

Die Wachstumsrate als Rationalitätskriterium

=====

In den letzten Jahrzehnten ist die Messung von wirtschaftlichen Wachstumsraten zunehmend in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Immer mehr wird die wirtschaftliche Tätigkeit unter dem Gesichtspunkt betrachtet, wie schnell sich das gesamte Wirtschaftsprodukt vermehrt. Es handelt sich hierbei um eine Entwicklung, die in bestimmten wirtschaftspolitischen Aufgabenstellungen ihre Grundlage hatte. Das erste Land, daß seine Wirtschaftspolitik fast völlig unter dem Gesichtspunkt der Wachstumsraten beurteilte, war zweifellos die Sowjetunion. Da die kommunistische Partei der SU ihre politische Macht immer als eine Funktion der wirtschaftlichen Macht betrachtete, wurde es ganz natürlich zu ihrem Ziel, die Produktion der Wirtschaft möglichst schnell auf ein Niveau zu heben, das das Niveau der westlichen Industriestaaten überragte. Solch eine Entwicklung aber gebrauchte Zeit. Man konnte nur hoffen, im Laufe einer langen Periode der Industrialisierung dieses Ziel zu erreichen. Zugleich mußte man verfolgen, wieweit man diesem Ziel bereits näher gekommen war. Dies kann man jedoch nur, indem man die erreichte Höhe des Produkts relativ und absolut mißt. Als absoluter Maßstab ergibt sich dabei die Höhe des Volkseinkommens verschiedener Länder, als relativer Maßstab die Wachstumsraten des Gesamtprodukts, der Industrieproduktion oder der Arbeitsproduktivität. Der Maßstab der Wachstumsrate wurde in der SU von vornherein in den Mittelpunkt gestellt, was leicht erklärbar ist. Die Steigerung der wirtschaftlichen Leistung, die man anstrebte, mußte popularisiert und propagandistisch verfochten werden. Ein relativ geringer entwickeltes Land aber ist gegenüber dem hochentwickelten Land immer in bezug auf die Produkthöhe unterlegen, während es bei der Verfolgung hoher Wachstumsraten gerade einen besonderen Vorteil hat. Es braucht neue Techniken nur zu übernehmen und umzugestalten und hat nicht eine völlig unbekannte Zukunft vor sich. Für die Sowjetunion als einem relativ gering entwickelten Land war es daher so gut wie selbstverständlich, daß man die eigenen Entwicklungsziele an der erreichten

und projektierten Wachstumsrate maß und durch die Propaganda die Aufmerksamkeit auf die erreichten hohen Wachstumsraten zu lenken suchte. Im Laufe der Zeit wurde daher das sowjetische Denken über wirtschaftliche Leistungen immer mehr durch den Wachstumsgesichtspunkt bestimmt, und die Wachstumsrate wurde zum alles beherrschenden zentralen wirtschaftspolitischen Kriterium gemacht.

Aber diese Entwicklung der Wachstumsrate als einem Kriterium der Wirtschaftspolitik fand nicht nur in der Sowjetunion statt. In sämtlichen westlichen Ländern lassen sich ähnliche Dinge beobachten. Allerdings geht hier das Wachstumsdenken auf andere Umstände zurück. Zum Teil ist es als eine Reaktion auf die sowjetischen Wachstumsanstrengungen zu verstehen. Die Steigerung des sowjetischen Wirtschaftspotentials brachte eine große Steigerung der politischen Macht der Sowjetunion mit sich, die eine Herausforderung darstellte und der man begegnen wollte. Aber dies ist sicher nicht der einzige Grund für die steigende Bedeutung des Wachstumsinteresses und vielleicht nicht einmal der wichtigste. Eine andere wesentliche Ursache liegt wohl darin, daß wir in den letzten Jahrzehnten im Westen eine vorher undenkbbare Aktivierung der Wirtschaftspolitik vor allem in Gestalt der Konjunkturpolitik erlebt haben. Diese Konjunkturpolitik, die in erster Linie Vollbeschäftigungspolitik war, konnte sich nicht einfach damit zufrieden geben, alle Arbeiter, gleich wie, zu beschäftigen. Sie braucht, wenn sie auf die Dauer sinnvoll sein soll, ein Kriterium für die Rationalität dieser Beschäftigung. Dies kann leicht an einem bekannten Beispiel gezeigt werden. Es ist z.B. für ein reines Vollbeschäftigungsinteresse gleichgültig, ob die vorher arbeitslosen Arbeiter Pyramiden, irgendwelche Erdarbeiten oder Güter, für die ein Bedarf besteht, produzieren. In jedem dieser Fälle sind sie beschäftigt. Der reine Vollbeschäftigungsgesichtspunkt aber erweist sich als ungenügend, sobald man von dem Einsatz der bisher arbeitslosen Arbeiter verlangt, daß sich das Produkt als Folge ihrer Arbeit erhöht. Nur wenn das Produkt größer wird, hat dann die Zunahme der Beschäftigung erst wirklichen Sinn. Damit dringt aber bereits der Wachstumsgesichtspunkt in die Wirtschaftspolitik ein.

a) Das Verhältnis von Wachstumsrate und Gewinnrate

Dennoch sind alle diese Gründe für das Vordringen des Wachstumsgesichtspunktes in die Wirtschaftspolitik für den hier erörternden Gesichtspunkt unbefriedigend. Sie genügen allesamt nicht, um von der Wachstumsrate als einem Rationalitätskriterium sprechen zu können. Sie machen es zwar erklärlich, warum gerade in unserer Zeit das Wachstumsdenken so besonders in den Vordergrund gerückt wurde, lassen hingegen keine selbständige wirtschaftliche Funktion der Wachstumsrate erkennen. Es handelt sich daher insgesamt um Ursachen, die theoretisch ohne Bedeutung sind. Wir müssen aber die theoretische Bedeutung der Wachstumsrate aufzeigen, wenn wir sie ein Rationalitätskriterium nennen wollen. Die einzige Stelle aber, an der diese theoretische Bedeutung anklang, war die Begründung der Entstehung des Wachstumsdenkens aus der Konjunkturpolitik. Wir werden daher die Konjunkturpolitik als Ausgangspunkt wählen, vorher aber noch auf die traditionelle Bedeutung des Begriffes des Rationalitätskriteriums eingehen.

Zumeist denkt man, wenn man von Rationalitätskriterien spricht, an die Preise. Danach muß sich das wirtschaftliche Handeln, wenn es rational sein soll, an den Preisen orientieren. Diese Preise sind für das rationale Handeln Voraussetzung, sind aber zugleich auch seine Folge. Sind die Preise rational, kann auch das Handeln rational sein, wie umgekehrt die Preise nur rational sein können, wenn rational gehandelt wird. Das rationale Handeln besteht darin, die wirtschaftlichen Mittel, die durch Preise bewertet sind, so zu kombinieren, daß ein möglichst großer wirtschaftlicher Nutzeffekt erzielt wird. Dieser Nutzeffekt aber wird gemessen am Gewinn. Rational zu handeln, heißt danach, auf Gewinnmaximierung hin zu handeln. Das eigentliche Rationalitätskriterium ist daher die Gewinnrate. Ein rationales Handeln ist ~~daher~~ so bestimmt, daß es die wirtschaftlichen Mittel auf einen möglichst großen Gewinn hin kombiniert. Die Gewinnmaximierung stellt dabei eine Verhaltensvorschrift, eine Norm, dar, während die Gewinnrate der quantitative Maßstab ist. Die Preise hingegen sind nur Wertausdruck für die wirtschaftlichen Mittel, der einen quantitativen Ausdruck für die Gewinnrate ermöglicht.

Um zeigen zu können, wieso neben der Gewinnrate noch Platz ist für ein anderes Rationalitätskriterium, nämlich die Wachstumsrate, ist es notwendig, vorher noch das Rationalitätskriterium der Gewinnrate näher zu erläutern. Wie sich bereits aus der obigen Beschreibung ergibt, handelt es sich bei der Gewinnrate wie auch bei der Gewinnmaximierung nicht um psychologische Tatbestände. Dies wäre eines der größten Mißverständnisse, denen die Analyse anheimfallen könnte. Denn Gewinnmaximierung ist nur ein Ausdruck für die innere Straffung des Produktionsprozesses, wobei es überhaupt nicht darum geht, ob der unternehmerischen Tätigkeit egoistische Motive, Schaffensfreude usw. zugrundeliegt. Ganz gleich, wie diese Motive aussehen, so ändern sie nichts daran, daß eine ganz bestimmte Kombination der wirtschaftlichen Mittel unter allen verfügbaren Kombinationen die Beste ist.

Auch wenn in die Kalkulation Werturteile eingehen, können sie das Gewinnmaximierungsprinzip selbst nicht berühren. Sie können hingegen dahin wirken, bestimmte Kombinationen überhaupt aus der Kalkulation auszuschließen. Hierfür gibt es natürlich die verschiedensten Gründe. Die gesundheitlichen Bedingungen für die Arbeitnehmer z.B. können es ausschließen, ein bestimmtes Produktionsverfahren überhaupt ~~auszuschließen~~ ^{auszuschließen}. Aber dadurch ist in die Maximierungsaufgabe nur eine beschränkende Bedingung eingeführt. Verschiedenste Werturteile wirken dann dahin, bestimmte wirtschaftlich mögliche Kombinationen in die Kalkulation überhaupt nicht einzubeziehen. Für die übrigen Kombinationen gilt dann aber das Gewinnmaximierungsprinzip ganz so wie vorher. Wollte man daher das Gewinnmaximierungsprinzip schlechthin mit krassem Egoismus gleichsetzen, so müßte man es anders definieren, als wie getan haben. Gewinnmaximierung wäre dann nicht einfach ein formales Prinzip, das in die Kalkulation eingehende Kombinationen nach einem Maximungesichtspunkt auswählt, sondern man müßte darüber hinaus vertreten, überhaupt jede denkbare Kombination in die Kalkulation einzubeziehen. Man würde dann jedes Werturteil ausschalten und Gewinnmaximierung nicht rein formal-rational auffassen.

Es geht also hier darum, das Rationalitätskriterium der Gewinnrate im Zusammenhang mit dem Gewinnmaximierungsprinzip als ein rein formales Prinzip zu erkennen, das zwischen solchen Kombinationen auswählt, die in die Kalkulation eingehen. Bestimmte an sich mögliche Kombinationen unter irgendwelchen wertenden Gesichtspunkten aus der Kalkulation auszuschließen, widerspricht diesem Rationalitätskriterium nicht.

Noch ein anderes Moment ist für die Beurteilung des Rationalitätskriteriums wichtig. Zwar handelt es sich um ein Prinzip der Gewinnmaximierung, durch das das Rationalitätskriterium ausgenutzt wird. Aber seine Wirksamkeit ist nicht etwa an der absoluten Höhe der Gewinnrate meßbar. Man kann nicht etwa schließen, daß eine Wirtschaft, die absolut eine besonders hohe Gewinnrate hat, deshalb auch einen besonders hohen Rationalitätsgrad aufweist. Wäre dies so, dann müßte diejenige Wirtschaft am rationellsten funktionieren, in der der Anteil der Kapitaleinkommen am Volkseinkommen am größten ist. Die Gewinnrate ist vielmehr ein relatives Kriterium. Vergleicht man zwei Unternehmen mit annähernd gleicher Produktion, so kann man aus einem relativen Unterschied der Gewinnraten mit gewisser Wahrscheinlichkeit auf einen Rationalitätsunterschied schließen. Aber hier spielt nur die Relation der Gewinnraten eine Rolle und nicht ihre absolute Höhe. Ist also der Gewinn eines Unternehmens klein, so bedeutet Gewinnmaximierung, ihn nach Möglichkeit durch bessere Mittelkombination größer werden zu lassen. Ist er sogar ein Verlust, so gilt es den Verlust zu minimieren. Am besten läßt sich der hier unterstellte Begriff der Gewinnmaximierung daher am Beispiel eines kostendeckenden Betriebes (z.B. einem Kommunalunternehmen) erläutern. Das Prinzip der Kostendeckung würde bedeuten, daß die Preise immer in Höhe der Kosten und nie darüber zu stellen seien. Es bedeutet aber nicht, daß die wirtschaftlichen Mittel weniger zweckmäßig als in einem anderen Betrieb kombiniert werden sollen. Daher gilt auch für kostendeckende Betriebe das Prinzip der Gewinnmaximierung.

Ist so erklärt, was hier unter dem Rationalitätskriterium der Gewinnrate verstanden werden soll, so ergab sich ebenfalls schon, daß die Gewinnrate ein dezentrales Kriterium darstellt, nachdem der einzelne Unternehmer tätig wird. Voraussetzung dafür, daß die Gewinnrate als ein quantitatives Kriterium bestimmt werden kann, sind

die Preise, mit deren Hilfe die günstigsten Kombinationen errechnet werden. Diese Preise zerfallen vom Standpunkt des Unternehmers aus gesehen in zwei Gruppen. Einmal die Gruppe der Preise für Kostengüter insgesamt, zum anderen die Preise für fertige, abzusetzende Güter. Sind beide Preisgruppen durch den Markt völlig eindeutig festgelegt, so daß der Unternehmer keinen Einfluß auf ihre Höhe hat, so kann die Gewinnmaximierung so wirken, wie wir sie bisher erörtert hatten. Der Gewinn läßt sich dann ausschließlich nur durch eine Verbesserung der Kombination wirtschaftlicher Mittel erhöhen. Aber in Wirklichkeit gibt es darüber hinaus die Möglichkeit, den Gewinn durch Änderung der Preise zu erhöhen. Gelingt es, die Kostenpreise zu senken oder die Absatzpreise zu erhöhen, so ergibt sich für den Unternehmer die Erhöhung seiner Gewinnrate ganz ebenso, als ob er die Mittelkombination verbessert hätte. Dies ist das Monopolproblem, an dem eine wirtschaftspolitische Aktivität einsetzt, die die Ausnutzung von Monopolchancen eindämmen soll.

Aber soweit sich die Wirtschaftspolitik auf diese Aufgabe beschränkt, braucht sie keine besonderen Kriterien für ihre Wirksamkeit. Sie ist auch als Wirtschaftspolitik am Rationalitätskriterium der Gewinnrate orientiert und hat ihre Funktion darin, die Richtung zu beeinflussen, in der die unternehmerische Aktivität verläuft. Das Kriterium für solche wirtschaftspolitischen Eingriffe ist selbst ein dezentrales Kriterium, und der Wirtschaftspolitiker stützt sich bei seinen Entscheidungen auf genau die gleichen Daten, auf die sich auch der Unternehmer stützt. Jede Wirtschaftspolitik dieser Art kommt daher mit der Gewinnrate im Zusammenhang mit den Preisen als Kriterium ihrer Rationalität aus.

Dies wird jedoch völlig anders, wenn sich die Wirtschaftspolitik Aufgaben gegenüber sieht, die gerade aus dem Versagen dezentraler Entscheidungskriterien entstehen. Wäre der Umfang sämtlicher wirtschaftspolitischer Maßnahmen mit der Monopolpolitik umschrieben, so wäre tatsächlich über das Rationalitätskriterium alles gesagt, wenn das Gewinnkriterium im Zusammenhang mit den Preisen erörtert ist. Sobald aber wirtschaftspolitische Maßnahmen konjunkturpolitischer Art nötig werden, kann die Wirtschaftspolitik solch ein Rationalitätskriterium nicht mehr benutzen. Denn Konjunkturen entstehen gerade aus einem Handeln, das sich dezentral an Preisen und Gewinnen

orientiert. Sobald daher die Wirtschaftspolitik mehr sein will, als reine Marktpolitik, hat sie im Gewinn und in den Preisen kein Kriterium ihrer Rationalität mehr.

Dies ist die Problemstellung, von der aus die Bedeutung der Wachstumsrate erörtert werden soll. Das Wachstumsdenken ist auf der Grundlage einer neuen Art von wirtschaftspolitischer Aktivität entstanden und daher auch nur von hier her zu verstehen und zu begründen. Nur sofern die rein dezentral orientierten Entscheidungen in Schwierigkeiten und Krisen führen, ist diese neue Art von Wirtschaftspolitik erforderlich, und sie kann ihre Orientierung nicht mehr unmittelbar von dezentralen Kriterien nehmen.

Aber das Rationalitätskriterium solch zentraler wirtschaftspolitischer Entscheidungen kann nicht völlig unabhängig von dem Wirken des dezentralen Rationalitätskriteriums sein. Denn es muß beidemal letzten Endes um die gleiche Rationalität der Gesamtwirtschaft gehen. Auch unter dezentralen Gesichtspunkten gefällte Entscheidungen sollen im gleichen Sinne rational sein, wie zentrale Entscheidungen. Ein zentrales Rationalitätskriterium muß daher an den gesamtwirtschaftlichen Äußerungen des Wirkens des dezentralen Rationalitätskriteriums ansetzen und umgekehrt. Nun bedeutet aber das Prinzip der Gewinnmaximierung nichts anderes als den Grundsatz, ständig verbesserte Mittelkombinationen durchzusetzen und unter einer Vielzahl von möglichen Kombinationen ständig die beste auszuwählen. Damit wird ein Prozeß eingeleitet, der praktisch ohne Ende ist, da ständig neue Mittel gefunden werden und im Zeitablauf durchgesetzt werden. Als Ergebnis davon wächst das Produkt der Gesamtwirtschaft. Daher ist die gesamtwirtschaftliche Seite des Prinzips der Gewinnmaximierung die Erzielung einer Wachstumsrate der Gesamtwirtschaft. Gesamtwirtschaftlich ist keine andere Kennziffer denkbar, die diesen dauernden Prozeß der Verbesserung der wirtschaftlichen Mittel reflektieren könnte. Die Wachstumsrate ist das Ergebnis der dezentral durchgeführten Mittelauswahl. Eine Wirtschaftspolitik also, die sich rechenhaft orientieren will, kann sich nur an der Wachstumsrate orientieren. Denn die Wachstumsrate ist auf zentraler Ebene genau das, was die Gewinnrate auf dezentraler Ebene ist.

Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen also können sich nur an der Wachstumsrate orientieren, wenn sie rechenhaft sein sollen. Vom Standpunkt einer solchen gesamtwirtschaftlichen Rechenhaftigkeit drückt sich dann z.B. die Arbeitslosigkeit als Sinken des Produkts aus und die Vollbeschäftigungspolitik als Ausnutzung eines möglichen Wachstums des Produkts. Da die Krise ein Schwanken der Wachstumsraten im Zeitverlauf darstellt, kann ihre Wirkung immer als verlorenes oder mögliches Wachstum beschrieben werden.

Gestaltet man also eine Volkswirtschaft insgesamt rechenhaft in der Art, wie ein Industrieunternehmen rechenhaft gestaltet ist, so kann nur die Wachstumsrate das Kriterium für diese Rechenhaftigkeit sein. Sie kann deshalb als das gesamtwirtschaftliche Pendant der Gewinnrate bezeichnet werden und ein dezentral wirkendes Gewinnmaximierungsprinzip müßte einem gesamtwirtschaftlich wirkenden Wachstumsmaximierungsprinzip entsprechen. Da Gewinnmaximierung gesamtwirtschaftlich Wachstumsmaximierung ist, so ist jede Wirtschaftspolitik, die das Wirken des Gewinnmaximierungsprinzips unterstützt, auch auf Wachstumsmaximierung ausgerichtet. Aber erst, wenn die Mängel einer rein dezentral funktionierenden Wirtschaft durch die Wirtschaftspolitik beseitigt werden sollen, wird ein solches Prinzip der Wachstumsmaximierung politisch bedeutsam.

Das Wachstumsdenken entsteht daher ganz natürlich zu dem Zeitpunkt, in dem sich die Wirtschaftspolitik nicht mehr ausschließlich auf das Wirken dezentraler Kriterien verläßt, sondern selbständig die Voraussetzungen für ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht setzt. Damit entsteht aber auch das Wachstumsmaximierungsprinzip, das jetzt zur Grundlage dieser Wirtschaftspolitik gemacht wird.

Ähnlich jedoch, wie dies schon in bezug auf das Gewinnmaximierungsprinzip betont wurde, kann es sich bei der Wachstumsmaximierung nur um ein formales Prinzip handeln. Es spricht daher nicht die Pflicht aus, die Wachstumsrate ohne Rücksicht auf irgendwelche anderen Gesichtspunkte in die Höhe zu treiben. Aus diesem Prinzip folgt also auch nicht, daß eine Wirtschaft um so rationaler funktioniert, je höher die Wachstumsrate ist. Wachstumsmaximierung kann daher ebenfalls wie die Gewinnmaximierung nur ein Prinzip der inneren Straffung der volkswirtschaftlichen Abläufe sein.

Zugleich handelt es sich um ein Wahlprinzip. Unter mehreren sonst gleichwertigen wirtschaftspolitischen Maßnahmen ist diejenige zu wählen, die eine möglichst große Wachstumsrate bewirkt. Hierin liegt die Maximierungsaufgabe, die ganz analog zur unternehmerischen Wahl zwischen mehreren möglichen Kombinationen verstanden werden kann. In der Maximierungsaufgabe drückt sich der rein formale Charakter des Prinzips aus. Zu maximieren ist, wenn alle sonstigen Größen berücksichtigt sind, die Wachstumsrate des Gesamtprodukts, weil sich in dieser Wachstumsrate die Rechenhaftigkeit des wirtschaftlichen Handelns vom Standpunkt der Gesamtwirtschaft aus ausdrückt.

Daß es sich nicht darum handelt, unter Vernachlässigung aller sonstigen Zielsetzungen das eine Ziel der Wachstumsmaximierung zu verfolgen, ergibt sich aus der Bestimmung der Beschränkungen. Diese Beschränkungen stellen die sonstigen Zielsetzungen der Wirtschaftspolitik dar. Sind alle Maßnahmen bestimmt, die diesen Zielsetzungen genügen, so bleibt eben dieses letzte Wahlproblem noch übrig. Stehen nämlich für die verschiedenen Zielsetzungen jeweils mehrere Maßnahmen zur Verfügung, so sind jetzt wieder diejenigen Maßnahmen zu wählen, die zur Maximierung der Wachstumsrate führen.

Diese Beschränkungen haben also eine ganz ähnliche Form wie in bezug auf die dezentrale Auswahl. Dort ging es darum, unter sämtlichen denkbaren Mittelkombinationen diejenigen zu bestimmen, die gegenüber irgendwelchen wertenden Bestimmungen als mögliche Mittelkombinationen gelten sollten. Aus diesen möglichen Mittelkombinationen wird dann diejenige ausgewählt, die den größten Gewinn erlaubt. Entsprechend gilt in der Wirtschaftspolitik, daß aus allen denkbaren wachstumsfördernden Maßnahmen diejenigen auszuschneiden sind, die einzelnen wirtschaftspolitischen Zwecksetzungen widersprechen, um dann mit den übrigbleibenden Maßnahmen das Wachstum zu maximieren.

In diesem Sinne ist Rechenhaftigkeit der Wirtschaftspolitik völlig das gleiche wie Benutzung der Wachstumsrate als Rationälitätskriterium und Geltung des Prinzips der Wachstumsmaximierung.

b) Die Rolle der Wachstumsrate in der sowjetischen Wirtschaftspolitik

Die Wachstumsrate als Rationalitätskriterium ist in den vergangenen Jahrzehnten zunehmend wichtiger geworden. Es ist aber zugleich verständlich, daß sie nirgendwo zu einer solchen umfassenden Bedeutung gekommen ist wie in der Sowjetwirtschaft. Denn die Sowjetwirtschaft hat stärker als dies in irgendeiner anderen Wirtschaftsordnung der Fall ist, die wirtschaftlichen Entscheidungen in den Händen einer einzigen Entscheidungsbehörde zentralisiert. Die Sowjetunion betonte daher auch die Bedeutung der Wachstumsrate stärker als irgendein anderes Land.

Das Beispiel der Sowjetwirtschaft ist aus diesem Grunde besonders geeignet, die Grenzen aufzuzeigen, die der Verwendung der Wachstumsrate als einem Rationalitätskriterium gesetzt sind. Da die Verwendung der Wachstumsrate als Rationalitätskriterium durch den Umfang der zentralen Entscheidungsbefugnisse beschrieben werden kann, lassen sich an Hand dieses zentralen Rationalitätskriteriums auch die Grenzen für die Möglichkeit rationaler zentraler Entscheidungen aufzeigen.

Bevor wir direkt hierauf eingehen, müssen wir noch einmal das Prinzip der Wachstumsmaximierung in bezug auf die besonderen Verhältnisse der Sowjetwirtschaft erläutern. Wir hatten die Wachstumsmaximierung als ein allgemeines Prinzip bezeichnet, das für jede Wirtschaftspolitik gilt, die rechenhaft sein will. Dabei hatten wir insbesondere die Rolle von Beschränkungen hervorgehoben und gezeigt, daß die Zulassung solcher Beschränkungen das Prinzip der Wachstumsmaximierung nicht aufhebt. Nun gilt in der Sowjetunion die Wachstumsmaximierung als weitgehend uneingeschränkter wirtschaftspolitischer Grundsatz. In sowjetischer Sicht wird unter Wachstumsmaximierung eine Wirtschaftspolitik verstanden, die keinerlei Beschränkungen der Wachstumsrate zuläßt, eine Wirtschaftspolitik also, die wirtschaftliches Wachstum für einen obersten Wert erklärt. Handelt man so, dann wird aus dem formalen Prinzip der Wachstumsmaximierung ein generelles Werturteil, das jede andere Zielsetzung schließlich an die Seite drängt. Alle gesellschaftlichen Ziele werden dann dem Gesichtspunkt des wirtschaftlichen Wachstums nachgeordnet, wie dies zum Beispiel in einem in den Ostblockländern am Anfang der 50er Jahre verbreiteten Plakat zum Ausdruck kam, auf dem es hieß:

Bekämpft die Tuberkulose, denn sie hindert den Fortschritt der Produktivkräfte.

Auf diese Weise ergibt sich eine Hypertrophie der Wachstumsrate. Sie ist bestimmten Erscheinungen des Früh- und Hochkapitalismus sehr ähnlich, in denen die Gewinnrate eine vergleichbare Rolle spielt. Das Gewinnmaximierungsprinzip wurde in einem ganz ähnlichen Sinne als ein Prinzip verstanden, das keinerlei Beschränkungen unterliegen dürfe. Die Begründungen sind ebenfalls in beiden Fällen ähnlich. Während es in einem Falle heißt, daß gut sei, was dem Fortschritt dient, heißt es im anderen Fall, daß der Egoismus der Wirtschaftssubjekte auf indirekte Weise eine allgemeine Harmonie erzeuge.

Aber der Hinweis auf diese Möglichkeiten der Hypertrophie der Wachstumsrate sagt gegen das Prinzip der Wachstumsmaximierung ebensowenig wie der Hinweis auf die Wirkungen eines völlig unbegrenzten Gewinnstrebens etwas gegen das Prinzip der Gewinnmaximierung sagt. Beidemale handelt es sich um die Beschreibung eines Mechanismus, der die Rechenhaftigkeit des Handelns sichern soll und beidemale ist es in der Praxis schwer, die Eigengesetzlichkeit solcher Mechanismen unter Kontrolle zu halten.

Wichtiger ist es daher für uns, das Verhältnis von Wachstumsrate und Gewinnrate als Rationalitätskriterien zu bestimmen. Beide sollen ja dem Handeln bestimmte Maßstäbe liefern, damit es rechenhaft ist. Die Wachstumsrate als Orientierungsmittel des wirtschaftspolitischen, auf die Gesamtwirtschaft gerichteten Handelns, die Gewinnrate als Orientierungsmittel dezentraler, auf einzelne Güter und Leistungen hingegneter Entscheidungen. Obwohl beide den gleichen Zusammenhang formaler Rationalität kennzeichnen, unterscheiden sie sich jedoch völlig nach dem Standort der Entscheidungen. Der Standort der dezentralen Entscheidung fordert das Gewinnkriterium, der Standort zentraler Entscheidungen das Wachstumskriterium.

Die Kennzeichnung dieser dezentralen, an der Gewinnrate orientierten Entscheidungen können wir hier voraussetzen. Entscheidungen der Art sind möglich und nehmen die Preise zum Ausgangspunkt. Das zentrale Kriterium der Wachstumsrate hingegen ist von besonderer Art und die sowjetische Wirtschaftsplanung ist ein instruktives Beispiel sowohl für die Wirksamkeit als auch für das Versagen solcher zentraler Entscheidungen.

Die Sowjetwirtschaft stellte von vornherein eine Wirtschaft dar, die die zentrale Entscheidungsbefugnisse der Planungsbehörden in den Mittelpunkt stellte. Für den Planer aber konnte die Gewinnrechnung nicht Orientierung seines Plans sein, da die Gewinnrechnung ex definitione auf dezentraler Entscheidungsbefugnis beruht. Daher ergibt sich ganz notwendig die Frage, woran die Planaufstellung ihre Rationalität feststellen soll.

Es ist dabei von vornherein klar, daß eine Planwirtschaft sich nicht am Plan orientieren kann. Dies hieße eine leere Tautologie aussprechen. Der Plan wird ja gemacht. Der Planer braucht selbst Kriterien für seinen Plan, während sich erst die Vollzugsorgane des Plans sich am Plan orientieren können.

Nun ist die Qualität eines Plans nicht einfach daran zu messen, ob er die Bedürfnisse befriedigt oder nicht. Das Verhältnis des Planers zur Bedürfnisbefriedigung ist ganz ähnlich wie das des Unternehmers. Er ist zwar tätig, um Bedürfnisse zu befriedigen, braucht aber in dieser Tätigkeit ein Kriterium, das die Rationalität dieser Bedürfnisbefriedigung anzeigt. Der Planer kann ebensowenig einfach auf Bedürfnisse hin produzieren wie der Unternehmer. Es liegen ihm zwar eine Vielzahl von Bedürfnissen vor, aber er braucht Anhaltspunkte, um sagen zu können, wo die Bedürfnisbefriedigung am besten ist.

Soweit hierbei die Entscheidungen über die Konsumententwicklung und Investitionsentwicklung insgesamt betroffen sind, kann er für diese Messung nur auf die Wachstumsrate zurückgreifen. In beiden Fällen handelt es sich um gesamtwirtschaftliche Entscheidungen, die allen weiteren Planungsvorgängen zugrundeliegen. Sein Wahlproblem ist zugleich von diesen Entscheidungen über die Gesamtgröße der Konsumtion und der Investition aus besonders leicht zu erläutern. Bestimmt der Planer eine bestimmte Größe der Investition für eine gegebene Zeitperiode, so muß sich die Rationalität dieser Investitionen immer in einer Maximierung der damit erreichten Wachstumsrate des Gesamtprodukts ausdrücken. Dies ist ein selbstverständliches Ziel, denn die Bestimmung von Investitionen ist es, das zukünftige Produkt zu erhöhen und eine bestimmte Investitionssumme ist dann am besten verwendet, wenn sie dies am nachhaltigsten tut. Die optimale Verwendung der Investitionen zeigt sich für den Planer

daher in einer Maximierung der Wachstumsrate. Etwas ähnliches gilt für die Bestimmung der Investitionsquote selbst und damit auch der Konsumquote. Verschiebungen zwischen beiden Größen werden für den Planer daran rechenhaft, daß sie sich in der Höhe der Wachstumsrate niederschlagen. Außerhalb dieser Messung der Effizienz durch die Wachstumsrate gibt es für den Planer keine Rechenhaftigkeit, ganz ebenso, wie es für den einzelnen Unternehmer keine Rechenhaftigkeit außerhalb der Messung der Gewinnrate gibt.

Die eigentlichen Schwierigkeiten des Wachstumskriteriums beginnen daher erst dort, wo nicht mehr über solche gesamtwirtschaftlichen Größen wie Konsumfonds, Investitionsfonds, Aufwendungen für die Forschung usw. entschieden wird, sondern über Einzelgrößen. Erst hier, wo gesamtwirtschaftliche Entscheidungen auf die Ebene der Einzelwirtschaft zu transponieren sind, entstehen daher die Probleme der Sowjetwirtschaft.

Diese Übertragung gesamtwirtschaftlicher Entscheidungen auf die Einzelwirtschaft und die Aufschlüsselung der Gesamtgrößen geschieht durch den Plan, der den Einzelbetrieben bestimmte Auflagen gibt. Da aber dieser Plan nie und zu keinem Moment so total sein kann, daß keine selbständige dezentrale Entscheidung mehr erforderlich ist, ergeben sich jetzt Diskrepanzen zwischen der Planaufgabe und den dezentralen Entscheidungskriterien. Die dezentrale Entscheidungseinheit, der Betrieb, muß zu solchen Entscheidungen bewegt werden, die sich in die Kalkulation des Plans einordnen. Dafür bleiben auch in der Sowjetwirtschaft dem Unternehmer und Betriebsleiter Funktionen, die den Unternehmerfunktionen ähnlich sind. Der Plan legt nicht alle Einzelheiten der Produktion fest. Innerhalb der Planaufgaben bleibt die Möglichkeit offen, die Produktion zu variieren, wobei der Gewinn Entscheidungskriterium wird. Aber diesem Gewinnkriterium sind von vornherein feste Grenzen gesetzt. Faktorkombinationen und Preise werden in großen Umrissen gegeben und nur innerhalb dieses geplanten Gerüstes kann der Betriebsleiter seine Gewinne machen.

Der Gewinn wurde hierbei niemals zu einem letztinstanzlichen Kriterium der dezentralen Entscheidungen gemacht. Seine Höhe hatte in erster Linie Bedeutung für die materielle Interessiertheit der Betriebsleitung, während die Entscheidungen über die möglichen Mittelkombinationen, in der Hauptsache nicht die Gewinnrate als Maßstab benutzten. Diese Entscheidungen wurden innerhalb des Plans gefällt und unterlagen daher nur solchen Kriterien, die innerhalb der Planaufstellung zu handhaben sind. Bei der Planaufstellung ergab sich dabei sehr bald die Wachstumsrate als zentrales Kriterium der Rationalität, und man übertrug diese Kalkulation mit Hilfe der Wachstumsrate von daher auf die Entscheidungen über die Einzelgrößen des Plans. Als Ergebnis maß man daher die Leistungsverbesserung in allen Zweigen der Wirtschaft an den Wachstumsraten der Produktion und der Arbeitsproduktivität. Aus dem gesamtwirtschaftlichen Ziel, die Wachstumsraten der Produktion und der Arbeitsproduktivität zu maximieren, wurde die einzelwirtschaftliche Zielsetzung, die Arbeitsproduktivität an jeder Stelle der Volkswirtschaft zu maximieren. Diese Forderung kommt theoretisch in der Ablehnung der Kapitalproduktivität jeder Art zum Ausdruck.

Es zeigte sich aber sehr bald, daß die Orientierung an der Wachstumsrate sofort zu wirtschaftlich falschen Entscheidungen führt, wenn man sie als dezentrales Kriterium anwendet. Indem man in der Planung versuchte, diese Arbeitsproduktivität zur Grundlage der dezentralen Entscheidungen zu machen, wurde die Gewinnorientierung in eine rein subsidiäre Rolle verwiesen. ~~Dabei ergab sich sehr bald ein Widerspruch.~~ Das gesamtwirtschaftliche Ziel, die Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität zu maximieren, widerspricht sich ~~nämlich~~ mit dem dezentral verstandenen Ziel, die Arbeitsproduktivität in jedem Einzelfall zu maximieren. Oder, umgekehrt ausgedrückt: Benutzt man die Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität als Leitkriterium der dezentralen Entscheidungen und maximiert die Arbeitsproduktivität in jedem Einzelfall, so wird die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität nicht maximiert. Sie bleibt vielmehr kleiner als sie bei anderen dezentralen Auswahlkriterien sein könnte.

An diesem Widerspruch mußte die Übertragung der Wachstumsrate als Rationalitätskriterium auf die dezentrale Entscheidung scheitern. Es gab in der sowjetischen Literatur verschiedene Erklärungen dieser Erscheinung, die zumeist alle darauf hinausliefen, die mangelnde Berücksichtigung der sog. vergegenständlichten Arbeit als Ursache anzuführen. Man erkannte also das Kapitalproblem als Ursache dafür, daß die unmittelbare Orientierung an der Arbeitsproduktivität auch dann falsch sein müsse, wenn gesamtwirtschaftlich die Maximierung der Arbeitsproduktivität angestrebt wird. Im Laufe der 50er Jahre begann man dann, bestimmte Kriterien der Kapitalrechnung (Nutzeffektkriterien) zu entwickeln. Aber auch hierbei ging man nie soweit, ein dezentrales Kriterium als letztinstanzliches Kriterium zuzulassen.

Es ist nicht unsere Absicht, diese Entwicklung näher zu verfolgen. Hier genügt es, darauf hinzuweisen, daß die Sowjetwirtschaft damit auf ihr schwierigstes Problem stößt. Will sie es lösen, so gibt es letzten Endes keinen anderen Weg, als anzuerkennen, daß die Maßstäbe von dezentralen Entscheidungen völlig andere sind als die Maßstäbe zentraler Entscheidungen, obwohl beide auf das gleiche Ziel orientiert sind. Man braucht also die Anerkennung der Gewinnrate als Rationalitätskriterium dezentraler Entscheidungen. Die jüngste Entwicklung der Diskussionen in der Sowjetunion weist ~~st~~ auch darauf hin, daß man diese Notwendigkeit erkannt hat. Vor allem die in der Pravda geführte Diskussion um einen Reformvorschlag von Liberman zeigt, daß man diese Fragen neu zu stellen bereit ist. Nach diesem Vorschlag von Liberman soll die dezentrale Entscheidung der sowjetischen Betriebsleiter letztlich ausschließlich am Gewinn orientiert sein, während der Plan nur noch begrenzende Bedingungen festlegt. Würde man diesen Vorschlag durchsetzen, so wäre das Gewinnkriterium als Rationalitätskriterium völlig anerkannt, obwohl in der Durchführung noch viele Fragen offen bleiben.

Es ist hierbei interessant, daß die Sowjetwirtschaft auf das Problem des Rationalitätskriteriums von einer ganz anderen

Seite her stößt als die Marktwirtschaften in westlichen Ländern. In der Sowjetwirtschaft ging man von der Wachstumsrate als Rationalitätskriterium aus, um dann nach dem Versagen dieses Kriteriums gegenüber dezentralen Entscheidungen auf die Notwendigkeit eines eigenen dezentralen Rationalitätskriteriums zu stoßen. Man empfindet daher die Anerkennung der dezentralen Gewinnrechnung als etwas, das eigentlich dem Planungssystem in seiner Reinheit nicht entspricht. Die Entwicklung geht daher unter schweren ideologischen Kämpfen vor sich. Von den Marktwirtschaften aus gesehen, liegt das Problem hingegen umgekehrt. Das marktwirtschaftliche System versteht sich von seinen dezentralen Entscheidungen her. Erst das Versagen der dezentralen Entscheidungskriterien gegenüber dem Ziel eines gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts machte es notwendig, eine auf ein gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht orientierte Wirtschaftspolitik ins Leben zu rufen, die jetzt als ihr Rationalitätskriterium die Wachstumsrate mit sich bringt.

Dieser Vergleich von Sowjetwirtschaft und Marktwirtschaft ist allerdings mißverständlich. Er soll nicht bedeuten, daß sie ja in Wirklichkeit beide gleich seien. Er zeigt nur, daß in beiden Systemen keine Reinheit wirtschaftlicher Formen vorhanden ist. Der tatsächliche Unterschied zwischen beiden liegt daher auch nicht darin, daß in dem einen System Lenkungsformen auftauchen, die im anderen überhaupt keine Rolle spielen oder umgekehrt. In Wirklichkeit handelt es sich in diesen Wirtschaftssystemen nur um ganz spezielle institutionelle Ausprägungen. Marktwirtschaften nehmen daher die dezentralen Entscheidungen und die damit verbundenen Institutionen zum Ausgangspunkt, während zentrale Entscheidungen besonders begründet werden. Die Sowjetwirtschaft hingegen läßt dezentrale Entscheidungskriterien nur soweit zu, als die Unzulänglichkeit zentraler Entscheidungen erwiesen ist. Es folgt daraus schon, daß für die Sowjetwirtschaft Wachstumsgesichtspunkte ganz besonders wichtig sind. Man könnte sogar soweit gehen, die Vorherrschaft des Wachstumskriteriums als ein Konstituens der Sowjetwirtschaft in dem gleichen Maße zu betrachten, wie die Vorherrschaft des Gewinnkriteriums ein Konstituens der Marktwirtschaft darstellt. Damit ist nicht geleugnet, daß beide Ra-

tionalitätskriterien in jedem Wirtschaftssystem vorhanden und notwendig sind, sondern vielmehr ausgedrückt, daß innerhalb dieser Wirtschaftssysteme auf dem Weg über die Bestimmung der wirtschaftlichen Institutionen einem der beiden Rationalitätskriterien der Vorrang eingeräumt wird.

c. Irrationale Momente im Wachstumsdenken

Wir hatten bisher die Wachstumsrate rein von ihren Funktionen innerhalb der Wirtschaftsrechnung her erörtert. Dabei ergab sich, daß die Wachstumsrate vom gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkt aus den gleichen Sachverhalt bezeichnet wie die Gewinnrate vom einzelwirtschaftlichen Gesichtspunkt aus. Beide stellen nur zwei Seiten derselben Sache dar und beide sind formal-rationale Kriterien wirtschaftlicher Entscheidungen. Diese Identität beider aber hindert nicht, daß sie durcheinander nicht ersetzt werden können. Die Gewinnrate kann nicht in die Funktionen eintreten, die die Wachstumsrate erfüllt, und die Wachstumsrate kann umgekehrt nicht zum Kriterium dezentraler Entscheidungen werden. Dies bedeutet, daß eine zentrale Wirtschaftspolitik nicht durch den Markt ersetzt werden kann, und umgekehrt der Markt nicht durch zentrale Entscheidungen überflüssig gemacht werden kann, obwohl beide Rationalitätskriterien letzten Endes in ihrer Wirkung parallel gehen.

Diese Parallelisierung von Wachstumsrate und Gewinnrate kann aber noch weiter geführt werden. Man gelangt damit allerdings etwas über den Bereich des rein Wirtschaftlichen hinaus. Wir hatten bereits darauf hingewiesen, daß solche formalen Rationalitätskriterien eine bestimmte Eigengesetzlichkeit entfalten können. Als Beispiel ergab sich der Hinweis auf den Früh- und Hochkapitalismus als Wirtschaft eines über alle Schranken hinauswuchernden Gewinnmaximierungsprinzips. Mit stärkeren Auswirkungen noch ergibt sich ein ähnliches Bild für die Sowjetwirtschaft, die einem schrankenlosen Wachstumsmaximierung anheimfiel. Es handelt sich hierbei um Besonderheiten, die in den Prinzipien der formalen Rationalität enthalten sind.

Max Weber spricht in bezug darauf von der Irrationalität des Rationalisierten. Vor Augen stand ihm dabei allerdings nur die kapitalistische Form dieser Irrationalität, die sich in einem völlig irrationalen Erwerbssstreben äußert und als ihre ideologische Grundlage die Behauptung hat, daß ein konsequentes und allgemeines Gewinnstreben nie dem Gemeinwohl widersprechen kann und vielmehr ein ständiges Fortschreiten der Gesellschaft hervorbringt. Es ist nun besonders bemerkenswert, daß, sobald das Rationalitätskriterium als Wachstumsrate auftaucht, auch ähnliche Irrationalität entstand, die ideologisch auf durchaus vergleichbare Weise gerechtfertigt wurden. Denn vom Wachstumsstreben gilt ganz ähnlich wie vom Gewinnstreben, daß es keine feste Grenze hat und an keinem Punkt zu Ende ist. Begründet wird es dann allerdings auf gesamtwirtschaftliche Art. Dies geschieht dadurch, daß behauptet wird, dieses wirtschaftliche Wachstum - in der Sowjetunion in diesem Zusammenhang gewöhnlich als Entwicklung der Produktivkräfte bezeichnet - führe zu immer größerer ~~Vervollständigung~~ Vollkommenheit des menschlichen Zusammenlebens. Daraus folgt dann ganz konsequent die Fortschrittsideologie des Kommunismus, die in den letzten Jahren zunehmend zur Rechtfertigung eines prinzipiell endlosen Wachstumsprozesses umgestaltet wurde. Ihre Besonderheit ist, daß sie an das gesamtwirtschaftliche Rationalitätskriterium der Wachstumsrate anknüpft und unterscheidet sich dadurch von der alten liberalen Fortschrittsideologie, die vom dezentralen Rationalitätskriterium der Gewinnmaximierung ausgeht.

Diese Rechtfertigung der Wachstumsrate soll ein prinzipiell unendliches Wachstum als sinnvoll begründen, in dem geziegt wird, daß jede Wachstumsstufe einen Fortschritt bedeutet und keine das Ende des Fortschreitens darstellt. Den Widerspruch, der hierin liegt und der die spezifische Irrationalität des Kommunismusbildes ausmacht, sucht man zu versöhnen, in dem man endliche Schritte auf ein unendlich entferntes Ziel hin für sinnvoll erklärt. Die sowjetische Wirtschaft schreitet danach von Erfolg zu Erfolg einem unerreichbaren Ziel zu.

Indem so die Wachstumsrate der Gewinnrate entspricht, schafft sie sämtliche irrationalen Momente, die im Kapitalismus das

private Handeln beherrschen, als Momente des gesellschaftlichen Handelns neu und verstärkt. Die Irrationalität der Wachstumsmaximierung tritt damit an die Stelle der Irrationalität der Gewinnmaximierung und die Mystifikation der Wachstumsrate löst die Mystifikation der Ware ab.