, kann sie mit Hilfe des Staates durch Pauschalzahlungen (lump sum payments) verändert werden. Es gibt jedoch gute Gründe, warum

1. gerade aus Effizienzgründen eine Privatisierung des vergesellschafteten Eigentums gar nicht die große Bedeutung haben kann, die ihr gemeinhin beigemessen wird,

² So HOPPE, H.-H., *Critique*, 1994, S. 137 f.

³ Vgl. ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN, R., *Tunnel*, 1997, S. 105.

⁴ So OLSON, M., *Path*, 1992, S. 70 ff.; FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Privatization*, 1994, S. 10 ff. Dazu KUZNETSOV, A. / KUZNETSOVA, O., *Privatisation*, 1996, S. 1182 f.; BOETTKE, P. J., *Coase*, 1998, S. 199 f.

2. nicht das Effizienz-, sondern die Mobilisierung unternehmerischen Vermögens das zentrale Problem der Transformation ist,
3. dieses Problem einer weniger naiven Lösung bedarf und
4. der Staat hierbei lediglich zu Beginn dieses Prozesses, dann aber nur eine untergeordnete Rolle spielen sollte.

5.1.1.1 Eigentum und Effizienz

5.1.1.1.1 Ausgangslage

Wirtschaftspolitik muss einen faktischen Ausgangspunkt haben und nicht einen, der ein Modell leicht handhabbar macht, wenn sie sich Realismus und Relevanz bewahren möchte.⁵ Es ist notwendig, die tatsächliche institutionelle Ordnung, die sich in Jahrzehnten des Sozialismus herausgebildet hat, zu durchschauen und sich nicht von den offiziellen Aussagen, den erdachten idealen Verhältnissen irreleiten zu lassen. Insofern war der vierte Abschnitt nicht bloß eine theoretische Trockenübung, sondern der Versuch, die grundlegenden Organisationsprinzipien des sozialistischen Wirtschaftssystems zu bestimmen. Sie bilden das Erbe des sowjetischen Systems und sind der Punkt, von dem aus die radikalen russischen Marktreformen im Jahre 1992 ihren Ausgang nahmen.

Wenn die Sowjetunion ein Land ohne persönliche Eigentumsrechte an den Produktionsmitteln gewesen wäre, wäre die Einleitung der notwendigen Reformschritte um vieles einfacher gewesen. In Osteuropa findet sich kein institutionelles Vakuum, das lediglich mit Rückgriff auf die „richtige“ Theorie von Politikern aufgefüllt werden könnte.⁶ Tatsache ist, dass sich im sozialistischen Wirtschaftssystem der Sowjetunion eine Reihe individueller Eigentumsrechte entwickelt hatte, die mit Hilfe des Staates zwar nicht de jure, aber doch de facto gesichert und durch die formale Struktur des gesellschaftlichen Eigentums lediglich verdeckt wurden.⁷ Im vorangegangenen vierten Abschnitt wurde

⁵ So BUCHANAN, J. M., *Limits*, 1975, S. 78.

⁶ Vgl. STARK, D., *Path Dependence*, 1992, S. 20.

⁷ Dazu bemerkt BARZEL, Y., *Analysis*, 1989, S. 104, Fn. 8: „The claim that private property has been abolished in communist states and that all property there belongs to the state

gezeigt, dass Grund zu der Annahme besteht, dass im Realsozialismus die Herrschaftselite der wahre Eigentümer des gesellschaftlichen Eigentums an den Produktionsmitteln ist. Da die Produktionsmittel in den weitaus meisten Fällen Unternehmen als juristischen Personen zugeordnet sind, muss die Ausgangsfrage sein, nicht wer über die einzelnen Produktionsmittel, sondern wer über die Unternehmen als Eigentümer verfügen konnte. Die Privatisierung gesellschaftlichen Eigentums darf insofern nicht als Wechsel der Art des Eigentums an Unternehmen, sondern als Wechsel der Eigentümerpersonen aufgefasst werden.

5.1.1.1.2 Wettbewerb

Aus einer Perspektive der Effizienz geht es im ersten Schritt allein darum, dass überhaupt Eigentum an Ressourcen zuerkannt wird.⁸ Die effiziente Zuordnung der Verfügungsrechte wird dann unter Eigentümern in Abwesenheit von Transaktionskosten ausgehandelt. Wenn, wie hier argumentiert wird, das Problem des Realsozialismus gar nicht im Fehlen von auf Eigentum beruhenden oder eigentumslosen Verfügungsrechten zu erblicken ist,⁹ wäre im zweiten Schritt aus dieser Effizienzperspektive heraus allenfalls eine klarere Zuordnung von Verfügungsrechten und der Abbau wettbewerbsbeschränkender Maßnahmen notwendig gewesen.¹⁰

Rein effizienztheoretisch betrachtet ist der wesentliche Unterschied der scheinbar grundlegend verschiedenen Eigentumsordnungen nicht, wie und ob die Tätigkeit der Manager unmittelbar von den Eigentümern kontrolliert werden kann, sondern ob die Manager einem wirtschaftlichen Wettbewerb ausgesetzt sind.¹¹ Auf die Unternehmen bezogen hätte dies in Russland bedeutet: eine

seems to me to be an attempt to divert attention from who the true owners of the property are. It seems that these owners also own the rights to terminology.“

⁸ Vgl. grundlegend COASE, R. H., *Social Cost*, 1960; auf den Sozialismus bezogen STIGLITZ, J. E., *Socialism*, 1994, S. 173.

⁹ Manager, die nicht am Umsatz oder Gewinn beteiligt sind, verfügen über Unternehmen wie Chauffeure über Kraftfahrzeuge, ohne dass sie Eigentümer auch nur eines einzelnen Verfügungsrechts wären.

¹⁰ Vgl. GROSFELD, I., *Paradox*, 1994, S. 148; PELIKAN, P., *Enterprises*, 1997, S. 159 ff.

¹¹ Vgl. STIGLITZ, J. E., *Socialism*, 1994, S. 81, 96, 174 f.

verbesserte Managerkontrolle (corporate governance) durch Wettbewerb zwischen den sozialistischen Managern, die in der Spätphase des Sozialismus besonders schwach ausgeprägt war. Dazu wäre es womöglich erforderlich gewesen, ein System von Banken und Börsen zu entwickeln sowie entsprechende Unternehmens- und Kapitalmarktgesetze zu verabschieden, nicht aber die Unternehmen im Sinne einer Aufteilung der sich im Eigentum der Herrschaftselite befindenden Produktionsmittel auf viele verschiedene Individuen zu privatisieren.¹² Die Privatisierung als neue Zuweisung des Eigentums an Unternehmen wird nicht aus Effizienzgründen zum vorrangigen Ziel der Transformation, sondern weil die bisherige Zuordnung des Eigentums für ungerechtfertigt erachtet wird.

Solange es alternative Verwendungsmöglichkeiten von Ressourcen gibt, ist es der Wettbewerb zwischen den Verwendern, der die Ressourcen in ihre effizienten Verwendungen wandern lässt. Auf diesen Wettbewerb ist im sozialistischen Wirtschaftssystem der Sowjetunion bewusst weitgehend verzichtet worden, wenngleich er zumindest theoretisch möglich erschien.¹³ Erst wenn alle Ressourcen auf eine Person vereinigt sind und diese Person zudem selbst am besten weiß oder besser: als Einzige weiß, wie sich diese Ressourcen nutzenmaximierend einsetzen lassen, wenn also auch diese Ressource, das Wissen, auf eine Person vereinigt ist, erst dann wird es keinen Wettbewerb geben können.

5.1.1.1.3 Subjektivität

Wettbewerb zur Erreichung einer technisch effizienten Verwendung von Produktionsfaktoren kann völlig unabhängig von individuellen Präferenzen

¹² Anders FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., Privatization, 1994, S. 52, die ein funktionsfähiges System der Corporate Governance im Sozialismus offenbar für unmöglich halten und die Privatisierung dann ansehen als „a way of constructing a new corporate governance structure in Eastern Europe designed to fill the gap left by the withdrawal of the state from the management of the productive assets of the society.“ Studien, die effiziente Managerkontrolle als Ziel der Privatisierung hervorheben, sind u.a. LIPTON, D. / SACHS, J. D., Privatization, 1990; FRYDMAN, R. ET AL., Corporate Governance, 1993.

¹³ Vgl. Kap. 4.3.2 und 4.4.1 d. A.

stattfinden. Es geht allein darum, die größtmögliche Menge an Gütern herzustellen. Unberücksichtigt bleibt, ob auch die von den Gesellschaftsmitgliedern gewünschten Güter produziert werden. Im ökonomisch effizienten allgemeinen Gleichgewicht hingegen finden die individuellen Präferenzen Beachtung, wenn auch nur im Rahmen eines festgelegten Konsumgütersortiments. Auch auf die Gefahr einer Wiederholung hin: Es ist das Eigentum, selbst wenn es gegebenenfalls nur aus einzelnen Rechten an einer Sache besteht, das den Eigentümer von Gütern zu einem Einkommen berechtigt.¹⁴ Dieses Einkommen bestimmt in umgewandelter Form nunmehr als Güternachfrage die Produktion, d.h. das Gütersortiment steht tatsächlich, abseits einer idealisierten Modellwelt, keinesfalls fest. Es wird noch zu zeigen sein, welche weitreichenden Folgen sich aus dieser Tatsache für die Transformation ergeben.

Dessen ungeachtet beschreibt ökonomische Effizienz einen bestimmten Zusammenhang zwischen dem Produktionsfaktorangebot und der Güternachfrage. Der Nutzen dieser Güter entspringt einer individuellen Bewertung. Er ist subjektiv, und nur Eigentümer sind berechtigt festzustellen, ob die Verwendung von Gütern zu einer Nutzenmehrung geführt hat.¹⁵ Soweit Änderungen von Beschränkungen, in diesem Fall von Eigentumsverteilungen, Wahlhandlungen systematisch und voraussagbar beeinflussen, kann die positive Ökonomik zwar dazu genutzt werden, alternative institutionelle Anordnungen auf ihre Folgen hin zu untersuchen. Sie ist jedoch noch nicht einmal dazu geeignet, verschiedene Eigentumsordnungen zu vergleichen,¹⁶ geschweige denn, aus diesem Vergleich die Richtigkeit einer Eigentumsordnung abzuleiten. Denn es wäre notwendig,

¹⁴ Ein Einkommen aus Besitz an Produktionsmitteln kann es nicht geben, sondern nur ein Einkommen aus Eigentum am Wissen, wie die im Eigentum anderer befindlichen Güter wirtschaftlicher verwendet werden können.

¹⁵ Zwar mag von einem Gut auch ein Nutzen für einen anderen als den Eigentümer und außerhalb einer Markttransaktion ausgehen und die Konsum- oder Investitionsentscheidung des Eigentümers deswegen beeinflusst werden. Aber es bleibt letztendlich die Entscheidung des Eigentümers, was mit einem Gut geschehen soll, nicht die eines außenstehenden „Nutznießers“.

¹⁶ Vgl. allgemein DE ALESSI, L., *Efficiency*, 1996, S. 114 ff.

den subjektiven Nutzen, den verschiedene Individuen als Eigentümer ein und demselben Gut beilegen, zu vergleichen. Da dies schlechterdings unmöglich ist, kann die positive Ökonomik keine Begründung für eine Umverteilung von Eigentum und dessen Schutz, nicht anderes sollte die Privatisierung sein, liefern.

5.1.1.1.4 Beurteilung

Die positive Ökonomik wird dem Sozialismus mit Überlegungen zur Effizienz nicht gerecht. Der Sozialismus strebte nicht nach höherer Effizienz. Erst die Diskussion um den Marktsozialismus verband ihn mit dem Effizienzdenken. Der Sozialismus war ursprünglich angetreten, die Ungerechtigkeit auf der Welt zu beseitigen, und er sah die größte Ungerechtigkeit in der Verteilung des Eigentums an den Produktionsmitteln und den aus ihr erwachsenden Möglichkeiten zur Ausbeutung. Beseitigt hat er indessen die Freiheit.¹⁷ Auf dieser Ebene muss ihm begegnet werden.¹⁸

Im Falle der Transformation droht die vorbehaltlose Anwendung effizienztheoretischer Argumente zu einer übermäßigen Beschäftigung mit dem Bestehenden und daher der Vergangenheit und nicht der Zukunft zu führen. Sie leistet der Vernachlässigung der Verteilungswirkungen, der Widerstände der Verlierer und deshalb des Transformationsprozesses Vorschub. Zudem trägt sie von vornherein zur Rechtfertigung des Staates sowie umfassender Staatseingriffe in das Wirtschaftsgeschehen bei. Denn größtmögliche Effizienz ist in der Realität nie erreichbar. Diese Unerreichbarkeit wird auch Marktversagen genannt und dient als Begründung für Staatseingriffe.¹⁹

¹⁷ Ein tieferes Verständnis der Freiheit darf nicht nur im philosophischen Interesse liegen. Dass es auch für Ökonomen von größter Bedeutung ist, meint etwa KIRZNER, I. M., Perception, 1979, S. 239: „[E]conomists must in turn deepen their understanding of (the nature of) freedom (itself).“

¹⁸ So zeigt bspw. ARNOLD, N. S., Socialism, 1994, aus einer institutionell-vertragstheoretischen Perspektive, dass es die Modelle des Marktsozialismus sind, nicht das klassische kapitalistische Unternehmen, die zu systematischer Ausbeutung führen, weil sie unzählige Möglichkeiten zu opportunistischem Verhalten bieten.

¹⁹ Vgl. STIGLITZ, J. E., Socialism, 1994, S. 7 f., 42 f.

In Russland wird auf diese Weise die Aufrechterhaltung von Eigentumsstrukturen begünstigt, die die Einführung einer weitgehend freiheitlichen Eigentumsordnung mit all den negativen Folgen für den Wohlstand der Menschen dauerhaft zu behindern drohen. Dies soll anhand der dortigen Entwicklung, insbesondere in Hinsicht auf den Übergang von Eigentum an Unternehmen, nachgewiesen werden.

5.1.1.2 Depolitisierung

Der Transformationsprozess ist pfadabhängig und Privatisierungsverfahren, in denen das Geflecht bestehender Rechte keine Berücksichtigung findet, drohen am Widerstand der Alteigentümer und Altbesitzer zu scheitern.²⁰ Ihre Interessen können nicht geleugnet werden und müssen deshalb von vornherein in das Privatisierungsvorhaben einbezogen werden.²¹ So oder ähnlich lauten die Aussagen, mit denen sich jede auch noch so unfreiheitliche Eigentumsordnung weiterhin legitimieren lässt. Es stellt sich die Frage, ob die russische Oktoberrevolution im Jahre 1917 und der nachfolgende Transformationsprozess, der zu Enteignung, schlimmsten Menschenrechtsverletzungen bis hin zu massenhaftem Tod geführt hat, auch pfadabhängig war. Am Widerstand der Alteigentümer und Altbesitzer ist er jedenfalls nicht gescheitert.

Die Gelegenheit zu einer gewaltfreien umfassenden Privatisierung, deren Ergebnisse Russland ein großes Stück weit auf dem Weg zum Ideal einer herrschaftsfreien Individualeigentumsgesellschaft hätten voranbringen können, das „window of opportunity“, ist möglicherweise in der Phase des Machtvakuumms nach dem Augustputsch 1991 und der darauffolgenden Auflösung der Sowjetunion vertan worden.²² Die Neuverteilung von Eigentum bezog danach ihre Le-

²⁰ Vgl. STARK, D., Path, 1992, S. 20 ff.; TSANG, S., Big Bang, 1996; auch KOZUL-WRIGHT, R. / RAYMENT, P., Hiatus, 1997, S. 642 ff.; BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., Capitalism, 1997, S. 169: „Like new wine in old wineskins, capitalism was implemented by the Kremlin in an environment that has demonstrated more continuity with the attitudes and limitations of the Soviet past than many people had hoped. The design and the extent of privatization were influenced by these constraints.“

²¹ Sehr deutlich BLASI, J. R. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., Capitalism, 1997, S. 38.

²² Vgl. ähnlich FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., Governance, 1997, S. 267 f.

gitimität nicht aus einer übergeordneten Norm,²³ sondern aus der Überlegung, wie möglicher Widerstand gegen die Privatisierung und überhaupt gegen ökonomische Veränderungen bereits im Vorfeld durch die Aussicht auf Ausgleichszahlungen in Form von Unternehmensanteilen gebrochen werden könnte.²⁴

Wie sich herausstellen sollte, musste diese Strategie fast zwangsläufig in einen Widerspruch zu den eigentlichen Zielen der mit der Privatisierung befassten russischen Reformer unter Führung des für die Privatisierung zunächst federführend Verantwortlichen ANATOLIJ ČUBAJŠ geraten.²⁵ Diese strebten die Entpolitisierung des wirtschaftlichen Lebens an, das heißt das Durchtrennen der Verbindung von Wirtschaft und Politik, so dass nicht länger diejenigen, die über die Staatsmacht verfügten, auch über die Unternehmen gebieten konnten.²⁶ Schließlich kann keine Regierung, selbst wenn sie frei gewählt worden ist, als rechtmäßige Eigentümerin vergesellschafteten Eigentums angesehen werden. Denn der Erbe eines Kriminellen, auch wenn er selbst unschuldig ist, wird nicht der legitime Eigentümer illegitim angeeigneten Vermögens.²⁷ Die Privatisierung wäre nichts weiter als ein Mittel zur Erreichung des Ziels der Entpolitisierung.

²³ Sogar vor der Idee, die Enteigneten für ihr rechtmäßiges Eigentum bezahlen zu lassen, wurde nicht zurückgeschreckt. Der Einzelverkauf von Unternehmen scheint nur deshalb nicht verwirklicht worden zu sein, weil er 150 Jahre gedauert hätte. So BLASI, J. R. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 39.

²⁴ Vgl. CHUBAIS, A. / VISHNEVSKAYA, M., *Privatization*, 1994, S. 99; BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 14, 71, 93; FRYE, T., *Commitment*, 1997, S. 87 ff.

²⁵ Zu einer kritischen Beurteilung dieser Strategie aus der Perspektive der Bevölkerung vgl. APPEL, H., *Privatisation*, 1997.

²⁶ Vgl. BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 11, 47 ff. und S. 65: „Controlling managers is not nearly as important as controlling politicians, since managers' interests are generally much closer to economic efficiency than those of politicians. Once depoliticization is accomplished, the secondary goal of establishing corporate governance can be addressed.“ Als weitere Ziele wurden in den Privatisierungsprogrammen genannt: die Verbesserung des sozialen Netzes mit Hilfe der Privatisierungserlöse, die Herstellung von Wettbewerb und das Anlocken ausländischer Investitionen.

²⁷ Anders und für die zu Beginn der Transformation vorherrschende Meinung bezeichnend argumentiert SCHMIEDING, H., *Privatization*, 1992, S. 100, dass ein Weiterbestehen unklarer Eigentumsrechte weitaus schädlicher sei als eine moralisch möglicherweise fragwürdige Festlegung.

Indes wurde der Einsatz dieses Mittels nicht mit der Grundvorstellung eines rechtfertigbaren Eigentums, sondern wie schon die Durchführung der sowjetischen Reformen in der GORBAČEV-Ära mit zu erwartenden Effizienzsteigerungen begründet.²⁸

In dieser Arbeit ist auf diese Art der Rechtfertigung der Entpolitisierung, hier verstanden als Streben nach einem freiheitlicheren System, das auf der Unverletzbarkeit eines begründeten uneingeschränkten Individualeigentums beruht, verzichtet und ihre Fragwürdigkeit dargelegt worden. Im Folgenden wird anhand der Unternehmensproblematik zu untersuchen sein, ob und in welchem Maße das Ziel einer freiheitlicheren Eigentumsordnung in Russland mit Hilfe der Privatisierung erreicht werden konnte und welche Bedeutung das Effizienzdenken in diesem Prozess hatte.

5.1.2 Privatisierung in Russland

5.1.2.1 Vorgeschichte

In Russland ging der Privatisierung zunächst die Entstaatlichung voraus.²⁹ Das Verhältnis zwischen Staat und Unternehmen erfuhr noch unter der sowjetischen

²⁸ So BLASI, J. R. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 26 ff.; BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 11 f.: „[A] fundamental idea that the privatizers subscribed to was that, at least in Russia, political influence over economic life was the fundamental cause of economic inefficiency, and that the principal objective of reform was, therefore, to *depoliticize* economic life ... There was no other way to achieve restructuring and efficient operation of firms. The three of us have elaborated the theme of depoliticization as a route to efficiency in several papers, and it will emerge as the principal theme of this book.“ Die drei Autoren waren eigenen Aussagen zufolge unmittelbar an der Ausarbeitung und Durchführung des russischen Privatisierungsprogramms beteiligt. MAKSIM BOYCKO wurde 1997 zum Privatisierungsminister ernannt.

²⁹ Teils recht farbige und anekdotenreiche Schilderungen des Privatisierungsgeschehens und der russischen Reformen insgesamt finden sich in den Schilderungen des amerikanischen Sowjetologen MARSHALL I. GOLDMAN, des schwedischen Wirtschaftswissenschaftlers und Diplomaten ANDERS ÅSLUND, der für die russische Regierung beratend tätig war, und des Briten JIM LEITZEL, dessen besonderes Anliegen es ist, hinter die offiziellen gemessenen und messbaren Zahlen zu blicken, die bestimmte Phänomene der spätsowjetischen und frühen Transformationszeit widerspiegeln sollen. (Vgl. GOLDMAN, M. I., *Opportunity*, 1994; ÅSLUND, A., *Russia*, 1995; LEITZEL, J., *Reform*, 1995.)

Regierung N. I. RYŠKOV im Jahre 1990 eine grundsätzliche Veränderung.³⁰ Die zentrale Produktionsplanung wurde abgeschafft, die Subventionierung verringert und Staatsaufträge an die Unternehmen nunmehr vertraglich geregelt. Aus den Branchenministerien entstanden meist Assoziationen, Konzerne oder Korporationen, die zwar weiterhin Einfluss auf die ihnen angeschlossenen Unternehmen nahmen, aber ihre Stellung als Staatsorgane einbüßten.

In der Phase der Entstaatlichung blieben die Unternehmen nur noch formell Eigentum des Staates bzw. der über ihn verfügenden Herrschenden. Deren Eigentumsrechte konnten von den Beschäftigten der Unternehmen, sowohl den Managern als auch der Belegschaft, in vielen Bereichen weitgehend ungehindert ausgehöhlt werden.³¹ Die Entstaatlichung wurde so zur Grundlage dessen, was später „Nomenklaturprivatisierung“ genannt werden sollte. Stellvertretende Minister wurden zu Konzerndirektoren, Minister übernahmen eine Beraterfunktion. Im Zuge der Privatisierung nahmen dann Konzerne und Assoziationen die Rechtsform der Aktiengesellschaft an, in der die Führung des jeweiligen Ministeriums und die Direktoren der ihm vorher unterstellten Staatsunternehmen die Mehrheit der Aktien hielten. Diese Gruppen konnten also ihre Stellung dazu nutzen, um sich einen Teil der ihnen unterstellten Unternehmen anzueignen.³²

³⁰ Vgl. die „Grundlegende Richtungen der Stabilisierung der Volkswirtschaft und des Übergangs zur Marktwirtschaft des Obersten Sowjets der UdSSR“ vom 19. Oktober 1990. Bereits Ende der 80er Jahre hatte es in der Sowjetunion eine Umorientierung hin auf ein freiheitlicheres Wirtschaftssystem gegeben (vgl. insbes. das Gesetz der UdSSR „Über das staatlichen Unternehmen“ vom 30. Juni 1987), ohne jedoch den entscheidenden Schritt, die Anerkennung individuellen Eigentums an den Produktionsmitteln, wirklich zu wagen.

³¹ Vgl. BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 39 f.; ICKES, B. W. / RYTERMAN, R., *Enterprise*, 1994, S. 88. Es mag als Ironie der Geschichte gelten, dass der Reformler GORBAČEV, der angetreten war, das sozialistische System effizienter zu gestalten, mit diesen Maßnahmen genau das Gegenteil bewirkte.

³² Vgl. KRIŠTANOVSKAJA, O. / WHITE, S., *Nomenklatura*, 1996, S. 720 f. Das bekannteste Beispiel für diese Verfahrensweise ist das ehemalige Gasministerium, das in den größten Gaskonzern der Welt, Gazprom, verwandelt wurde. Größter Einzelaktionär soll der ehemalige sowjetische Gasminister und spätere russische Ministerpräsident ČERNOMYRDIN (gewesen) sein. Zu einer eingehenden Beschreibung der sich in Jahrzehnten langsam verändernden Beziehungen zwischen Ministerien und Unternehmen vgl. WHITEFIELD, S., *Power*, 1993.

Diese Form von Privatisierung durch die Nomenklatura ging mitunter so weit, dass Produktionsmittel wie produzierte Güter auf illegale Weise „spontan privatisiert“ wurden.³³ Staatliches Eigentum wurde in einer Phase der Rechtsunsicherheit von Nomenklatura-Gruppen regelrecht geplündert, um vollendete Tatsachen zu schaffen und sich abzusichern. Später ist erklärt worden, dass aus dem Nomenklatura-Sozialismus so der Nomenklatura-Kapitalismus geworden sei. Während sich offiziell lediglich erst eine verschwindend geringe Zahl von Unternehmen in privaten Händen befand, sei tatsächlich bereits fast die gesamte Volkswirtschaft von der Nomenklatura privatisiert worden.³⁴

Schon vor der in Russland im Jahre 1992 ausgearbeiteten und im Jahre 1993 einsetzenden massenhaften Privatisierung waren in der Sowjetunion in geringem Umfang private Produktionsformen gesetzlich genehmigt und geregelt worden, die nicht weiter dem planwirtschaftlichen Einfluss ausgesetzt sein sollten. So legalisierte die Zulassung der individuellen Arbeitstätigkeit im Jahre 1986 teilweise die bereits vorhandene Erwerbstätigkeit in der Schattenwirtschaft. Die Gesetze über kooperative Unternehmensformen von 1988 und über Pachtbeziehungen zwischen den Subjekten der staatlichen Wirtschaft und nicht-staatlichen Personen von 1989 bildeten die Grundlage zur Schaffung kleinerer Unternehmen, mit denen es zwar gelang, Vermögen den Planzwängen zu entziehen, die jedoch personell und vertraglich in ihrer weit überwiegenden Mehrzahl an staatliche Unternehmen gebunden blieben. In Anbetracht der herrschenden Mangelwirtschaft und den eingeräumten Möglichkeiten zur freien Preisbildung verhalf der bevorrechtigte Zugang zu Ressourcen zur vergleichsweise risikolosen Aneignung von Knappheitsrenten.³⁵ Obendrein privatisierten zunehmend Manager auf eigene Rechnung „spontan“ Vermögensteile der von ihnen geleiteten staatlichen Unternehmen und bildeten daraus eigene Unternehmen.³⁶

³³ Vgl. ausführlich RADYGIN, A. D., *Privatizacija*, 1992.

³⁴ Vgl. ausführlich GAJDAR, E. T., *Gosudarstvo*, 1995, Kap. 4.

³⁵ Vgl. RADYGIN, A. D., *Reforma*, 1994, S. 25 ff.

³⁶ Auf diese Weise sollen laut OECD, Russian Federation, 1995, S. 67 in Russland bis 1992 etwa 2.000 Privatunternehmen geschaffen worden sein.

Diese Begleiterscheinungen einer beginnenden wirtschaftlichen Liberalisierung brachten das Unternehmertum in weiten Kreisen der Bevölkerung in Misskredit, noch bevor es sich hatte wirklich entfalten können.

5.1.2.2 Ablauf

Die Schwerpunkte des Privatisierungsprogramms von 1992 sind in der sogenannten kleinen oder Massenprivatisierung und in der Umwandlung von staatlichen Unternehmen in Aktiengesellschaften zu sehen.³⁷ Zur Beschleunigung des Privatisierungsprozesses wurde in der zweiten Jahreshälfte das System der Privatisierungsvoucher eingeführt. Jeder Bürger der Russländischen Föderation erhielt gegen eine Gebühr von 25 Rubeln einen Voucher im Nominalwert von 10.000 Rubeln, den er bis zum Dezember 1994 unmittelbar oder aber mittelbar über Investmentfonds gegen Aktien zu privatisierender Unternehmen eintauschen oder vorzeitig an andere zum herrschenden Marktpreis verkaufen konnte.³⁸ Etwa 20 v.H. der Unternehmensanteile sind mit Hilfe der Voucher privatisiert worden.

Gemäß des Privatisierungsprogramms obliegen Organisation und konkrete Privatisierungsentscheidung dem Staatskomitee der Russländischen Föderation für die Verwaltung staatlicher Vermögenswerte sowie den entsprechenden Komitees auf den unteren staatlichen Verwaltungsebenen. Als treuhänderischer Verwalter und Verkäufer der zu privatisierenden Vermögenswerte treten dann der russländische Bundesvermögensfonds sowie Vermögensfonds der unteren

³⁷ Vgl. „Staatliches Programm der Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der Russländischen Föderation im Jahr 1992“ vom 11.6.1992. Der grundlegende Normativakt ist allerdings das Gesetz der RSFSR „Über die Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RSFSR“ vom 3.7.1991 in Verbindung mit dem Gesetz der RF „Über die Einführung von Veränderungen und Ergänzungen des Gesetzes der RSFSR ‘Über die Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RSFSR’ vom 5.6.1992.

³⁸ Die Einlösungsfrist wurde zweimal, insgesamt um ein Jahr verlängert. Die Verwirklichung der Massenprivatisierung nahm weit mehr Zeit in Anspruch als ursprünglich geplant. Zur Privatisierungstechnik vgl. BLASI, J. R. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 41 ff.

staatlichen Ebenen auf. Der Privatisierung ging die Aufteilung des formell einheitlichen Staatseigentums in föderales, regionales und kommunales Eigentum³⁹ und die obligatorische Umwandlung der Großunternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern oder einem Grundkapital von über 50 Mio. Rbl. in Offene Aktiengesellschaften voraus. Auf Beschluss der Belegschaft und mit Zustimmung des Staatskomitees konnten auch mittelgroße Unternehmen mit 200 bis 1.000 Beschäftigten oder einem Bilanzwert von 10 bis 50 Mio. Rbl. in Offene Aktiengesellschaften umgewandelt werden.⁴⁰

Von der sogenannten kleinen Privatisierung wurden Unternehmen mit bis zu 200 Beschäftigten oder einer Million Rubel Bilanzwert aus dem Handels-, Gaststätten- und Dienstleistungssektor sowie aus dem Bau- und Transportwesen und teilweise auch aus der Leicht- und Lebensmittelindustrie erfasst. Diese Kleinunternehmen sowie ein Teil der mittelgroßen Unternehmen wurde vermittels Ausschreibung, Versteigerung oder unmittelbarem Verkauf vornehmlich an ihre Beschäftigten veräußert, die sie als Gemeinschaftsunternehmen weiterführen. In etwa zwei Drittel aller Fälle traten die Belegschaften selbst als Käufer auf. Etwa ein Viertel der Unternehmen wurde von anderen Unternehmen übernommen. Lediglich rund zehn Prozent dieser Unternehmen wurden an unternehmensfremde Privatpersonen verkauft.⁴¹

Den Belegschaften der Offenen Aktiengesellschaften wurden bei der Privatisierung grundsätzlich ein Vorrang vor allen anderen Interessierten eingeräumt. Sie konnten unter folgenden drei Varianten wählen:

Variante 1: Die Beschäftigten erhalten 25 v.H. des Satzungskapitals in Form von privilegierten Aktien (stimmrechtslose Vorzugsaktien), maximal weitere 10 v.H.

³⁹ Vgl. zur Vermögensaufgliederung die Verfügung des Obersten Sowjets der RF „Über die Abgrenzung staatlichen Eigentums in der RF in föderales Eigentum, in staatliches Eigentum der im Bestand der Föderation befindlichen Republiken, Regionen, Gebiete, der Autonomen Gebiete, der Autonomen Kreise und der Städte Moskau und Sankt Petersburg sowie in kommunales Eigentum“ vom 27.12.1991.

⁴⁰ Vgl. den Erlass des Präsidenten der RF „Über organisatorische Maßnahmen bei der Umwandlung staatlicher Unternehmen und freiwilliger Vereinigungen staatlicher Unternehmen in Aktiengesellschaften“ vom 1.7.1992.

⁴¹ Vgl. RÜSTER, L., Privatisierung, 1997, S. 238 f.

können in Form von gewöhnlichen Aktien (Stammaktien) mit einem Preisnachlass von bis zu 30 v.H. gegenüber dem Nominalwert gegen Geld oder Privatisierungsvoucher erworben werden. Die Unternehmensleitung kann bis zu 5 v.H. des Satzungskapitals in Form von Stammaktien kaufen.

Variante 2: Die Beschäftigten können bis zu 51 v.H. des Satzungskapitals in Form von Stammaktien zu einem vom Staatskomitee für das Vermögen bestimmten Preis vorab erwerben. Da die Geldentwertung bei der Preisfindung nur unzureichend berücksichtigt wurde, konnten die Anteile überaus günstig erworben werden.

Variante 3: Eine Belegschaftsgruppe kann eine Kaufoption für 20 v.H. des Grundkapitals in Form von Stammaktien zum Nominalwert erwerben. Voraussetzung ist die Einhaltung eines Vertrages, in dem sich die Gruppe u.a. dazu verpflichtet, die Verantwortung für die Erfüllung des Privatisierungsplanes zu übernehmen und einen Bankrott zu vermeiden. Die Option verfällt nach einem Jahr, wenn der Vertrag nicht eingehalten wurde. Darüber hinaus können alle Beschäftigten 20 v.H. der Aktien mit einem Nachlass von 30 v.H. gegenüber dem Nominalwert erwerben.

Die weit überwiegende Mehrheit der Belegschaften hat die zweite Variante gewählt.⁴²

Nach Abschluss der Massenprivatisierung auf der Grundlage von Vouchern wurde mit dem zweiten Privatisierungsprogramm ab 1994 versucht,

⁴² Laut GOSKOMSTAT, položenie 1993 g., 1994, S. 94 hatten bis Ende 1993 79 v.H. der Belegschaften die Variante 2, 17 v.H. die Variante 1 und nur 1 v.H. die Variante 3 gewählt. 3 v.H. der Unternehmen sind von ihren Belegschaften gekauft worden. Gemäß RUSSIAN ECONOMIC TRENDS 4, 1995, S. 100, Tab. 95 fiel die Popularität der Variante 2 in den Jahren 1994 und 1995. Im Jahre 1994 wählten 28 v.H. der Belegschaften die Variante 1, 61 v.H. die Variante 2 und 3 v.H. die Variante 3, während 8 v.H. sich weiterer anderer Varianten bedienten. Für das Jahr 1995 waren die entsprechenden Zahlen 37 v.H., 48 v.H., 4 v.H. und 11 v.H. BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., Privatizing, 1995, S. 98 berichten, dass der vorherrschende Beweggrund für die Wahl der zweiten Variante die Furcht vor einer Übernahme des Unternehmens durch Außenstehende war. Variante 1 wurde vorgezogen, wenn das Unternehmen zu kapitalintensiv produzierte und die Beschäftigten und ihre Familien sich deshalb Variante 2 schlichtweg nicht leisten konnten oder wenn die Beziehung zwischen Managern und Belegschaft so angespannt war, dass die Manager um ihre Stellung fürchteten.

auf dem Wege der Geldprivatisierung größere Unternehmensanteile ausgewählter Privatisierungsobjekte zu verkaufen, um Investitionen zu ermöglichen.⁴³ Investoren können Stammaktien in Höhe von 25 v.H. des Grundkapitals erwerben. Der Gegenwert von 51 v.H. des Kaufpreises kommt unmittelbar dem Investitionsfonds zugute.⁴⁴ Seit Mitte 1995 wurden Versteigerungen durchgeführt, nun allerdings vor allem mit dem Ziel zusätzlicher Einnahmen für den Staatshaushalt. Seit Moskauer Banken sich bereit erklärt hatten, Kredite gegen Einräumung von Sicherheiten in Form von Anteilen an nach wie vor staatlichen Unternehmen zu gewähren, nahmen die Kontroversen um diese Versteigerungen an Schärfe zu. Denn entgegen den gesetzlichen Vorgaben⁴⁵ gelang es verschiedenen Banken in ihrer Funktion als Organisatoren die Bedingungen und Verfahren der Ende 1995 durchgeführten Auktionen so festzulegen, dass ein Wettbewerb verhindert werden konnte und der bevorzugte Bieter zu günstigen Konditionen den Zuschlag erhielt. Als die Kredite aus dem Staatshaushalt nicht zurückgezahlt werden konnten, wurden die Aktienanteile zum Verkauf gestellt. Zu diesem Zweck wurde ein Ausschreibungswettbewerb durchgeführt, in dessen Verlauf die Banken es wiederum verstanden, ihre Vorteile als Insider und Organisatoren zu nutzen. Die Aktien-Kredit-Swaps stellen insofern einen Wendepunkt in der russischen Privatisierungspolitik dar, als dass erstmals die Interessen externer Investoren denen der Unternehmensinsider vorgehen.

Nach einer Phase der Stagnation, was die Zahl der privatisierten Unternehmen und die Privatisierungserlöse betraf, wurde mit dem Struktur- und

⁴³ Vgl. den Erlass des Präsidenten der RF „Über das Staatliche Programm der Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RF“ vom 24.12.1993 und den Erlass des Präsidenten der RF „Über die grundlegenden Bestimmungen des Staatlichen Programms der Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RF nach dem 1. Juli 1994“ vom 22.7.1994. Privatisiert werden mittlere Unternehmen und ungefähr 1.000 Unternehmen des Militärisch-Industriellen Komplexes sowie des Energiesektors. BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 117 ff. meinen, dass im Zuge der Voucherprivatisierung die Unternehmen zu Schleuderpreisen veräußert wurden.

⁴⁴ Den Belegschaften wurden weiterhin, wenn auch in veränderter Form, die drei Varianten einer bevorzugten Beteiligung eingeräumt.

⁴⁵ Vgl. den Erlass des Präsidenten der RF „Über das Verpfändungsverfahren für 1995 von Aktien im föderalen Eigentum“ vom 31.8.1995.

Wachstumsprogramm 1997–2000 die dritte Stufe der Privatisierung eingeleitet.⁴⁶ Vorrangige Ziele sind die Erhöhung der Privatisierungserlöse und der Investitionen. Tatsächlich sind seit 1997 eine Reihe bedeutender Beteiligungen im Energie- und Telekommunikationsbereich auf Auktionen versteigert worden und konnten das staatliche Haushaltsbudget entlasten. Das Ziel der Haushaltskonsolidierung beeinflusst das Privatisierungsgeschehen mittlerweile auch in umgekehrter Richtung. Den Unternehmen ist die Möglichkeit eingeräumt worden, gegen die Verpfändung eines Kontrollanteils von Aktien ihre Steuerschulden umzuschichten. Werden die laufenden Steuerzahlungen nicht erbracht, ist das Staatliche Privatisierungskomitee, das im September 1997 in das Privatisierungsministerium umgewandelt worden ist, berechtigt, das Aktienpaket zu verkaufen.⁴⁷

Zunächst erreichte die Privatisierung ein hohes Tempo, stagniert jedoch spätestens seit 1995. Dies ist auf die verhältnismäßig unkomplizierte kleine Privatisierung, die bis 1995 weitgehend abgeschlossen werden konnte, zurückzuführen, während die Privatisierung der mittleren und Großbetriebe nach Abschluss der Voucher-Privatisierung im Rahmen der darauffolgenden sogenannten Geldprivatisierung angesichts vielfältiger Hindernisse nur schleppend voranschreitet. Seit Beginn der Privatisierung im Jahre 1992 wurden etwa 60 v. H. der ehemaligen über 200.000 Staatsunternehmen privatisiert.⁴⁸

⁴⁶ Das Programm wurde durch eine Regierungsverordnung am 31.3.1997 bestätigt. Grundlegender Normativakt ist das Gesetz der RF „Über die Privatisierung des staatlichen Vermögens und über die Grundlage der Privatisierung des kommunalen Vermögens in der RF“ vom 21.7.1997. Damit trat nach sechsjähriger Gültigkeit am 2.8.1997 das erste russische Privatisierungsgesetz vom 3.7.1991 außer Kraft.

⁴⁷ Vgl. Verordnung der Regierung der RF „Über die Bedingungen und Verfahren der Umschuldung der Organisationen wegen der Zahlungen in den föderalen Haushalt“ vom 5.3.1997.

⁴⁸ Bis zum 1. Oktober 1997 haben 154.841 Unternehmen einen Antrag auf Privatisierung gestellt. 15.352 Anträge auf Privatisierung wurden abgelehnt. Bei 126.100 Unternehmen ist die Privatisierung bereits abgeschlossen, weitere 10.270 befinden sich noch im Prozess der Realisierung. 30.773 Unternehmen wurden in Aktiengesellschaften umgewandelt. Mit 87.569 verbleiben weiterhin 40 v.H. der Unternehmen in Staatseigentum. (Vgl. PANORAMA PRIVATIZACII, 11/1997, S. 53.)

Die quantitativen Hauptergebnisse der Privatisierung sind in den folgenden Tabellen 1 und 2 zusammengefasst.⁴⁹

Tabelle 1: Anzahl der privatisierten Unternehmen

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Anzahl der im jeweiligen Jahr privatisierten Unternehmen	46815*	42.924	21.905	10.152	6.720	3.100
Kommunales Eigentum	k.A.	26.340	11.108	6.960	k.A.	k.A.
Regionales Eigentum	k.A.	9.521	5.112	1.317	k.A.	k.A.
Föderales Eigentum	k.A.	7.063	5.685	1.875	k.A.	k.A.

* Goskomstat-Daten über die im Jahr 1992 privatisierten Unternehmen liegen nicht vor. Die hier angegebene Zahl stammt aus: BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 189.

Quellen: GOSKOMSTAT: Rossijskij statističeskij ežegodnik, 1996, S. 702; dass.: Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii, janvar'-oktjabr' 1997 g., S. 146.

**Tabelle 2: Struktur der Beschäftigung nach Eigentumsformen
in Prozent**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Staatlicher Sektor	82,6	75,5	68,9	53,0	} 65,8	64,3	60,5	60,0
Gemischter Sektor*	4,0	10,1	11,7	17,6				
Privater Sektor	12,5	13,3	18,3	28,1	32,3	34,3	38,2	38,7
Sonstige Sektoren	0,9	1,1	1,1	1,3	1,2	1,4	1,4	1,3

* Unternehmen gemischter Eigentumsform werden von den statistischen Ämtern nicht weiter definiert. Kapitalgesellschaften, die bereits privatisiert wurden, in denen der Staat jedoch noch eine Beteiligung hält, fallen unter diese Kategorie. Eine klare Abgrenzung zum privaten und staatlichen Sektor wird in den Statistiken nicht vorgenommen. Vgl. GOSKOMSTAT: Rossijskij statističeskij ežegodnik, 1996, S. 83.

Quellen: GOSKOMSTAT: Rossijskij statističeskij ežegodnik, 1996, S. 702; dass.: Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii, janvar'-oktjabr' 1997 g., S. 146.

⁴⁹ Die hohe Zahl der privatisierten Unternehmen ist auch auf Besonderheiten der statistischen Erfassung zurückzuführen. Aktiengesellschaften gelten in der Russländischen Föderation bereits dann als privatisiert, wenn die Entscheidung zur Umwandlung getroffen und ein Privatisierungsplan bestätigt worden ist. Bei kleinen Unternehmen muss ein Verkaufsvertrag vorliegen. (Vgl. GOSKOMSTAT, Rossija 1995, 1996, S. 125.)

5.1.2.3 Eigentümer

Während es zu Beginn der Transformation verhältnismäßig eindeutige Handlungsempfehlungen auf den Gebieten Stabilisierung, Privatisierung, Preisliberalisierung, außenwirtschaftliche Öffnung, soziale Sicherung und marktwirtschaftliche Institutionen gab, sind die Interessen der alten Machtelite, der Alt-eigentümer und -besitzer kaum einmal zum Gegenstand der empfohlenen Transformationsstrategie wirtschaftspolitischer Berater geworden. Insofern wurde unterstellt, dass die neue Gruppe der Herrschenden, die sich in Russland oft genug aus der zweiten Reihe der alten Kader rekrutierte, grundsätzlich in der Lage wäre, die notwendigen Transformationsschritte einzuleiten.

Tatsächlich regte sich fast von an Anfang Widerstand auf allen Handlungsfeldern. Da das mehrheitlich kommunistisch-nationalistisch besetzte russische Parlament weder nach dem misslungenen Putschversuch im August 1991 noch nach dem darauffolgenden Untergang der Sowjetunion aufgelöst worden war, konnte sich hier alsbald der sicht- und hörbare politische Widerstand formieren und die Verabschiedung der notwendigen Reformgesetze be- oder gar verhindern. Die unmittelbare Folge war, dass insbesondere die entscheidenden Ausführungsgesetze zur Privatisierung ihre rechtliche Wirkung Präsidenten-dekreten verdanken und sich bislang keine strikte Trennung von Legislative und Exekutive herausbilden konnte,⁵⁰ was dem exekutiven Verwaltungsapparat, der zum Großteil von den alten sozialistischen Kadern durchsetzt war, zu einer dominanten Stellung im politischen Machtkampf verholfen hat. Auf die Privatisierung wirkte sich dies folgendermaßen aus.

Von vornherein sind große Bereiche des sich in Staatshand befindlichen Ressourcenbestandes mit einem Privatisierungsverbot oder -vorbehalt, der sich tatsächlich wie ein -verbot auswirkte, belegt worden.

Tabelle 3 zeigt die Klassifizierung der Vermögensobjekte nach ihrer gemäß des ursprünglichen russischen Privatisierungsprogramm möglichen Zulassung zur Privatisierung im Jahre 1992.

⁵⁰ Die neue russische Verfassung vom 12.12.1993 gibt dem Präsidenten ungewöhnlich große exekutive Vollmachten.

Tabelle 3: Die Klassifizierung der Vermögensobjekte nach ihrer möglichen Zulassung zur Privatisierung im Jahre 1992

Kategorie der Privatisierungsobjekte	Vermögensobjekte
1. Nicht zur Privatisierung zugelassene Objekte und Unternehmen	Bodenschätze, forstwirtschaftliche Fonds, Gewässerressourcen, Ressourcen des Kontinentalschelfs; besonders zu schützende Territorien und Objekte des Geschichts- und Kulturerbes; Mittel des Staatshaushaltes, der Valutareserve, der Zentralbank und des Goldfonds; die Zentralbank und angegliederte Unternehmen; Vermögen der Sicherheitsorgane; Radio- und TV-Zentren; Hafenanlagen, die Atomflotte; Objekte und Unternehmen der ingenieurtechnischen Infrastrukturen der Städte und Gemeinden; Unternehmen der nuklearen und der Weltraumbranche; Organisationen und Einrichtungen des Sozialschutzes
2. Objekte und Unternehmen, deren Privatisierung nur auf Beschluss der Regierung der Russländischen Föderation bzw. der Regierungen der zur Föderation gehörenden Republiken zulässig war	Objekte und Unternehmen der Rüstung, der Zivilverteidigung, des nuklearen Maschinenbaus; Läger der Staatsreserve; Objekte und Unternehmen der fördernden Industrie, der Verarbeitung von Edelmetallerzen, Edel- und Halbedelsteinen sowie radioaktiven Materialien und seltenen Erden, des Energie- und Brennstoffbereichs, insbesondere der Kohle-, Erdöl- und Erdgasförderung und -verarbeitung; Geschäftsbanken, Post- und Fernmeldeunternehmen; Nachrichtenagenturen; Objekte von soziokultureller Bedeutung; der Groß- und Außenhandel
3. Objekte und Unternehmen, deren Privatisierung nur auf Beschluss des Staatlichen Komitees zur Verwaltung staatlichen Vermögens der Russländischen Föderation unter Berücksichtigung der Meinung der Branchenministerien zulässig war	Unternehmen mit föderal oder regional dominanter Stellung; Großunternehmen (Beschäftigtenzahl bis zu 10.000 oder Grundfondsbilanzwert per 1.1.1992 größer als 150 Mio Rubel); freigesetztes militärisches Vermögen; Eisenbahn-, Luftverkehrs- und Sicherheitseinrichtungen, Zuchtunternehmen; mittlere und höhere Lehrstätten sowie Forschungseinrichtungen; pharmazeutische und Alkohol produzierende Unternehmen
4. Objekte und Unternehmen, deren Privatisierung nur in Übereinstimmung mit örtlichen Privatisierungsprogrammen zulässig war	Objekte und Unternehmen des städtischen Nahverkehrs, des Dienstleistungsbereichs, des soziokulturellen Bereichs, Müllverarbeitungsunternehmen
5. Objekte und Unternehmen, die der obligatorischen Privatisierung unterlagen	Objekte und Unternehmen des Einzel- und Großhandels, des Bau- und Baumaterialwesens, der staatlichen Landwirtschaft, der Lebensmittel- und Leichtindustrie, mit Verlusten arbeitende Unternehmen sowie eingefrorene Investitionsobjekte

Quelle: „Staatliches Programm der Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der Russländischen Föderation im Jahr 1992“ vom 11.6.1992

Tabelle 4: Staatliche Kontrolle und Aktiengesellschaften

	1993	1994	1995	1996	Gesamt
Aktiengesellschaften insgesamt *	13547	9814	2816	1123	27300
Aktiengesellschaften mit staatlichem Kontrollpaket	439	1496	698	190	2823
darunter Aktiengesellschaften mit einem staatlichen Aktienpaket bis 15%	k.A.	553	48	9	k.A.
16-25%	k.A.	158	223	63	k.A.
26-38%	k.A.	418	189	68	k.A.
39-51%	k.A.	278	196	40	k.A.
mehr als 51%	k.A.	89	42	10	k.A.
Aktiengesellschaften mit staatlichem Vetorecht	204	792	429	132	1557

* Die Zahlen beziehen sich auf die im jeweiligen Jahr in Offene Aktiengesellschaften umgewandelten Staatsunternehmen.

Quellen: GOSKOMSTAT: Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii, 1/1997, S. 95; GOSKOMSTAT: Rossijskij statističeskij ežegodnik, 1996, S. 705.

Die entsprechenden Regeln sind danach mehrmals, meistens in dem Bestreben, mehr Unternehmen in die Privatisierung einzubeziehen, im Rahmen der noch folgenden Privatisierungsprogramme sowie durch Präsidialerlasse verändert worden. Dass Bereiche wie Bildung, Gesundheit oder Verkehr, der Rüstungs-, Rohstoff- und Energiesektor von der Privatisierung ausgenommen wurden und die staatlichen Machthaber sich in vielen Unternehmen Aktienkontrollpakete oder die mit wichtigen Einspruchsrechten ausgestattete sogenannte Goldene Aktie sichern konnten (vgl. Tabelle 4), mag im Einzelfall wohlbegründet sein,⁵¹ musste aber letztlich willkürlich erscheinen.

⁵¹ Die beiden genannten Möglichkeiten zur Beeinflussung der Unternehmensaktivitäten wurden offiziell ursprünglich mit der Aufrechterhaltung der technologischen Verbindungen in der Volkswirtschaft, der Sicherung dringender Investitionen und der Durchführung einer aktiven Industriepolitik begründet. Das Halten von Aktienkontrollpaketen wurde dann laut Art. 6 des neuen Privatisierungsgesetzes von 1997 mit der Gewährleistung der Verteidigung des Landes, der Sicherheit des Staates, des Schutzes der Sittlichkeit, der Gesundheit, des Rechts und der gesetzlichen Interessen der russischen Bürger erklärt. Der Wirkungsbereich der Goldenen Aktie wurde nochmals deutlich vergrößert. Gemäß Art. 5

Die Frage, warum die mit Hilfe der Privatisierung angestrebten Ziele in einigen Bereichen nicht erreichbar sein sollten, blieb unbeantwortet.⁵² Auf eine in sich widerspruchsfreie Privatisierungspraxis ließ dieses Vorgehen nicht hoffen, öffnete es doch Tür und Tor für die Verfechter von Partikularinteressen, die einen bestimmten Sektor oder ein bestimmtes Unternehmen nicht privatisiert sehen wollten und um „gute“ Gründe für einen Ausnahmetatbestand nie verlegen waren.⁵³ Die in der Gesetzgebung bereits angelegten Betätigungsfelder politischer Einflussnahme wurden in Gestalt der Verwaltungsbürokratie begierig besetzt und ermöglichten eine weitreichende Wiederherstellung bereits überwunden geglaubter Eigentumsstrukturen.⁵⁴

In weiten Bereichen ist es weniger zu einer Privatisierung als vielmehr zu einer Neuverteilung staatlichen Vermögens gekommen.⁵⁵ Fast scheint es, als sei auch der Staat von den neuen Wirtschafts- und Gesellschaftseliten, die sich oftmals aus den alten Führungsgruppen rekrutieren, privatisiert worden.⁵⁶ Die Entstaat-

können die staatlichen Vertreter auf der Aktionärshauptversammlung gegen die Einbringung von Ergänzungen und Änderungen in die Satzung der Aktiengesellschaft oder die Neufassung der Satzung, die Reorganisation der Gesellschaft, ihre Liquidierung, die Veränderung des Satzungskapitals und Abschlüsse bedeutender Rechtsgeschäfte ihren Einspruch einlegen und so jegliche Veränderung verhindern.

⁵² BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., Privatizing, 1995, S. 74 verteidigen dieses Vorgehen als Mittel, das durch den Zweck geheiligt wird: „[The] catalogue of exceptions proved critical in restricting the scope of ministerial as well as GKI [State Property Fund] interference in privatization of individual firms. The ministries lost their principal battle for control when they lost the right to approve the privatization plans of the majority of firms in exchange for power over privatization of strategic firms.“

⁵³ Dazu BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., Privatizing, 1995, S. 63: „[T]he minister of publishing demanded that all publishing houses remain in state hands because ‘publishing is our ideology,’ and hence cannot be given up to the private sector. The construction minister insisted that all trucks must remain in state hands because they would be needed in a war mobilization effort.“

⁵⁴ Vgl. VILENSKIJ, A., Paradoxy, 1997, S. 105 ff.

⁵⁵ Ähnlich FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., Privatization, 1994, S. 189 f.; GUTNIK, V. P., Instytut, 1995, S. 57.

⁵⁶ Zur personellen Kontinuität der russischen Herrschaftsgruppen vgl. SCHRÖDER, H.-H., Übergang, 1997 und die dort angegebene Literatur. Vgl. auch SHLEIFER, A., Government, 1997, S. 400 f.; PRITZL, R. F. J., Korruption, 1998, S. 209.

lichung und Depolitisierung ist hier bislang gescheitert und soll dort, wo Unternehmen in sogenannte Fiskalunternehmen umgewandelt werden, d.h. in vollständig und dauerhaft in Staatseigentum verbleibende Unternehmen,⁵⁷ auch nicht mehr erreicht werden können. Eine Gesamteinschätzung des bisher Erreichten hinsichtlich des Zieles der Depolitisierung muss zwiespältig bleiben. Einerseits ist ein Großteil des staatlichen Eigentums in private Hände überführt worden, andererseits sind die Möglichkeiten, mit Hilfe des Staates unmittelbar und mittelbar über Unternehmen verfügen zu können, nach wie vor beachtlich.⁵⁸ Immer noch haben in hohem Maße Personen oder Personengruppen Eigentumsrechte, die weder ursprüngliche Eigentümer sind noch Eigentumsrechte auf vertraglicher Grundlage mit ursprünglichen Eigentümern erworben haben. Wie noch zu zeigen sein wird, ist dies allerdings auf dem Weg zu einem freiheitlicheren Wirtschaftssystem weniger das Problem als das Hindernis für eine Lösung des Problems.

Um sich einer hohen Akzeptanz für das Vorhaben der Privatisierung zu vergewissern, traten neben Effizienzziele auch redistributive Gerechtigkeitsziele

⁵⁷ Vgl. Erlass des Präsidenten der RF „Über die Reform der Staatsunternehmen“ vom 23.5.94.

⁵⁸ BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 167 ff. fassen diese widersprüchliche Entwicklung so zusammen: „Russian privatization was rapid, extensive, and unprecedented in world history ... Almost 90 percent of industrial output and 80 percent of industrial enterprises passed mainly into private hands ... However imperfectly and unpredictably, privatization has opened up a market in private property. That market is risky, it is unpleasant, it is not egalitarian; and it tempts the Russian state – whoever possesses the state power at the end of each election – to try to tame and control it in the interests of politicians. The fact is that the Russian state still owns more than 10 percent of about a third of all the already privatized corporations in the country and more than 20 percent of a quarter of them. On average, according to recent estimates, the state owns over a third interest in the top 50 corporations in the country and may own a modest interest in the next 250 large corporations, which may help determine who ultimately controls those companies. The state and existing owners or aspiring owners will struggle over what happens to this residual state interest – which does not include several thousand firms that were never privatized in areas as diverse as coal, precious metals, health and communication services. The partial or full state role in these firms suggests a continuation of subsidies, a drain on the state budget, and ongoing attempts to combine economic and political activity.“

sowie Kompensationsziele. Deren Verfolgung hob darauf ab, die Privatisierung möglichst konfliktfrei durchzuführen. Mit Hilfe der Vouchers wurden nur etwa ein Fünftel der Unternehmensanteile privatisiert. Der Rest verblieb in Staatshand (im Durchschnitt etwa 10–20 v.H.) oder wurde an die Belegschaft zu Vorzugsbedingungen veräußert.⁵⁹ In Russland kam es daher im Zuge der ersten Privatisierungswelle zu Aktienmehrheiten in Händen des Management und der Arbeitnehmer, was auch als Insiderprivatisierung bezeichnet wird. Obwohl der weit größere Teil der Aktien an die Arbeitnehmer ging, verhalf diese Form der Privatisierung aus Gründen, auf die weiter unten noch einzugehen sein wird, der oben beschriebenen Nomenklaturprivatisierung in weiten Teilen zur nachträglichen Legitimierung.⁶⁰ Die Zahlen belegen, dass die Anteilsmehrheiten im Durchschnitt aller privatisierten Unternehmen in Händen der Belegschaft liegen, wenngleich ihr Anteil seit Abschluss der Massenprivatisierung gefallen ist. Die Durchschnittszahlen zeigen hingegen nicht, dass im Jahre 1996 10 v.H. der Unternehmen gar keine Fremdeigentümer hatten und 25 v.H. der Unternehmen weniger als 13 v.H. Fremdeigentümer hatten. Die Konzentration von Eigentum nimmt unter den Insidern wie den Outsidern langsam aber stetig zu.⁶¹

5.1.3 Bewertung

Trotz Nomenklatura- und Insiderprivatisierung soll im Folgenden davon ausgegangen werden, dass die Unternehmen und mit ihnen die Produktionsmittel, die im Eigentum der Unternehmen als juristische Personen stehen, tatsächlich im

⁵⁹ Aufgrund dieser Tatsache und da etwa 40 v.H. der Berechtigten ihre Voucher vorzeitig veräußerten oder weggaben, gehörten Ende 1996 58 v.H. der Anteile privatisierter Unternehmen nur etwa 10–15 v.H. der Bevölkerung, während alle anderen Russen zu Eigentümern von lediglich 11 v.H. der Aktien wurden. Vgl. zu den Zahlen BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 78 f.

⁶⁰ Diese Kritik wird vor allem von russischer Seite immer wieder vorgebracht, ohne allerdings auf Alternativen hinzuweisen. Vgl. bspw. RADYGIN, A., *Formirovanie*, 1994, S. 39; GAJDAR, E. T., *Gosudarstvo*, 1995. APPEL, H., *Privatisation*, 1997, S. 1440 sieht eine Möglichkeit im Verbot der Weitergabe von Arbeitnehmeranteilen an das Management.

Laufe des Transformationsprozesses zum Eigentum anderer, dem ehemaligen Herrschaftsapparat nicht zugehöriger Bevölkerungsgruppen werden. Welche Auswirkungen hat der Wechsel des Systemzusammenhangs auf das von den russischen Reformern angestrebte Ziel einer höheren Effizienz? Was geschieht mit dem plankonformen Wissen, das diese Unternehmen verkörpern und dem sie ihre Existenzberechtigung verdanken, wenn im Zuge der Privatisierung das Wirtschaftssystem geändert wird, dessen grundlegendes Charakteristikum das durch Individualeigentum bestimmte Maß an Freiheit ist?

5.1.3.1 Effizienz und Restrukturierung

Nach übereinstimmender Meinung konnte das Ziel der Effizienzsteigerung nicht erreicht werden.⁶² Trotzdem wird der Vorwurf, die Effizienz konnte nicht so erhöht werden, dass sie die Privatisierung als Mittel der Depolitisierung in den Augen vieler russischer Bürger zu rechtfertigen vermochte, von den Verantwortlichen für die russische Privatisierung zurückgewiesen. Ohne die Privatisierung in Frage zu stellen, werden ihre Unzulänglichkeiten mit einer Reihe von Problemen gerechtfertigt, deren Auftreten indes schon vor der Privatisierung hätten bekannt sein müssen. Im Einzelnen werden folgende Argumente vorgebracht, die eines gemeinsam haben. Sie sollen die Notwendigkeit der Restrukturierung der Unternehmen unterstreichen, die ergänzend hinzutreten muss, um die Privatisierung zu einem Erfolg werden zu lassen, und deren Beginn allein durch die Tatsache der Privatisierung noch nicht gewährleistet ist.

5.1.3.1.1 Preisliberalisierung

Auf die fast vollständige Preisfreigabe im Rahmen der zum Jahresanfang 1992 einsetzenden sogenannten Schocktherapie, die der Privatisierung vorausging, reagierten die Manager der russischen Unternehmen anders als dies auf der

⁶¹ Zu den Ergebnissen in Hinsicht auf die Verteilung des Anteilseigentums vgl. ausführlich BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 54 ff., 149, 193 ff.

⁶² Vgl. bspw. KUZNETSOV, A. / KUZNETSOVA, O., *Privatisation*, 1996, S. 1182; RÜSTER, L., *Privatisierung*, 1997, S. 239.

Grundlage idealisierter Modelle erwartet worden war. In Anbetracht der monopolistischen, jedenfalls nicht wettbewerblich ausgerichteten Produktionsstrukturen und der wechselseitigen Abhängigkeiten führten die gestiegenen Kosten, die ihnen aus gekürzten Subventionen, gestiegenen Rohstoff- und Vorproduktpreisen und dem bereitwilligen Nachgeben gegenüber den Lohnforderungen ihrer Belegschaften erwuchsen, zunächst lediglich zu einer Erhöhung der Absatzpreise.⁶³ Funktionierende Handelsstrukturen gab es zu diesem Zeitpunkt nicht; Branchenführer, selbst Telefonbücher als geheim eingestufte Dokumente, waren Mangelware; Angebotsflexibilität und die Mobilität des Produktionsfaktors Arbeit in einem großflächigen Land mit vormaliger Arbeitsplatzgarantie und Zuzugsbeschränkungen unbekannt. Selbst dort, wo die sozialistischen Unternehmen nicht die einzigen Produzenten eines Gutes waren, wurde wettbewerbliches Verhalten durch die Festlegung bestimmter Lieferanten und Kunden von vornherein ausgeschlossen und konnte durch die Preisliberalisierung nicht kurzfristig angeregt werden.⁶⁴ Sowohl der erhoffte effizienzsteigernde Wettbewerb als auch eine Angebotsausweitung mussten unter diesen Bedingungen ausbleiben. Stattdessen kam es zu einer Kette aus Preiserhöhungen und daraus folgender Zahlungsunfähigkeit, die ihrerseits Kreditforderungen nach sich zog, denen sich die Regierung, gedrängt vom mehrheitlich kommunistisch-nationalistisch dominierten Parlament, zunächst nicht entziehen wollte.⁶⁵

⁶³ Vgl. zu den Problemen der Preissetzung in dieser Phase SWAAN, W., Knowledge, 1997, S. 57.

⁶⁴ Vgl. auch FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., Privatization, 1994, S. 78: „It is often observed that some of the enterprises were created to respond to the needs perceived by the planners (or imposed on them by the dynamics of the system), rather than to satisfy genuine demand. Quite independently from all these factors, however, the nature of the planned economy contributed to the creation of certain links among the enterprises which may have made them incapable, or at least much less capable, of functioning within a market economy.“

⁶⁵ Erst nach den Parlamentswahlen im Jahre 1993 gelang es der neu formierten Regierung unter VIKTOR ČERNOMYRDIN nunmehr auch im Verein mit der und nicht gegen die Zentralbank, die ausufernde Kreditbewilligung und –subventionierung zu bremsen.

5.1.3.1.2 Unternehmenskontrolle

Auch die Veränderung der Eigentumsverhältnisse konnte am sozialistischen Erbe, den sowjetischen Strukturen, die durch das Fehlen von Effizienz steigendem Wettbewerb gekennzeichnet waren, zunächst nichts ändern.⁶⁶ Die Voucherprivatisierung hat zusammen mit der so gut wie unentgeltlichen Verteilung von Aktien an Betriebsangehörige anfangs zu einer verhältnismäßig breiten Streuung der Unternehmensanteile geführt, sowohl was die kleine als auch was die Privatisierung der mittleren und großen Unternehmen betrifft. Eine effektive Kontrolle der Unternehmensmanager gestaltet sich bei sehr zersplittertem Anteilseigentum oft überaus schwierig, da keiner der Kleinaktionäre hinreichend große Erträge aus einer wirksamen Kontrolltätigkeit erwarten kann.⁶⁷ Das Selbstverständnis der russischen Manager sagt aus, dass sie entweder eine Kontrolle ihrer Tätigkeit für unnötig erachten und Großteile der Belegschaft sie in dieser Haltung bestärken oder sie nur gewillt sind, die Kontrolle freundlicher Banken zu ertragen, nicht aber von Fremdeigentümern oder gar einem anonymen Kapitalmarkt.⁶⁸

Da die russische Variante der Belegschaftsbeteiligung jedoch ausdrücklich die Umwandlung der Unternehmen in offene Aktiengesellschaften und daher die Handelbarkeit der Aktien vorsieht, muss es nicht bei der Zersplitterung der Anteile bleiben. Allerdings zeigt sich, dass sich Unternehmensübernahmen, selbst die Einflussnahme durch Außenseiter, aufgrund derer das Management besser kontrolliert werden könnte, wirkungsvoll abblocken lassen.⁶⁹ Oft sieht sich hier eine Mehrheit aus Management und Belegschaft vereint an einem Strang ziehen und eine abschreckende Wirkung auf potentielle Investoren ent-

⁶⁶ Vgl. FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., Privatization, 1994, S. 183 ff.; BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., Privatizing, 1995, S. 138.

⁶⁷ Vgl. FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., Privatization, 1994, S. 186 f.

⁶⁸ BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., Capitalism, 1997, S. 67 ff. schildern entsprechende Ergebnisse ausführlicher Befragungen russischer Unternehmensmanager.

⁶⁹ Vgl. RADYGIN, A. / GUTNIK, V. P. / MALGINOV, G., Struktura, 1995, S. 57 ff.; FRYDMAN, R. / PISTOR, K. / RAPACZYNSKI, A., Investing, 1996; FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., Governance, 1997, S. 266.

fallen, die fürchten müssen, als externe Minderheits-Aktionäre von der Belegschaftsmehrheit durch die Umwandlung von Gewinnen in Löhne benachteiligt zu werden. Zudem kann die Belegschaft kein Interesse an notwendigen Rationalisierungsinvestitionen oder der ersatzlosen Streichung ihrer Arbeitsplätze haben.⁷⁰ Sie wird in dieser Frage durchaus von den Managern unterstützt, die in der Regel auch nach der Privatisierung die Erhaltung der Arbeitsplätze als eines der dringlichsten Ziele ihrer Tätigkeit ansehen.⁷¹ Nicht Gewinnmaximierung, sondern die Erhaltung der Unternehmen als soziale Einheiten beherrscht die Zielvorstellungen russischer Manager. Unter diesen Voraussetzungen kann es kaum gelingen, zusätzliches Kapital zur Restrukturierung des Unternehmens von außen unmittelbar von Großinvestoren oder mittelbar auf den sich entwickelnden heimischen und internationalen Kapitalmärkten zu mobilisieren.⁷²

In Russland sind diese Probleme mit Belegschaftsbeteiligungen und Streubesitz im Laufe der Zeit in den Hintergrund getreten. Denn die Manager konnten sich von Anfang an größere Aktienpakete aneignen und dann mit ihrem autoritären paternalistischen Führungsstil ihre Interessen durchsetzen oder ihre Position durch den (erzwungenen) Aufkauf von Belegschaftsaktien weiter stärken.⁷³ Das zum bestimmenden Eigentümer gewordene Management steht dann

⁷⁰ Dass die Belegschaften als Miteigentümer ihre Arbeitsproduktivität erhöhen, was für die Belegschaftsbeteiligung spräche, ist deshalb unwahrscheinlich, weil der einzelne Arbeitnehmer den durch seinen verstärkten Arbeitseinsatz erwirtschafteten zusätzlichen Ertrag mit seinen Kollegen teilen müsste (Trittbrettfahrerproblem).

⁷¹ Vgl. GURKOV, I. / ASSELSBERGS, G., *Ownership*, 1995, S. 206.

⁷² Hinderlich sei in diesem Zusammenhang auch, dass eine Vielzahl von Sozialleistungen nicht von staatlichen Institutionen, sondern von den Unternehmen erbracht werden. Vgl. BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 139 f.; BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 142 f.

⁷³ Vgl. zum paternalistischen Führungsverhalten BIZYUKOV, P., *Paternalistic Management*, 1995, S. 108 ff.; auch RADYGIN, A. / GUTNIK, V. P. / MALGINOV, G., *Struktura*, 1995, S. 57; KUZNETSOV, A. / KUZNETSOVA, O., *Privatisation*, 1996, S. 1176 und die dort angegebene Literatur; zum Anteilseigentum russischer Manager BIM A. S., *Ownership*, 1996, S. 473 ff.; BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 61 ff.; GURKOV, I., *Control*, 1998; zu den Taktiken der Aktienübernahme die empirische Studie von GURKOV, I. / ASSELSBERGS, G., *Ownership*, 1995, S. 208; BIM, A. S., *Ownership*, 1996, S. 486 f.; APPEL, H., *Privatization*, 1997, S. 1437 f.

vor der Alternative, entweder eine konstruktive Strategie einzuschlagen und sich der Restrukturierung zu widmen oder auf destruktive Weise zu Lasten der Mitaktionäre ein hohes Einkommen zu erzielen und unternehmenseigenes Vermögen für eigene Zwecke abzuzweigen. Diese destruktive Strategie ist allerdings volkswirtschaftlich nicht negativ zu beurteilen, wenn sie dazu führt, dass privatisierte Unternehmen nach ihrer „Entleerung“ nicht mehr überlebensfähig sind und schneller Konkurs anmelden müssen. Dies sorgt für einen beschleunigten Strukturwandel, sofern die Manager in ihren Privatunternehmen für eine effiziente Verwendung des übertragenen Vermögens sorgen.⁷⁴ Das Problem einer die Effizienz beeinträchtigenden und deshalb unzureichenden Unternehmenskontrolle wird auf diese Weise allerdings nicht gelöst. Es besteht schlicht nicht mehr, wenn der Manager zum Unternehmenseigentümer geworden ist.

Ob die ehemaligen sozialistischen Manager überhaupt in der Lage sind, sich den veränderten Verhältnissen anzupassen, bleibt fraglich.⁷⁵ Eher ist zu erwarten, dass sie die Plätze für fähigere Personen blockieren und eine mehr Effizienz anstrebende Unternehmensrestrukturierung auf diese Weise behindern.

5.1.3.1.3 Veränderte Ausgangslage

Zumindest zwei für die Transformation entscheidende Punkte werden mit dieser auf größere Produktionseffizienz zielenden Argumentation jedoch übersehen oder nicht ernst genommen. Selbst wenn die die Effizienzsteigerung hemmende Insiderprivatisierung hätte vermieden werden können, die Entflechtung der Monopole rasch vorangeschritten wäre, sozialistische Direktoren über Nacht zu kapitalistischen Managern geworden wären und funktionsfähige Kapitalmärkte zu ihrer Kontrolle und darüber hinaus zur Aufbringung notwendiger Investitionsmittel beigetragen hätten, setzt die Betrachtung von Effizienz steigernden Vorgängen innerhalb und zwischen Unternehmen sowohl deren Existenz als auch einen anzustrebenden Optimalzustand voraus.

⁷⁴ So BIM, A. S., *Ownership*, 1996, S. 476, 478 ff.

⁷⁵ BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 125 f.; auch ÅSLUND, A., *Russia*, 1995, S. 269 ff.; FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Governance*, 1997, S. 266.

Die Konzepte der Produktionseffizienz wie auch der ökonomischen Effizienz beziehen sich auf ein vorhandenes Konsumgütersortiment. Dessen mengenmäßige Zusammensetzung wird aus effizienztheoretischer Sicht durch den anzustrebenden Optimalzustand bestimmt. Das Konsumgütersortiment selbst steht jedoch tatsächlich nicht unverrückbar fest. Welche Güter produziert, ja was überhaupt Güter sind, bestimmen die Einkommensbezieher, d.h. Faktoreigentümer mittels ihrer subjektiven Einschätzungen. Das bisherige Wissen, wie Güter so in andere Güter verwandelt werden, dass zumindest kein objektiver Verlust entsteht, kann daher bei einem erzwungenen Wechsel der Eigentümer nutzlos werden. Da das Vermögen zur Schaffung dieses Wissens von Unternehmen verkörpert wird, drohen diese bei einer Veränderung des Systemzusammenhangs, wie sie die Privatisierung und die Einräumung größerer persönlicher Freiheitsrechte darstellt, ihre ökonomische Existenzberechtigung zu verlieren. Die Existenz von Unternehmen im hier entwickelten ökonomischen Sinne ist jedoch die Voraussetzung, um überhaupt effizienzsteigernde Vorgänge innerhalb und zwischen Unternehmen betrachten zu können.⁷⁶ Diese Art von Betrachtung ist deshalb ganz besonders für den Fall massenhafter Privatisierungen denkbar ungeeignet, um den mit diesen Vorgängen verbundenen Fragen auf den Grund gehen zu können.⁷⁷ Die Diskussion um die Effizienz eines Systems, das sich von seinem Vorgänger durch eine andere Eigentumszuordnung unterscheidet, die die Möglichkeiten zur Verwirklichung individueller Bedürfnisse verändert, zeigt dies deutlich.

Sogar die bloße vergleichende Betrachtung der Produktionseffizienz bzw. technischen Effizienz, bei der die individuellen Präferenzen außer Betracht blei-

⁷⁶ Deshalb auch „it is somewhat misleading to describe the problem with East European economies as primarily one of state ownership – something that brings to mind the somewhat sluggish performance of Western utilities or state airlines, or even the patronage-ridden state-owned Italian conglomerates.“ (FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Governance*, 1997, S. 264.)

⁷⁷ Trotzdem bleibt in der Literatur der in Verbindung mit Privatisierung am meisten verwendete Begriff der der Effizienz, denn das neoklassische Dogma erfreut sich nach wie vor selbst gegen hartnäckigste Kritik bspw. seitens der Anhänger evolutorischer Ansätze oder der Österreichischen Schule großer Beliebtheit.

ben, ist irreführend. Die dem realsozialistischen Wirtschaftssystem angelastete diesbezügliche Ineffizienz bemisst sich an einer größtmöglichen Menge ganz bestimmter Güter. Dass das, was als Ineffizienz erscheint, tatsächlich gewollt oder zumindest von der Herrschaftselite zum Zwecke der Machtsicherung in Kauf genommen wird und so selbst den Charakter eines nutzenstiftenden Gutes trägt, wird übersehen. MICHAEL WOSLENSKI bemerkt, dass im Realsozialismus die Rentabilität der Produktion der Stärkung der Macht kaltblütig zum Opfer gebracht würde. „Die Nomenklatura hat nicht das Bedürfnis, Waren für den Verbrauch des Volkes zu erzeugen oder wahllos Industrieanlagen auszubauen. Die Nomenklaturisten sind Fanatiker der Macht, nicht der Industrialisierung, ja nicht einmal des Profites. Deshalb sehen sie auch in der Wirtschaft ihre vornehmste Aufgabe in der größtmöglichen Konsolidierung und Ausbreitung ihrer Macht. Daher bemühen sie sich, nur das zu produzieren, was für die Erreichung dieses Zieles notwendig ist.“⁷⁸ Es lässt sich ergänzen: und nur *so* zu produzieren, *wie* es für die Erreichung dieses Zieles notwendig ist. Das kann so weit gehen, dass die Herrschaftselite, die hier von der Nomenklatura unterschieden worden ist,⁷⁹ dieser derartig viele Befugnisse einräumen muss, dass sie im Hinblick auf die Machtverhältnisse kaum noch von ihr unterscheidbar ist. Die Ausnutzung dieser Befugnisse wiederum erscheint dem außenstehenden Betrachter als Ineffizienz.

Schließlich wird übersehen, dass das Erreichen eines Optimalzustands durch Beseitigung von Ineffizienzen gar nicht das vorrangige Problem der Transformation ist, sondern dieses Problem in jedem Wirtschaftssystem einer Lösung bedarf. Es geht nicht in erster Linie um eine Effizienzsteigerung der bereits bestehenden industriellen Strukturen, indem Anreize verändert und die Kalkulationsmöglichkeiten verbessert werden. Danach hätten Änderungen der relativen Preise allein schon dazu führen müssen, dass die Kosten richtig berechnet und die Produktionsfaktoren effizient eingesetzt werden können. Eine Transformationskrise hätte nie stattgefunden. Das eigentliche Problem wurde bereits angedeutet. Entscheidend für eine Wohlfahrtserhöhung der Wirtschafts-

⁷⁸ WOSLENSKY, M., Nomenklatura, 1987, S. 199.

⁷⁹ Vgl. Kap. 4.3.1.2 d. A.

subjekte ist die Restrukturierung der Unternehmen. Die Notwendigkeit zur Restrukturierung der Unternehmen erwächst dabei selbst aus der Privatisierung. Ohne eine Entpolitisierung des wirtschaftlichen Lebens, ohne den Übergang hin zu einem freiheitlicheren Wirtschaftssystem wäre eine Restrukturierung gar nicht notwendig. Restrukturierung darf jedoch nicht als effizienzsteigernde Bewegung hin auf ein imaginäres Gleichgewicht verstanden werden. Restrukturierung muss die Schaffung neuen unternehmerischen Wissens bedeuten, was immer mit dem Eingehen von Wagnissen verbunden ist, nicht die effiziente Ausnutzung des bereits vorhandenen.⁸⁰ Bereits vor über 50 Jahren hat SCHUMPETER bemerkt: „[T]he problem that is usually being visualized is how capitalism administers existing structures, whereas the relevant problem is how it creates and destroys them.“⁸¹

5.1.3.2 Entwertung von Vermögen

Die Produktion planen konnten nur diejenigen, die über das sogenannte gesellschaftliche Eigentum an Produktionsmitteln uneingeschränkt verfügten und sich darüber hinaus mit Hilfe des Staates weitreichender Eingriffsmöglichkeiten in die Eigentumsrechte an den übrigen Produktionsfaktoren versichern konnten. Wenn diese Gruppe ihre Eigentumsrechte aufgeben muss, weil Unternehmen privatisiert und ihr politischer Einfluss zurückgedrängt werden kann, wird die Produktion im Idealfall auf die Bedürfnisse der neuen Eigentümer der Produktionsmittel, also der Unternehmen, und auf die übrigen von staatlicher Bevormundung befreiten Faktoranbieter, jedenfalls nicht mehr auf die Ziele der Herr-

⁸⁰ Anders BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 128, die ein Scheitern von Restrukturierungsmaßnahmen offenbar ausschließen: „[T]o restructure a company is to introduce all the management skills and investment capital necessary to enable it to design and sell at a profit the products and services that the customers want.“

⁸¹ SCHUMPETER, J. A., *Capitalism*, 1976, S. 84. Allerdings hat SCHUMPETER seine Einsichten nur auf den Kapitalismus bezogen. In seiner Diskussion des Sozialismus fehlt eine Analyse, wie es dort zur Schaffung und Zerstörung von Strukturen kommt. Dies mag erklären, warum er den Sozialismus als Wirtschaftssystem ansah, dass sich langfristig durchsetzen würde.

schen, ausgerichtet werden müssen. Für Russland konnte in erster Linie eine Nachfrageverschiebung weg von Gütern aus den Bereichen der Schwer-, hier insbesondere Rüstungsindustrie, sowie der Landwirtschaft hin zu (qualitativ hochwertigeren) Konsumgütern und Dienstleistungen erwartet werden.⁸²

In einem freiheitlichen System bestimmen letztendlich die Konsumenten mit ihrem Nachfrageverhalten, was produziert wird, sofern sie, wird von möglichen Schenkungen einmal abgesehen, als Faktoranbieter Einkommen erzielen, die sie überhaupt erst in die Lage versetzen, Konsumgüter nachfragen zu können.⁸³ Je stärker die Bedürfnisse der befreiten Wirtschaftssubjekte und deren Nutzeneinschätzungen in Hinsicht auf die zur Befriedigung der Bedürfnisse geeigneten Güter von den Zielen der ehemals Herrschenden und deren Nutzenbewertungen abweichen, desto stärker droht das in den Unternehmen gespeicherte Vermögen zur Schaffung von Wissen entwertet zu werden, bis maximal zu dem Punkt, wo der Ertragswert des Vermögens den Substanzwert der im Eigentum der Unternehmen stehenden Produktionsfaktoren unterschreitet und die ökonomische Existenzberechtigung des Unternehmens erlischt.⁸⁴ Die

⁸² In der Sowjetunion gingen entfielen lediglich etwa 40 v.H. des BIP auf den Konsum, während für westliche Industriestaaten dieser Anteil bei etwas zwei Dritteln liegt. Vgl. zu diesen Angaben ÅSLUND, A., *Russia*, 1995, S. 286, 290. WOSLENSKY, M., *Nomenklatura*, 1987, S. 199 berichtet: „[D]ie Bevölkerung der Sowjetunion hat ein ganz einfaches und verständliches Ziel: Sie will für den Konsum produzieren und zwar nicht für den Konsum der Nomenklatura, sondern für den Konsum der Arbeitenden selbst. Die Menschen erstreben ein ausreichendes Warenangebot nicht nur für die privilegierte Obrigkeit in Spezialgeschäften, sie wollen Wohnraum statt Kasernen und Staatsdatschas, Autos für den gewöhnlichen Sterblichen statt Panzer und Regierungslimousinen, sie wollen Butter statt Kanonen.“

⁸³ Trotzdem besteht, wie ALBERT, H., *Freiheit*, 1986, S. 86 zu Recht anmerkt, „die Macht der Konsumenten in einer Marktgesellschaft .. offensichtlich nicht darin, dass sie in der Lage sind, Anweisungen für die Lösung von Problemen im Produktionsbereich zu geben, sondern darin, dass sie imstande sind, diese Problemlösungen [der Unternehmer] zu *prüfen* und die Aktivitäten in diesem Bereich *indirekt* durch die Annahme oder Zurückweisung der angebotenen Lösungen zu *beeinflussen*.“

⁸⁴ Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt SWAAN, W., *Knowledge*, 1997, S. 60, ohne jedoch den Erklärungsweg des Eigentümerwechsels und der Befreiung der Wirtschaftssubjekte zu gehen. Er sieht lediglich die Wirkung dieses Vorgangs und sieht das Hauptproblem ein wenig verharmlosend im Aufbau von Märkten als Transaktionsnetzen (S. 64 f.).

Veränderung des Systemzusammenhangs, d.h. die neue Zuordnung von Eigentum, lässt eine Entwertung des in den Unternehmen gespeicherten Vermögens zur Schaffung plankonformen Wissens befürchten.⁸⁵ Dasjenige Wissen, das hier in dieser Arbeit plankonform genannt wurde, entspricht eben nicht demjenigen, das als unternehmerisch bezeichnet wurde.

Diese schlichte und doch für den Transformationsprozess so zentrale Feststellung lässt sich aus den hier dargestellten, einen hohen Erklärungsgehalt beanspruchenden, den realen Zusammenhängen jedoch allzu weit entrückten Unternehmens- und Wirtschaftssystemtheorien nicht ziehen. Sie ist verantwortlich für die vermutlich größte Enttäuschung des Transformationsprozesses: dem Ausbleiben einer Angebotsreaktion, die die Transformationskrise hätte schnell überwinden können. Und sie erklärt die Transformationskrise selbst, indem sie ihre Ursache beleuchtet und nicht ihre Symptome nennt, wie bspw. das Abreißen von Lieferbeziehungen im ehemaligen RGW oder der GUS oder die Änderung der relativen Preise aufgrund des Ausbleibens von Subventionen.⁸⁶

Folgte man den Aussagen der Transaktionskostentheorie, so wäre eine im Zuge des Systemübergangs stattfindende Privatisierung von Unternehmen geradezu widersinnig, denn die Existenzgründe für Unternehmen in einer Planwirt-

⁸⁵ Im Ansatz ähnlich MURRELL, P., *Evolution*, 1992, S. 41; KUZNETSOVA, O. / KUZNETSOV, A., *Enterprise*, 1996, S. 517; und FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Privatization*, 1994, S. 200: „Moreover, much of the restructuring of the state sector involves not so much a readjustment to new conditions as simple *shrinkage*, both in absolute terms and relative to the rest of the economy. What this means is that, rather paradoxically, privatization is to a large extent not so much a process by which assets in the state sector become revitalized, but rather a more or less managed process of *decline and retirement* of an *ex ante* unknown, but likely substantial, portion of these assets. Some of this decline may be an effect of down-sizing the existing firms, with some viable portion of the business remaining at the end, but much may involve complete liquidation.“ ŠMELEV, N., *Perspektivy*, 1995, S. 22 erachtet die Liquidierung eines Großteils der industriellen Einrichtungen für die wichtigste ökonomische Aufgabe, der sich Russland gegenübersteht. Seiner Schätzung nach sind zwischen einem und zwei Drittel des Kapitalstocks stillzulegen oder zumindest grundlegend zu erneuern.

⁸⁶ So bspw. BLANCHARD, O., *Transition*, 1997, S. 25 ff.

schaft sind gänzlich andere als die in der Marktwirtschaft. Während in der Marktwirtschaft Unternehmen der Einsparung von Kosten der Marktbenutzung dienen und im Gegenzug vergleichsweise geringere Kosten der Überwachung innerhalb des Unternehmens entstehen sollen, sind es in der Planwirtschaft gerade diese Überwachungskosten, deren Einsparung die Existenz von Unternehmen erklären soll. Ein und dasselbe Unternehmen müsste demnach der Erfüllung einander widersprechender Zwecke dienen.

Sowohl Transaktionskosten- als auch Koalitions- und Vertragstheorien lassen die Eigentumsfrage offen. Anders ausgedrückt, sie setzen voraus, dass produziert wird, während die Frage, was produziert wird, bestenfalls nachrangig behandelt wird. Vergleichbares gilt für die Theorien, die Unternehmen als Bündel von Vermögenswerten, Kompetenzen oder Ähnlichem sehen. Auch für sie stellt sich die Eigentumsfrage nicht. Auch sie müssten die Privatisierung lediglich als Eigentümerwechsel auffassen, ohne die weitergehende Bedeutung einer sich hieraus und dem Systemwechsel insgesamt ergebenden anderen Zuerkennung von Eigentumsrechten für den Fortbestand des Unternehmens erfassen zu können. Wie an anderer Stelle bereits ausgeführt wurde, hängt die Nichtbeachtung der Eigentumsfrage mit dem sich in diesen Theorien widerspiegelnden Substanzen denken zusammen. Erst durch funktionales Denken wird offenbar, dass das Unternehmen für seinen Eigentümer einen bestimmten Zweck erfüllt und dass es diesen Zweck in einem eigentumsrechtlich bestimmten Systemzusammenhang erfüllt.

Dabei ist die durch einen Wechsel der Eigentümer und eine freiere Ausübung der Eigentumsrechte an Produktionsfaktoren im Rahmen des Systemtransformation zu erwartende Entwertung von in Unternehmen gespeichertem Vermögen nicht nur von grundsätzlich anderer qualitativer Natur als diejenige, die durch ein verändertes Verhalten von Marktteilnehmern hervorgerufen wird und die fortwährende Schaffung neuen unternehmerischen Wissens notwendig macht. Auch die Quantität der Vernichtung von Vermögen bewegt sich in anderen Größenordnungen als die, der jede Volkswirtschaft durch ständige Strukturveränderungen ausgesetzt ist. Der Grund ist im Ausmaß der Abweichung der

Bedürfnisse und Ziele der Herrscherelite und ihrer Helfer von denen der restlichen Bevölkerung zu suchen. Die Privatisierungsdiskussion, in der der Eindruck erweckt wurde, dass sich diese Abweichung allein schon durch eine andere, effizienzsteigernde Zuordnung von Eigentumsrechten an den Unternehmen entscheidend verringern lassen könnte, hat zu seiner Unterschätzung beigetragen. Letztlich kann über dieses Ausmaß und seine Folgen für die Vernichtung von Vermögen jedoch nur spekuliert werden. Ein Hinweis mag bei allen Vorbehalten gegenüber einer derartigen Betrachtung der unerwartet hohe Rückgang des russischen BIP sein (Tabelle 5).⁸⁷

Tabelle 5: Ausgewählte Wirtschaftsindikatoren

reale Veränderungen gegenüber dem Vorjahr

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bruttoinlandsprodukt	-0,5	-14,5	-8,7	-12,7	-4,2	-4,9	0,8	-4,6
Industrieproduktion	-0,8	-18,0	-14,1	-20,9	-3,3	-4,0	2,0	-5,2
Agrarproduktion	-0,5	-9,0	-4,0	-12,0	-8,0	-5,1	1,3	-12,3
Bruttoanlageinvestition	-15,0	-40,0	-12,0	-24,0	-10,0	-18,1	-5,0	-6,7

Quellen: GOSKOMSTAT: Narodnoe chozjajstvo Rossijskoj Federacii, 1992, S. 14 f.; dass.: Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii 1996 g., 1997, S. 7 f.; dass.: Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii 1997 g., 1998, S. 7 f.; dass.: Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii 1998 g., 1999, S. 7 f.

5.1.3.3 Unternehmensfortführung

Vor diesem Hintergrund bleibt es eine offene Frage, warum für Russland festgestellt werden kann, dass so gut wie alle Unternehmen, die vor dem Beginn der russischen Transformation bestanden, auch heute, sieben Jahre danach, noch

⁸⁷ Vgl. zu ähnlichen Fehleinschätzungen fast aller post-sozialistischen Regierungen und ihrer Berater KOZUL-WRIGHT, R. / RAYMENT, P., Hiatus, 1997, S. 641, 645. Unter Umständen wird der Rückgang des BIP jedoch auch unterschätzt, insbesondere dann, wenn neue Produkte oder sogar ganze Industrien falsch, lediglich teilweise oder gar nicht von der Statistik erfasst werden.

bestehen, obwohl die mit der Transformation verbundenen eigentumsrechtlichen Veränderungen eine existenzgefährdende Entwertung des von Unternehmen verkörperten Vermögens zur Folge haben kann. Die Auflösung dieses Widerspruchs scheint aus volkswirtschaftlicher Gesamtperspektive auf vierfache Weise möglich.

Erstens können Verluste entstanden sein, die eine Kapitalvernichtung nach sich gezogen haben, die wiederum nur deshalb nicht zur Unternehmensauflösung geführt hat, weil es an alternativen Verwendungsmöglichkeiten für die Substanzwerte gefehlt hat. Zweitens ist es denkbar, dass politisch in die Marktmechanismen eingegriffen wurde und konkursreife Unternehmen durch Subventionen, die von erfolgreichen Unternehmen erbracht werden mussten, künstlich am Leben erhalten wurden. Drittens kann nicht ausgeschlossen werden, dass Unternehmen nur noch formal (im juristischen Sinne), aber nicht mehr faktisch (im ökonomischen Sinne) bestehen, dass Insolvenzverfahren also einfach nicht eingeleitet werden. Viertens ist es möglich, dass in ähnlichem Maße wie plankonformes Wissen vernichtet neues unternehmerisches Wissen geschaffen wurde.

Ohne einen sekundären Kapitalmarkt bleibt gerade im Falle von Großunternehmen und zersplittertem Anteilseigentum die Neubewertung folgenlos. Ohne einen funktionierenden Kapitalmarkt muss unbekannt bleiben, ob ein privatisiertes Unternehmen noch seine Existenzberechtigung hat.⁸⁸ Da sich nur sehr langsam ein offener Aktienhandel, unabhängige Aktionärsregister, eine aussagekräftige Rechnungslegung, repräsentativ besetzte Vorstände und verfahrenstechnisch einwandfreie Kapitalerhöhungen durchzusetzen beginnen,⁸⁹ entfällt der Anreiz zur Bildung von neuem Wissen, und es fehlt die Kontrolle, die die Manager dazu zwingen soll, unternehmerisch tätig zu werden.

⁸⁸ Vgl. ICKES, B. W. / RYTERMAN, R., *Enterprise*, 1994, S. 87.

⁸⁹ Vgl. ausführlich PISTOR, K., *Law*, 1997, S. 170 ff.; BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 88 ff.; auch RADYGIN, A. / GUTNIK, V. P. / MALGINOV, G., *Struktura*, 1995; KUZNETSOV, A. / KUZNETSOVA, O., *Privatisation*, 1996, S. 1178.

Durch die faktische Nicht-Handelbarkeit der Unternehmensanteile ist der Zugang zu unternehmerischer Kompetenz stark beeinträchtigt und eine Möglichkeit der Fehlerfrüherkennung und -berichtigung entfällt,⁹⁰ während die Belegschaft ihre Eigentumsrechte im Gegensatz zum und gegen das Management nicht wahrnehmen kann oder will.⁹¹ Ihr vornehmliches Interesse gilt einem Lohnzuwachs oder -erhalt und kann so groß sein, dass die kurzfristige Einkommensmaximierung sogar zu Lasten von Investitionen die Oberhand behält. Schließlich bedeutet ein Verzicht auf Lohn den Ausfall von sicheren Lohnzahlungen gegen unsichere, erst in der Zukunft anfallende Erträge. Da auch der zeitliche Horizont der Manager im Wesentlichen auf den voraussichtlichen Zeitraum ihrer Anstellung im jeweiligen Unternehmen begrenzt ist, kann erwartet werden, dass Arbeitnehmer und Manager gemeinsam den kurzfristigen Cashflow des Unternehmens zu Lasten seiner langfristigen Rentabilität erhöhen und sich den Cashflow so weit wie möglich aneignen.⁹²

Etwa die Hälfte aller Unternehmen in Russland soll Verluste erwirtschaften.⁹³ Unter diesen Gegebenheiten verschiebt sich das Bestreben auf das kurzfristige Überleben,⁹⁴ das heißt es geht nur noch darum, die variablen Kosten zu decken, die laufende Produktion aufrechtzuerhalten und einen Konkurs abzuwenden. Bei hoher Lohnflexibilität und einem Anlagevermögen, das zu einem Großteil versunkene Kosten darstellt, weil es an alternativen Verwendungsmöglichkeiten mangelt, können diese Kosten verhältnismäßig gering ausfallen, so dass das Überleben möglich ist, auch ohne dass viel Wert geschaffen wird. Wenn sich dann auch noch, wie in Russland in den Jahren 1993 und 1994

⁹⁰ Ähnlich PELIKAN, P., *Enterprises*, 1997, S. 166.

⁹¹ Vgl. APPEL, H., *Privatisation*, 1997, S. 1437 ff.

⁹² Tatsächlich war ein solches Verhalten insbesondere während der ersten Jahre der Transformation in vielen Unternehmen zu beobachten. Vgl. ERNST, M. / ALEXEEV, M. / MARER, P., *Transforming*, 1996, S. 25.

⁹³ Vgl. GOSKOMSTAT, *položenie 1997 g.*, 1997, S. 232.

⁹⁴ Vgl. ICKES, B. W. / RYTERMAN, R., *Enterprise*, 1994, die das Unternehmen in der Transformationsphase als „survival oriented enterprise“ modellieren; auch KUZNETSOVA, O. /

geschehen, die Unternehmen untereinander verschulden sowie die ausgeprägten politischen Fähigkeiten der Manager zum Tragen kommen und ihnen kein Einhalt geboten wird, Unternehmen sich also weiterhin weicher Budgetrestriktionen erfreuen, können sogar Unternehmen überleben, die nicht einmal die variablen Kosten zu decken vermögen und deren ökonomische Existenzberechtigung damit mehr als fragwürdig geworden ist.⁹⁵ Erst wenn die Anreiz- und Sanktionsmechanismen des Kapitalmarktes greifen und staatliche Subventionierung eingestellt wird, wird der Druck zur Schaffung neuen Wissens zumindest dort größer, wo es aufgrund der veränderten Eigentumszuordnung zu einer Abwertung des gespeicherten Wissens gekommen ist.

Bis zur Novellierung des alten Insolvenzgesetzes aus dem Jahre 1993 im Jahre 1998,⁹⁶ blieb das schärfste Druckmittel, der drohende Konkurs, verhältnismäßig stumpf. Es gab keine selbsttätige Ingangsetzung des Insolvenzverfahrens und die Anreize für die einzelnen Gläubigergruppen, ein Verfahren einzuleiten, waren gering. Bevorrechtigt befriedigt wurden der gesetzlichen Reihenfolge nach die Beschäftigten, die pfandgesicherten Gläubiger und die Forderungen des Staates. Von den Beschäftigten war angesichts drohender Arbeitslosigkeit schwerlich die Beantragung eines Insolvenzverfahrens zu erwarten. Die Pfandrechte der Banken und anderer Gläubiger hätten sich im Ernstfall als wertlos erwiesen, weil ihnen die Forderungen der Beschäftigten vorausgingen. Zudem waren und sind andere Gläubiger oft auch Schuldner. Sie mussten deshalb eine Konkurswelle befürchten, wenn jeder Gläubiger versucht hätte, seine Forderungen durchzusetzen. Der Staat, d.h. hier die Steuerbehörde,

KUZNETSOV, A., *Enterprise*, 1996, S. 519 ff.; ERNST, M. / ALEXEEV, M. / MARER, P., *Transforming*, 1996, S. 249; DISKIN, I. E., *Social Capital*, 1997, S. 18.

⁹⁵ Vgl. BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 126 ff. Während es zunächst die Fähigkeiten der Manager waren, Subventionen zu erbeuten, die die Existenz der Unternehmen sichern halfen, tritt spätestens seit 1995 die Fähigkeit, sich von Steuerzahlungen zu befreien, in den Vordergrund. So KUZNETSOVA, O. / KUZNETSOV, A., *Enterprise*, 1996, S. 525. Zu den Mechanismen der Steuervermeidung und ihren Wurzeln vgl. ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN, R., *Tunnel*, 1997, S. 120 ff.

⁹⁶ Gesetz der RF „Über die Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz)“ vom 8.1.1998, das seit dem 1.3.1998 gilt.

konnte zwar außerhalb eines Insolvenzverfahrens auf das Mittel der Zwangsvollstreckung zurückgreifen, doch wurde diese Maßnahme kaum ergriffen, weil sie die politisch oftmals nicht ratsam erscheinende Auflösung der Unternehmen zur Folge gehabt hätte. Aus demselben Grunde verbot sich auch die Steuereintreibung mit Hilfe eines Insolvenzverfahrens, wenngleich der seit 1996 zu beobachtende Anstieg der Insolvenzanträge und Liquidationen das schärfere Vorgehen gerade auch der Steuerbehörden widerspiegelt. All diese Gründe für die Gläubigerpassivität mögen weiterbestehen. Das neue Insolvenzgesetz schreibt jedoch den Zwang zur Insolvenzanmeldung durch den Schuldner vor und könnte deshalb die Liquidation von Unternehmen rasant beschleunigen.

Für die andere Hälfte der Unternehmen, die offiziell keine Verluste erwirtschaften, muss allerdings teilweise eingeräumt werden, dass neues unternehmerisches Wissen geschaffen werden konnte oder plankonformes auch unter den neuen Bedingungen nicht entwertet wurde.⁹⁷ Nicht alle Manager sind unfähig und bereichern sich auf Kosten der Belegschaft und anderer Aktionäre.⁹⁸ Oft erschöpft sich jedoch die Restrukturierung der Unternehmen in Lohnkürzungen, der Entlassung von Beschäftigten und der Schließung von Betriebsteilen, was indes lediglich kurzfristig die ökonomische Existenzfähigkeit sichert.⁹⁹

5.2 Schaffung neuer Unternehmen

Wie hier gezeigt wurde, ist ein Unternehmen, das privatisiert wurde, nicht allein schon aus dieser Tatsache heraus auch wirtschaftlich existenzfähig. Es hat eine ökonomische Existenzberechtigung, wenn es Vermögen zur Schaffung von

⁹⁷ Dazu BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 178: „No more than a quarter of Russian companies are clear winners, and only a small number of those firms are likely to be able to finance their modernization out of their profits. The bad news is that three-quarters of Russian corporations are in need of radical and farreaching restructuring. At least a quarter of those firms should be bankrupt.“

⁹⁸ HENDLEY, K., *Survive*, 1998 beschreibt in einer Fallstudie eines Flugzeugherstellers in Saratov die jahrelangen Anstrengungen des Managements, trotz aller Widrigkeiten ihr Unternehmen zu restrukturieren. Vgl. auch die von GÖTZ, R., *Rußland*, 1998 zusammengetragenen Beispiele.

⁹⁹ Vgl. BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 137 ff.

Wissen über die wirtschaftlichere und profitable Verwendung von Produktionsfaktoren verkörpert. Tut es dies nicht, bleibt eine Ansammlung von potentiellen Produktionsmitteln zurück. Um aus diesen einen Mehrwert zu erschaffen, sofern dies überhaupt möglich ist, bedarf es unternehmerischer Hypothesen und Wagniskapitals, um sie zu testen.¹⁰⁰ Als Wagniskapital können die Produktionsmittel dienen, sofern sie noch nicht völlig nutzlos und entwertet sind.¹⁰¹ Besonders gut dürfte sich Grund und Boden eignen, doch gerade auf diesem Gebiet wird die Transformation verschleppt.¹⁰²

Notwendig ist überdies ein gewisses Maß an Erwartungssicherheit,¹⁰³ ein glaubwürdiges Signal an die zu produktiven Leistungen Fähigen und Bereiten, auch im Hinblick darauf, dass ein möglicher Gewinn aus dem Einsatz von Wagniskapital nicht wieder enteignet wird.¹⁰⁴ Ohne die Schaffung neuen unternehmerischen Wissens über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren wird es keinen Wohlstandszuwachs geben können.¹⁰⁵

¹⁰⁰ Vgl. bei Verwendung anderer Begriffe sinngemäß ähnlich KEREN, M., *Perspective*, 1996, S. 35.

¹⁰¹ Sogar in offiziellen sowjetischen Quellen wurde bereits für 1989 eingeräumt, dass 48 v.H. des Anlagevermögens in der Industrieproduktion veraltet seien. (Vgl. GOSKOMSTAT, *Narodnoe chozjajstvo*, 1990, S. 353.) Wer Anfang der 90er Jahre einmal in einer russischen Werkhalle gewesen ist, könnte geneigt sein, dies für eine grobe Untertreibung zu halten.

¹⁰² Die grundlegenden normativen Rechtsakte sind Präsidentendekrete. Die Verabschiedung eines Bodengesetzes wird seit Jahren immer wieder verschoben, was negativen Einfluss auf die Entstehung eines funktionsfähigen Bodenmarktes hat. Zwar sind Grund und Boden in einigen Regionen frei veräußerbar, doch ist seine Handelbarkeit in den meisten Regionen vielfältigen administrativen Eingriffen ausgesetzt. Vgl. ausführlich LERMAN, Z. / BROOKS, K., *Land*, 1996; WEGREN, S. K., *Land*, 1997.

¹⁰³ KOZUL-WRIGHT, R. / RAYMENT, P., *Hiatus*, 1997, S. 653 f. weisen hier auf die institutionelle Kluft hin, die sich in den Transformationsländern aufgetan und Unsicherheit verbreitet hat, und deren Schließen eine der vordringlichsten, zugleich bisher völlig vernachlässigten Aufgaben ist.

¹⁰⁴ Nach ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN R., *Tunnel*, 1997, S. 108 könnte diese Form der Unsicherheit, die insbesondere Transformationsländern zu Eigen ist, als „regime uncertainty“ bezeichnet werden.

¹⁰⁵ PELIKAN, P., *Dynamics*, 1992, S. 56 stellt fest: „To redistribute the control over production from talented to untalented person – e.g., by heavy taxation or confiscation of working capital – would ruin the economy, leaving there little to be redistributed.“

5.2.1 Widerstände des Alten

Die alles entscheidende Frage der Transformation ist, wie unternehmerisches Wissen mobilisiert werden kann. Je mehr und je schneller neues unternehmerisches Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren einschließlich der potentiell noch vorhandenen Unternehmenssubstanz gebildet werden kann, desto weniger spürbar werden die Folgen des Systemwechsel und der von ihm verursachten Entwertung von Vermögen zur Schaffung von Wissen sein, desto geringer also werden die Anpassungslasten für die über Jahrzehnte ihrer individuellen Rechte weitgehend beraubten Menschen ausfallen.

Insofern erscheint die Gradualismuskonversation hinsichtlich der Privatisierung nicht nur in Bezug auf die Frage gerechtfertigten Eigentums irreführend. Die Anpassungslasten für die Manager und Beschäftigten der Unternehmen mögen zwar im Einzelfall durch eine zeitliche Streckung der Privatisierung geringer ausfallen. Doch dass überhaupt Anpassungslasten anfallen, deutet bereits auf eine Entwertung plankonformen Wissens hin. Entweder steigen im Zuge der Transformation die Aufwendungen oder die Erträge fallen oder aber beides tritt ein. Ein Schutz vor dieser Entwertung ist nicht umsonst, da die Aufwendungen künstlich unter dem Wettbewerbsniveau gehalten oder Erträge künstlich über das Wettbewerbsniveau gedrückt werden müssen, ohne dass neues unternehmerisches Wissen entsteht, während unproduktives noch zusätzlich aufgewertet wird. Diese Aufwendungen sind von anderen zu tragen, die nicht das Privileg genießen, sich an Leistungen anderer bereichern zu können. Sie sind vorhanden und fallen deshalb nicht in geringerem AusmaÙe an. Im Gegenteil, ein gradualistisches Vorgehen würde zusätzlich noch hohe Folgeaufwendungen nach sich ziehen, weil dauerhaft unproduktive Leistungen belohnt, während produktive bestraft werden würden. Die einzige Möglichkeit, diese Fehlanreize zu vermeiden und trotzdem die sozialen Folgen radikaler Transformation mit Hilfe des Staates in ihrer Härte abzumildern, besteht in der unmittelbaren materiellen und Ausbildungshilfe für die betroffenen Menschen statt für Verlustunternehmen.¹⁰⁶

¹⁰⁶ Vgl. PELIKAN, P., *Enterprises*, 1997, S. 170.

Ein freiheitliches System, das auf der physischen Unverletzlichkeit von Personen und ihrem Eigentum beruht, bietet von sich aus genügend Anreize, damit ein Unternehmer aus eigenem Antrieb tätig wird. Denn wenn den Wirtschaftssubjekten die Freiheit gegeben wird, einen Mehrwert in der Erwartung zu produzieren, dass sie allein über ihn verfügen dürfen, dann kann erwartet werden, dass sie einen höheren Mehrwert produzieren als in jedem anderen System.¹⁰⁷ Russland ist von einem derartigen System noch weit entfernt. Die Zusammenführung von knappem Wagniskapital und knappen erfolversprechenden unternehmerischen Hypothesen wird durch die Art der Privatisierung und die Einmischung des Staates in das Wirtschaftsgeschehen – beides ist eng miteinander verwoben – weitgehend verhindert. Gewaltsam erworbenes Eigentum verbleibt aus machtpolitischen Erwägungen in Staatshand, und die im Ansatz vertretbare Insiderprivatisierung entartet unter den Gegebenheiten um sich greifender Rechtlosigkeit zur unproduktiven Rentensuche sowie Rentensicherung seitens eines unfähigen Managements, das auch als Eigentümer jene erhofften unternehmerischen Kompetenzen vermissen lässt, die für die Erschaffung wie auch für das ökonomische Überleben eines Unternehmens unverzichtbar wären.

Überdies wird immer wieder übersehen, dass mit dem durch die Privatisierung verursachten Eigentümerwechsel auch eine höhere Konsum- und / oder eine geringere Risikopräferenz verbunden sein kann. Dies kann erstens dazu führen, dass Gewinne nicht einbehalten und als Wagniskapital eingesetzt werden, selbst wenn unternehmerische Hypothesen zur Verfügung stehen. Falls aufgrund der Vernichtung des gespeicherten unternehmerischen Vermögens nur noch unverkäufliche oder lediglich zu Niedrigstpreisen veräußerbare Substanz in Form von potentiell Anlagevermögen zurückbleibt, kann zweitens versucht werden, die Produktion aufrechtzuerhalten, um sich die die variablen Aufwendungen übersteigenden Erträge anzueignen, ohne sie als neues Wagniskapital einzusetzen. „Indeed, the situation of the proverbial second generation owner-manager, who lacks the father’s skills and runs the firm to the ground, is more apt to be an appropriate parallel.“¹⁰⁸

¹⁰⁷ So BUCHANAN, J. M., *Post-Socialist*, 1997, S. 135.

¹⁰⁸ FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Governance*, 1997, S. 266.

5.2.1.1 Rent Seeking

Da eine Restitution der über Jahrzehnte hinweg enteigneten Werte technisch nicht zu bewerkstelligen ist, macht die Aberkennung von Eigentumsansprüchen der Machtelite im Zuge der Transformation Unternehmen gleichsam zu herrenlosen Gütern. Eine Insiderprivatisierung, die tatsächlich alle Insider erfasst, ist das Verfahren, welches nicht nur praktikabel, sondern unter diesen Bedingungen auch am ehesten als gerechtfertigtes Ziel erscheinen kann. Denn es sorgt für eine nachträgliche Legitimierung von Eigentum an diesen herrenlosen Gütern, die sich durch diejenigen gewaltfrei ursprünglich aneignen lassen, die ihre Arbeit mit ihnen „gemischt“ haben.¹⁰⁹ Die Insiderprivatisierung als solche ist deshalb nicht abzulehnen. Zu kritisieren sind vielmehr die Möglichkeiten, die Schaffung neuen unternehmerischen Vermögens zu unterbinden und die Kosten dieses Verhaltens auf andere abzuwälzen.

Dort wo es nicht mehr möglich ist, unternehmerische Hypothesen zu testen, ist das Unternehmen in einem wettbewerblichen Umfeld dem Untergang geweiht. Es sollte deshalb erwartet werden dürfen, dass Arbeiter und Manager sowohl als Eigentümer ihres Unternehmens als auch als Beschäftigte ein Interesse an der Bildung neuen unternehmerischen Wissens haben werden. Ein freier Handel von Unternehmensanteilen, der in Russland fehlt, würde die Trennung der Funktionen von Eigentümern bzw. Wagniskapitalisten und Arbeitnehmern als Nichteigentümern sowie den fortgesetzten Übergang von Vermögen in produktivere Hände ermöglichen, so dass sich die Wahrscheinlichkeit, knappe erfolgversprechende unternehmerische Hypothesen nicht zu testen, ver-

¹⁰⁹ Vgl. zu Rechtfertigung dieser ursprünglichen Aneignung Kapitel 4.4.2.2 d. A. Ganz so weit wie HOPPE, H.-H., *Desocialization*, 1996, S. 87 muss man nicht gehen, der vorschlägt: „Assets should become owned immediately by those who use them – the farmland by the farmers, the factories by the workers, the streets by the street workers or the residents, the schools by the teachers, the bureaus by the bureaucrats, and so on. To break up the mostly over-sized socialist production conglomerates, th[is] .. should be applied to those production units in which a given individual’s work is actually performed, i.e., to individual office buildings, schools, streets or blocks of streets, factories and farms.“ Vgl. auch sehr ähnlich ROTHBARD, M. N., *Desocialize*, 1992, S. 73 f.

ringern würde.¹¹⁰ Neue Unternehmenseigentümer werden nicht deshalb abgelehnt, weil das Testen erfolversprechender unternehmerischer Hypothesen gefürchtet wird, sondern weil zum einen das Management um seine Bereicherungsmöglichkeiten zu Lasten anderer Aktionäre fürchtet und weil zum anderen um den eigenen Arbeitsplatz gebangt wird. Die dahinter stehende Annahme scheint indes nur dann berechtigt, wenn davon ausgegangen werden kann, dass die Kosten der eigenen unproduktiven Tätigkeit von anderen bestritten werden.¹¹¹ Auf die Machenschaften des Managements und die Hilflosigkeit der Belegschaft ist bereits hingewiesen worden. Davon einmal abgesehen ist es ein Trugschluss anzunehmen, die Beschäftigten – Management wie Belegschaft – hätten in einem wettbewerblichen System die Wahl zwischen der Bildung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren einschließlich ihrer Arbeit auf der einen und Arbeitsplatzsicherheit auf der anderen Seite. Diese Wahl besteht nur, wenn politisches Verhalten nicht bestraft wird.

In einer Gesellschaft, in denen sich die unproduktiven zu Lasten der produktiven Fähigkeiten über alle Maßen ausgebreitet haben, drohen selbst im Falle eines Eigentümerwechsels und größerer persönlicher Freiheit vielfältige Rent-Seeking-Aktivitäten.¹¹² Die vermeintlichen Verlierer unternehmerischer Aktivitäten werden sich zur Wehr setzen. Sie werden das tun, was sie ihr ganzes Leben lang getan haben und am besten können; sie werden ihr Können und Wissen im Hinblick auf unproduktives politisches Handeln einsetzen und sich gegebenen-

¹¹⁰ Vgl. PELIKAN, P., *Dynamics*, 1992, S. 58; auch GROSFELD, I., *Paradox*, 1994, S. 155 f.; HOPPE, H.-H., *Desocialization*, 1996, S. 87; PELIKAN, P., *Enterprises*, 1997, S. 164 ff.; BLANCHARD, O., *Transition*, 1997, S. 87.

¹¹¹ Gemäß BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 179 lässt sich dieses Verhalten auch noch auf eine andere Weise erklären: „In the Russian National Surveys of 1995 and 1996, more than two-thirds said that they and their employees would oppose selling a majority of the shares of their enterprises to an investor who would bring the entire amount of capital necessary to modernize and restructure the firm. This mentality is suicidal. It makes no business sense.“

¹¹² So bspw. FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Privatization*, 1994, S. 88 f.; auch BUCHANAN, J. M., *Post-Socialist*, 1997, S. 119; GROSFELD, I., *Paradox*, 1994, S. 150. Vgl. zum Begriff des Rent Seeking MEYER, D., *Rent Seeking*, 1988.

falls sogar mit denjenigen verbünden, die ein Interesse an einem Fortbestand staatlichen Eigentums an Unternehmen haben: dem Teil der sozialistischen Herrschaftselite und Nomenklatura, der Eingang in die neue politische Herrschaftselite gefunden hat.¹¹³ Neben der in ihren Ausmaßen nicht vorausgesehenen Entwertung von Unternehmen ist hier ein weiterer Irrtum auszumachen, dem die Reformer in der Anfangsphase der Transformation aufgesessen zu sein scheinen. Sie verwechselten ökonomisches mit rationalem Verhalten.¹¹⁴ Auch politisches Verhalten, das Beschäftigte, Manager und Eigentümer vereint und selbst aufgeklärte Politiker unter Zugzwang setzt, kann zumindest einzelwirtschaftlich rational sein. Gesamtwirtschaftlich hingegen ist ein politischer Bestandsschutz irrational, weil er zu Wohlstandseinbußen jetzt und in Zukunft führt, da er nur möglich ist, wenn unproduktives Verhalten belohnt und produktives bestraft wird.

Warum scheinen Politiker so uninteressiert an produktivem Verhalten, an der Schaffung von Mehrwert zu sein? Gehen wir davon aus, dass die russischen Politiker für die Nöte ihrer Wähler empfänglich sind, was zu diskutieren wäre. Das Charakteristische eines einzelnen Eingriffs in die Eigentumsrechte liegt in der Konzentration des Nutzens auf wenige Begünstigte und der Verteilung der Kosten einer solchen Maßnahme auf viele Benachteiligte. Die volkswirtschaftlichen Gesamtkosten mögen die volkswirtschaftlichen Gesamtnutzen übersteigen, doch solange eine der beiden Seiten der Rechnung ein Übergewicht hat, werden Politiker dazu neigen, die kleinere Gruppe, also die Nutznießer zu

¹¹³ Vgl. ICKES, B. W. / RYTERMAN, R., *Enterprise*, 1994, S. 90: „Continued state ownership may, in some cases, perpetuate access to state subsidies that could end with privatization.“

¹¹⁴ So BOYCKO, M. / SHLEIFER, A. / VISHNY, R., *Privatizing*, 1995, S. 10: „Although the idea that the Russian people respond to economic incentives may seem obvious, it was by no means universally shared ... the idea that the Russian people by their very nature are incapable of responding to incentives was shared by a group of scholars commonly known as Sovietologists, who built their careers studying the Soviet economic and political system ... The experience of Russian privatization demonstrated how misguided the Gorbachev economists and Western Sovietologists were, and how clearly the Russian people revealed themselves as ‘economic men’.“

begünstigen. Die relative Konzentration der Nutzen ruft Investitionen in Informationen über die Folgen politischer Aktivitäten und in entsprechende Anstrengungen zur Beeinflussung der Politiker hervor. Auf der anderen Seite bleibt die große Zahl der potentiellen Verlierer, von denen jeder für sich genommen kaum betroffen und rational unwissend ist, deshalb weder in Informationen noch in politische Einflussnahme investiert. Diese grundlegende, von MANCUR OLSON so bezeichnete und ausführlich beschriebene „Logik kollektiven Handelns“¹¹⁵ findet in Russland einen reichen Nährboden. Denn was in STALINS Sowjetunion noch gelang, die Disziplinierung der Bevölkerung zur Erfüllung politischer Ziele eines autokratischen Herrschers, wich in den Folgejahrzehnten einer schrittweisen und unmerklichen Unterwanderung des Systems zunächst seitens der Nomenklatura, später weiterer Kreise der Bevölkerung, denen es gelang, durch heimliche Verabredungen den Enteigner teilweise wieder zu enteignen und seinen Überwachungsapparat zu korrumpieren. Diese informellen, nichtsdestotrotz wirksam organisierten Verfechter von Partikularinteressen lassen die Transformation zu einem schwierigen Unterfangen werden.¹¹⁶

5.2.1.2 Verzicht auf Privatisierung

Die im Zusammenspiel von Einflussgruppen und Politikern aufgestellten Rationalitätenfallen, die Situationen hervorbringen, in denen individuell rationales Verhalten irrationale Ergebnisse für die Gemeinschaft nach sich zieht, verhindern nicht nur eine Aneignung der noch vorhandenen und zur Produktion verwendbaren Substanz der ökonomisch nicht existenzfähigen Unternehmen durch Unternehmer. Sie sind auch geeignet, die Schaffung neuen unternehmerischen Wissens außerhalb bestehender Strukturen zu verzögern, zu erschweren oder gar aufzuhalten. Auf diese Gefahr ist insbesondere im Zuge der Auseinandersetzung

¹¹⁵ OLSON, M., *Logic*, 1965.

¹¹⁶ Vgl. FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Governance*, 1997, S. 267 und ausführlich OLSON, M., *Transition*, 1995. OLSON sieht hier einen entscheidenden Unterschied zur Situation nach dem zweiten Weltkrieg in Deutschland und Japan. Deren „ökonomische Wunder“ sieht er in der Tatsache begründet, dass die faschistischen Regierungen und alliierten Besetzer Lobbys und Kartelle fast vollständig vernichtet hatten.

mit dem evolutorischen Transformationsansatz hingewiesen worden.¹¹⁷ Dessen Verfechter unterstreichen zwar die Bedeutung neuer gedeihender Unternehmen für eine erfolgreiche Transformation, indem sie ihnen die Rolle zuweisen, die bestehenden Unternehmen langfristig zu ersetzen. Gleichzeitig sprechen sie sich jedoch gegen eine Privatisierung der bestehenden Unternehmen aus, da andernfalls aufgrund einer mangelnden Anpassungsfähigkeit zu viel wertvolles Kapital zu verlieren gehen droht und eine der Privatisierung sinnvollerweise vorausgehende Restrukturierung zu viele knappe Ressourcen bindet, die wiederum für die Schaffung neuer Unternehmen verloren und dort besser angelegt sind.¹¹⁸

Obwohl es nach dem hier bisher Dargelegten richtig erscheint, dass die Entwertung des in den Unternehmen gespeicherten Vermögens geringer ausfallen wird, wenn die Eigentümer an potentiell Einkommen schaffenden Produktionsmitteln wechseln, steht eine derartig begründete Forderung nach einem Verzicht auf Privatisierung folgerichtig zu Ende gedacht im offenen Widerspruch zum eigentlichen Ziel der Transformation. Eine Transformation, die keinen Übergang zu einem freiheitlicheren System beinhaltet, was die Aberkennung gewaltsam erworbener Eigentumsrechte im Zuge der Privatisierung einschließt, ist keine Transformation und wird in der Tat zu keiner Entwertung von Vermögen führen. Auch die Verfechter dieses evolutorischen Ansatzes gehen implizit von der Annahme aus, dass staatliches Eigentum an Unternehmen grundsätzlich zu weniger Effizienz führt als privates bzw. dass es keinen Grund für die Privatisierung von Staatsunternehmen gibt, solange ihre Existenz der angestrebten Effizienz nicht zuwiderläuft.

Ein verlangsamtes Absterben des staatlichen Sektors lässt überdies befürchten, dass fortwährend weniger Wert geschaffen als vernichtet wird. Warum sollten die staatlichen Machthaber tatenlos zusehen, wenn staatliches

¹¹⁷ So GROSFELD, I., Paradox, 1994, S. 154. Grundlegend für den evolutorischen Ansatz im Bereich der Transformation sind vor allem zahlreiche Arbeiten von KAZIMIERZ Z. POZNANSKI und PETER MURRELL, u.a. POZNANSKI, K. Z., *Alternative*, 1992; MURRELL, P., *Evolution*, 1992; MURRELL, P. / WANG, Y., *Privatization*, 1993. Zur Kritik allgemein BRADA, J. C., *Critique*, 1995.

¹¹⁸ So MURRELL, P., *Evolution*, 1992, S. 43 f.; NERS, K. J., *Privatisation*, 1995, S. 106 ff.

Eigentum stetig entwertet wird, zumal wenn sie sich dem politischen Druck immobiler und unflexibler Beschäftigter ausgesetzt sehen, die ihnen einen Bestandsschutz abverlangen? Der evolutorische Ansatz erfordert einen Verzicht auf Machtausübung und daher größte Selbstdisziplin staatlicher Akteure, also wenn schon keinen wohlwollenden Diktator, dann doch zumindest einen fachkundigen und selbstlosen Politiker.¹¹⁹ Diese romantische Vorstellung staatlicher Enthaltensamkeit steht in auffallendem Widerspruch zu den Erfahrungen mit staatlicher Einflussnahme auf das Wirtschaftsgeschehen selbst in Ländern, die sich einer verhältnismäßig freiheitlichen Eigentumsordnung rühmen können. Vor diesem Hintergrund erscheint bei einem Verzicht auf die Privatisierung in Russland, also der Aufrechterhaltung gewaltsam entstandener Eigentumsstrukturen, die Be- oder gar Verhinderung des Eigentumserwerbs auf gewaltlosem Wege sehr wahrscheinlich. Gleiches droht allerdings auch, wenn die Privatisierung nur um ihrer selbst willen durchgeführt wird und dann wiederum lediglich Personen zu Eigentümern macht, die zu den Stützen des bisherigen Systems gehören, diesbezüglich besondere Fähigkeiten entwickelt haben und gewillt sind, diese bedenkenlos einzusetzen. Die alten Eigentumsstrukturen werden allenfalls langfristig durch neue verdrängt werden, solange sich Interessengruppen bilden, die mit diesem Prozess nicht einverstanden sind und ihm wirksamen Widerstand entgegenzusetzen vermögen. Die Privatisierung ist daher weder hinreichend für die Entpolitisierung des wirtschaftlichen Geschehens in Russland, noch gewährleistet sie fortan die Ausübung individueller Freiheitsrechte. Ohne sie ist jedoch beides kaum denkbar.¹²⁰

¹¹⁹ Vgl. ähnlich FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Privatization*, 1994, S. 202 ff.; GROSFELD, I., *Paradox*, 1994, S. 153.

¹²⁰ Ähnlich FRYDMAN, R. / RAPACZYNSKI, A., *Governance*, 1997, S. 264 f.: „Privatisation is often automatically assumed to decrease the politicisation of firm governance and to make subsidisation less likely. But this is by no means necessarily the case ... there is no reason to believe that .. private owners will pursue state handouts any less efficiently than state managers ... This is likely to be true when the people now in control are already well organised and form an effective special interest constituency. Such is the case, for example, in many post-communist countries [like Russia] in which the old branch ministries, industrial associations, trusts etc. survived the change of the regime, and privatisation can potentially replace them with less well organised, more diffuse group of owners.“

Es ist darüber hinaus nicht einzusehen, warum nicht auch die sich in Staats­händen befindlichen Ressourcen möglichst produktiv verwandt werden sollten, und zwar zum Nutzen privater, nicht illegitimer staatlicher Eigentümer, statt sie durch den Verzicht auf Restrukturierung einer unproduktiven Abnutzung preis­zugeben. Zwar scheinen selbst die russischen Reform­er oder zumindest ihre Berater, die sich von der Privatisierung schnelle und durchschlagende Erfolge versprochen, nach Abschluss des größten Teils der vorgesehenen Privatisierung in Russland einräumen zu müssen, dass viele alte Manager selbst unter dem Druck einer verbesserten Unternehmenskontrolle nicht in der Lage sind, neues unternehmerisches Wissen aufzubauen.¹²¹ Insofern ist die Privatisierung auch hier wiederum nicht hinreichend, doch sie ist notwendig, um wenigstens die Grundvoraussetzung für den Übergang von Ressourcen in produktivere Hände zu schaffen.¹²²

Ob danach zusätzliches neues Wagniskapital zur Schaffung neuen unternehmerischen Wissens innerhalb bestehender Strukturen unter Verwendung dieser Ressourcen dient oder in den Aufbau neuer Unternehmen fließt, wäre dann im Idealfall lediglich vom jeweiligen Vorhandensein erfolgversprechender unternehmerischer Hypothesen abhängig, also von den jeweiligen Gewinn­aussichten. Deshalb auch geht der Vorschlag, die russische Regierung solle die Ausbildung Tausender junger Russen zu Krisenmanagern durch Entsendung in ehemalige Krisenregionen von Industrieländern fördern,¹²³ am eigentlichen Problem vorbei. Dieses erschöpft sich eben nicht in kognitiven Unzulänglichkeiten der Altmanager. Benötigt werden weniger fähige Manager als leistungs­bereite Unternehmer und wagemutige Kapitalgeber.

¹²¹ Vgl. BARBERIS, N. ET. AL.; Privatization, 1996, S. 788 f.: „[R]estructuring requires new people, who have new skills more suitable to a market economy ... continued control by old managers presents a problem for restructuring and .. more attention should have been paid to management turnover as opposed to shareholder oversight over the existing managers.“ Auf diesen Umstand ist allgemein insbesondere von polnischen Ökonomen immer wieder und bereits sehr frühzeitig hingewiesen worden. So z.B. LEVITAS, A. / STRZALKOWSKI, P., *uwłaszczenie*, 1990, S. 415 f.

¹²² Ähnlich KEREN, M., *Perspective*, 1996, S. 42 f.

¹²³ So BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 180.

Die russische Wirklichkeit zeigt jedoch ein anderes Bild. Nach einem hoffnungsvollen unternehmerischen Neubeginn ist ein Blockieren der Schaffung neuer Unternehmen zu beobachten, das entgegen den Annahmen des evolutivischen Transformationsansatzes nicht das Ergebnis einer Ressourcen verzehrenden Privatisierung staatlicher Unternehmen, sondern die Folge der hier beschriebenen halbherzigen, widersprüchlichen und unberechenbaren Übergabe staatlichen Eigentums in private Hände und der mit ihr einhergehenden unzureichenden Entpolitisierung des wirtschaftlichen Geschehens ist. Wie im Folgenden für Russland zu zeigen sein wird, hat sie erstens bestimmte unproduktive Fähigkeiten wiederbelebt und aufgewertet bzw. nicht entwertet sowie zweitens zur fortdauernden Existenz unternehmerloser Unternehmen geführt, was zusammen genommen wiederum unternehmenslose Unternehmer davon abhält, ihre unternehmerische Kompetenz in ein veräußerbares Gut umzuwandeln.

5.2.2 Behinderung des Neuen

Zur Freiheit des Menschen gehört auch das Recht, unternehmerisches Vermögen zu bilden, einen Gewinn daraus zu ziehen, es anderen in Form von Unternehmen verfügbar zu machen und gegebenenfalls zu verkaufen. Solange es aus technischen Gründen nicht gelingen kann oder aus politischen Gründen nicht gelingen soll, auf dem Wege der Privatisierung unmittelbar denjenigen Eigentum an Produktionsmitteln einzuräumen, die von dieser Freiheit Gebrauch machen wollen, kann die Privatisierung bestenfalls Mittel zum Zweck sein. Dies ist dann der Fall, wenn sie geeignet ist, diese Freiheit mittelbar zu gewährleisten, indem sie für die neuen Eigentümer nicht die Grundlage schafft, sondern im Gegenteil sie der Möglichkeit beraubt, politisch zu ihren Gunsten auf die Wahrnehmung individueller Freiheitsrechte anderer Einfluss zu nehmen.

5.2.2.1 Schaffung von Vermögen

Zur Klarstellung: Im Folgenden geht es nicht um den störenden Einfluss unternehmerische Kompetenz vermissender privatisierter Unternehmen und halb- oder illegaler wirtschaftlicher Handlungen auf das, was im weitesten Sinne als

Gewerbefreiheit bezeichnet werden könnte, sondern auf die Schaffung neuer Unternehmen im hier entwickelten ökonomischen Sinne. Ohne die vielfältigen Nebentätigkeiten, angefangen beim arbeitslosen Offizier, der sein Auto zu privaten Taxifahrten benutzt, über die Hausfrau und Mutter, die gefüllte Brötchen backt und sie auf dem Bahnhof verkauft, bis hin zum Rentner, der die eigenhändig gesammelten Pilze und geangelten Fische auf dem Markt verkauft, würde zwar nicht nur ein kleiner Teil, sondern die Mehrheit der russischen Bevölkerung in bitterster Armut leben und um ihre physische Existenz bangen müssen. Doch alle diese Aktivitäten können nur dem Überleben hier und heute dienen, nicht dem besseren Leben morgen. Denn durch sie wird kein Vermögen geschaffen, das potentiell geeignet ist, seinem Eigentümer auch zukünftig und damit dauerhaftes Gewinneinkommen zu verschaffen, indem fortwährend die Tauschwünsche von Produktionsfaktoreigentümern und Konsumenten erfüllt werden.

In der Literatur wird die Schaffung neuer Unternehmen im Transformationsprozess nicht als Vermögen schaffende Ausübung persönlicher Freiheitsrechte betrachtet, sondern als geeignete Maßnahme zur Erfüllung bestimmter unpersönlicher, von Nicht-Unternehmern als sinnvoll erachteter Funktionen, oftmals um die Notwendigkeit einer staatlichen, sogenannten Förderpolitik zu untermauern.¹²⁴ Zu diesen Funktionen werden u.a. gezählt: die Schaffung von Arbeitsplätzen, das Durchsetzen von Innovationen, die Entwicklung regionaler Wirtschaftsstrukturen, die Möglichkeit zur persönlicher Entfaltung und die Stabilisierung demokratischer Strukturen.¹²⁵

¹²⁴ Auf diesem Gebiet ist es zu überaus regen Beratungsaktivitäten diverser nationaler und supranationaler Organisationen gekommen. Einen Überblick vermittelt LEVITSKY, J., *Business*, 1996, S. xiii ff. Insbesondere russische Wissenschaftler scheinen sehr angetan von der Idee staatlicher Eingriffe in das Wirtschaftsgeschehen. Im Hinblick auf Kleinunternehmen vgl. bspw. ARCHIPOV, A. / BATKILINA, G. / KALININ, V., *Gosudarstvo*, 1997, S. 147 ff.; GOLIKOVA, V. / AVILOVA, A., *State Support*, 1997; SAMCHALOV, F. I. / KOTILKO, V. V., *Predprinimatel'stvo*, 1997.

¹²⁵ Vgl. bspw. GRUHLER, W., *Mittelstand*, 1994, S. 91 ff.; BENINI, R., *Development*, 1997, S. 20.

Insbesondere aus deutscher Sicht werden die Vorzüge eines breiten Mittelstandes gepriesen,¹²⁶ was die Aufmerksamkeit mehr in Richtung Größe, weniger in Richtung Alter bzw. Neuheit der Unternehmen lenkt. Die Einteilung von Unternehmen nach Größenmerkmalen, in Russland aufgrund der hohen Inflation nicht nach Wertgrößen wie Umsatz, sondern je nach Branche nach Mitarbeiterzahlen,¹²⁷ verstellt wiederum den Blick auf das Charakteristische, das Eigentliche des Unternehmens. Die für den Unternehmer und Wagniskapitalisten wesentliche Größe ist der Nettoertragswert des Unternehmens als Marktwert des im Unternehmen gespeicherten Vermögens zur Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren.

Was die Transformation in Russland betrifft, so handelt es sich nicht darum, ob es im internationalen Vergleich zu viele oder zu wenige große oder kleine Unternehmen gibt.¹²⁸ (Die zahlenmäßige Entwicklung der Kleinunternehmen in Russland ist in Tabelle 6 dargestellt.). Es geht vielmehr um die Vernichtung von Wert und die Schaffung von Wert.

¹²⁶ Vgl. z.B. HAUER, A. / KLEINHERZ, T. / SCHUTTENBACH, L. v., Mittelstand, 1993; oder WERNER, K., Unternehmen, 1994.

¹²⁷ Nach den Angaben des staatlichen Komitees für Statistik (Goskomstat) gilt seit 1996 ein Unternehmen als klein, wenn der Anteil staatlicher, kommunaler, sozialer und religiöser, Wohlfahrts- und anderer Fonds 25 v.H. des Grundkapitals nicht übersteigt; der Kapitalanteil von juristischen Personen, die selbst keine Kleinunternehmen sind, 25 v.H. nicht übersteigt; die durchschnittliche Belegschaftszahl in der Industrie, im Bauwesen und im Transportwesen 100, in der Landwirtschaft und im wissenschaftlich-technischen Bereich 60, im Großhandel 50, im Einzelhandel und Dienstleistungsbereich 30 und in anderen Bereichen 50 nicht übersteigt. Bis 1996 wurden Unternehmen in der Industrie und im Baugewerbe mit bis zu 200, im wissenschaftlichen Bereich mit bis zu 100, in anderen Produktionsbereichen mit bis zu 50, im nicht-materiellen Produktionsbereich, Einzelhandel und öffentlichen Lebensmittelversorgung mit bis zu 15 Beschäftigten als klein erachtet.

¹²⁸ ORLOV, A., *Predprinimatel'stvo*, 1997, S. 131 sieht als „kritische Masse“ für Russland eine Zahl von 3,5–5 Mio. kleinen Unternehmen an. Um auf das Niveau westlicher Industriestaaten zu kommen, müsste diese Zahl noch einmal verzwei- bis dreifach werden. Vgl. zu entsprechenden Vergleichszahlen NERS, K. J., *Privatisation*, 1995, S. 111. Zur „Entwicklungsgeschichte“ der russischen Kleinunternehmen vgl. VILENSKIJ, A. V., *Etapy*, 1996; BENINI, R., *Development*, 1997, S. 24.

Tabelle 6: Kleinunternehmen

	1992	1993	1994	1995	1996 [*] (1. Juli)	1996 [*]	1997 [*]
Zahl der Kleinunternehmen (in Tsd., jew. Ende des Jahres, wenn nicht anders angegeben)	560,0	865,0	896,9	877,3	804,7	841,7	844,4
Zahl der Beschäftigten (im Jahresdurchschnitt in Tsd.)	7.076,7	8.630,0	8.479,9	8.944,8	5.619,0	6.263,1	k.A.

* Seit 1996 werden Kleinunternehmen von Goskomstat anders definiert. Vgl. S. 275, Fn. 127 d. A.

Quelle: Bis 1996 Goskomstat, gemäß OECD, Russian Federation, 1997, S. 136, Tab. 20; für 1997: GOSKOMSTAT: Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii 1997 g., S. 10.

Auch privatisierte „kleine“ Unternehmen, die unternehmerlos sind, tragen wie entsprechende „große“ zur Vernichtung von Wert bei, wenn jeweils mit Hilfe des Staates die in ihrem Eigentum befindlichen Ressourcen einer wirtschaftlicheren Verwendung entzogen werden oder ihre Eigentümer sich auf eine unproduktive Rentensuche begeben können. Genauso wie große können auch kleine Altunternehmen die Schaffung von Einkommen und Vermögen verhindern, wenn ihr Fortbestand die Wohlstand steigernde Ausübung unternehmerischer Freiheitsrechte zu untergraben droht. An sich konkursreife Unternehmen werden auf Kosten leistungsfähiger und -williger Gesellschaftsmitglieder am Leben erhalten, ihr Aufkauf und eine mögliche Restrukturierung durch Unternehmer oder ihre Auflösung und die unternehmerische Verwertung einzelner Teile der Unternehmenssubstanz von Managern verhindert, die lediglich vorgeben, im Interesse der Belegschaft zu handeln, tatsächlich aber auf kurzfristige Einkommensmaximierung aus sind. Diese Zusammenhänge sind hier beschrieben worden. Ihre Wirkung muss jedoch mit zunehmender Dauer der Transformation naturgemäß abnehmen. Staatliche Mittel zur Aufrechterhaltung wertloser Unternehmen fließen angesichts einer desolaten Haushaltslage immer spärlicher. Die Kapitalentnahme, die Aufzehrung der Unternehmenssubstanz ist nur möglich, solange es etwas zu entnehmen gibt.

Im Hinblick auf die Schaffung neuer Unternehmen, deren Bedeutung für wirtschaftliches Wachstum insbesondere vor dem Hintergrund der Erfahrungen in Polen und China zunehmende Beachtung geschenkt wird,¹²⁹ rückt ein Umstand in den Blickpunkt, der zwar vorhersehbar, aber dessen volle Tragweite erst nach einer Zeitspanne der Festigung der politischen und auf der Neuverteilung von Eigentum beruhenden wirtschaftlichen Machtstellungen zum Vorschein gekommen ist: die ungehemmte Ausnutzung gerade dieser Machtstellungen auf Kosten der Verarmung breiter Bevölkerungsschichten. Sie sorgt dafür, dass trotz zumindest quantitativ unbestreitbarer Erfolge auf den Gebieten der Stabilisierung, Liberalisierung und Privatisierung eine wirtschaftliche Gesundung im Gegensatz zu vielen anderen ehemals sozialistischen Ländern in Russland nicht zu erkennen ist, im Gegenteil die wirtschaftliche Krise Ende 1998 / Anfang 1999 ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht.

Es lassen sich grob zwei Erklärungsmuster für dieses Phänomen in der Literatur erkennen. Eines beruht auf der mangelnden Verhaltensänderung maßgeblicher wirtschaftlicher Akteure, das andere führt die anhaltenden wirtschaftlichen Schwierigkeiten darauf zurück, dass Russland weder strukturell noch personell seine Regierung radikal verändert hat. Aufgabe ist es nun, den Zusammenhang zwischen diesen Erklärungsversuchen aufzudecken und ihre Bedeutung für die Schaffung neuer Unternehmen darzulegen.

5.2.2.2 Das Erbe des alten Systems

BARRY W. ICKES, PETER MURRELL und RANDI RYTERMAN erkennen im Bestreben der Unternehmensmanager, die Zahlung von Steuern zu vermeiden, ein

¹²⁹ Vgl. FRYE, T. / SHLEIFER, A., *Hand*, 1997, S. 354; BLANCHARD, O., *Transition*, 1997; BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., *Capitalism*, 1997, S. 174; KORNAI, J., *Road*, 1990, S. 36 kann als einer der ersten gelten, die darauf hinwiesen (am Beispiel Ungarns), dass das Entstehen neuer Unternehmen wichtiger sei als die Privatisierung bestehender Unternehmen. Allgemein bereits bspw. auch KRUEGER, A. O., *Institutions*, 1992, die aus Erfahrungen in Entwicklungsländern ableitet, dass das eigentliche Problem nicht die Staatsunternehmen, sondern die künstlichen Anreize zum Rent Seeking seien, das Wachstum durch neue Aktivitäten, nicht die Anpassung alter zu erwarten ist und die Bestrebungen dahin gehen werden, privatisiertes Vermögen zu erhalten, statt neues zu schaffen.

Element der Beständigkeit in den Beziehungen zwischen Staat und Unternehmen. Wo vorher vorgesetzte Planungsinstanzen getäuscht und manipuliert wurden, um weiche Pläne zu provozieren, werden nun die Steuerbehörden im Hinblick auf das wahre unternehmerische Leistungsvermögen irreführt, um Einkommen und Vermögen vor ihrem Zugriff zu schützen.¹³⁰ In der hier entwickelten Terminologie heißt dies, dass der unproduktive Teil des unter dem sozialistischen Wirtschaftssystem gespeichertes Vermögens offenbar durch die Privatisierung nicht entwertet wurde.

Es wäre zu diskutieren, wie viel von diesem unproduktiven Vermögen einzelnen Managern zuzurechnen ist, die ihr politisches Humankapital wie auch ihr Beziehungskapital in persönlichen Reichtum umzuwandeln suchen, und wie viel dem Unternehmen zuzuordnen ist, also fortbesteht, auch wenn der Unternehmensmanager ausgetauscht wird. Das Bestehen festgefügtter Netzwerke zwischen voneinander abhängigen Unternehmen in ihrer Eigenschaft als Lieferanten oder Kunden, die nicht ohne weiteres verlassen werden können,¹³¹ deutet auf die Unpersönlichkeit dieses Vermögens hin. Von diesen Netzwerken sollte zwar angenommen werden können, dass sie produktiver Natur sind, doch tatsächlich sind sie Bedingung, um geschäftliche Transaktionen, zu denen immer mindestens zwei Partner gehören, den Steuerbehörden verheimlichen zu können, sowie Grundlage gemeinsamer Rentensuche.¹³²

¹³⁰ Vgl. ausführlich ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN R., Tunnel, 1997, S. 120 f.

¹³¹ Vgl. ICKES, B. W. / RYTERMAN, R., Enterprise, 1994. Einen kurzen Überblick zur Netzwerkliteratur bieten HUBER, P. / WÖRGÖTTER, A., Networks, 1998, S. 81 f.

¹³² Dazu KUZNETSOVA, O. / KUZNETSOV, A., Enterprise, 1996, S. 524: „Some of these associations [networks] have been established in a legal form, others combine to exist informally. They usually use the infrastructure and staff of former branch ministries which have turned into non-government companies providing information and consultancy services, acting as intermediaries between enterprises linked in a technological chain, and lobbying government in pursuit of the interests of their clients ... They are clearly transient and correspond to the dominant survival-oriented strategy of strong mutual support.“ Vgl. ausführlich auch ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN R., Tunnel, 1997, S. 118 ff. HUBER, P. / WÖRGÖTTER, A., Networks, 1998, S. 85 ff. unterscheiden in diesem Sinne zwei Netzwerktypen: die Überlebensnetzwerke und die unternehmerischen Netzwerke.

Entscheidend ist hier indes, dass eine Entwertung nur dann nicht stattfinden wird, wenn auf der anderen Seite die staatlichen Machthaber ein derartiges Verhalten dulden oder sogar fördern. Insofern ist auch Beständigkeit auf Seiten des Staates notwendig, so wie sie von ANDREI SHLEIFER für Russland beschrieben wird.¹³³ Erst im Zusammenspiel mit staatlichen Akteuren wird informelles Gewinnstreben mit dem Ziel der Steuervermeidung¹³⁴ durchschlagenden Erfolg haben. Gleichzeitig geht von ihm mittelbar die größte Bedrohung für die Schaffung neuer Unternehmen aus.

Obwohl gerade die nicht selten unter der Kontrolle, zumindest dem Einfluss krimineller Gruppen stehenden größten Unternehmen des Landes von der Existenz des Steuerbegünstigten, nämlich des Staates am meisten profitieren,¹³⁵ sind sie es, die zu den größten Steuerschuldnern gezählt werden

¹³³ SHLEIFER, A., Government, 1997, S. 390. Vgl. zum Ausbleiben institutioneller Reformen in Russland auch JOHNSON, S. / KAUFMANN, D. / SHLEIFER, A., Unofficial, 1997; SHLEIFER, A., Agenda, 1997.

¹³⁴ ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN R., Tunnel, 1997, S. 118: „The essence of informal profit-seeking (IPS) is the production of wealth that can be hidden from official view. An enterprise engaged in informal profit-seeking behavior performs activities that produce wealth for management without generating official profits. IPS does not result in measured economic performance, but it does represent the generation of wealth.“

¹³⁵ PRITZL, R. F. J., Korruption, 1998, S. 209: „Diese Gruppen suchen z.B. bei den Politikern, Bürokraten und der Polizei um politischen Schutz und Protektion nach und beteiligen diese im Gegenzug an ihren Gewinnen, die sie aus den illegalen Aktivitäten erzielen. Auf diese Weise kaufen sie sich nicht nur die *Tätigkeit* der staatlichen Repräsentanten, die z.B. in einer besonders bevorzugten Zuteilung von staatlichen Lizenzen oder Reglementierungen liegen, sondern kaufen auch deren *Untätigkeit*, z.B. in der Strafverfolgung und der Durchsetzung des geltenden Rechts.“ Zu einem kurzen historischen Abriss verschiedener Verbrechensgruppen in der Sowjetunion und ihrem heutigen Einfluss auf das Wirtschaftsgeschehen vgl. TOMASS, M., Mafianomics, 1998. BLASI, J. / KROUMOVA, M. / KRUSE, D., Capitalism, 1997, S. 120 hingegen beschwichtigen: „The Mafia is growing. But the influence that has been ascribed to it is far in excess of the hard evidence.“ FRISBY, T., Crime, 1998, wiederum beschreibt das vergleichsweise hohe Ausmaß an Kriminalität (S. 29 ff.), die weite Verbreitung von Korruption (S. 35 ff.) und die erst seit 1997 geltenden (härteren) Gesetze zu ihrer Bekämpfung (S. 39 ff.). Zu beachten ist in diesem Zusammenhang auch die stetig gewachsene Bedeutung der kaum kontrollierbaren Finanz-Industriegruppen, teils offiziellen, teils inoffiziellen Zusammenschlüssen von Banken und großen Industrieunternehmen, von denen einige als sogenannte

müssen.¹³⁶ Das Ausmaß der Steuerhinterziehung stellt indes nicht die Existenz des Staates in Frage, sondern ist Anlass für die staatlichen Machthaber, die Steuern bei den Bevölkerungsgruppen und wirtschaftlichen Einheiten zu suchen, die sich ihnen weit weniger gut entziehen können. Die hohen, gleichsam konfiskatorischen Steuern bewegen Unternehmer dazu, ihre Unternehmen in der Schattenwirtschaft zu belassen oder sie erst gar nicht zu schaffen.¹³⁷ Warum auch sollte eine Einrichtung, mit deren Hilfe sich fortwährend individuelle Eigentumsrechte verletzen lassen, ausgerechnet von den Betroffenen finanziert werden?¹³⁸

Solange der Staat jedoch als legitime Institution zur Rechtssetzung und -durchsetzung angesehen wird, droht das Entstehen eines Teufelskreises: Geringere Steuereinnahmen aufgrund nicht oder falsch erfasster Unternehmensaktivitäten senken das Ausmaß staatlicher Leistungen insbesondere auf dem Gebiet des Eigentumsschutzes, auf den gerade die neuen und kleinen Unternehmen am stärksten angewiesen sind, und verringern deshalb die Anreize zur Angabe steuerbarer Aktivitäten weiter.¹³⁹

Oligarchen das wirtschaftliche und auch politische Geschehen in Russland maßgeblich prägen. Vgl. dazu VILENSKIJ, A., Paradoxsy, 1997, S. 106 f.

¹³⁶ Laut RUSSIAN ECONOMIC TRENDS, Monthly Update, 14.4.1997, S. 2 entfielen 1996 rund zwei Drittel der effektiven akkumulierten Steuerforderungen auf 75 Großunternehmen der Energiewirtschaft, des Verkehrs- und Bauwesens und der verarbeitenden Industrie.

¹³⁷ Vgl. ORLOV, A., Predprinimatel'stvo, 1997, S. 135. Laut Berechnungen von JOHNSON, S. / KAUFMANN, D. / SHLEIFER, A., Unofficial, 1997, S. 183 sollen über 40 v.H. (1995) der russischen Wirtschaft inoffiziell sein. Zu den beliebtesten Spielarten der Steuervermeidung vgl. MAKAROV, D., Aspekty, 1998, S. 41 ff., der im Übrigen je nach Quelle der Schattenwirtschaft einen Anteil von 25–45 v.H. des russischen BIP einräumt (S. 38).

¹³⁸ Dazu der an Deutlichkeit kaum zu überbietende ROTHBARD, M. N., Ethics, 1982, S. 183: „If the State, then, is a vast engine of institutionalized crime and aggression, the ‘organization of the political means’ to wealth, then this means that the State is a criminal organization ... as a criminal organization with all of its income and assets derived from the crime of taxation, *the State cannot possess any just property*. This means that it cannot be unjust or immoral to fail to pay taxes to the State.“

¹³⁹ Dazu JOHNSON, S. / KAUFMANN, D. / ZOIDO-LOBATÓN, P., Discretion, 1998, S. 387: „Most of the former Soviet Union has thus ended up in a ‘bad’ equilibrium with low tax revenue, high unofficial economy as a percentage of GDP, and low quality of publicly provided services.“ Vgl. auch JOHNSON, S. / KAUFMANN, D. / SHLEIFER, A., Unofficial, 1997, S. 160 f.

Die Aufrechterhaltung des „Schattendaseins“ von Unternehmen ist nicht nur mit höheren Kosten verbunden,¹⁴⁰ sie hält die Eigentümer dieser Unternehmen auch davon ab, staatliche Stellen um Schutz zu ersuchen, wenn sie zum Objekt der Erpressung durch kriminelle Gruppen werden.¹⁴¹ Diese Bedingungen sind ein reicher Nährboden für die Mafia, deren fortgesetzte Existenz noch dadurch begünstigt wird, dass aufgrund fehlender Steuereinnahmen Gelder für den Aufbau eines leistungsfähigen Polizei- und Gerichtswesens fehlen.¹⁴² So widersprechen sich Gesetze und Verordnungen, sind gar nicht bekannt und können auch rückwirkend gelten. Die Gewaltentrennung ist unzureichend. Die Gesetze erfreuen sich einer nur geringen Akzeptanz und Respektierung sowie unzureichenden und partiischen Durchsetzung.¹⁴³ Es mangelt insgesamt an Rechtsklarheit, -zugänglichkeit, -kontinuität und -durchsetzung.

Auf der anderen Seite hängt die Funktionsfähigkeit eines Rechtssystems auch und gerade von der Einsicht in die Notwendigkeit und Nützlichkeit eines Rechtssystems ab, insbesondere bei denen, die es einführen sollen und denen es womöglich dazu an Anreizen mangelt. Immer mehr Autoren verweisen in diesem Zusammenhang zur Erklärung auf die diesbezüglich fehlenden Traditionen in Russland. Allgemein wird gesellschaftliches Social Capital vermisst,¹⁴⁴ auch schon einmal „bourgeoise Ethik“¹⁴⁵ oder einfach

¹⁴⁰ So PRITZL, R. F. J., *Korruption*, 1998, S. 214.

¹⁴¹ Vgl. TOMASS, M., *Mafianomics*, 1998, S. 570.

¹⁴² So KEREN, M., *Perspective*, 1996, S. 36

¹⁴³ Vgl. ausführlich PRITZL, R. F. J., *Korruption*, 1998, S. 206 f.; auch HENDLEY, K. ET AL., *Law*, 1997; VILENSKIJ, A., *Paradoksy*, 1997, S. 111; ELIASSON, G., *Plan*, 1998, S. 58 f.

¹⁴⁴ So DISKIN, I. E., *Social Capital*, 1997; auch HANSON, P., *Capitalism*, 1997, S. 38 ff.; ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN R., *Tunnel*, 1997, S. 119 f. Vgl. ähnlich auch SIMON, G., *Zukunft*, 1995, S. 474 f. SHLEIFER, A., *Government*, 1997, S. 395 ff. hingegen bezweifelt auf Grundlage einer Länder vergleichenden soziologischen Untersuchung den Erklärungsgehalt eines mangelnden Social Capital für die schwachen Leistungen der russischen Regierung.

¹⁴⁵ Siehe WINIECKI, J., *Eliminating*, 1996, S. 326 und S. 328: „The efficiency of .. a small state is dependent on the existence of certain preconditions such as political acceptance of the system, proper attitudes toward law and law enforcement, a moral order supportive of the free economy. Only then the state can remain small (in terms of the share of resources it takes away from citizens in the form of taxes) and at the same time efficient.“

„Vertrauen“¹⁴⁶ genannt. „Without a ‘benevolent’ dictatorship, a common collective memory of law and order, or at least a very strong and unified democratically elected government (none of which describes the reality of Russia at the moment), strengthening the state’s legal apparatus can do more harm than good.“¹⁴⁷

JONATHAN R. HAY und ANDREI SHLEIFER schlagen vor diesem Hintergrund vor, öffentliche Regeln privat durchzusetzen.¹⁴⁸ Anders als private Regeln haben öffentliche Gesetze den Vorteil, dass private Anwender sich ihrer als Trittbrettfahrer bedienen und auf ihrer Grundlage einen geschäftsfördernden Ruf als zuverlässige Durchsetzer von Recht erwerben können.

Der Vorschlag der privaten Durchsetzung verrät eine vermutlich unfreiwillige geistige Verwandtschaft zu Ideen der Libertarian School wie sie von ROTHBARD und HOPPE vertreten werden und hier im vierten Abschnitt beschrieben worden sind. Allerdings argumentieren HAY / SHLEIFER nicht aus einer Position heraus, die den Schutz einer auf uneingeschränktem Individualigentum beruhenden Freiheit des Menschen zur *Conditio sine qua non* erhebt, sondern mit reinen Zweckmäßigkeitserwägungen. Für sie bleibt, gleichsam die Unerhörtheit ihres Vorschlages wieder relativierend, „[p]ublic enforcement .. surely the ultimate goal of any legal reform.“¹⁴⁹

5.2.2.3 Staatsfinanzierung

Die sich aus dem soeben beschriebenen Verhalten staatlicher und wirtschaftlicher Akteure ergebenden Steuerausfälle sind in Russland zunehmend mit kurzfristigen staatlichen Kassenobligationen (GKO) ausgeglichen worden. Deren Realverzinsung lag 1995 bei jährlich 200 v.H. und mehr, sank bis 1997 auf 15 v.H., um sich im Zuge der ostasiatischen Finanzkrise 1998 wieder zu verdrei-

¹⁴⁶ So der Titel des Werks von FUKUYAMA, F., *Trust*, 1995 und dort insbes. S. 25 ff. Zur Sowjetunion und Russland vgl. dort S. 54 f., 101, 337 f., 356 f.

¹⁴⁷ HAY, J. R. / SHLEIFER, A., *Enforcement*, 1998, S. 400.

¹⁴⁸ Vgl. ausführlich HAY, J. R. / SHLEIFER, A., *Enforcement*, 1998, S. 400 ff.

¹⁴⁹ HAY, J. R. / SHLEIFER, A., *Enforcement*, 1998, S. 402.

fachen. Sie spiegelt das mangelnde Vertrauen in- und ausländischer Kapitalanleger in die langfristige Lösbarkeit des in allererster Linie auf der Föderationsebene vorliegenden Fiskalproblems wider, das in der zweiten Hälfte des Jahres 1998 endgültig und zu Recht verlorengegangen zu sein scheint.

Die überaus hohe Realverzinsung führt darüber hinaus zu einem Crowding-out privater Investitionen. Der überwiegende Teil der volkswirtschaftlichen Ersparnis, der nicht in Devisen gehortet wird, dient der Befriedigung der staatlichen Kreditnachfrage. Die Kreditfinanzierung neu geschaffener Unternehmen muss den Banken unter diesen Bedingungen wenig reizvoll erscheinen.¹⁵⁰ So sind denn auch die meisten neuen Unternehmen in Russland ohne ihre finanzielle Unterstützung entstanden, sondern mit Eigenkapital finanziert worden.¹⁵¹ Selbst wenn angenommen wird, dass für den Erfolg neuer Unternehmen nicht große Summen von Kapital ausschlaggebend sind, sondern Kreativität und Information,¹⁵² das Eingehen selbst eines geringfügigen finanziellen Wagnisses im Hinblick auf das Testen unternehmerischer Hypothesen droht angesichts derart hoher Realzinsen zu unterbleiben.

Für die Kreditfinanzierung erweist sich darüber hinaus die starke Verflechtung der Banken mit privatisierten Unternehmen als hinderlich, die für Unternehmer, die ein Unternehmen erschaffen wollen, einer Marktzutrittschranke gleichkommt. Andererseits trifft die Zurückhaltung der Banken im Hinblick auf die Kreditvergabe auch die privatisierten Unternehmen, was deren Eigentümer bzw. Manager dazu bewegen könnte, einzelne Vermögensobjekte an die neuen Privatunternehmer zu veräußern, um sich dringend benötigte Finanz-

¹⁵⁰ CHEPURENKO, A. J. / VILENSKY, A. V., Small, 1996, S. 66 schreiben, dass russische Banken nicht oder allenfalls zu überhöhten Zinsen gewillt sind, Kredite an neue Unternehmen zu vergeben.

¹⁵¹ HARTWIG, K.-H. ET AL., Gründertypen, 1998, S. 231 entnehmen einer Umfrage, dass 60,8 v.H. der Neugründungen ausschließlich mit Eigenkapital erfolgt sind. Dazu aus polnischer Perspektive NERS, K. J., Privatisation, 1995, S. 112: „The picture here is one of very small businesses, financed from individual (such as family) funds, with high rates of closure as well as low wages and high rates of turnover. Some 90% of private firms were established without any financial support from banks.“

¹⁵² Vgl. NERS, K. J., Privatisation, 1995, S. 112.

mittel zu verschaffen. Weitere Gründe für die ausbleibende Kreditfinanzierung sind eine undurchsichtige Rechnungslegung, überaus große Schwierigkeiten, die Rückzahlungsfähigkeit der Kreditnehmer in einem von zahllosen Unsicherheiten geprägten Umfeld einzuschätzen, die Illiquidität der angebotenen Sicherheiten, deren Wert nur schwer feststellbar und deren Verwertung schwierig ist, sowie mangelnde Kenntnisse der Bankenmitarbeiter.¹⁵³ Hinzu kommt, dass oftmals auch seitens der Unternehmer wenig Interesse an vertieften Beziehungen zu Banken besteht, denn die Banken werden genötigt, als staatliche Erfüllungsgelhilfen für die Steuererhebung aufzutreten.¹⁵⁴

5.2.2.4 Lokaler Eigensinn

Neben der Höhe der Steuern wird die Schaffung von unternehmerischem Wissen auch durch die Vielzahl und die Undurchsichtigkeit der Steuergesetze verhindert.¹⁵⁵ Oftmalige Steuersatzänderungen, widersprüchliche, auch rückwirkend geltende Regelungen sowie darauf aufbauende Willkür in Form zahlreicher Steuerbefreiungen auf der einen und unnachgiebiger Steuereintreibung einschließlich massiver Strafen auf der anderen Seite können eine größere abschreckende Wirkung entfalten als die hohen Steuersätze allein.

In diesem Zusammenhang kommt den Beziehungen zwischen der Russischen Föderation und den Föderationssubjekten bis hinunter zu den lokalen Verwaltungen eine besondere Bedeutung zu. Zwar ist den lokalen Behörden durch einen Präsidentenerlass ein weiter Spielraum zur Schaffung eigener Steuern eröffnet worden, der auch weidlich ausgenutzt wurde.¹⁵⁶ Trotzdem

¹⁵³ EVSEVA, I. / LUPINOVICH, E., *Financial Services*, 1997; TOMPSON, W., *Habits*, 1997, S. 1176 ff.

¹⁵⁴ Vgl. zu dieser Funktion der Banken ausführlich TOMPSON, W., *Habits*, 1997, S. 1162 ff.

¹⁵⁵ Die Zahl der Steuerarten sollte sich gemäß eines neuen Steuerekodex, der 1998 jedoch nur in erster Lesung vom russischen Parlament angenommen worden ist, von über 200 auf 30 verringern. Verschiedene Steuersätze sollten spürbar gesenkt werden in der Hoffnung, die entstehenden Einnahmeverluste langfristig durch ein insgesamt höheres Steueraufkommen ausgleichen zu können.

¹⁵⁶ Vgl. MOROZOV, A., *Tax Administration*, 1996, S. 43 ff.

bestehen offenbar keine Anreize, auf lokaler Ebene die Steuerbasis zu erhöhen, indem auf eine übermäßige Regulierung der Schaffung neuer Unternehmen verzichtet wird. Denn nach wie vor wird der weit überwiegende Teil der lokalen Ausgaben aus den Haushalten der übergeordneten regionalen Gebietskörperschaften bestritten, während deren Ausgaben wiederum zu einem Großteil mit Steuern bestritten werden, die in Russland zentral erhoben werden und deren Aufteilung auf die Zentrale und die Regionen in der Praxis nicht einem festen Verteilungsschlüssel unterliegt, sondern zwischen ihnen verhandelt wird. Dieser Umstand erhöht in Verbindung mit den gewissermaßen „weichen“ Haushaltsbeschränkungen für die Verantwortlichen auf lokaler Ebene den Anreiz, ihre Anstrengungen auf die Gewinnung finanzieller Mittel bei den nächsthöheren Stellen auszurichten, statt sich um die Erhöhung einer höheren Steuereinnahmen versprechenden Wertschöpfung zu sorgen. Da die Ausgaben auf lokaler Ebene solchermassen kaum an die Einnahmen gebunden sind, kann es nicht verwundern, wenn die administrativen Entscheidungsspielräume im Hinblick auf die Lizenzierung und Kontrolle geschäftlicher Aktivitäten, die Steuererhebung und die Verfügung infrastruktureller Ressourcen zur persönlichen Bereicherung zu Lasten unternehmerischer Anreize genutzt werden.¹⁵⁷

Die Probleme, denen sich Unternehmer in dieser Hinsicht ausgesetzt sehen und die als Kosten zusätzlich zu den zu zahlenden Steuern in ihre Kalkulation einbezogen werden müssen, sind gut dokumentiert.¹⁵⁸ Eine von zahl-

¹⁵⁷ Dazu JOHNSON, S. / KAUFMANN, D. / ZOIDO-LOBATÓN, P., *Discretion*, 1998, S. 391: „Lax regulations in settings with undisciplined bureaucracies and weak rule of law allow officials to decide individual cases without effective supervision. This creates conditions ripe for corruption.“ ELIASSON, G., *Plan*, 1998, S. 62 ff. sieht das Problem in der Fortführung sozialistischer Regulierungstradition, nach der im ökonomischen Bereich nur das möglich war, was ausdrücklich erlaubt wurde, während nun ein „enabling law“ notwendig wäre, das alles erlaubt und nur in begründeten Fällen ein administratives Einschreiten vorsieht.

¹⁵⁸ Vgl. WEBSTER, L. / CHARAP, J., *Private Sector*, 1995; MILDNER, K., *Mittelunternehmen*, 1995; BLINOV, A., *Predprinimatel'stvo*, 1996; RADAEV, V., *biznes*, 1996; BENINI, R., *Development*, 1997, S. 30. CYGANOV, A., *Predprinimatel'*, 1997 beschreibt die vielfältigen Störungen seitens lokaler Behörden anhand der eingereichten Klagen bei der Monopolkommission.

reichen Befragungen, in diesem Falle von Geschäftsinhabern in Moskau und Warschau, zeigt, dass nicht nur die Steuerbelastung, sondern vor allem auch die Kosten aufgrund von Korruption, die oft als einzige Möglichkeit gesehen wird, um der übermäßigen Regulierung zu entinnen, weitaus größer in Russland als in Polen sind.¹⁵⁹ Die organisierte Kriminalität scheint sich derselben Umfrage zufolge ebenfalls weitaus störender in Russland als in Polen auszuwirken. Allerdings ist ihr erheblicher Einfluss anders als dort angedeutet nicht nur auf Schutzgelderpressungen zurückzuführen, sondern ebenso auf Bestrebungen, sich mit Hilfe der lokalen Administration vor unliebsamen Konkurrenz für ihre legalen produktiven Aktivitäten zu schützen.¹⁶⁰ Ähnlich verhält es sich mit den Eigentümern und Managern von Altunternehmen, die auf diese Weise ihre marktbeherrschende Stellung retten wollen.¹⁶¹

Die Politik hat auf diese Entwicklungen erst sehr spät angesprochen und auch das nur halbherzig. Eine Präsidentendekret vom Juni 1998 stellt der Regierung die Aufgabe, die Zahl der für die Erteilung von Genehmigungen für gewerbliche Tätigkeiten zuständigen staatlichen Organe zu verringern und die Funktionen zur Erteilung solcher Genehmigungen deutlicher abzugrenzen.¹⁶²

Bis zum Jahre 1995 beschränkte sich die staatliche Aufmerksamkeit hinsichtlich neuer Unternehmen auf die Einrichtung verschiedener Programme, Komitees und beständig unterfinanzierter Fonds zur Unterstützung des Unternehmertums.¹⁶³ Im Juni 1995 wurde dann ein Staatskomitee für die

¹⁵⁹ Vgl. ausführlich FRYE, T. / SHLEIFER, A., Hand, 1997.

¹⁶⁰ Vgl. allgemein KEREN, M., Perspective, 1996, S. 45

¹⁶¹ Dazu HUBER, P. / WÖRGÖTTER, A., Networks, 1998, S. 86: „In regions in which very few firms dominated input and output markets before economic reform, those firms retain the power to ‘harass’ new entrants by discriminating against them on markets and by intervening against them in politics.“

¹⁶² Erlass des Präsidenten der RF „Über Maßnahmen zur Beseitigung administrativer Barrieren bei der Entwicklung des Unternehmertums“ vom 29.6.1998.

¹⁶³ Zur staatlichen Förderpolitik vgl. MILDNER, K., Mittelunternehmen, 1995, S. 1119 ff.; CHEPURENKO, A. J. / VILENSKY, A. V., Small, 1996, S. 67 f.; GOLIKOVA, V. / AVILOVA, A., State Support, 1997; SAMCHALOV, F. I. / KOTILKO, V. V., Predprinimatel'stvo, 1997; ARCHIPOV, A. / BATKILINA, G. / KALININ, V., Gosudarstvo, 1997.

Entwicklung und Unterstützung des Kleinunternehmertums geschaffen, dem in erster Linie die Organisation und Koordination föderaler, regionaler und internationaler Unterstützungsprogramme, vor allem in Form niedrigverzinsster Darlehen, obliegt. Diesem Komitee gelang es, die Verabschiedung einiger Gesetze, Präsidialerlasse und Regierungsresolutionen voranzutreiben, ohne jedoch für deren Umsetzung sorgen zu können. Darunter fällt das Gesetz „Über die Vereinfachung des Systems der Steuerveranlagung, des Buchführungswesens und Rechnungslegung für Subjekte des Kleinunternehmertums in der Russischen Föderation“, das für Unternehmen mit bis zu 15 Mitarbeitern nur noch die Zahlung einer einzigen Steuer vorsieht. Zusätzlich sind in vielen Regionen und Kreisen Fonds zur Förderung des Kleinunternehmertums aufgelegt worden mit dem Ziel, die Schaffung neuer Unternehmen in ausgesuchten Bereichen, darunter Dienstleistungen, Konsumgüter, Gesundheitswesen und Wohnungsbau, zu unterstützen, tatsächlich jedoch die nicht geförderten Bereiche zu benachteiligen. Statt kleine Unternehmen, deren Erfolgsaussichten nur schwer abgeschätzt werden können, zu subventionieren, sollten besser keine oder geringere Steuern erhoben werden, was nur den Erschaffern erfolgreicher Unternehmen helfen würde.

Dass auf der einen Seite staatliche Hilfsprogramme beschlossen und auf der anderen Seite massive Behinderungen von Unternehmern geduldet werden, zeigt die Widersprüchlichkeit staatlichen Handelns.¹⁶⁴ Statt sich in dieser Hinsicht der Eingriffe in individuelle Eigentumsrechte zu enthalten, wird versucht, deren negative Folgen durch weitere Eingriffe abzumildern. Solange diese Praxis aufrechterhalten wird und den russischen Unternehmern die Schaffung von Unternehmen verwehrt wird, wird sich eine Besserung der wirtschaftlichen Lage in Russland nicht einstellen können.

5.3 Ergebnisse und Deutung

Die Aufhebung der Planung und Privatisierung des gesellschaftlichen Eigentums aus Effizienzgründen ist fragwürdig. Entsprechende Forderungen setzen voraus,

¹⁶⁴ So auch CYGANOV, A., *Predprinimatel'*, 1997, S. 97 f.

dass im Realsozialismus zumindest versucht wurde, das Konsumgütersortiment an den Präferenzen der Bevölkerung auszurichten, und dass diese Versuche von Ineffizienzen in der Produktion begleitet waren. Tatsächlich wird das Gütersortiment von den wahren Eigentümern des gesellschaftlichen Eigentums, der Machtelite im Realsozialismus bestimmt, deren vorrangiges Ziel im Machterhalt zu sehen ist. Diesem Ziel folgt nicht nur die Zusammensetzung des Gütersortiments, sondern auch die Art und Weise seiner Produktion. Das, was in diesem Zusammenhang als Ineffizienz erscheint, kann durchaus gewollt sein, wenn es dem Machterhalt dienlich ist.

Die Privatisierung der Unternehmen ist nicht aus Gründen der Effizienz zu fordern, sondern um eine Voraussetzung für eine an den Bedürfnissen der Bevölkerung ausgerichtete Konsumgüterproduktion zu schaffen. Bedürfnisbefriedigung in einer herrschaftslosen Individualeigentumsgesellschaft setzt Einkommen voraus, das auf Eigentum an Gütern beruht. Die Privatisierung ist potentiell geeignet, im Verein mit der Aufhebung staatlicher Bevormundung im Rahmen des Systemwechsels diese Individualeigentümer zu schaffen. Ihre Realisierung in Russland entpuppt sich hingegen als willkürliche normative Vorentscheidung für eine Eigentumsordnung, die nicht nur der Erreichung des ursprünglich angepeilten Zieles einer effizienten Nutzung der volkswirtschaftlichen Ressourcen zuwiderläuft, sondern ähnlich wie die realsozialistische der Sowjetunion nur wenigen Gesellschaftsmitgliedern Wohlstand ermöglicht. Dass dieser Wohlstand oftmals auf unproduktiven politischen Fähigkeiten beruht, während die Entwicklung produktiver Kräfte behindert wird, zeigt außerdem, dass die Strukturen und Mechanismen des Realsozialismus weiterhin wirken.

Dies wiegt besonders schwer, weil aufgrund der im Zuge der Transformation veränderten eigentumsrechtlichen Zuordnung von Ressourcen auf Personen, einschließlich eines höheren Grades an Selbstbestimmung, das plankonforme Wissen über die Verwendung der Produktionsmittel nutzlos wird, die sich bisher de facto im Eigentum der mit überaus weitreichenden Machtmitteln ausgestatteten Herrscherelite befunden haben. Das zur Schaffung dieses Wissens von den Unternehmen verkörperte notwendige Vermögen droht so weit entwertet zu werden, dass die ökonomische Existenzberechtigung der Unternehmen

fraglich wird; eine Schlussfolgerung, die sich mit Hilfe von Unternehmens-
theorien, die die Produktion und damit implizit die Existenz von Unternehmen
voraussetzen, nicht ziehen lässt.

Aus dem gleichen Grunde auch wird abseits von Effizienzüberlegungen
die Notwendigkeit einer Restrukturierung der Unternehmen von Ökonomen
nicht theoretisch abgeleitet, sondern entspringt den von der Realität diktierten
Erfordernissen. Im Übrigen mag an dieser Stelle die unüberlegte Übernahme
wirtschaftspolitischer Handlungsempfehlungen, die in freiheitlich-kapitalistisch
orientierten Wirtschaftsordnungen gewonnen wurden, vielleicht am deutlichsten
werden. Dort wird die Forderung nach einer Privatisierung von Staatsunter-
nehmen damit begründet, dass sowohl die Bürger als auch die Politiker kaum
Anreize haben, auf eine effiziente Unternehmensführung hinzuwirken, so dass
die Manager über einen weiten Spielraum verfügen, um persönliche Ziele zu
verfolgen. Diese Anreizstruktur bewirkt eine deutlich niedrigere Effizienz der
Staatsunternehmen im Vergleich zu privaten Unternehmen. Angenommen wird,
dass die Staatsunternehmen gar nicht restrukturiert werden müssen, und wo dies
nicht vorausgesetzt wird, dass eine Restrukturierung vom Wettbewerb erzwun-
gen wird, der gegebenenfalls durch eine Deregulierung erst zu ermöglichen ist.

Übersetzt in die hier entwickelte und verwendete Terminologie meint die
Restrukturierung nichts anderes als die Schaffung von unternehmerischem
Wissen durch Nutzung des im Realsozialismus aufgebauten Vermögens. Doch
dessen diesbezügliche Eignung ist aufgrund der vermuteten großen Unterschied-
lichkeit der Bedürfnisstrukturen, die vor und während (nach) der Transformation
als Nachfrage Ausdruck finden können, nicht gegeben. Im Gegenteil, die Teile
des Vermögens, die im Realsozialismus der Planmanipulation dienen, werden
nun zu Rent-Seeking-Aktivitäten genutzt, was das Fortbestehen so vieler Unter-
nehmen erklärt, deren ökonomische Existenzberechtigung ansonsten nicht mehr
gegeben ist.

Diese Rent-Seeking-Aktivitäten sind deshalb besonders erfolgreich, weil
sie von den staatlichen Machthabern und der Staatsbürokratie nicht nur gedul-
det, sondern auch auf Kosten der produktiven und leistungsbereiten Gesell-
schaftsmitglieder begünstigt wird. Diese sehen sich in der Ausübung indivi-

dueller Freiheitsrechte, zu denen auch die Bildung von Vermögen zur Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren, mithin die Schaffung neuer Unternehmen, gehört, auf vielfältige Weise massiv behindert. Die Lösung der Transformationskrise durch eine umfassende Mobilisierung unternehmerischer Kompetenz rückt in weite Ferne. Das Problem wird sogar noch verschärft, weil auch potentielle Unternehmer dazu ermuntert werden, sich Güter durch Verletzung individueller Eigentumsrechte anzueignen.

6 Transformation. Irrtum oder Eigentum

Der Versuch, Unternehmen in einem Gedankengebäude unterzubringen, in dem es nur Produktionsfunktionen gibt, scheitert, weil vorausgesetzt wird, was erklärt werden muss: Produktion. Wenn Produktion nicht autark erfolgt, sondern im Rahmen von Arbeitsteilung, müssen Produktionsfaktoren zusammengestellt werden. Die dazu notwendigen Transaktionen sind Tauschhandlungen, die sich auf Eigentumstitel an Gütern beziehen. Sie verursachen Kosten. Wenn auch die Produktion in Unternehmen auf Arbeitsteilung beruht, ist es ein Irrtum anzunehmen, dass Unternehmen existieren oder erschaffen werden, um diese Transaktionskosten einzusparen.

In der Gleichgewichtsbetrachtung der neoklassischen Theorie weiß nicht nur jedes Wirtschaftssubjekt, wie es die in seinem Eigentum befindlichen Güter, die es als Produktionsfaktoren dem Konsum entzieht, möglichst wirtschaftlich, im Sinne von einen subjektiven Gewinn erbringend, verwendet, also so, dass mehr Wert erschaffen wird als durch den Prozess der Umwandlung, d.h. Produktion, vernichtet wird. In der Realität hingegen wird es immer auch Wirtschaftssubjekte geben, die dies noch besser zu wissen meinen, die sich nicht eine wirtschaftliche, sondern eine wirtschaftlichere Verwendung in fremdem Eigentum stehender Produktionsfaktoren vorstellen können. Dabei werden sie die Kosten der Beschaffung im weitesten Sinne (Transaktionskosten), anders als wenn sie im Fall der Autarkie nur über ihre eigenen Produktionsfaktoren nachzudenken hätten, mit in ihr Kalkül einbeziehen. Da dies nicht nur für den Produktionsfaktor Arbeit, sondern für alle Produktionsfaktoren gilt, wäre es ein Trugschluss, den Arbeitsvertrag bzw. die Hierarchie dem Unternehmen gleichzusetzen. Ein-Mann-Unternehmen kann es dann nicht geben.

Die „Besserwisser“, auch Unternehmer genannt, sind gezwungen, für ihre gewagten Hypothesen über die zunächst nur voraussichtlich wirtschaftlichere Verwendung fremder Produktionsfaktoren die Verantwortung zu übernehmen, d.h. im Falle eines Fehlschlages mit Kapital zu haften oder zumindest andere davon zu überzeugen, ihr Kapital zu wagen. Als Belohnung für die Verwirk-

lichung ihrer unternehmerischen Idee mit Hilfe ihrer unternehmerischen Urteils-kraft winkt ein objektiver Gewinn in Form eines monetären Überschusses, eines sich aus Geldpreisen errechnenden Unterschiedsbetrags aus Aufwendungen für den Erwerb von Produktionsfaktoren und Erträgen aus dem Verkauf produzierter Güter.

Der Unternehmer handelt hier nicht automatisch, er reagiert nicht willenslos auf Anreize, sein Handeln beruht nicht auf einer gesetzmäßigen Kausalität, sondern er agiert, indem er durch Testen seiner Hypothese unternehmerisches Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren schafft. Dieses Wissen droht fortwährend durch Verhaltensänderungen der Wirtschaftssubjekte zu veralten, denn sie sind es, die als Eigentümer von Produktionsfaktoren Einkommen erzielen und als Tauschpartner des Unternehmers auf Input- und Outputmärkten auftreten. Der Unternehmer muss deshalb, will er dauerhaft Gewinn erzielen, die Fähigkeit oder das unternehmerische Vermögen aufweisen, sich umstellen und neues Wissen schaffen zu können. Gelingt es ihm, sein unternehmerisches Vermögen unabhängig von seiner Person in einer Struktur aufgehen zu lassen, es zu speichern, hat er ein Unternehmen erschaffen. Er kann dann nicht nur über die heutigen, sondern auch über die voraussichtlich zukünftigen monetären Überschüsse verfügen.

Da die ökonomische Existenz von Unternehmen unmittelbar von den Wertschätzungen der Wirtschaftssubjekte in ihrer Eigenschaft als Eigentümer von Einkommen verschaffenden Produktionsfaktoren abhängt, es sei denn ihre Produktionsfaktoren oder ihr Einkommen wird ihnen genommen und von anderen verwendet, wird diese Existenz im Falle einer Veränderung des Eigentumsregimes in Frage gestellt. Da die Neoklassik Eigentum voraussetzt, wenn sie unter Effizienzgesichtspunkten lediglich das Verhältnis von Besitzern (agents) und Eigentümer (principals) analysiert, muss ihr diese Einsicht entgehen. Aus ihrer Perspektive erscheint die Transformation des sozialistischen Wirtschaftssystems als die Herstellung von Marktbeziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten, deren Eigentum vorher von einem Besitzer, dem Zentralplaner, verwaltet wurde. Demgegenüber bemängeln Vertreter der Österreichischen Schule die fehlende rationale Kalkulationsgrundlage, die Marktpreise als Ergeb-

nis von Tauschhandlungen zwischen Privateigentümern bieten, und sprechen dem Sozialismus daher seine Überlebensfähigkeit ab. Der Unterschied zwischen beiden Schulen kann so zusammengefasst werden. Während die Neoklassiker unterstellen, dass der Zentralplaner im Interesse der Wirtschaftssubjekte handeln könnte, wenn er denn wollte, argumentieren die Österreicher, dass er dies nicht könnte, selbst wenn er wollte.

Nichtsdestotrotz unterliegen beide Schulen in der Analyse des Ausgangspunktes der Transformation, nämlich des Realsozialismus, einem Irrtum. Sie unterstellen, der Realsozialismus würde sich nicht oder kaum von seinem Ideal unterscheiden, das lediglich vorsah, die Eigentümer von Produktionsmitteln zu enteignen, um zu einer gerechteren Verteilung des Einkommens aus Kapital zu gelangen. Tatsächlich wurden die Produktionsmittel enteignet, jedoch ausschließlich zum Vorteil einer neuen Machtelite und ihrer Helfer. Diese wurde zur neuen Eigentümerin mit weiteren weitreichenden Eingriffsbefugnissen in Persönlichkeitsrechte. Auf dieser Grundlage befriedigte sie mit Hilfe einer Staatsbürokratie und auf Kosten der übrigen Bevölkerung ihre Bedürfnisse und sorgte für den eigenen Machterhalt.

Im Plan gab sie vor, was als wirtschaftlichere Verwendung ihrer Produktionsmittel zu gelten habe. Das unternehmerische Vermögen, ihren Wünschen nachzukommen, wurde, wie in anderen Eigentumsordnungen auch, von Unternehmen verkörpert, mit dem Unterschied, dass aus Sicht der Herrschaftselite unproduktives Wissen, wie der Plan zugunsten der Planausführenden manipuliert werden kann, in hohem Maße ebenso gespeichert wurde.

Aus dieser Grundüberlegung: Unternehmen verkörpern Vermögen zur Schaffung von Wissen über die wirtschaftlichere Verwendung von Produktionsfaktoren, die in irgendjemandes Eigentum stehen, ergibt sich die Schlussfolgerung, dass es bei einer im Zuge der Transformation stattfindenden eigentumsrechtlichen Neubestimmung zu einer Entwertung des in Unternehmen gespeicherten Vermögens kommen muss, das sich ja noch auf Wertschätzungen derjenigen bezieht, die im Realsozialismus kraft de facto Eigentums an Gütern, aber auch aufgrund nicht sanktionierter Eigentumsrechtsverletzungen in der Lage waren, sie zu äußern. Nach dieser Entwertung bleiben im äußersten Fall

nur noch Produktionsfaktoren zurück, nicht jedoch Unternehmen im hier entwickelten ökonomischen Sinne. Wenn es um die Privatisierung bestehender Unternehmen geht, darf deshalb deren weitere ökonomische Existenzberechtigung nicht einfach unterstellt werden. Unter diesen Gegebenheiten sollte die Zusammenführung der verbleibenden Produktionsfaktoren mit neuen unternehmerischen Hypothesen, die Restrukturierung genannt werden kann, wie überhaupt die Bildung neuen unternehmerischen Vermögens größte Bedeutung haben. Theoretisch ableiten ließ sie sich im Rahmen der dominanten neoklassischen Denkschule nicht.

Dies mag erklären, warum die Entwertung von unternehmerischem Vermögen in Form von Unternehmen nicht erkannt, in ihren Ausmaßen unterschätzt oder die augenblickliche Schaffung neuen unternehmerischen Wissens unterstellt wurde. Nur dann macht es Sinn, sich auf die Stabilisierung, Liberalisierung, Privatisierung und Institutionalisierung als Schritte zur (eindeutigen) Festlegung von Eigentumsrechten, Schaffung von Erwartungssicherheit und ungehinderten Preisbildung zu beschränken. Nach erfolgreicher Durchführung dieser Maßnahmen hätten Änderungen der relativen Preise, veränderte Anreize, verbesserte Kalkulations- sowie Kontrollmöglichkeiten dazu führen müssen, dass Kosten richtig berechnet und die Produktionsfaktoren effizient eingesetzt werden können.

Beschränken sich die ökonomische Wirkungsanalyse und die daraus abgeleiteten wirtschaftspolitischen Empfehlungen allein auf das reibungslose Funktionieren des Preisbildungssystems, wird das bestehende Eigentumsregime implizit anerkannt, eine normative Position, die, wenn sie schon nicht begründet wird, zumindest explizit kenntlich gemacht werden sollte. Was Russland betrifft, scheint dieses Problem bislang nur im Ansatz erkannt worden zu sein. Zwar wächst die Einsicht, vor allem anderen für Recht und Ordnung, für „the rule of law“ zu sorgen. Doch wird in diesem Zusammenhang immer wieder das Verhältnis des Staates zu seinen Bürgern auf eine Weise thematisiert, als ob es darum ginge, Eigentumsrechtsverletzungen kalkulierbar zu machen, nicht abzuschaffen. Ähnlich fragwürdig ließe sich auf die erwartungsstabilisierende Funktion von Korruption verweisen oder die ordnungsetzende Macht der Mafia

preisen. Ist es diese Art von Stabilität und Sicherheit, die ein Land wie Russland benötigt?

Andauernde wirtschaftliche Prosperität, die möglichst vielen Menschen zugute kommt, ist davon abhängig, ob und in welchem Ausmaß Menschen die Freiheit zur Schaffung von Wert, auch und insbesondere in Verbindung mit der Schaffung von Unternehmen, gegeben wird.¹ Diese Freiheit ist eng mit der Beantwortung der Frage verbunden, auf welche Weise Menschen sich Güter aneignen dürfen. Erkennt man das Gewaltausschlussprinzip für das Lösen von Konflikten um knappe Ressourcen an, kann die Antwort nur uneingeschränktes, gewaltlos erworbenes Privateigentum heißen. Nur die Schaffung und Befolgung einfacher und klarer Regeln, die die ökonomischen Beziehungen zu steuern vermögen, wird dafür Sorge tragen, dass Menschen die meisten ihrer täglichen Probleme durch private Verhandlung und freiwilligen Tausch lösen können. Laut RICHARD EPSTEIN zählen zu diesen einfachen und klaren Regeln „self-ownership, or autonomy; first possession; voluntary exchange; protection against aggression; limited privilege for cases of necessity; and takings of property for public use on payment of just compensation.“² Gemessen an diesen Vorgaben ist die Transformation in Russland weitgehend gescheitert.³

Obwohl die Beseitigung der vielfältigen Hindernisse für die Schaffung neuer Unternehmen technisch verhältnismäßig leicht zu bewältigen wäre, leich-

¹ Dazu HOPPE, H.-H., *Desocialization*, 1996, S. 90: „The result of .. complete abolition of socialism and the establishment of a pure private property society ... would be the quickest economic recovery of Eastern Europe ... releasing factors of production from political control and handing them over to private individuals who are allowed to use them as they see fit provided only that they do not physically damage the resources owned by others, provides the ultimate stimulus for future production.“

² EPSTEIN, R., *Rules*, 1995, S. 53.

³ Und das trotz Heerscharen von westlichen Beratern. (Vgl. überaus kritisch zur Beratungspraxis aus amerikanischer Sicht WEDEL, JANINE R., *Collision*, 1998) Oder gerade wegen ihnen? Wer den Realsozialismus nicht durchschaut hat und meint, Wohlstand beruhe in erster Linie auf Tausch und nicht auf Eigentum an Gütern, die ggfs. auch getauscht werden können, ist meines Erachtens ein schlechter Berater. Gegenseitig anerkanntes Eigentum und dessen Schutz sind weniger Voraussetzung für den Tausch von Gütern als bereits für deren Produktion. Ohne Eigentumsschutz kann niemand damit rechnen, dass ihm das verbleibt, was er produziert, so dass die Produktionsanreize entfallen.

ter als die Privatisierung und Restrukturierung alter Unternehmen,⁴ unterbleibt sie. Dieses Verhalten staatlicher Machthaber in Russland zeigt eine bemerkenswerte Beständigkeit, die von SERGEJ SAJZEV so beschrieben wird: „Während ihrer gesamten Geschichte war die russische Wirtschaft eine Geisel des patrimonialen Staates. Die ökonomische Dominanz der Krone konnte nicht gebrochen werden, da der Herrscher keine besitzende [gemeint ist Eigentum] Klasse neben sich duldete. In Russland gab es Adlige, aber keine grundbesitzende [gemeint ist wiederum Eigentum] Aristokratie, Kaufleute, aber keine industrielle oder handeltreibende Bourgeoisie, und schließlich Leibeigene, aber keine freien Privatbauern. Der Staat nahm den Reichen den Mut, sich wirtschaftlich aktiv zu betätigen, und den Armen die Chance, über das Soll der Pflichterfüllung hinaus zu produzieren. Die Privatinitiative sowie das Wirtschaften in eigener Verantwortung und auf eigenes Risiko waren nicht nur unerwünscht, sondern eine lange Zeit hindurch verboten.“⁵ Diese Sätze lassen kaum darauf hoffen, dass die Einsicht in die Wohlstand und Ordnung schaffende Institution des Eigentums, wie sie hier in der Tradition LOCKES beschrieben worden ist, von sich aus in kurzer Zeit das notwendige Ausmaß annehmen könnte.⁶

⁴ So WINIECKI, J., *Eliminating*, 1996, S. 324, der wie NERS, K. J., *Privatisation*, 1995 aus polnischer Perspektive argumentiert.

⁵ SAJZEV, S., *Wirtschaftskultur*, 1998, S. 69. Bestätigung finden SAJZEWS Aussagen bspw. bei OWEN, T. C., *Autocracy*, 1997; oder NEWCITY, M., *Tradition*, 1997; anders SHLEIFER, A., *Government*, 1997, S. 399 f.

⁶ Deshalb müssen die Aussagen von HOPPE, H.-H., *Desocialization*, 1996, S. 91 vorerst Wunschdenken bleiben: „[M]ore important than the entrance of big business ... would be the influx of large numbers of small entrepreneurs, in particular from Western Europe. Facing not only a heavy load of taxation in the welfare states of Western Europe, but being stifled there by countless regulations (licensing requirements, labor protection laws, mandated working and shop-opening hours), an unregulated private property economy in Eastern Europe would be an almost irresistible attraction. The large-scale import of entrepreneurial talent and capital would soon begin to raise real wage rate, stimulate internal savings, and lead to a rapidly accelerating process of capital accumulation. Rather than people leaving the East, migration would quickly take place in the opposite direction, with increasing numbers of West Europeans abandoning welfare socialism for the unlimited opportunities offered in the East. Finally, faced with increasing losses of productive individuals, which would put even more pressure on their welfare budgets, the power elites of Western Europe would be forced to begin desocializing Western Europe as well.“

Hoffen lässt hingegen das, was die letzten Jahrhunderte und Jahrzehnte in Russland von den letzten Jahren wirklich unterscheidet: die Offenheit des Landes, das sich wie nie zuvor verschiedenen Einflüssen von außen ausgesetzt sieht, deren politische Machthaber sich mit Abstimmungsmechanismen wie Kapitalflucht und Dollarisierung konfrontiert sehen und sich dem globalen Wettbewerb nicht mehr nur auf der Ebene der Rüstung, der Weltraumfahrt und des Sports stellen (müssen), deren Bewohner sich aufgrund einer enorm verbreiteten Informationsbasis nicht mehr über ihre eigene Lage täuschen lassen. Hoffen lässt insofern der Wettbewerb von außen, aber auch der Wettbewerb innerhalb des Landes.⁷ Sollte es tatsächlich einigen Regionen mehr als bisher gelingen, sich von der Zentrale zu lösen und eine Politik zu betreiben, die die individuellen Eigentumsrechte achtet, was allerdings wiederum eine höhere Einsicht in die Institution des Privateigentums verlangt, wird der Erfolg nicht lange auf sich warten lassen und seine beispielhafte Wirkung auf den Rest des Landes nicht dauerhaft verfehlen können.

⁷ Vgl. ähnlich SHLEIFER, A. *Government*, 1997, S. 406 f.; ICKES, B. W. / MURRELL, P. / RYTERMAN, R., *Tunnel*, 1997, S. 128; HAY, J. R. / SHLEIFER, A., *Enforcement*, 1998, S. 402.

Literatur- und Quellenverzeichnis

Literatur

- AKERLOF, GEORGE A. [Lemons, 1970]: The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics*, 84 (1970) 3, S. 488–500
- ALBACH, HORST [Firm, 1981]: The Nature of the Firm – A Production-Theoretical Viewpoint, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 137 (1981) 4, S. 717–722
- ALBECK, HERMANN (Hrsg.) [Wirtschaftsordnung, 1992]: *Wirtschaftsordnung und Geldverfassung. Symposium zum 65. Geburtstag für Norbert Kloten*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 1992
- ALBERT, HANS [Freiheit, 1986]: *Freiheit und Ordnung. Zwei Abhandlungen zum Problem einer offenen Gesellschaft*, Tübingen: Mohr, 1986 (Walter Eucken Institut, Vorträge und Aufsätze, Bd. 109)
- ALBERT, HANS [Modell-Platonismus, 1963]: Modell-Platonismus. Der neoklassische Stil des ökonomischen Denkens in kritischer Beleuchtung, in: FRIEDRICH KARRENBERG / HANS ALBERT (Hrsg.), *Sozialwissenschaft*, 1963, S. 45–76
- ALBERS, WILLI ET AL. (Hrsg.), *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW)*, 10 Bände, Stuttgart, New York: Gustav Fischer / Tübingen, Mohr / Göttingen, Zürich: Vandenhoeck & Ruprecht, 1977–1983 (zugl. Neuauflage des Handwörterbuchs der Sozialwissenschaften)
- ALCHIAN, ARMEN A. [Specificity, 1984]: Specificity, Specialization, and Coalitions, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 140 (1984) 1, S. 34–49
- ALCHIAN, ARMEN A. [Uncertainty, 1950]: Uncertainty, Evolution, and Economic Theory, in: *Journal of Political Economy*, 58 (1950) 3, S. 211–221
- ALCHIAN, ARMEN A. / DEMSETZ, HAROLD [M.] [Organization, 1972]: Production, Information Costs, and Economic Organization, in: *American Economic Review*, 62 (1972) 5, S. 777–795
- ALCHIAN, ARMEN A. / DEMSETZ, HAROLD [M.] [Property Rights, 1973]: The Property Rights Paradigm, in: *Journal of Economic History*, 33 (1973) 1, S. 16–27

- AMIT, RAPHAEL / SCHOEMAKER, PAUL J. H. [Organizational Rent, 1993]: Strategic Assets and Organizational Rent, in: Strategic Management Journal, 14 (1993) 1, S. 33–46
- ANDERSON, GARY M. / BOETTKE, PETER J. [Soviet Venality, 1997]: Soviet Venality. A Rent-seeking Model of the Communist State, in: Public Choice, 93 (1997) 1–2, S. 37–53
- ANDERSON, T. / HILL, P. [Anarcho-Capitalism, 1979]: An American Experiment in Anarcho-Capitalism: The *Not So Wild Wild West*, in: Journal of Libertarian Studies, 3 (1979)
- AOKI, MASAHIKO / GUSTAFSSON, BO / WILLIAMSON, OLIVER E. (Eds.) [Nexus, 1990]: The Firm as a Nexus of Treaties, London, Newbury Park, New Delhi: Sage, 1990
- APEL, KARL-OTTO [Apriori, 1988]: Transformation der Philosophie, Bd. 2: Das Apriori der Kommunikationsgemeinschaft, 4. Aufl., Frankfurt: Suhrkamp, 1988 (Suhrkamp-Taschenbuch Wissenschaft; 165)
- APPEL, HILARY [Privatisation, 1997]: Voucher Privatisation in Russia: Structural Consequences and Mass Response in the Second Period of Reform, in: Europe-Asia Studies, 49 (1997) 8, S. 1433–1449
- ARCHIPOV, A. / BATKILINA, G. / KALININ, V. [Gosudarstvo, 1997]: Gosudarstvo i malyj biznes: finansirovanie, kreditovanie i nalogoobloženie, in: Voprosy ekonomiki, 69 (1997) 4, S. 141–151
- ARGYRIS, CHRIS / SCHOEN, DONALD A. [Learning, 1978]: Organizational Learning, Vol. 1: A Theory of Action Perspective, Reading, Mass et al.: Addison-Wesley, 1978 (Addison-Wesley OD series) (Organization Development Series)
- ARNOLD, N. SCOTT [Socialism, 1994]: The Philosophy and Economics of Market Socialism. A Critical Study, Oxford et al.: Oxford Univ. Press, 1994
- ARROW, KENNETH J. [Economic Welfare, 1962]: Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention, in: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH (Ed.), The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Princeton 1962, S. 609–625, wiederabgedruckt in: ARROW, KENNETH J.: Essays in the Theory of Risk-Bearing, Amsterdam, London: North Holland, 1970, S. 144–163
- ARROW, KENNETH J. [Uncertainty, 1963]: Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care, in: American Economic Review, 53 (1963), S. 941–973
- ARROW, KENNETH J. / DEBREU, GÉRARD [Equilibrium, 1954]: Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy, in: Econometrica, 22 (1954), S. 265–290

- ÅSLUND, ANDERS [Russia, 1995]: *How Russia Became a Market Economy*, Washington, DC: Brookings, 1995
- ÅSLUND, ANDERS (Ed.) [Transformation, 1994]: *Economic Transformation in Russia*, London: Pinter, 1994
- AZAROVA, SVETLANA A. [Spasibo, 1999]: *Spasibo za terpenie i pomošč, Sankt-Peterburg: Metropol'*, 1999 (Leningradskie dni; 10)
- BACKHAUS, JÜRGEN / EGER, THOMAS / NUTZINGER, HANS G. (Hrsg.) [Partizipation, 1978]: *Partizipation in Betrieb und Gesellschaft. Fünfzehn theoretische und empirische Studien*, Frankfurt, New York: Campus, 1978
- BAECKER, DIRK [Osten, 1998]: *Poker im Osten. Probleme der Transformationsgesellschaft*, Berlin: Merve, 1998 (Internationaler Merve-Diskurs; 208)
- BARBERIS, NICHOLAS / BOYCKO, MAXIM / SHLEIFER, ANDREI / TSUKANOVA, NATALIA [Privatization, 1996]: *How Does Privatization Work? Evidence from the Russian Shops*, in: *Journal of Political Economy*, 104 (1996) 4, S. 764–790
- BARNEY, JAY B. [Firm Resources, 1991]: *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, in: *Journal of Management*, 17 (1991) 1, S. 99–120
- BARZEL, YORAM [Analysis, 1997]: *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1997 (Political Economy of Institutions and Decisions)
- BARZEL, YORAM [Entrepreneur's Reward, 1987]: *The Entrepreneur's Reward for Self-Policing*, in: *Economic Inquiry*, 25 (1987) 1, S. 103–116
- BAUMOL, WILLIAM J. / PANZAR, JOHN C. / WILLIG, ROBERT D. [Contestable Markets, 1988], *Contestable Markets and the Theory of Industry Structure*, Rev. Ed., San Diego et al.: Harcourt Brace Jovanovich, 1988
- BENINI, ROBERTA [Development, 1997], *SME Development in Russia: Main Issues and Challenges*, in: OECD, *Entrepreneurship*, 1997, S. 19–34
- BEN-NER, AVNER / NEUBERGER, EGON [Firm, 1988]: *Toward an Economic Theory of the Firm in the Centrally Planned Economy*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 144 (1988) 5; S. 839–848
- BEN-PORATH, YORAM [F-Connction]: *The F-Connection: Families, Friends, and Firms in the Organization of Exchange*, in: *Population and Development Review*, 6 (1980) 1, S. 1–30
- BERLINER, JOSEPH S. [Factory, 1957]: *Factory and Manager in the USSR*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1957 (Russian Research Center Studies; 27)

- BERLINER, JOSEPH S. [Innovation, 1976]: *The Innovation Decision in Soviet Industry*, Cambridge, MA: MIT Press, 1976
- BERTALANFFY, LUDWIG VON [System Theory, 1973]: *General System Theory. Foundations, Development, Applications*, Rev. Ed., New York, NY: Braziller, 1973
- BIM, ALEXANDER S. [Ownership, 1996]: *Ownership and Control of Russian Enterprises and Strategies of Shareholders*, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 8 (1996) 4, S. 471–500
- BIZYUKOV, PETR [Paternalistic Management, 1995]: *The Mechanism of Paternalistic Management of the Enterprise: The Limits of Paternalism*, in: SIMON CLARKE (Ed.), *Management*, 1995, S. 99–127
- BLANCHARD, OLIVIER [Transition, 1997]: *The Economics of Post-Communist Transition*, Oxford: Clarendon Press, 1997
- BLASI, JOSEPH R. / KROUMOVA, MAYA / KRUSE, DOUGLAS [Capitalism, 1997]: *Kremlin Capitalism. The Privatization of the Russian Economy*, Ithaca, London: Cornell University Press, 1997
- BLINOV, A. [predprinimatel'stvo, 1996]: *Maloe predprinimatel'stvo i bol'shaja politika*, in: *Voprosy ekonomiki*, 68 (1996) 7, S. 39–45
- BLOCK, WALTER [Libertarian, 1996]: *Libertarian Perspective on Political Economy*, in: HARDY BOUILLON (Ed.): *Libertarians*, 1996, S. 16–47
- BÖHM, FRANZ [Freiheit, 1980]: *Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft*, Baden-Baden: Nomos, 1980 (*Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik*; 60)
- BOETTKE, PETER J. [Coase, 1998]: *Coase, Communism and the "Black Box" of Soviet-Type Economies*, in: STEVEN G. MEDEMA (Ed.), *Coasean Economics*, 1998, S. 193–207
- BOETTKE, PETER J. [Socialism, 1990]: *The Political Economy of Soviet Socialism. The Formative Years, 1918–1928*, Boston et al.: Kluwer, 1990 (zugl. Diss. Fairfax, Va. 1988)
- BÖSSMANN, EVA [Unternehmungen, 1981]: *Weshalb gibt es Unternehmungen? Der Erklärungsansatz von Ronald H. Coase*, in: *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 137 (1981) 4, S. 667–674
- BOHNET, ARMIN [Wirtschaftsordnungstheorie, 1987]: *Neuere Ansätze zur Wirtschaftsordnungstheorie*, in: GERNOT GUTMANN (Hrsg.), *Methoden*, 1987, S. 91–130
- BOHR, KURT ET AL. (Hrsg.) [Unternehmensverfassung, 1981]: *Unternehmensverfassung als Problem der Betriebswirtschaftslehre*, Berlin: Erich Schmidt, 1981

- BOSCH, ALFRED / KOSLOWSKI, PETER / VEIT, REINHOLD (Eds.) [Equilibrium, 1990]: General Equilibrium or Market Process. Neoclassical and Austrian Theories of Economics, Walter-Eucken-Institut, Tübingen: Mohr, 1990 (Wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftsrechtliche Untersuchungen; 25)
- BOUDREAUX, DONALD J. / HOLCOMBE, RANDALL G. [Firm, 1982]: The Coasian and Knightian Theories of the Firm, in: Managerial and Decision Economics, 10 (1989) 3, S. 147–154
- BOUILLON, HARDY [Freiheit, 1997]: Freiheit, Liberalismus und Wohlfahrtsstaat. Eine analytische Untersuchung zur individuellen Freiheit im Klassischen Liberalismus und im Wohlfahrtsstaat, Baden-Baden: Nomos, 1997 (zugl. Habil.-Schr. Univ. Trier 1996)
- BOUILLON, HARDY (Ed.) [Libertarians, 1996]: Libertarians and Liberalism. Essays in Honour of Gerard Radnitzky, Aldershot: Avebury, 1996
- BOYCKO, MAXIM / SHLEIFER, ANDREI / VISHNY, ROBERT [Privatizing, 1995]: Privatizing Russia, Cambridge, MA et al.: MIT Press, 1995
- BRADA, JOSEF C. [Critique, 1995]: A Critique of the Evolutionary Approach to the Economic Transition from Communism to Capitalism, in: KAZIMIERZ Z. POZNANSKI (Ed.), Transition, 1995, S. 183–209
- BREZINSKI, HORST / FRITSCH, MICHAEL (Eds.) [New Firms, 1996]: The Economic Impact of New Firms in Post-Socialist Countries. Bottom-up Transformation in Eastern Europe, European Association for Comparative Economic Studies, Cheltenham: Elgar, 1996
- BRODBECK, MAY [Methodological Individualisms, 1958]: Methodological Individualisms. Definition and Reduction, in: Philosophy of Science, 25 (1958), S. 1–22
- BRODBECK, MAY (Ed.) [Philosophy, 1968]: Readings in the Philosophy of the Social Sciences, New York et al.: Macmillan, 1968
- BUCHANAN, JAMES M. [Limits, 1975]: The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan, Chicago et al.: Univ. of Chicago Press, 1975
- BUCHANAN, JAMES M. [Post-Socialist, 1997]: Post-Socialist Political Economy. Selected Essays, Cheltenham et al.: Elgar, 1997
- BUCHANAN, JAMES M. / VANBERG, VIKTOR J. [Market, 1991]: The Market as a Creative Process, in: Economics and Philosophy, 7 (1991) 2, S. 167–186
- BUNDESINSTITUT FÜR OSTWISSENSCHAFTLICHE UND INTERNATIONALE STUDIEN (Hrsg.) [Osten, 1997]: Der Osten Europas im Prozeß der Differenzierung. Fortschritte und Mißerfolge der Transformation, Red.: Hans-Hermann Höhmann, München: Hanser, 1997 (Jahrbuch; 1996/97)

- CAMPBELL, ROBERT W. (Ed.) [Transformation]: The Postcommunist Economic Transformation. Essays in Honor of Gregory Grossman, Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press, 1994
- CANTILLON, RICHARD [Commerce, 1755], Essai sur la Nature du Commerce en Général, Faksimile-Ausg. der 1755 erschienenen Erstausg., Düsseldorf: Wirtschaft und Finanzen, 1987 (Klassiker der Nationalökonomie)
- CASSEL, DIETER (Hrsg.) [Wettbewerb, 1996]: Entstehung und Wettbewerb von Systemen, Berlin: Duncker & Humblot, 1996 (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; Neue Folge 246)
- CASSEL, DIETER ET AL. (Hrsg.) [Schattenwirtschaft, 1989]: Inflation und Schattenwirtschaft im Sozialismus. Bestandsaufnahme, Erklärungsansätze und Reformvorschläge für die Volksrepublik Polen, Hamburg: Steuer- und Wirtschaftsverlag, 1989.(Duisburger volkswirtschaftliche Schriften; 5)
- CASSON, MARK [C.] [Entrepreneur, 1982]: The Entrepreneur. An Economic Theory, Oxford: Martin Robertson, 1982
- CHAMBERLIN, EDWARD H. [Monopolistic Competition, 1933]: The Theory of Monopolistic Competition. A Re-Orientaion of the Theory of Value, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1933
- CHAN, YUK-SHEE [Intermediation, 1983]: On the Positive Role of Financial Intermediation in Allocation of Venture Capital in a Market with Imperfect Information, 38 (1983) 5, S. 1543–1568.
- CHASE, STUART [Mankind, 1948]: The Proper Study of Mankind. An Inquiry into the Science of Human Relations, New York: Harper & Brothers, 1948
- CHEPURENKO, ALEXANDER J. / VILENSKY, ALEXANDER V. [Small, 1996]: Small Businesses in Russia, in: HORST BREZINSKI / MICHAEL FRITSCH (Hrsg.), New Firms, 1996, S. 59–71
- CHEUNG, STEVEN N. S. [Firm, 1983]: The Contractual Nature of the Firm, in: Journal of Law and Economics, 26 (1983) 1, S. 1–21
- CHUBAIS, ANATOLY / VISHNEVSKAYA, MARIA [Privatization, 1994]: Privatization in Russia. An Overview, in: ANDERS ÅSLUND (Ed.), Transformation, 1994
- CICHY, E[RNST] ULRICH [Wirtschaftsreform, 1990]: Wirtschaftsreform und Ausweichwirtschaft im Sozialismus. Zur Rolle der Ausweichwirtschaft im Reformprozess sozialistischer Planwirtschaften dargestellt am Beispiel der DDR, Polens und Ungarns, Hamburg: Weltarchiv, 1990 (Veröffentlichungen des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung Hamburg) (zugl. Diss. Univ. Duisburg 1989)

- CLAGUE, CHRISTOPHER / RAUSSER, GORDON C. (Eds.) [Emergence, 1992]: The Emergence of Market Economies in Eastern Europe, Cambridge, MA: Basil Blackwell, 1992
- CLARKE, SIMON (Ed.) [Management, 1995]: Management and Industry in Russia. Formal and Informal Relations in the Period of Transition, Aldershot, Hants: Elgar, 1995 (Management and Industry in Russia Series)
- COASE, R[ONALD] H. [Firm, 1937]: The Nature of the Firm, in: *Economica*, New Series, 4 (1937), S. 386–405
- COASE, R[ONALD] H. [Influence, 1991]: The Nature of the Firm: Influence, in: OLIVER E. WILLIAMSON / SIDNEY G. WINTER (Eds.), *Nature*, 1991, S. 61–74
- COASE, R[ONALD] H. [Social Cost, 1960]: The Problem of Social Cost, in: *Journal of Law and Economics*, 3 (1960) 1, S. 1–44
- COLEMAN, JAMES S. [Social Capital, 1988]: Social Capital in the Creation of Human Capital, in: *American Journal of Sociology*, Suppl. 1988, S. 95–120
- COMMONS, JOHN R. [Economics, 1934]: *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, New York: MacMillan, 1934
- CONNER KATHLEEN R. / PRAHALAD, C. K. [Firm, 1996]: A Resource-based Theory of the Firm: Knowledge Versus Opportunism, in: *Organization Science*, 7 (1996) 5, S. 477–501
- COURNOT, A. AUGUSTIN: *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, Paris 1838
- CYGANOV, A. [Predprinimatel', 1997]: Predprinimatel' i vlast': Problemy vzaimodejstvija, in: *Voprosy ekonomiki*, 69 (1997) 6, S. 97–103
- DAHLMANN, CARL J. [Externality, 1979]: The Problem of Externality, in: *Journal of Law and Economics*, 22 (1979) 1, S. 141–162
- DAVIS, LANCE E. / NORTH, DOUGLASS C. [Institutional Change, 1971]: *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press, 1971
- DE ALESSI, LOUIS [Efficiency, 1996]: Value, Economic Efficiency, and Rules: Some Implicit Biases Against Individual Liberty, in: HARDY BOUILLON (Ed.), *Libertarians*, 1996, S. 112–122
- DELHAES, KARL VON [Ordnungspolitik, 1993]: Aktive Ordnungspolitik in der Transformation: Konstruktivismus oder Voraussetzung freiheitlicher Entwicklung?, in: *ORDO*, 44 (1993), S. 307–318

- DEMSETZ, HAROLD [M.] [Business Firm, 1995]: *The Economics of the Business Firm. Seven Critical Commentaries*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1995
- DEMSETZ, HAROLD [M.] [Efficiency, 1969]: *Information and Efficiency: Another Viewpoint*, 12 (1969) 1, S. 1–22
- DEMSETZ, HAROLD M. [Ownership, 1988]: *The Organization of Economic Activity*, Bd. 1: *Ownership, Control, and the Firm*, Oxford, New York: Basil Blackwell, 1988
- DEMSETZ, HAROLD [M.] [Profit, 1988]: *Profit as a Functional Return: Reconsidering Knight's View*, in: HAROLD [M.] DEMSETZ, *Ownership*, 1988, S. 236–247
- DEMSETZ, HAROLD [M.] [Theory, 1991]: *The Theory of the Firm Revisited*, in: OLIVER G. WILLIAMSON / SIDNEY G. WINTER (Eds.), *Nature*, 1991, S. 159–178
- DIETRICH, MICHAEL [Economics, 1994]: *Transaction Cost Economics and Beyond. Towards a New Economics of the Firm*, London: Routledge, 1994
- DIETRICH, MICHAEL [Firms, 1991]: *Firms, Markets and Transaction Cost Economics*, in: *Scottish Journal of Political Economy*, 38 (1991) 1, S. 41–57
- DIETZ, RAIMUND [Eigentum, 1993]: *Eigentum und Privatisierung aus system-theoretischer Sicht. Ein Beitrag zur Theorie der Transformation*, in: H. JÖRG THIEME (Hrsg.), *Privatisierungsstrategien*, 1993, S. 151–182
- DISKIN, I[OSIF] E. [Social Capital, 1997]: *Economic Transformation and Social Capital*, in: *Studies on Russian Economic Development*, 8 (1997) 1, S. 14–21
- DOLAN, EDWIN (Ed.) [Foundations, 1976]: *The Foundation of Modern Austrian Economics*, Kansas City: Sheed and Ward, 1976
- ECKSTEIN, ALEXANDER (Ed.) [Comparison]: *Comparison of Economic Systems. Theoretical and Methodological Approaches*, Berkeley, Los Angeles, London: Univ. of California Press, 1971
- EDGEWORTH, F[RANCIS] Y.[Political Economy, 1925]: *Papers Relating to Political Economy*, Vol. 1, New York: Burt Franklin, 1925
- EGERTSSON, THARARINN [Transaction Cost, 1990]: *The Role of Transaction Costs and Property Rights in Economic Analysis*, in: *European Economic Review*, 34 (1990) 2–3, S. 450–457
- EISENFÜHR, FRANZ / WEBER, MARTIN [Entscheiden, 1993]: *Rationales Entscheiden*, Berlin et al.: Springer, 1993 (Springer-Lehrbuch)
- ELIASSON, GUNNAR [Plan, 1998]: *From Plan to Markets*, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 34 (1998) 1, S. 49–68

- ELIASSON, GUNNAR [Team, 1990]: The Firm as a Competent Team, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 13 (1990) 3, S. 275–298
- ELLMAN, MICHAEL [Planning, 1989]: *Socialist Planning*, 2nd Ed., Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1989 (Modern Cambridge Economics Series)
- ELSTER, LUDWIG / ADOLF. WEBER / FRIEDRICH. WIESER (Hrsg.) [Handwörterbuch, 1928]: *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, 4. gänzlich umgearbeitete Aufl., Jena: Gustav Fischer
- EMERY, FREDERICK E. (Ed.) [Thinking, 1981]: *Systems Thinking. Selected Readings*, Rev. Ed., Harmondsworth et al.: Penguin Books, 1981 (Penguin Modern Management Readings)
- EPSTEIN, RICHARD A. [Rules, 1995]: *Simple Rules for a Complex World*, Cambridge, Mass., London: Harvard Univ. Press, 1995
- ERNST, MAURICE / ALEXEEV, MICHAEL / MARER, PAUL [Transforming, 1996]: *Transforming the Core. Restructuring Industrial Enterprises in Russia and Central Europe*, Boulder, Colo.: Westview Press, 1996
- EUCKEN, WALTER [Nationalökonomie, 1989]: *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 9., unveränd. Aufl., Berlin et al.: Springer, 1989 (Enzyklopädie der Rechts- und Staatswissenschaft: Abteilung Staatswissenschaft)
- EUCKEN, WALTER [Wirtschaftspolitik, 1990]: *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, hrsg. von Edith Eucken, 6., durchges. Aufl., Mohr: Tübingen, 1990 (Uni-Taschenbücher; 1572: UTB für Wissenschaft: Volkswirtschaftslehre)
- EVANS, PETER B. / RUESCHEMEYER, DIETRICH / SKOPCOL, THEDA (Eds.) [State, 1985]: *Bringing the State Back In*, Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press, 1985
- EVSEEVA, IRENA / LUPINOVICH, ELENA [Financial Services, 1997]: *The Russian Market for Financial Services for Small Business. The Banking Segment*, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 9 (1997) 4, S. 413–421
- FAMA, EUGENE F. [Agency Problems, 1980]: *Agency Problems and the Theory of the Firm*, in: *Journal of Political Economy*, 88 (1980) 2, S. 288–307
- FAMA, EUGENE F. / JENSEN, MICHAEL C. [Separation, 1983]: *Separation of Ownership and Control*, in: *Journal of Law and Economics*, 26 (1983) 2, S. 301–325
- FERBER, CHRISTIAN VON (Hrsg.) [Soziologie, 1977]: *Soziologie und Sozialpolitik*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1977 (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie: Sonderheft; 19)
- FERGUSON, ADAM [History, 1767]: *An Essay on the History of Civil Society*, London 1767.

- FOSS, NICOLAI J. [Perspectives, 1993]: Theories of the Firm: Contractual and Competence Perspectives, in: *Journal of Evolutionary Economics*, 3 (1993) 2, S. 127–144
- FOSS, NICOLAI J. [Production, 1997]: The Classical Theory of Production and the Capabilities View of the Firm, in: *Journal of Economic Studies*, 24 (1997) 4–5, S. 307–323
- FOSS, NICOLAI J. [Theories, 1996]: The "Alternative" Theories of Knight and Coase, and the Modern Theory of the Firm, in: *Journal of the History of Economic Thought*, 18 (1996) 1, S. 76–95
- FOSS, NICOLAI J. / KNUDSEN, CHRISTIAN (Eds.) [Competence Theory, 1996]: Towards a Competence Theory of the Firm, London: Routledge, 1996 (Routledge Studies in Business Organization and Networks; 2)
- FOURIE, F[REDERICK] C. v. N. [Firms, 1989]: The Nature of Firms and Markets, in: *South African Journal of Economics*, 57 (1989) 2, S. 142–160
- FREI, CHRISTOPH / NEF, ROBERT (Eds.) [Hayek, 1994]: Contending with Hayek. On Liberalism, Spontaneous Order and the Post-Communist Societies in Transition, Bern et al.: Peter Lang, 1994
- FRIEDMAN, MILTON [Price Theory, 1976]: Price Theory, Chicago: Aldine, 1976
- FRISBY, TANYA [Crime, 1998]: The Rise of Organised Crime in Russia: Its Roots and Social Significance, in: *Europe-Asia Studies*, 50 (1998) 1, S. 27–49
- FRYDMAN, ROMAN / RAPACZYNSKI, ANDRZEJ [Governance, 1997]: Corporate Governance and the Political Effects of Privatisation, in: SALVATORE ZECCHINI (Ed.), *Lessons*, 1997, S. 263–274
- FRYDMAN, ROMAN / RAPACZYNSKI, ANDRZEJ [Privatization, 1994]: Privatization in Eastern Europe. Is the State Withering Away?, Budapest et al.: Central European Univ. Press
- FRYDMAN, ROMAN / GRAY, CHERYL W. / RAPACZYNSKI, ANDRZEJ (Eds.) [Banks, 1996]: Corporate Governance in Central Europe and Russia, Vol 1: Banks, Funds, and Foreign Investors, Budapest, London, New York: Central European Univ. Press, 1996
- FRYDMAN, ROMAN / PHELPS, EDMUND S. / RAPACZYNSKI, ANDRZEJ / SHLEIFER, ANDREI [Corporate Governance, 1993]: Needed Mechanisms for Corporate Governance and Finance in Eastern Europe, in: *Economics of Transition*, 1 (1993) 2, S. 171–208

- FRYDMAN, ROMAN / PISTOR, KATHARINA / RAPACZYNSKI, ANDRZEJ [Investing, 1996]: Investing in Insider-Dominated Firms. A Study of Russian Voucher Privatization Funds, in: ROMAN FRYDMAN / CHERYL W. GRAY / ANDRZEJ RAPACZYNSKI (Eds.), Banks, 1996, S. 187–241
- FRYE, TIMOTHY [Commitment, 1997]: Russian Privatization and the Limits of Credible Commitment, in: DAVID L. WEIMER (Ed.), Political Economy, 1997, S. 84–108
- FRYE, TIMOTHY / SHLEIFER, ANDREI [Hand, 1997]: The Invisible Hand and the Grabbing Hand, in: American Economic Review, 87 (1997) 2, S. 354–358
- FUKUYAMA, FRANCIS [Trust, 1995]: Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity, New York et al.: Free Press, 1995
- FURUBOTN, EIRIK G. / PEJOVICH, SVETOZAR [Chef, 1972]: Le Chef d'Entreprise Soviétique et l'Innovation: Un Modèle de Comportement, in: Revue de l'Est, 3 (1972) 1, S. 29–45
- FURUBOTN, EIRIK G. / PEJOVICH, SVETOZAR [Property Rights, 1972]: Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature, in: Journal of Economic Literature, 10 (1972) 4, S. 1137–1162
- GÄFGEN, GÉRARD [Entscheidung, 1979]: Theorie der wirtschaftlichen Entscheidung. Untersuchungen zur Logik und ökonomischen Bedeutung des rationalen Handelns, 3. Aufl., Tübingen: Mohr, 1979
- GAHLEN, BERNHARD / MEYER, BERND / SCHUMANN, JOCHEN (Hrsg.) [Wirtschaftswachstum, 1989]: Wirtschaftswachstum, Strukturwandel und dynamischer Wettbewerb. Ernst Helmstädter zum 65. Geburtstag, Berlin et al.: Springer, 1989
- GAJDAR, EGOR [T.] [Gosudarstvo, 1995]: Gosudarstvo i evoljucija, Moskva: Evrazija, 1995
- GINDIN, SAM [Soviet Firm, 1970]: Model of the Soviet Firm, in: Economics of Planning: 10 (1970) 3, S. 145–157
- GÖTZ, ROLAND [Rußland, 1998]: Das „andere Rußland“. Unternehmerischer Erfolg in der russischen verarbeitenden Industrie, in: Osteuropa, 48 (1998) 8–9, S. 877–892
- GOLDMAN, MARSHALL I. [Opportunity, 1994]: Lost Opportunity. Why Economic Reforms in Russia Have Not Worked, New York et al.: Norton, 1994
- GOLIKOVA, VIKTORIYA / AVILOVA, AGNESSA [State Support, 1997]: State Support for the Development of Small Business in Russian Regions, in: Communist Economies & Economic Transformation, 9 (1997) 4, S. 423–430
- GOSKOMSTAT ROSSII: Rossijskij statističeskij ežegodnik. Statističeskij sbornik, Moskva: Logos, verschiedene Jahrgänge

- GOSKOMSTAT ROSSII, *Rossija v cifrach*, Moskva, verschiedene Jahrgänge
- GOSKOMSTAT ROSSII: *Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii*, Moskva, verschiedene Jahrgänge
- GOSKOMSTAT ROSSII: [Narodnoe chozjajstvo, 1990]: *Narodnoe chozjajstvo SSSR v 1989 godu*, Statističeskij ežegodnik, Informacionno-Izdatel'skij Centr, Moskva: Finansy i Statistika, 1990
- GOSSEN, HERMANN H., *Entwicklung der Gesetze des Menschlichen Verkehrs, und der daraus fließenden Regeln für menschliches Handeln*, Braunschweig: Vieweg 1854
- GROENEWEGEN, JOHN / VROMEN, JACK [Firm, 1997]: *Theory of the Firm Revisited: New and Neo-institutional Perspectives*, LARS MAGNUSSON / JAN OTTOSSON (Eds.), *Evolutionary Economics*, 1997, S. 33–56
- GROSFELD, IRINA [Paradox, 1994]: *The Paradox of Transformation: An Evolutionary Case for Rapid Privatization*, in: HANS-JÜRGEN WAGENER (Ed.), *Transformation*, 1994, S. 145–160
- GROSSMAN, GREGORY [Systems, 1967]: *Economic Systems*, Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1967 (Foundations of Modern Economics Series)
- GROSSMAN, SANFORD J. / HART, OLIVER D. [Ownership, 1986]: *The Costs and Benefits of Ownership. A Theory of Vertical and Lateral Integration*, in: *Journal of Political Economy*, 94 (1986) 4, S. 691–719
- GRUHLER, WOLFRAM [Mittelstand, 1994]: *Wirtschaftsfaktor Mittelstand. Wesenselement der Marktwirtschaft in West und Ost*, 2. bearb., erg. und aktualisierte Aufl., Köln: Deutscher Institutverlag, 1994 (div-Sachbuchreihe; 60)
- GURKOV, IGOR [Control, 1998]: *Ownership and Control in Russian Privatised Companies. New Evidence from a Repeated Survey*, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 10 (1998) 2, S. 259–270
- GURKOV, IGOR / ASSELBERGS, GARY [Ownership, 1995]: *Ownership and Control in Russian Privatised Companies: Evidence from a Survey*, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 7 (1995) 2, S. 195–211
- GUTENBERG, ERICH [Betriebswirtschaftslehre 1983]: *Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 1: *Die Produktion*, 24. unveränderte Aufl., Berlin, Heidelberg, New York: Springer, 1983
- GUTMANN, GERNOT (Hrsg.) [Methoden, 1987]: *Methoden und Kriterien des Vergleichs von Wirtschaftssystemen*, Berlin: Duncker & Humblot, 1987
- GUTMANN, GERNOT [Volkswirtschaftslehre, 1993]: *Volkswirtschaftslehre. Eine ordnungstheoretische Einführung*, 5. völlig überarbeitete Aufl., Stuttgart, Berlin, Köln: Kohlhammer, 1993

- GUTNIK, V[LADIMIR] [institute, 1995]: Rynočné instituty i transformacija rossijskoj ekonomiki, in: *Mirovaja ekonomika i meždunarodnye otnošenija*, 1 (1995) 7, S. 50–64
- HAAVISTO, TARMO [Transition, 1997]: *The Transition to a Market Economy. Transformation and Reform in the Baltic States*, Cheltenham: Elgar, 1997
- HABERMANN, GERD [Libertarians, 1996]: *Liberalism and Libertarians*, in: HARDY BOUILLON (Ed.), *Libertarians*, 1996, S. 48–84
- HAFNER, FRIEDRICH [Beziehungen, 1978]: *Systemkonträre Beziehungen in der sowjetischen Planwirtschaft: Ein Beitrag zur Theorie der mixed economy*, Berlin: Duncker & Humblot, 1978 (*Wirtschaftswissenschaftliche Veröffentlichungen / Osteuropa-Institut an der Freien Universität Berlin*; 37) (zugl. Habil.-Schr. FU Berlin)
- HALLWOOD, C. PAUL [Competencies, 1997]: *Competencies as Private Information: An Efficient Capital Asset Pricing Theory of the Firm*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 153 (1997) 3, S. 532–544
- HANSON, PHILIP [Capitalism, 1997]: *What Sort of Capitalism is Developing in Russia?*, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 9 (1997) 1, S. 27–42
- HARE, PAUL G. (Ed.) [Transition, 1997]: *The Transition to the Market Economy. Critical Perspectives on the World Economy*, Vol. 2, London: Routledge, 1997
- HARPER, DAVID A. [Entrepreneurship, 1996]: *Entrepreneurship and the Market Process. An Enquiry into the Growth of Knowledge*, London, New York: Routledge, 1996 (*Foundations of the Market Economy*)
- HART, OLIVER [Firms, 1995]: *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford: Clarendon Press, 1995 (*Clarendon Lectures in Economics*)
- HART, OLIVER [Incomplete Contracts, 1991]: *Incomplete Contracts and the Theory of the Firm*, in: OLIVER E. WILLIMSON / SIDNEY G. WINTER (Eds.), *Nature*, 1991, S. 138–158
- HARTFIEL, GÜNTER [Rationalität, 1968]: *Wirtschaftliche und soziale Rationalität. Untersuchungen zum Menschenbild in Ökonomie und Soziologie*, Stuttgart: Enke, 1968 (zugl. Habil.-Schr. Freie Univ. Berlin 1968)
- HARTMANN-WENDELS, THOMAS [Venture Capital, 1987]: *Venture Capital aus finanzierungstheoretischer Sicht*, in: *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 39 (1987) 12, S. 16–30.

- HARTWIG, KARL-HANS / STAUDT, ERICH / BESTEL, SIBYLLE / RAHE, MARTIN [Gründertypen, 1998]: Gründertypen im Transformationsprozeß, in: List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 24 (1998) 2, S. 219–238
- HAUER, ANNEGRET / KLEINHERZ, THOMAS / SCHUTTENBACH, LILIANE VON [Mittelstand, 1994]: Der Mittelstand im Transformationsprozeß Ostdeutschlands und Osteuropas, Heidelberg: Physica, 1993 (Beiträge zur Mittelstandsforschung: Schriftenreihe des Instituts für Mittelstandsforschung der Universität Mannheim; 1)
- HAY, JONATHAN R. / SHLEIFER, ANDREI [Enforcement, 1998]: Private Enforcement of Public Laws. A Theory of Legal Reform, in: American Economic Review, 88 (1998) 2, S. 398–403
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Calculation, 1940]: Socialist Calculation: The Competitive 'Solution', in: *Economica*, New Series, 7 (1940) 26, S. 125–149
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Ergebnisse, 1969]: Die Ergebnisse menschlichen Handelns, aber nicht menschlichen Entwurfs, in: FRIEDRICH A. VON HAYEK, *Studien*, 1969, S. 97–107
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Individualismus, 1952]: Individualismus und wirtschaftliche Ordnung, Erlenbach, Zürich: Rentsch, 1952
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Knowledge, 1945]: The Use of Knowledge in Society, in: *American Economic Review*, 35 (1945) 4, S. 519–530
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Nature, 1935]: The Nature and History of the Problem, in: FRIEDRICH A. VON HAYEK [Ed.], *Planning*, 1935, S. 1–40
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON (Ed.) [Planning, 1935]: *Collectivist Economic Planning. Critical Studies on the Possibilities of Socialism*, London: Routledge, 1935
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Present State, 1935]: The Present State of the Debate, in: FRIEDRICH A. VON HAYEK (Ed.), *Planning*, 1935, S. 201–243
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Rechtsordnung, 1969]: Rechtsordnung und Handelsordnung, in: FRIEDRICH A. VON HAYEK, *Studien*, 1969, S. 161–198
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Studien, 1969]: *Freiburger Studien. Gesammelte Aufsätze*, Tübingen: Mohr, 1969 (Wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftsrechtliche Untersuchungen; 5)
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Types, 1975]: Two Types of Mind, *Encounter*, 45 (1975), S. 33–35
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Verwertung, 1952]: Die Verwertung des Wissens in der Gesellschaft, in: FRIEDRICH A. VON HAYEK, *Individualismus*, 1952, S. 103–121
- HAYEK, FRIEDRICH A. VON [Wirtschaftstheorie, 1952]: Wirtschaftstheorie und Wissen, in: FRIEDRICH A. VON HAYEK, *Individualismus*, 1952, S. 49–77

- HEBERT, ROBERT F. / LINK, ALBERT N. [Entrepreneur, 1982]: *The Entrepreneur. Mainstream Views and Radical Critiques*, New York: Praeger, 1982 (Praeger Special Studies)
- HECKEL, D. THEODOR (Hrsg.) [Eigentum, 1962]: *Eigentum und Eigentumsverteilung als theologisches, rechtsphilosophisches und ökonomisches Problem*, München: Evangelischer Presseverband für Bayern, 1962
- HEDBERG, BO [Organizations, 1981]: *How Organizations Learn and Unlearn*, in: PAUL C. NYSTROM / WILLIAM H. STARBUCK (Eds.), *Adapting*, 1981, S. 3–27
- HENDLEY, KATHRYN [Survive, 1998]: *Struggling to Survive. A Case Study of Adjustment at a Russian Enterprise*, in: *Europe-Asia Studies*, 50 (1998) 1, S. 91–119
- HENDLEY, KATHRYN / ICKES, BARRY W. / MURRELL, P[ETER] / RYTERMAN, RANDI [LAW, 1997]: *Observations on the Use of Law by Russian Enterprises*, in: *Post-Soviet Affairs*, 13 (1997) 1, S. 19–41
- HENSEL, K. PAUL [Bestimmung, 1975]: *Über die sozialwissenschaftliche Bestimmung von Wirtschaftssystemen. Eine methodische Studie*, in: HEINZ SAUERMANN / ERNST-JOACHIM MESTMÄCKER (Hrsg.), *Wirtschaftsordnung*, 1975, S. 227–244
- HENSEL, K. PAUL [Ordnungsformen, 1959]: *Wirtschaftliche Ordnungsformen und das Problem des Eigentums, der Leitung und Kontrolle*, in: *Moderne Welt*, 1 (1959/1960) 3–4, S. 330–350
- HENSEL, K. PAUL [Zentralverwaltungswirtschaft, 1979]: *Einführung in die Theorie der Zentralverwaltungswirtschaft. Eine vergleichende Untersuchung idealtypischer wirtschaftlicher Lenkungssysteme an Hand des Problems der Wirtschaftsrechnung*, 3., unveränd. Aufl., Stuttgart, New York: Gustav Fischer, 1979 (Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen; 1)
- HENSEL, K. PAUL [Zwang, 1970]: *Der Zwang zum wirtschaftspolitischen Experiment in zentralgelenkten Wirtschaften*, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 184 (1970) 4–5, S. 349–359
- HERDER-DORNEICH, PHILIPP [Ideendynamik, 1996]: *Ideendynamik – Stagnation, Weiterentwicklung und Paradigmenwechsel in der Ordnungstheorie*, in: DIETER CASSEL (Hrsg.), *Wettbewerb*, 1996, S. 11–40
- HEWETT, ED [Reforming, 1988]: *Reforming the Soviet Economy. Equality versus Efficiency*, Washington, D.C.: Brookings Institution, 1988
- HIRSCHMAN, ALBERT O. [Exit, 1970] *Exit, Voice and Loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge, Mass. et al.: Harvard Univ. Press, 1970

- HIRSHLEIFER, JACK / RILEY, JOHN G. [Uncertainty, 1979]: The Analytics of Uncertainty and Information – An Expository Survey, in: *Economic Literature*, 17 (1979) 4, S. 1375–1421
- HODGSON, GEOFFREY M. [Institutions, 1988]: *Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge: Polity Press, 1988
- HODGSON, GEOFFREY M. [Transaction Costs, 1993]: Transaction Costs and the Evolution of the Firm, in: CHRISTOS N. PITELIS (Ed.), *Transaction Costs*, 1993, S. 77–100
- HOEN, HERMAN W. [Transition, 1995]: Theoretically Underpinning the Transition in Eastern Europe: An Austrian View, in: *Economic Systems*, 19 (1995) 1, S. 59–77
- HOMANN, KARL / SUCHANEK, ANDREAS [Methodologische Überlegungen, 1989]: Methodologische Überlegungen zum ökonomischen Imperialismus, in: *Analyse & Kritik*, 11 (1989), S. 70–93
- HOPF, MICHAEL [Informationen, 1983]: *Informationen für Märkte und Märkte für Informationen*, Frankfurt am Main: Barudio & Hess, 1983 (Reihe oikos; 14) (zugl. Diss. Univ. Frankfurt am Main 1983)
- HOPPE, HANS-HERMANN [Critique, 1994]: F. A. Hayek on Government and Social Evolution: a Critique, in: CHRISTOPH FREI / ROBERT NEF (Eds.): *Hayek*, 1994, S. 127–159
- HOPPE, HANS-HERMANN [Desocialization, 1996]: On the Law and Economics of Socialism and Desocialization, in: HARDY BOUILLON (Ed.), *Libertarians*, 1996, S. 85–94
- HOPPE, HANS-HERMANN [Eigentum, 1987]: *Eigentum, Anarchie und Staat. Studien zur Theorie des Kapitalismus*, Opladen: Westdeutscher Verlag, 1987 (Studien zur Sozialwissenschaft; 63)
- HOPPE, HANS-HERMANN [Private Property, 1993]: *The Economics and Ethics of Private Property. Studies in Political Economy and Philosophy*, Ludwig von Mises Institute, Boston: Kluwer Acad. Publ., 1993
- HOPPE, HANS-HERMANN [Problem, 1996]: Socialism: A Property or Knowledge Problem?, in: *Review of Austrian Economics*, 9 (1996) 1, S. 143–149
- HOPPE, HANS-HERMANN [Theory, 1989]: *A Theory of Socialism and Capitalism. Economics, Politics, and Ethics*, Boston et al.: Kluwer, 1989 (Ludwig von Mises Institute's Studies in Austrian Economics)
- HOPPE, HANS-HERMANN [Uncertainty, 1997]: On Certainty and Uncertainty, Or: How Rational Can Our Expectations Be?, in: *Review of Austrian Economics*, 10 (1997) 1, S. 49–78

- HUBER, P(ETER) / WÖRGÖTTER, A(NDREAS) [Networks, 1998]: Observations on Russian Business Networks, in: *Post-Soviet Affairs*, 14 (1998) 1, S. 81–91
- ICKES, BARRY W. [Firm, 1990]: The Theory of the Firm under Capitalism and Socialism, in: RICHARD E. QUANDT / DUŠAN TRÍSKA (Eds.), *Decisions*, 1990, S. 10–23
- ICKES, BARRY W. / RYTERMAN, RANDI [Enterprise, 1994]: From Enterprise to Firm: Notes for a Theory of the Enterprise in Transition, in: ROBERT W. CAMPBELL (Ed.), *Transformation*, 1994, S. 83–104
- ICKES, BARRY W. / MURRELL, PETER / RYTERMAN, RANDI [Tunnel, 1997]: End of the Tunnel? The Effects of Financial Stabilization in Russia, in: *Post-Soviet Affairs*, 13 (1997) 2, S. 105–133
- JASAY, ANTHONY DE [State, 1985], *The State*, Oxford et al.: Blackwell, 1985
- JENSEN, MICHAEL C. / MECKLING, WILLIAM H. [Firm, 1976]: Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure, in: *Journal of Financial Economics*, 3 (1976) 4, S. 305–360
- JEVONS, WILLIAM STANLEY, *The Theory of Political Economy*, London 1879
- JOHNSON, SIMON / KAUFMANN, DANIEL / SHLEIFER, ANDREI [Unofficial, 1997]: The Unofficial Economy in Transition, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, (1997) 2, S. 159–239
- JOHNSON, SIMON / KAUFMANN, DANIEL / ZOIDO-LOBATÓN, PABLO [Discretion, 1998]: Regulatory Discretion and the Unofficial Economy, in: *American Economic Review*, 88 (1998) 2, S. 387–392
- JONES, E(RIC) L. [Miracle, 1987]: *The European Miracle. Environments, Economies, and Geopolitics in the History of Europe and Asia*, 2nd Ed., Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press, 1987
- JUSSAWALLA, MEHEROO / EBENFIELD, HELENE (Eds.) [Communication, 1984]: *Communication and Information Economics. New Perspectives*, Amsterdam, New York, Oxford: North Holland, 1984 (Information Research and Resource Reports; 5)
- KANBUR, S. M. [Risk Taking, 1979]: Of Risk Taking and the Personal Distribution of Income, in: *Journal of Political Economy*, 87 (1979) 4, S. 769–797
- KARRENBERG, FRIEDRICH / ALBERT, HANS (Hrsg.) [Sozialwissenschaft, 1963]: *Sozialwissenschaft und Gesellschaftsgestaltung. Festschrift für Gerhard Weisser*, Berlin: Duncker & Humblot, 1963

- KAY, NEIL M. [Asset Specificity, 1993]: Markets, False Hierarchies and the Role of Asset Specificity, in: CHRISTOS N. PITELIS (Ed.), *Transaction Costs*, 1993, S. 242–261
- KAY, N[EIL] M. [Markets, 1992]: Markets, False Hierarchies and the Evolution of the Modern Corporation, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 17 (1992) 3, S. 315–333
- KERBER, WOLFGANG [Paradigmenwechsel]: Erfordern Globalisierung und Standortwechsel einen Paradigmenwechsel in der Theorie der Wirtschaftspolitik?, in: *ORDO*, 49 (1998), S. 253–268
- KEREN, MICHAEL [Market Socialism, 1993]: On the (Im)possibility of Market Socialism, in: *Eastern Economic Journal*, 9 (1993) 3, S. 333–344
- KEREN, MICHAEL [Perspective, 1996]: A Dynamic Evolutionary Perspective on Transformation, in: HORST BREZINSKI / MICHAEL FRITSCH (Eds.): *New Firms*, 1996, S. 35–51
- KEREN, MICHAEL [Syndrome, 1997]: The Socialist Enterprise Syndrome, in: *Economic Systems*, 21 (1997) 1, S. 35–55
- KHALIL, ELIAS L. [Firm, 1995]: Institutional Theory of the Firm? Extension and Limitation, in: *Review of Political Economy*, 7 (1995) 1, S. 43–51
- KIHLSTROM, RICHARD E. / LAFFONT, JEAN-JACQUES [Formation, 1979]: A General-Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion, in: *Journal of Political Economy*, 87 (1979) 2, S. 719–748
- KIRCHGÄßNER, GEBHARD [Homo oeconomicus, 1991]: *Homo oeconomicus: das ökonomische Modell individuellen Verhaltens und seine Anwendung in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, Tübingen: Mohr, 1991 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; 74)
- KIRZNER, ISRAEL M. (Ed.): [Austrian Economics, 1982]: *Method, Process, and Austrian Economics. Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982
- KIRZNER, ISRAEL M. [Discovery, 1997]: Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process. An Austrian Approach, in: *Journal of Economic Literature*, 35 (1997) 1, S. 60–85
- KIRZNER, ISRAEL M. [Entrepreneurship, 1973]: *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: Chicago University Press, 1973
- KIRZNER, ISRAEL M. [Market Process, 1990]: The Meaning of Market Process, in: ALFRED BOSCH / PETER KOSLOWSKI / REINHOLD VEIT (Eds.), *Equilibrium*, 1990, S. 61–76

- KIRZNER, ISRAEL M. [Perception, 1979]: Perception, Opportunity and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship, Chicago et al.: Univ. of Chicago Press, 1979
- KIRZNER, ISRAEL M. [Uncertainty, 1982]: Uncertainty, Discovery, and Human Action: A Study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System, in: ISRAEL M. KIRZNER (Ed.), *Austrian Economics*, 1982, S. 139–160
- KIWIT, DANIEL [Transaktionskostenansätze, 1994]: Zur Leistungsfähigkeit neoklassisch orientierter Transaktionskostenansätze, in: *ORDO*, 45 (1994), S. 105–135
- KHALIL, ELIAS L. [Firm, 1997]: Is the Firm an Individual?, in: *Cambridge Journal of Economics*, 21 (1997) 4, S. 519–544
- KLEIN, BENJAMIN / CRAWFORD, ROBERT G. / ALCHIAN, ARMEN A. [Vertical Integration, 1978]: Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process, in: *Journal of Law and Economics*, 21 (1978), S. 297–326
- KLEIN, WERNER [Unternehmensverfassung, 1986]: Zur Entwicklung der staatssozialistischen Unternehmensverfassung in der Sowjetunion und DDR, in: HELMUT LEIPOLD / ALFRED SCHÜLLER (Hrsg.), *Interdependenz*, 1986, S. 95–119
- KNIGHT, FRANK H. [Risk, 1921]: Risk, Uncertainty and Profit, Boston, New York: Houghton Mifflin, 1921
- KNUDSEN, CHRISTIAN [Competence, 1996]: The Competence Perspective. A Historical View, in: NICOLAI J. FOSS / CHRISTIAN KNUDSEN (Eds.), *Competence Theory*, 1996, S. 13–37
- KOGUT, BRUCE / ZANDER, UDO [Knowledge, 1992]: Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology, in: *Organization Science*, 3 (1992) 3, S. 383–397
- KOLBECK, ROSEMARIE [Unternehmen, 1980]: Unternehmen, I: Unternehmen und Betrieb, Art., in: WILLI ALBERS ET AL. (Hrsg.), *Handwörterbuch*, 1980, Bd. 8, S. 65–71
- KORNAI, JANOS [Road, 1990]: The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System. The Example of Hungary, New York: Norton, 1990
- KORNAI, JANOS [Soft, 1986]: The Soft Budget Constraint, in: *Kyklos*: 39 (1986) 1, S. 3–30
- KOSLOWSKI, PETER [Presuppositions, 1990]: Categorical and Ontological Presuppositions of Austrian and Neoclassical Economics, in: ALFRED BOSCH / PETER KOSLOWSKI / REINHOLD VEIT (Eds.), *Equilibrium*, 1990, S. 1–20
- KOZUL-WRIGHT, RICHARD / RAYMENT, PAUL [Hiatus, 1997]: The Institutional Hiatus in Economies in Transition and Its Policy Consequences, in: *Cambridge Journal of Economics*, 21 (1997) 5, S. 641–661

- KROLL, HEIDI [Monopoly, 1991]: Monopoly and Transition to the Market, in: *Soviet Economy*, 7 (1991) 2, S. 143–174
- KRUEGER, ANNE O. [Institutions, 1992]: Institutions for the New Private Sector, in: CHRISTOPHER CLAGUE / GORDON C. RAUSSER (Eds.), *Emergence*, 1992, S. 219–223
- KRÜSSELBERG, HANS-GÜNTER [Unternehmung, 1986]: Transaktionskostenanalyse der Unternehmung und Markttheorie, in: HELMUT LEIPOLD / ALFRED SCHÜLLER (Hrsg.), *Interdependenz*, 1986, S. 67–92
- KRÜSSELBERG, HANS-GÜNTER [Dimension, 1977]: Die vermögenstheoretische Dimension in der Theorie der Sozialpolitik, in: CHRISTIAN VON FERBER (Hrsg.), *Soziologie*, 1977, S. 232–256
- KRYSHTANOVSKAYA, OLGA / WHITE, STEPHEN [Nomenklatura, 1996]: From Soviet *Nomenklatura* to Russian Élite, in: *Europe-Asia Studies*, 48 (1996) 5, S. 711–733
- KUNZ, HARALD [Marktsystem, 1985]: Marktsystem und Information. Konstitutionelle Unwissenheit als Quelle von Ordnung, Walter Eucken Institut, Tübingen: Mohr, 1985 (*Wirtschaftswissenschaftliche und wirtschaftsrechtliche Untersuchungen*; 20)
- KUZNETS, SIMON [System Determinant, 1971]: Notes on Stage of Economic Growth as a System Determinant, in: ALEXANDER ECKSTEIN (Ed.), *Comparison*, 1971, S. 243–267
- KUZNETSOV, ANDREI / KUZNETSOVA, OLGA [Privatisation, 1996]: Privatisation, Shareholding and the Efficiency Argument: Russian Experience, in: *Europe-Asia Studies*, 48 (1996) 7, S. 1173–1185
- KUZNETSOVA, OLGA / KUZNETSOV, ANDREI [Enterprise, 1996]: From a Socialist Enterprise to a Capitalist Firm: The Hazards of the Managerial Learning Curve, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 8 (1996) 4, S. 517–528
- LACHMANN, LUDWIG M. [Mises, 1976]: From Mises to Shackle. An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society, in: *Journal of Economic Literature*, 14 (1976), S. 52–62
- LACHMANN, LUDWIG M. [Methodological Individualism, 1969]: Methodological Individualism and the Market Economy, in: ERICH STREIBLER / GOTTFRIED HABERLER (Hrsg.), *Freedom*, 1969, S. 89–104
- LANGE, OSKAR: [Socialism, 1936 und 1937]: On the Economic Theory of Socialism, in: *Review of Economic Studies*, 4 (1936) 4, S. 53–71 und 5 (1937) 1, S. 123–142

- LANGLOIS, RICHARD N. [Capabilities, 1995]: Capabilities and Coherence in Firms and Markets, in: CYNTHIA A. MONTGOMERY (Ed.), *Evolutionary Theories*, 1995, S. 71–100
- LANGLOIS, RICHARD N. [Costs, 1998]: Transaction Costs, Produktion Costs, and the Passage of Time, in: STEVEN G. MEDEMA (Ed.), *Coasean Economics*, 1998, S. 1–21
- LANGLOIS, RICHARD N. [Internal Organization, 1984]: Internal Organization in a Dynamic Context: Some Theoretical Considerations, in: MEHEROO JUSSAWALLA / HELENE EBENFIELD (Eds.): *Communication*, 1984, S. 23–49
- LANGLOIS, RICHARD N. (Ed.) [Process, 1986]: *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press, 1986
- LANGLOIS, RICHARD N. [Real Time, 1992]: Transaction-Cost Economics in Real Time, in: *Industrial and Corporate Change*, 1 (1992) 1, S. 99–127
- LANGLOIS, RICHARD N. / COSGEL, METIN M. [Knight, 1993]: Frank Knight on Risk, Uncertainty, and the Firm. A New Interpretation, in: *Economic Inquiry*, 31 (1993) 3, S. 456–465
- LANGLOIS, RICHARD N. / ROBERTSON, PAUL L. [Firms, 1995]: *Firms, Markets and Economic Change. A Dynamic Theory of Business Institutions*, London, New York: Routledge, 1995
- LARGE, RUDOLF [Steuerung, 1995]: *Unternehmerische Steuerung von Ressourceneigentümern. Ein verstehender Ansatz zur Theorie der Unternehmung*, Wiesbaden: Gabler, 1995 (Neue betriebswirtschaftliche Forschung; 158) (zugl. Diss. Technische Hochschule Darmstadt 1995)
- LAVOIE, DON [Rivalry, 1985]: *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press, 1985 (Historical Perspectives on Modern Economics)
- LEBLANG, DAVID A. [Growth, 1996]: Property Rights, Democracy and Economic Growth, in: *Political Research Quarterly*, 49 (1996) 1, S. 5–26
- LEIPOLD, HELMUT [Vergleich, 1988]: *Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme im Vergleich. Grundzüge einer Theorie der Wirtschaftssysteme*, 5., bearbeitete Aufl., Stuttgart: Gustav Fischer, 1988 (UTB für Wissenschaft: Uni-Taschenbücher; 481)
- LEIPOLD, HELMUT / SCHÜLLER ALFRED (Hrsg.) [Interdependenz, 1986]: *Zur Interdependenz von Unternehmens- und Wirtschaftsordnung*, Stuttgart: Gustav Fischer, 1986 (Schriften zum Vergleich von Wirtschaftsordnungen; 38)
- LEIPOLD, HELMUT / SCHÜLLER ALFRED [Unternehmen, 1986]: *Unternehmen und Wirtschaftsrechnung: Zu einem integrierten dynamischen Erklärungsansatz*, in: HELMUT LEIPOLD / ALFRED SCHÜLLER (Hrsg.), *Interdependenz*, 1986, S. 3–39

- LEITZEL, JIM [Reform, 1995]: *Russian Economic Reform*, London, New York: Routledge, 1995
- LENIN, W[LADIMIR] I. [Katastrophe, 1970], Die drohende Katastrophe und wie man sie bekämpfen soll, in: WLADIMIR I. LENIN, *Werke*, 1970, Bd. 25, S. 327–377
- LENIN, W[LADIMIR] I. [Staat, 1970], Staat und Revolution. Die Lehre des Marxismus vom Staat und die Aufgaben des Proletariats in der Revolution, in: WLADIMIR I. LENIN, *Werke*, 1970, Bd. 25, S. 393–507
- LENIN, W[LADIMIR] I. [Werke, 1970], *Werke*, 2. Aufl., Berlin: Dietz, 1970
- LERMAN, ZVI / BROOKS, KAREN [Land, 1996]: *Russia's Legal Framework for Land Reform and Farm Restructuring*, in: *Problems of Post-Communism*, 43 (1996) 6, S. 48–58
- LEROY, STEPHEN F. / SINGELL, JR. LARRY D. [Knight, 1987]: *Knight on Risk and Uncertainty*, in: *Journal of Political Economy*, 95 (1987) 2, S. 394–406
- LEVITAS, ANTHONY / STRZALKOWSKI, PIOTR [uwłaszczenie, 1990]: *What Does 'uwłaszczenie nomenklatury' ('Propertisation' of the Nomenklatura) Really Mean?*, in: *Communist Economies*, 2 (1990) 3, S. 413–416
- LEVITSKY, JACOB (Ed.) [Business, 1996]: *Small Business in Transition Economies: Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union*, London: Intermediate Technology Publ., 1996
- LIBECAP, GARY D. [Contracting, 1989]: *Distributional Issues in Contracting for Property Rights*, in: *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145 (1989) 1, S. 6–24
- LIEBERMAN, IRA W. / NELLIS, JOHN R. (Eds.) [Enterprises, 1995]: *Russia. Creating Private Enterprises and Efficient Markets*, International Bank for Reconstruction and Development, Washington, DC 1995 (Studies of Economies in Transformation; 15)
- LIPTON, DAVID / SACHS, JEFFREY D. [Privatization, 1990]: *Privatization in Eastern Europe: The Case of Poland*, in: *Brookings Papers on Economic Activity*, (1990) 2, S. 293–341
- LOAN, ALBERT [Order, 1992]: *Institutional Bases of the Spontaneous Order: Surety and Assurance*, in: *Humane Studies Review*, 7 (1992) 1
- LOASBY, BRIAN J. [Austrian Economics, 1989]: *A Subjective Appraisal of Austrian Economics*, in: BRIAN J. LOASBY, *Method*, 1989, S. 155–167
- LOASBY, BRIAN J. [Choice, 1976]: *Choice, Complexity, and Ignorance. An Enquiry into Economic Theory and the Practice of Decision Making*, Cambridge et al.: Cambridge University Press, 1976

- LOASBY, BRIAN J. [Entrepreneurs, 1984]: Entrepreneurs and Organisation, in: *Journal of Economic Studies*, 11 (1984) 2, S. 75–88
- LOASBY, BRIAN J. [Knowledge, 1986]: Organisation, Competition, and the Growth of Knowledge, in: RICHARD N. LANGLOIS, (Ed.), *Process*, 1986, S. 41–57
- LOASBY, BRIAN J. [Method, 1989]: *The Mind and Method of the Economist. A Critical Appraisal of Major Economists in the 20th Century*, Aldershot: Elgar, 1989
- LOASBY, BRIAN [Organization, 1996]: The Organization of Industry, in: NICOLAI J. FOSS / CHRISTIAN KNUDSEN (Eds.), *Competence Theory*, 1996, S. 38–53
- LOCKE, JOHN [Two Treatises, 1993 (1698)]: *Two Treatises of Government*, ed. by Mark Goldie, New Ed., London: Dent, 1993 (The Everyman Library)
- LUHMANN, NIKLAS [Systeme, 1996]: *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*, 6. Aufl., Frankfurt am Main: Suhrkamp, 1996 (Suhrkamp-Taschenbuch Wissenschaft; 666)
- MACHLUP, FRITZ [Knowledge, 1980]: *Knowledge. Its Creation, Distribution, and Economic Significance; Vol. 1: Knowledge and Knowledge Production*, Princeton, NJ: Princeton Univ. Press, 1980
- MACNEIL, IAN R. [Social Contract, 1980]: *The New Social Contract. An Inquiry into Modern Contractual Relation*, New Haven, London: Yale Univ. Press, 1980
- MAGNUSSON, LARS / OTTOSSON, JAN (Eds.) [Evolutionary Economics]: *Evolutionary Economics and Path Dependence*, Cheltenham: Elgar, 1997
- MAKAROV, D. [aspekty, 1998]: *Èkonomičeskie i pravovye aspekty tenevoj èkonomiki v Rossii*, in: *Voprosy èkonomiki*, 70 (1998) 3, S. 38–54
- MALMGREN, H[ARALD] B. [Information, 1961]: Information, Expectations and the Theory of the Firm, in: *Quarterly Journal of Economics*, 75 (1961) 3, S. 399–421
- MANGOLDT, HANS VON, *Die Lehre vom Unternehmergewinn. Ein Beitrag zur Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1855
- MANNE, HENRY G. [Mergers, 1965]: Mergers and the Market for Corporate Control, in: *Journal of Political Economy*, 73 (1965) 1, S. 110–120
- MARKOWITZ, HARRY M. [Diversification, 1959]: *Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments*, New York, NY. et al.: Wiley & Sons et al., 1959 (Monographs / Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University; 16)
- MARKOWITZ, HARRY M. [Portfolio Selection, 1952]: Portfolio Selection, in: *The Journal of Finance*, 7 (1952) 1, S. 77–91

- MARSHALL, ALFRED [Principles, 1920]: Principles of Economics: An Introductory. Volume, London: Macmillan, 1920
- MARX, KARL [Kapital, 1883]: Das Kapital. Kritik der Politischen Ökonomie, Bd. 1, zitiert nach KARL MARX / FRIEDRICH ENGELS, Gesamtausgabe, Bd. 8, 2. Abt. "Das Kapital" und Vorarbeiten, 1989
- MARX, KARL / ENGELS, FRIEDRICH [Gesamtausgabe, 1989]: Gesamtausgabe, Berlin: Dietz, 1989
- MASTEN, SCOTT E. [Transaction Costs, 1982]: Transaction Cost, Institutional Choice and the Theory of the Firm, Philadelphia 1982 (Diss. Univ. of Pennsylvania)
- MEDEMA, STEVEN G. [Coasean Economics, 1998]: Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics, Kluwer Acad. Publ.: Boston, Dordrecht, London 1998 (Recent Economic Thought Series; 60)
- MELLEROWICZ, KONRAD [Betriebswirtschaftslehre, 1973]: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1, 14., veränderte Aufl., Berlin, New York: Walter de Gruyter, 1973 (Sammlung Göschen; 5108)
- MENGER, CARL [Grundsätze, 1871]: Grundsätze der Volkswirtschaftslehre, Bd. 1, Braumüller: Wien, 1871 (2. Aufl.: 1923)
- MEYER, DIRK [Bedeutung, 1989]: Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Versicherungswesens mit besonderem Bezug zur Risikoallokation, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 78 (1989) 1–2, S. 191–206
- MEYER, DIRK [Rent Seeking, 1988]: Die Theorie des Rent Seeking, in: WISU, 17 (1988) 1, S. 21–23
- MEYER, DIRK [Risiko, 1992]: Die Übernahme von Risiko als Produktionsfaktor am Beispiel von Versicherungen, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 81(1992) 4, S. 597–615
- MICHAELIS, ELKE [Organisation, 1985]: Organisation unternehmerischer Aufgaben – Transaktionskosten als Beurteilungskriterium, Frankfurt am Main, Bern, New York: Lang, 1985 (Betriebswirtschaftliche Studien Rechnungs- und Finanzwesen, Organisation und Institution; 4)
- MILDNER, KIRK [Mittelunternehmen, 1995]: Klein- und Mittelunternehmen in Rußland. Zwischen öffentlicher Förderung und Restriktion, in: Osteuropa, 45 (1995) 12, S. 1113–1126
- MINKLER, ALANSON P. [Dispersed Knowledge, 1993]: The Problem with Dispersed Knowledge Firms in Theory and Practice, in: Kyklos, 46 (1993) 4, S. 569–587
- MINTZBERG, HENRY [Management, 1989]: Mintzberg on Management. Inside Our Strange World of Organizations, New York: Free Press, 1989

- MISES, LUDWIG VON [Human Action, 1966]: *Human Action. A Treatise on Economics*, 3rd, Rev. Ed., Chicago, Ill.: Henry Regnery, 1966
- MISES, LUDWIG VON [Profit and Loss, 1951]: *Profit and Loss*, South Holland, Ill.: Consumers-Producers Economic Service, 1951
- MISES, LUDWIG VON [Theory, 1957]: *Theory and History. An Interpretation of Social and Economic Evolution*, New Haven: Yale Univ. Press, 1957
- MISES, LUDWIG VON [Wirtschaftsrechnung, 1920]: *Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen*, in: *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 47 (1920/1921) 1, S. 86–121
- MOE, TERRY M. [Organization, 1984]: *The New Economics of Organization*, in: *American Journal of Political Science*, 28 (1984), S. 739–777
- MONTGOMERY, CYNTHIA A. (Ed.) [Evolutionary Theories, 1995]: *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm: towards a Synthesis*, Boston: Kluwer Acad. Publ., 1995
- MOROZOV, ALEXANDER [Tax Administration, 1996]: *Tax Administration in Russia*, in: *East European Constitutional Review*, 5 (1996) 2–3, S. 39–47
- MURRELL, PETER [Evolution, 1992]: *Evolution in Economics and the Economic Reform of the Centrally Planned Economies*, in: CHRISTOPHER CLAGUE / GORDON C. RAUSSER (Eds.), *Emergence*, 1992, S. 35–53
- MURRELL, PETER [Neoclassical Economics, 1991]: *Can Neoclassical Economics Underpin the Reform of Centrally Planned Economies?*, in: *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1991) 4, S. 59–76
- MURRELL, PETER / WANG, YIJIANG [Privatization, 1993]: *When Privatization Should Be Delayed: The Effect of Communist Legacies on Organizational and Institutional Reforms*, in: *Journal of Comparative Economics*, 17 (1993) 2, S. 385–406
- NELSON, PHILLIP [Information, 1970]: *Information and Consumer Behavior*, in: *Journal of Political Economy*, 78 (1970) 2, S. 311–329
- NELSON, RICHARD, R. / WINTER, SIDNEY G. [Evolutionary Theory, 1982]: *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass. et al.: Belknap Press, 1982
- NERS, KRZSZTOF J. [Privatisation, 1995]: *Privatisation (from Above, Below, or Mass Privatisation) versus Generic Private Enterprise Building*, in: *Communist Economies & Economic Transformation*, 7 (1995) 1, S. 105–116
- NEUBERGER, EGON / DUFFY, WILLIAM J. [Systems, 1976]: *Comparative Economic Systems. A Decision-Making Approach*, Boston: Allyn and Bacon, 1976

- NEWCITY, MICHAEL [Tradition, 1997]: Russian Legal Tradition and the Rule of Law, in: JEFFREY D. SACHS / KATHARINA PISTOR (Eds.), *Rule of Law*, 1997, S. 41–53
- NORTH, DOUGLAS [Institutions, 1990]: *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press, 1990 (The Political Economy of Institutions and Decisions)
- NORTH, DOUGLASS C. / THOMAS, ROBERT P. [Rise, 1973]: *The Rise of the Western World. A New Economic History*, London et al.: Cambridge Univ. Press, 1973
- NOZICK, ROBERT [Utopia, 1974]: *Anarchy, State, and Utopia*, Oxford: Blackwell, 1974
- NUTZINGER, HANS G. [Firm, 1978]: The Firm as a Social Institution: the Failure of the Contractarian Viewpoint, in: JÜRGEN BACKHAUS / THOMAS EGER / HANS G. NUTZINGER (Hrsg.), *Partizipation*, 1978, S. 45–74
- NYSTROM, PAUL C. / STARBUCK, WILLIAM H. (Hrsg.) [Adapting, 1981]: *Handbook of Organizational Design, Vol 1: Adapting Organizations to Their Environment*, Oxford et al.: Oxford Univ. Pr., 1981
- O'DRISCOLL, GERALD P. JR. / RIZZO, MARIO J. [Time, 1985]: *The Economics of Time and Ignorance*, Oxford: Basil Blackwell, 1985
- OECD [Entrepreneurship, 1997]: *Entrepreneurship and SMEs in Transition Economies. The Visegrad Conference, Centre for Cooperation with the Economies in Transition*, Paris 1997
- OECD [Russian Federation, 1995]: *OECD Economic Surveys. The Russian Federation 1995*, Centre for Co-operation with the Economies in Transition, Paris 1995
- OECD [Russian Federation, 1997]: *OECD Economic Surveys 1997–1998. Russian Federation 1997*, Centre for Co-operation with the Economies in Transition, Paris 1997
- OLSON, MANCUR [Dictatorship, 1993]: Dictatorship, Democracy, and Development, in: *American Political Science Review*, 87 (1993) 3, S. 567–576
- OLSON, MANCUR [Logic, 1965]: *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, Mass. et al.: Harvard Univ. Press, 1965 (Harvard Economic Studies; 124)
- OLSON, MANCUR [Path, 1992]: The Hidden Path to a Successful Economy, in: CHRISTOPHER CLAGUE / GORDON C. RAUSSER (Eds.), *Emergence*, 1992, S. 55–75
- OLSON, MANCUR [Transition, 1995]: Why the Transition from Communism is So Difficult, in: *Eastern Economic Journal*, 21 (1995) 4, S. 437–461

- OPPENHEIMER, FRANZ [Staat, 1954]: Der Staat, 4. Aufl., Stuttgart: Gustav Fischer, 1954
- ORLOV, A[NDREJ] V. [predprinimatel'stvo, 1997]: Maloe predprinimatel'stvo: Starye i novye problemy, in: Voprosy ekonomiki, 69 (1997) 4, S. 130–140
- OWEN, THOMAS C. [Autocracy, 1997]: Autocracy and the Rule of Law in Russian Economic History, in: JEFFREY D. SACHS / KATHARINA PISTOR (Eds.), Rule of Law, 1997, S. 23–39
- PANORAMA PRIVATIZACII, informacionno-spravočnoe izdanie, Gosudarstvennyj Komitet Rossijskoj Federacii po Upravleniju Gosudarstvennym Imuščestvom, Moskva: Izdatel'stvo Eženedel'nika "Niva Rossii", 11/1997
- PEJOVICH, SVETOZAR [Economics, 1990]: The Economics of Property Rights. Towards a Theory of Comparative Systems, Dordrecht et al.: Kluwer, 1990 (International Studies in Economics and Econometrics; 22)
- PEJOVICH, SVETOZAR [Reforms, 1972]: Economic Reforms in the Soviet Union: Their Causes and Purpose, in: Modern Age, 16 (1972) 1, S. 68–76
- PELIKAN, PAVEL [Dynamics, 1992]: The Dynamics of Economic Systems, or How to Transform a Failed Socialist Economy, in: Journal of Evolutionary Economics, 2 (1992) 1, S. 39–63
- PELIKAN, PAVEL [Enterprises, 1997]: State-Owned Enterprises after Socialism: Why and How to Privatize Them Rapidly, in: TARMO HAAVISTO (Ed.), Transition, 1997, S. 150–181
- PENROSE, EDITH T. [Theory, 1995]: The Theory of the Growth of the Firm, 3rd Ed., Oxford: Basil Blackwell, 1995
- PICOT, ARNOLD [Transaktionskostenansatz, 1982]: Transaktionskostenansatz in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: Betriebswirtschaft, 42 (1982) 2, S. 267–284
- PICOT, ARNOLD [Unternehmensverfassungen, 1981]: Der Beitrag der Theorie der Verfügungsrechte zur ökonomischen Analyse von Unternehmensverfassungen, in: KURT BOHR ET AL. (Hrsg.), Unternehmensverfassung, 1981, S. 153–197
- PIES, INGO [Institutionenökonomik, 1993]: Normative Institutionenökonomik. Zur Rationalisierung des politischen Liberalismus, Tübingen: Mohr, 1993 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; Bd. 78) (zugl. Diss. Katholische Univ. Eichstätt 1991)

- PISTOR, KATHARINA [Law, 1997]: Company Law and Corporate Governance in Russia, in: JEFFREY D. SACHS / KATHARINA PISTOR (Eds.), *Rule of Law*, 1997, S. 165–187
- PITELIS, CHRISTOS [Hierarchies, 1991]: *Market and Non-Market Hierarchies. Theory of Institutional Failure*, Oxford: Basil Blackwell, 1991
- PITELIS, CHRISTOS [Transactions, 1993]: On Transactions (Costs) and Markets and (as) Hierarchies, in: CHRISTOS PITELIS (Ed.), *Transaction Costs*, 1993, S. 262–276
- PITELIS, CHRISTOS (Ed.) [Transaction Costs, 1993]: *Transaction Costs, Markets and Hierarchies*, Oxford: Basil Blackwell, 1993
- POLANYI, MICHAEL [Liberty, 1951]: *The Logic of Liberty. Reflections and Rejoinders*, London: Routledge, 1951 (International Library of Sociology and Social Reconstruction)
- POLANYI, MICHAEL [Tacit Dimension, 1966]: *The Tacit Dimension*, Garden City, N. Y.: Doubleday, 1966
- POPPER, KARL R. [Elend, 1979]: *Das Elend des Historizismus*, 5., verb. Aufl., Tübingen: Mohr, 1979 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; 3)
- POPPER, KARL R. [Knowledge, 1979]: *Objective Knowledge. An Evolutionary Approach*, Rev. Ed., Oxford: Clarendon Press, 1979
- POPPER, KARL R. [Logik, 1994]: *Logik der Forschung*, 10., verb. und verm. Aufl., Tübingen: Mohr, 1994 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; 4)
- POZNANSKI, KAZIMIERZ [Z.] [Alternative, 1992]: Market Alternative to State Activism in Restoring the Capitalist Economy, in: *Economics of Planning*, 25 (1992) 1, S. 55–77
- POZNANSKI, KAZIMIERZ Z. (Ed.) [Transition, 1995]: *The Evolutionary Transition to Capitalism*, Boulder, Colo. et al.: Westview Press, 1995
- PREISER, ERICH [Eigentumsverteilung, 1962]: Die ökonomische Problematik der Eigentumsverteilung, in: D. THEODOR HECKEL (Hrsg.), *Eigentum*, 1962, S. 42–62
- PRESCOTT, EDWARD S. / VISSCHER, MICHAEL [Organization Capital, 1990]: Organization Capital, in: *Journal of Political Economy*, 88 (1990) 3, S. 446–461
- PRITZL, RUPERT F. J. [Korruption, 1998]: Rent-Seeking und organisiertes Verbrechen in Rußland, in: *List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, 24 (1998) 2, S. 198–218
- PUTTERMAN, LOUIS [G.] [Firm, 1988]: The Firm as Association versus the Firm as Commodity. Efficiency, Rights, and Ownership, in: *Economics and Philosophy*, 4 (1988) 2, S. 243–266

- QUANDT, RICHARD E. / TRÍSKA, DUŠAN (Eds.) [Decisions, 1990]: Optimal Decisions in Markets and Planned Economies, Boulder, San Francisco, New York: Westview Press, 1990
- RADAEV, V[ADIM] [biznes, 1996]: Malý biznes i problémy delovoj étiki: nadeždy i real'nost, in: Voprosy ékonomiki, 68 (1996) 7, S. 72–82
- RADYGIN, A[LEKSANDR] D. [formirovanie, 1994]: Privatisacija i formirovanie novoj struktury sobstvennosti v Rossii: investicionnyj aspekt, in: Voprosy ékonomiki, 66 (1994) 6, S. 38–45
- RADYGIN, A[LEKSANDR] D. [Privatizacija, 1992]: Spontannaja Privatizacija, in: Problemy Prognozirovanija, 5 (1992) 1, S. 18–28
- RADYGIN, A[LEKSANDR] / GUTNIK, V[LADIMIR] / MAL'GINOV, G. [struktura, 1995]: Postprivatizacionnaja struktura akcionernogo kapitala i korporativnyj kontrol: "kontrevoljucija upravljajuščich"?, in: Voprosy ékonomiki, 67 (1995) 10, S. 47–69
- RAWLS, JOHN [Justice, 1972]: A Theory of Justice, Oxford: Clarendon Press, 1972
- REEKIE, W. DUNCAN [Markets, 1984]: Markets, Entrepreneurs and Liberty: An Austrian View of Capitalism, Wheatsheaf Books: Brighton, 1984
- REUTER, NORBERT [Institutionalismus, 1994]: Institutionalismus, Neo-Institutionalismus, Neue Institutionelle Ökonomie und andere "Institutionalismen". Eine Differenzierung konträrer Konzepte, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 114 (1994) 1, S. 5–23
- RICHARDSON, G[EORGE] B. [Organisation, 1972]: The Organisation of Industry, in: Economic Journal, 82 (1972) 327, S. 883–896
- RICHTER, RUDOLF [Geldtheorie, 1987]: Geldtheorie. Vorlesung auf der Grundlage der Allgemeinen Gleichgewichtstheorie und der Institutionenökonomik, Berlin et al.: Springer, 1987
- RICHTER, RUDOLF / FURUBOTN, EIRIK (G.) [Institutionenökonomik, 1996]: Neue Institutionenökonomik. Eine Einführung und kritische Würdigung, Tübingen 1996 (Neue ökonomische Grundrisse)
- RICKETTS, MARTIN [Business Enterprise, 1987]: The Economics of Business Enterprise. New Approaches to the Firm, Brighton, Sussex: Wheatsheaf, 1987
- RIORDAN, MICHAEL H. / WILLIAMSON, OLIVER E. [Asset Specificity, 1985]: Asset Specificity and Economic Organization, in: International Journal of Industrial Organization, 3 (1985) 4, S. 365–378

- ROBERTS, PAUL G. [Alienation, 1971]: Alienation and the Soviet Economy. Toward a General Theory of Marxian Alienation, Organizational Principles, and the Soviet Economy, Albuquerque: Univ. of New Mexico Press, 1971
- ROBINSON, JOAN, The Economics of Imperfect Competition, London: Macmillan, 1933
- ROBINSON, JOAN [Imperfect Competition, 1969]: The Economics of Imperfect Competition, 2nd Ed., London: Macmillan, 1969
- ROMBACH, HEINRICH [Substanz, 1965]: Substanz, System, Struktur, Bd. 1: Die Ontologie des Funktionalismus und der philosophische Hintergrund der modernen Wissenschaft, Freiburg im Breisgau, München: Alber, 1965
- ROSENBERG, NATHAN / BIRDZELL, L(UTHER) E. [West, 1986]: How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World, New York: Basic Books, 1986
- ROTHBARD, MURRAY N. [Calculation Debate, 1991]: The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited, in: Review of Austrian Economics, 5 (1991) 2, S. 51–76
- ROTHBARD, MURRAY N. [Desocialize, 1992]: How and How Not to Desocialize, in: Review of Austrian Economics, 6 (1992) 1, S. 65–77
- ROTHBARD, MURRAY N. [Economy, 1970]: Man, Economy, and State. A Treatise on Economic Principles, Toronto et al.: Van Nostrand, 1970
- ROTHBARD, MURRAY N. [Ethics, 1982]: The Ethics of Liberty, Atlantic Highlands: Humanities Press, 1982
- ROTHBARD, MURRAY N. [Liberty, 1978]: For A New Liberty, New York: Macmillan, 1978
- ROTHBARD, MURRAY N. [Praxeology, 1976]: Praxeology: The Methodology of Austrian Economics, in: EDWIN DOLAN (Ed.), Foundations, 1976, S. 19–39
- ROTHSCHILD, KURT W. [Homo Oeconomicus]: Wie nützlich ist der Homo Oeconomicus?, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 137 (1981), S. 289–292
- ROTHSCHILD, KURT W. [Ungleichgewichtstheorie, 1981]: Einführung in die Ungleichgewichtstheorie, Berlin et al.: Springer, 1981 (Heidelberger Taschenbücher; 212)
- RÜSTER, LOTHAR [Privatisierung, 1997]: Privatisierung und Strukturwandel russischer Unternehmen, in: Recht in Ost und West, 41 (1997) 7, S. 237–244
- RUSSIAN ECONOMIC TRENDS, Government of the Russian Federation, Centre for Economic Reform, London: Whurr, verschiedene Jahrgänge

- RUTHERFORD, MALCOM [Institutions, 1994]: *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*, Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press (Historical Perspectives on Modern Economics)
- RUTLAND, PETER [Plan, 1985]: *The Myth of the Plan. Lessons of Soviet Planning Experience*, London: Hutchinson, 1985
- SACHS, JEFFREY D. / PISTOR, KATHARINA (Eds.) [Rule of Law, 1997]: *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*, Boulder, Colo.: Westview Press, 1997
- SAIZEW, SERGEJ [Wirtschaftskultur, 1998]: *Über die russische Wirtschaftskultur*, in: *Osteuropa-Wirtschaft*, 43 (1998) 1, S. 36–70
- SALERNO, JOSEPH T. [Mises, 1990]: *Ludwig von Mises as Social Rationalist*, in: *Review of Austrian Economics*, 4 (1990) 1, S. 26–54
- SAMCHALOV F. I. / KOTILKO, V. V. [Predprinimatel'stvo, 1997]: *Predprinimatel'stvo v Rossii. Regional'no-otraslevoj aspekt*, Moskva: Ekonomika, 1997
- SAUERMAN, HEINZ / MESTMÄCKER, ERNST-JOACHIM (Hrsg.) [Wirtschaftsordnung, 1975]: *Wirtschaftsordnung und Staatsverfassung. Festschrift für Franz Böhm zum 80. Geburtstag*, Tübingen: Mohr, 1975
- SAY, JEAN-BAPTISTE [Traite, 1803]: *Traite d'Économie Politique ou Simple Exposition de la Manière dont se Format, se Distribuent, et se Consomment les Richesses*, Paris 1803
- SCHANZ, GÜNTHER (Hrsg.) [Betriebswirtschaftslehre, 1984]: *Betriebswirtschaftslehre und Nationalökonomie. Wissenschaftstheoretische Standortbestimmungen und Perspektiven*, Wiesbaden: Gabler, 1984 (Neue betriebswirtschaftliche Forschung; 31)
- SCHENK, KARL-ERNST (Hrsg.) [Verfügungsrechte, 1978]: *Ökonomische Verfügungsrechte und Allokationsmechanismen in Wirtschaftssystemen*, Berlin: Duncker & Humblot, 1978 (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; N.F., 97)
- SCHMIDTCHEN, DIETER [Evolutorische Ordnungstheorie, 1989]: *Evolutorische Ordnungstheorie oder: Die Transaktionskosten und das Unternehmertum*, in: *ORDO*, 40 (1989), S. 161–182
- SCHMIDT-TRENZ, HANS-JÖRG [Außenhandel, 1990]: *Außenhandel und Territorialität des Rechts. Grundlegung einer neuen Institutionenökonomik des Außenhandels*, Baden-Baden: Nomos, 1990 (Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik; 104) (zugl. Diss. Univ. Saarbrücken 1989)
- SCHMIEDING, HOLGER [Privatization, 1992]: *Alternative Approaches to Privatization. Some Notes on the Debate*, in: HORST SIEBERT (Ed.), *Privatization*, 1992, S. 97–108

- SCHNEIDER, DIETER [Betriebswirtschaftslehre, 1987]: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 3., neu bearb. und erw. Aufl., München, Wien: Oldenbourg, 1987 (Oldenbourgs Lehr- und Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften)
- SCHNEIDER, DIETER [Biologische Vorbilder, 1996]: Biologische Vorbilder für eine evolutorische Theorie der Unternehmung?, in: Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 48 (1996) 12, S. 1098–1114
- SCHNEIDER, DIETER: [Institution, 1993]: "Unsichtbare-Hand"-Erklärungen für die Institution Unternehmung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 63 (1993) 2, S. 179–195
- SCHNEIDER, DIETER [Lieb-Coase-ungen, 1984]: Erklären Lieb-Coase-ungen mit einem „Marktversagen“ die Existenz von Unternehmungen, in: GÜNTHER SCHANZ (Hrsg.), Betriebswirtschaftslehre, 1984, S. 225–246
- SCHNEIDER, DIETER [Unhaltbarkeit, 1985]: Die Unhaltbarkeit des Transaktionskostenansatzes für die „Markt oder Unternehmung“-Diskussion, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 55 (1985) 12, S. 1237–1254
- SCHNEIDER, DIETER [Unternehmung, 1996]: Theorie der Unternehmung und Theorie der Rechnungslegung, 48 (1996) 5, S. 471–502
- SCHNEIDER, DIETRAM [Entstehung, 1988]: Zur Entstehung innovativer Unternehmen. Eine ökonomisch-theoretische Perspektive, München: VVF, 1988 (Law and Economics) (zugl. Diss. Technische Univ. München 1988)
- SCHOPPE, SIEGFRIED G. ET AL. [Unternehmung, 1995]: Moderne Theorie der Unternehmung, München: Oldenbourg, 1995
- SCHROEDER, GERTRUDE [Hierarchies, 1987]: Organizations and Hierarchies: The Perennial Search for Solutions, in: Comparative Economic Studies, 29 (1987) 1, S. 7–28
- SCHRÖDER, HANS-HENNING [Übergang, 1997]: Russische Wirtschafts- und Gesellschaftseliten im Übergang, in: Bundesinstitut für Ostwissenschaftliche und Internationale Studien [BiOst] (Hrsg.), Osten, 1997, S. 266–277
- SCHÜLLER, ALFRED [Property Rights, 1978]: Property Rights, unternehmerische Legitimation und Wirtschaftsordnung. Zum vermögenstheoretischen Ansatz einer allgemeinen Theorie der Unternehmung, in: KARL-ERNST SCHENK (Hrsg.), Verfügungsrechte, 1978, S. 29–87
- SCHUMPETER, JOSEPH A. [Business Cycles, 1939]: Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process, New York, London: McGraw-Hill, 1939

- SCHUMPETER, JOSEPH A. [Capitalism, 1976]: *Capitalism, Socialism and Democracy*, 5th Ed., London: Allen & Unwin, 1976
- SCHUMPETER, JOSEPH A. [Entwicklung, 1926]: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*, 7. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot, 1987
- SCHUMPETER, JOSEPH A. [History, 1954]: *History of Economic Analysis*, Edited from Ms. by Elizabeth Boody Schumpeter, New York: Oxford Univ. Press, 1954
- SCHUMPETER, JOSEPH [A.] [Nationalökonomie, 1908]: *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*, Leipzig: Duncker & Humblot, 1908
- SCHUMPETER, JOSEPH A. [Unternehmer, 1928]: Artikel, *Unternehmer*, in: LUDWIG ELSTER / ADOLF WEBER / FRIEDRICH WIESER (Hrsg.), *Handwörterbuch*, 1928, Bd. 8, S. 476–487
- SEGIN, G[EOERGE] A. [Praxeology, 1989]: *Praxeology and Understanding: An Analysis of the Controversy in Austrian Economics*, in: *Review of Austrian Economics*, 2 (1988), S. 19–58
- SHACKLE, GEORGE L. [S.] [Uncertainty, 1955]: *Uncertainty in Economics and Other Reflections*, Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1955
- SHLAPENTOKH, VLADIMIR [Life, 1989]: *Public and Private Life of the Soviet People. Changing Values in Post-Stalin Russia*, New York et al.: Oxford Univ. Press, 1989
- SHLEIFER, ANDREI [Government, 1997]: *Government in Transition*, in: *European Economic Review*, 41(1997) 3–5, S. 385–410
- SHLEIFER, ANDREI / VISHNY, ROBERT W. [Politics, 1994]: *The Politics of Market Socialism*, in: *Journal of Economic Perspectives*, 8 (1994) 2, S. 165–176
- SIEBERT, HORST (Ed.) [Privatization, 1992]: *Privatization. Symposium in Honor of Herbert Giersch*, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Tübingen: Mohr, 1992
- SILVER, MORRIS [Enterprise, 1984]: *Enterprise and the Scope of the Firm. The Role of Vertical Integration*, London: Martin Robertson, 1984
- SIMON, GERHARD [Zukunft, 1995]: *Zukunft aus der Vergangenheit. Elemente der politischen Kultur in Rußland*, in: *Osteuropa*, 45 (1995) 5, S. 455–482
- SIMON, HERBERT A. [Rational Choice, 1955]: *A Behavioral Model of Rational Choice*, in: *Quarterly Journal of Economics*, 69 (1955) 1, S. 99–118
- SIMON, HERBERT [A.] [Employment Relationship]: *A Formal Theory of the Employment Relationship*, in: *Econometrica*, 19 (1951) 3, S. 293–305

- SINGER, MARCUS G. [Generalization, 1961]: *Generalization in Ethics. An Essay in the Logic of Ethics, with Rudiments of a System of Moral*, New York: Knopf, 1961
- ŠMELEV, NIKOLAJ [perspektivy, 1995]: *Èkonomiceskie perspektivy Rossii*, in: *Voprosy èkonomiki*, 67 (1995) 1, S. 22–31
- STARK, DAVID [Path Dependence, 1992]: *Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe*, in: *East European Politics and Societies*, 6 (1992) 1, S. 17–54
- STIGLER, GEORGE J. [Information, 1961]: *The Economics of Information*, in: *Journal of Political Economy*, 69 (1961), S. 213–225
- STIGLER, GEORGE J. / BECKER, GARY S. [De Gustibus, 1977]: *De Gustibus Non Est Disputandum*, in: *American Economic Review*, 67 (1977) 1, S. 76–90
- STIGLITZ, JOSEPH E. [Socialism, 1994]: *Whither Socialism?*, Cambridge, MA, London: MIT Press, 1994 (The Wicksell Lectures)
- STREIBLER, ERICH [Kritik, 1980]: *Kritik des neoklassischen Gleichgewichtsansatzes als Rechtfertigung marktwirtschaftlicher Ordnungen*, in: ERICH STREIBLER / CHRISTIAN WATRIN (Hrsg.), *Ordnungen*, 1980, S. 38–69
- STREIBLER, E(RICH) [Unternehmer, 1989]: *Der Unternehmer in der deutschen Nationalökonomie des 19. Jahrhunderts*, in: BERNHARD GAHLEN / BERND MEYER / JOCHEN SCHUMANN (Hrsg.), *Wirtschaftswachstum*, 1989, S. 17–33
- STREIBLER, ERICH / HABERLER, GOTTFRIED (Eds.) [Freedom, 1969]: *Roads to Freedom. Essays in Honour of Friedrich A. von Hayek*, London: Routledge & Kegan Paul, 1969
- STREIBLER, ERICH / WATRIN, CHRISTIAN (Hrsg.) [Ordnungen, 1980]: *Zur Theorie marktwirtschaftlicher Ordnungen*, Tübingen: Mohr, 1980
- STROHM, ANDREAS [Unternehmensentstehung, 1988]: *Ökonomische Theorie der Unternehmensentstehung*, Freiburg im Breisgau: Rudolf Haufe, 1988 (Schriftenreihe des Instituts für Allgemeine Wirtschaftsforschung der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg im Breisgau, Bd. 27) (zugl. Diss. Univ. Freiburg im Breisgau 1988)
- SUCHANEK, ANDREAS [Ansatz, 1994]: *Ökonomischer Ansatz und theoretische Integration*, Tübingen: Mohr, 1994 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; 84)
- SWAAN, W[IM] [Knowledge, 1997]: *Knowledge, Transaction Costs and the Creation of Markets in Post-Socialist Economies*, in: PAUL G. HARE (Ed.), *Transition*, 1997, Bd. 2, S. 53–76

- TEECE, DAVID J., RUMELT / RICHARD [P.] / DOSI, GIOVANNI / WINTER, SIDNEY [G.] [Corporate Coherence, 1994]: Understanding Corporate Coherence. Theory and Evidence, 23 (1994) 1, S. 1–30
- THIEME, H. JÖRG (Hrsg.) [Privatisierungsstrategien, 1993]: Privatisierungsstrategien im Systemvergleich, Berlin: Duncker & Humblot, 1993 (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften; N. F., 223)
- TIETZEL, MANFRED [Unwissen, 1985]: Wirtschaftstheorie und Unwissen. Überlegungen zur Wirtschaftstheoriejenseits von Risiko und Unsicherheit, Tübingen: Mohr, 1985 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; 39)
- TILLY, CHARLES [Crime, 1985]: War Making and State Making as Organized Crime, in: PETER B. EVANS / DIETRICH RUESCHEMEYER / THEDA SKOCPOL (Eds.), State, 1985, S. 169–191
- TOMASS, MARK [Mafianomics, 1998]: Mafianomics. How Did Mob Entrepreneurs Infiltrate and Dominate the Russian Economy?, in: Journal of Economic Issues, 32 (1998) 2, S. 565–574
- TOMPSON, WILLIAM [Habits, 1997]: Old Habits Die Hard: Fiscal Imperatives, State Regulation and the Role of Russia's Banks, in: Europe-Asia Studies, 49 (1997) 7, S. 1159–1185
- TSANG, SHU-KI [Big Bang, 1996]: Against Big Bang in Economic Transition. Normative and Positive Arguments, in: Cambridge Journal of Economics, 20 (1996) 2, S. 183–193
- ULLMANN-MARGALIT, EDNA [Explanations]: Invisible-Hand Explanations, in: Synthese, 39 (1978), S. 263–291
- VANBERG, VIKTOR [Ansatz, 1983]: Der individualistische Ansatz zu einer Theorie der Entstehung und Entwicklung von Institutionen, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 2 (1983), S. 50–69.
- VANBERG, VIKTOR [Ordnungspolitik, 1997]: Die normativen Grundlagen von Ordnungspolitik, in: ORDO, 48 (1997), S. 707–726
- VANBERG, VIKTOR [Organisation, 1982]: Markt und Organisation. Individualistische Sozialtheorie und das Problem korporativen Handelns, Tübingen: Mohr 1982 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; 31) (zugl. Habil.-Schrift Univ. Mannheim)
- VILENSKIJ, A. [Etapy, 1996]: Etapy razvitija malogo predprinimatel'stva v Rossii, in: Voprosy ekonomiki, 68 (1996) 7, S. 30–38

- VILENSKIĬ, A. [Paradoksy, 1997]: Paradoksy gosudarstvennoj podderžki častnogo biznesa, in: *Voprosy ekonomiki*, 69 (1997) 6, S. 104–112
- WAGENER, HANS-JÜRGEN (Ed.) [Transformation, 1994]: *The Political Economy of Transformation*, Heidelberg: Physica, 1994 (Studies in Contemporary Economics)
- WAGENER, HANS-JÜRGEN [Systemtransformation, 1992]: Wieweit ist Systemtransformation planbar?, in: HERMANN ALBECK (Hrsg.), *Wirtschaftsverfassung*, 1992, S. 99–115
- WAGNER, ULRICH [Betriebe, 1968]: Die weichen Pläne der Betriebe im administrativen Sozialismus, in: *ORDO*, 19 (1968), S. 287–309
- WALD, ABRAM [Gleichungssysteme, 1936]: Über einige Gleichungssysteme der mathematischen Ökonomie, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 7 (1936), S. 637–670
- WALRAS, LEON: *Elements d'Economie Politique pure ou Theorie de la Richesse Sociale*, Lausanne 1874
- WATKINS, JOHN W. N. [Methodological Individualism, 1968]: Methodological Individualism and Social Tendencies, in: MAY BRODBECK (Ed.), *Philosophy*, 1968, S. 269–280
- WEBSTER, LEILA / CHARAP, JOSHUA [Private Sector, 1995]: Private Sector Manufacturing in St. Petersburg, in: IRA W. LIEBERMAN / JOHN R. NELLIS (Eds.), *Enterprises*, 1995, S. 203–219
- WEDEL, JANINE R. [Collision, 1998]: *Collision and Collusion. The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe 1989–1998*, New York: St. Martins's Press, 1998
- WEGREN, STEPHEN K. [Land, 1997]: Land Reform and the Land Market in Russia: Operation, Constraints and Prospects, in: *Europe–Asia Studies*, 49 (1997) 6, S. 959–987
- WEIMER, DAVID L. (Ed.) [Political Economy, 1997]: *The Political Economy of Property Rights. Institutional Change and Credibility in the Reform of Centrally Planned Economies*, Cambridge et al.: Cambridge Univ. Press, 1997
- WENZ, JOCHEN [Unternehmensgründungen, 1993]: *Unternehmensgründungen aus volkswirtschaftlicher Sicht*, Bergisch Gladbach, Köln: Josef Eul, 1993 (Gründung, Innovation und Beratung; 17) (zugl. Diss. Univ. Köln 1993)
- WERNER, KLAUS [Unternehmen, 1994]: Zur Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen in Mittel- und Osteuropa – ein Überblick, in: *Mittel- und Osteuropa*, (1994) 3, S. 7–21

SCHRIFTEN ZUR WIRTSCHAFTSTHEORIE UND WIRTSCHAFTSPOLITIK

Herausgegeben von Rolf Hasse, Jörn Kruse, Wolf Schäfer,
Thomas Straubhaar, Klaus W. Zimmermann

- Band 1 Lars Bünning: Die Konvergenzkriterien des Maastricht-Vertrages unter besonderer Berücksichtigung ihrer Konsistenz. 1997.
- Band 2 Andreas Henning: Beveridge-Kurve, Lohnsetzung und Langzeitarbeitslosigkeit. Eine theoretische Untersuchung unter Berücksichtigung des Insider-Outsider-Ansatzes und der Entwertung des Humankapitals. 1997.
- Band 3 Iris Henning: Die Reputation einer Zentralbank. Eine theoretische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Europäischen Zentralbank. 1997.
- Band 4 Rüdiger Hermann: Ein gemeinsamer Markt für Elektrizität in Europa. Optionen einer Wettbewerbsordnung zwischen Anspruch und Wirklichkeit. 1997.
- Band 5 Alexander Tiedtke: Japan und der Vorwurf des Trittbrettfahrerverhaltens in der US-amerikanisch-japanischen Allianz. 1997.
- Band 6 Wolfgang Grimme: Ordnungspolitisches Konzept der Regionalpolitik. Darstellung der Defizite und des Reformbedarfs der Regionalpolitik am Beispiel Mecklenburg-Vorpommerns. 1997.
- Band 7 Christian Ricken: Determinanten der Effektivität der Umweltpolitik. Der nationale Politikstil im Spannungsfeld von Ökonomie, Politik und Kultur. 1997.
- Band 8 Christian Schmidt: Real Convergence in the European Union. An Empirical Analysis. 1997.
- Band 9 Silvia Marengo: Exchange Rate Policy for MERCOSUR: Lessons from the European Union. 1998.
- Band 10 Jens Kleinemeyer: Standardisierung zwischen Kooperation und Wettbewerb. Eine spieltheoretische Betrachtung. 1998.
- Band 11 Stefan M. Golder: Migration und Arbeitsmarkt. Eine empirische Analyse der Performance von Ausländern in der Schweiz. 1999.
- Band 12 Stefan Kramer: Die Wirkung einer Internationalisierung des Yen auf die japanischen Finanzmärkte, die japanische Geldpolitik und die Usancen der Fakturierung. 1999.
- Band 13 Antje Marielle Gerhold: Wirtschaftliche Integration und Kooperation im asiatisch-pazifischen Raum. Die APEC. 1999.
- Band 14 Tamim Achim Dawar: Deutsche Direktinvestitionen in Australien. Eine Evaluation der theoretischen Erklärungsansätze und der Standortattraktivität des Produktions- und Investitionsstandortes Australien. 1999.
- Band 15 Hans-Markus Johannsen: Die ordnungspolitische Haltung Frankreichs im Prozeß der europäischen Einigung. 1999.
- Band 16 Annette Schönherr: Vereinigungsbedingte Dimensionen regionaler Arbeitsmobilität. Wirkungen unter analytisch einfachen Bedingungen und potentielle individuelle Migrationsgewinne in Deutschland nach der Vereinigung. 1999.
- Band 17 Henrik Müller: Wechselkurspolitik des Eurolandes. Konfliktstoff für die neue währungspolitische Ära. 1999.
- Band 18 Lars H. Wengorz: Die Bedeutung von Untermertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen. Eine methodenkritische Analyse der Transformation des Wirtschaftssystems in Russland. 2000.

Errata

Wengorz, Lars H.:

Die Bedeutung von Unternehmertum und Eigentum für die Existenz von Unternehmen. Eine methodenkritische Analyse der Transformation des Wirtschaftssystems in Russland.

(Schriften zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 18.)

Frankfurt am Main · Berlin · Bern · Bruxelles · New York · Wien: Peter Lang GmbH, Europäischer Verlag der Wissenschaften, 2000.

Die letzten vier Seiten des Literatur- und Quellenverzeichnisses wurden nicht abgedruckt. Verlag und Autor bitten dieses Versehen zu entschuldigen. Nachstehend die fehlenden Einträge:

- WESSLING, EWALD [Information, 1991]: Individuum und Information. Die Erfassung von Information und Wissen in ökonomischen Handlungstheorien, Tübingen: Mohr, 1991 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften, 71)
- WHITEFIELD, STEPHEN [Power, 1993]: Industrial Power and the Soviet State, Oxford: Clarendon Press, 1993
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Approaches, 1990]: A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, 146 (1990) I, S. 61–71
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Corporation, 1992]: Markets, Hierarchies, and the Modern Corporation. An Unfolding Perspective, in: Journal of Economic Behavior & Organization, 17 (1992) 3, S. 335–352
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Economic Organization, 1986]: Economic Organization, Firms, Markets and Policy Control, Brighton: Wheatsheaf Books, 1986
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Economics of Organization]: The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, in: American Journal of Sociology, 87 (1981) 3, S. 548–577
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Economics, 1979]: Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, in: Journal of Law and Economics, 22 (1979) 2, S. 233–261
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Firm, 1981]: On the Nature of the Firm: Some Recent Developments, in: Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 137 (1981) 4, S. 675–680
- WILLIAMSON, OLIVIER E. [Governance, 1998]: The Institutions of Governance, in: American Economic Review, 88 (1998) 2, S. 75–79
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Hierarchies, 1975]: Markets and Hierarchy: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization, New York: Free Press, 1975
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Institutions, 1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting, New York: Free Press, 1985
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Nexus, 1990]: The Firm as as Nexus of Treaties: an Introduction, in: MASAHIKO AOKI / BO GUSTAFSSON / OLIVER E. WILLIAMSON (Eds.), Nexus, 1990, S. 1–25
- WILLIAMSON, OLIVER E. [Organization, 1991]: The Logic of Economic Organization, in: OLIVER E. WILLIAMSON / SIDNEY G. WINTER (Eds.), Nature, 1991, S. 90–116

- WILLIAMSON, OLIVER E. (Technology, 1988): *Technology and Transaction Cost Economics: a Reply*, in: *Journal of Economic Behavior & Organization*, 10 (1988) 3, S. 355–363
- WILLIAMSON, OLIVER E. / WACHTER, MICHAEL L. / HARRIS, JEFFREY E. [Employment Relation, 1975]: *Understanding the Employment Relation: the Analysis of Idiosyncratic Exchange*, in: *Bell Journal of Economics*, 6 (1975) 1, S. 250–280
- WILLIAMSON, OLIVER E. / WINTER, SIDNEY G. (Eds.) [Nature, 1991]: *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, New York: Oxford Univ. Press, 1991
- WINDSPERGER, JOSEF [Transaktionskostenansatz, 1996]: *Transaktionskostenansatz der Entstehung der Unternehmensorganisation*, Heidelberg: Physica, 1996 (Wirtschaftswissenschaftliche Beiträge; 118)
- WINDSPERGER, JOSEF [Unternehmer, 1991]: *Der Unternehmer als Koordinator. Verringerung von Unsicherheit und Transaktionskosten als Koordinationsfunktion der Unternehmung*, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 61 (1991) 12, S. 1413–1429
- WINIECKI, JAN [Eliminating, 1996]: *The Superiority of Eliminating Barriers to Entrepreneurship over Privatization Activism of the State*, in: *Quarterly Review / Banca Nazionale del Lavoro*, 49 (1996) 198, S. 313–331
- WINIECKI, JAN [Resistance, 1991]: *Resistance to Change in the Soviet Economic System. A Property Rights Approach*, London et al.: Routledge, 1991
- WITT, ULRICH [Grundlagen, 1987]: *Individualistische Grundlagen der evolutarischen Ökonomik*, Tübingen: Mohr, 1987 (Die Einheit der Gesellschaftswissenschaften; 47)
- WITTELSBERGER, HELMUT [Sozialistische Marktwirtschaft, 1969]: *Sozialistische Marktwirtschaft – Ein Modell zur Reform der Unternehmensverfassung*, in: *ORDO*, 20 (1969), S. 77–98
- WÖHE, GÜNTER [Bilanzierung, 1997]: *Bilanzierung und Bilanzpolitik*, 9., völlig überarbeitete Aufl., München: Vahlen, 1997
- WOSLENSKY, MICHAEL [Nomenklatura, 1987]: *Nomenklatura. Die herrschende Klasse der Sowjetunion in Geschichte und Gegenwart*, 3., aktualisierte und erw. Ausg., München: Nymphenburger, 1987
- ZECCHINI, SALVATORE (Ed.) [Lessons, 1997]: *Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990*, OECD, Dordrecht, Boston, London: Kluwer, 1997

- ZINTL, REINHARD [Homo Oeconomicus, 1989]: Der Homo Oeconomicus: Ausnahmerecheinung in jeder Situation oder Jedermann in Ausnahmesituationen, in: Analyse und Kritik, 11 (1989), S. 52-69
- ZINTL, REINHARD [Rationalitätskonzept, 1986]: Ökonomisches Rationalitätskonzept und normorientiertes Verhalten, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 5 (1986), S. 227-239

Quellen

- „Grundlegende Richtungen der Stabilisierung der Volkswirtschaft und des Übergangs zur Marktwirtschaft des Obersten Sowjets der UdSSR“ vom 19.10.1990
- „Staatliches Programm der Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der Rußländischen Föderation im Jahr 1992“ vom 11.6.1992, VSND RF, Nr. 28/1992, Pos. 1617
- Erlaß des Präsidenten der RF „Über das Staatliche Programm der Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RF“ vom 24.12.1993, SAPP RF, Nr. 1/1994, Pos. 2
- Erlaß des Präsidenten der RF „Über das Verpfändungsverfahren für 1995 von Aktien im föderalen Eigentum“ vom 31.8.1995, SAPP RF, Nr. 36/1995, Pos. 3527
- Erlaß des Präsidenten der RF „Über die grundlegenden Bestimmungen des Staatlichen Programms der Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RF nach dem 1. Juli 1994“ vom 22.7.1994, SZ RF, Nr. 13/1994, Pos. 1478
- Erlaß des Präsidenten der RF „Über die Reform der Staatsunternehmen“ vom 23.5.94, SZ RF, Nr. 5/1994, Pos. 393
- Erlaß des Präsidenten der RF „Über Maßnahmen zur Beseitigung administrativer Barrieren bei der Entwicklung des Unternehmertums“ vom 29.6.1998, SZ RF, Nr. 27/1998, Pos. 3148.
- Erlaß des Präsidenten der RF „Über organisatorische Maßnahmen bei der Umwandlung staatlicher Unternehmen und freiwilliger Vereinigungen staatlicher Unternehmen in Aktiengesellschaften“ vom 1.7.1992, VSND RSFSR, Nr. 28/1992, Pos. 1657

Gesetz der RF „Über die Einführung von Veränderungen und Ergänzungen des Gesetzes der RSFSR 'Über die Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RSFSR' vom 5.6.1992, VVS RF 1992, Nr. 28/1992, Pos. 1614

Gesetz der RF „Über die Privatisierung des staatlichen Vermögens und über die Grundlage der Privatisierung des kommunalen Vermögens in der RF“ vom 21.7.1997, SZ RF 30/1997, Pos. 3595

Gesetz der RF „Über die Zahlungsunfähigkeit (Insolvenz)“ vom 8.1.1998, SZRF, Nr. 2/1998, Pos. 226

Gesetz der RSFSR „Über die Privatisierung staatlicher und kommunaler Unternehmen in der RSFSR“ vom 3.7.1991, VSND RSFSR, Nr. 27/1991, Pos. 927

Verfügung des Obersten Sowjets der Rußländischen Föderation „Über die Abgrenzung staatlichen Eigentums in der Rußländischen Föderation in föderales Eigentum, in staatliches Eigentum der im Bestand der Föderation befindlichen Republiken, Regionen, Gebiete, der Autonomen Gebiete, der Autonomen Kreise und der Städte Moskau und Sankt Petersburg sowie in kommunales Eigentum“ vom 27.12.1991, VSND RSFSR, Nr. 3/1992, Pos. 89

Verordnung der Regierung der RF „Über die Bedingungen und Verfahren der Umschuldung der Organisationen wegen der Zahlungen in den föderalen Haushalt“ vom 5.3.1997, SZRF, Nr. 10/1997, Pos. 1193

Verordnung der Regierung der RF „Über die Bestätigung des Regierungsprogramms ‚Strukturelle Umgestaltung und wirtschaftliches Wachstum 1997–2000‘“ vom 31.3.1997, SZRF, Nr. 19/1997, Pos. 2230