

1.2 Die Marktwirtschaft

Eine hochgradig arbeitsteilige Volkswirtschaft erfordert klare staatliche Rahmenbedingungen und gesetzliche Regelungen – also eine Wirtschaftsordnung. Eine solche Wirtschaftsordnung ist jedoch kein Naturgesetz. Sie wird von Menschen geschaffen und kann von Menschen verändert werden. Jede Wirtschaftsordnung steht im Spannungsfeld sozialer und politischer Konflikte zwischen verschiedenen Klassen und Gruppen einer Gesellschaft. Die Durchsetzung des Eigeninteresses einer bestimmten Gruppe führt zu Nachteilen anderer Gruppen, und der Kampf um die Abschaffung von Privilegien trifft auf den härtesten Widerstand der privilegierten Gruppe. Aus diesem Grund sind alle Regeln, Normen und Institutionen einer Wirtschaftsordnung ständigen Veränderungen unterworfen.

Andererseits dürfen solche Interessenkonflikte, die in allen Gesellschaften herrschen, nicht darüber hinwegtäuschen, dass jede Wirtschaftsordnung – egal, ob es sich um eine Marktwirtschaft oder um eine Planwirtschaft handelt – zwei Grundprobleme des Wirtschaftens lösen muss:

- Die Wirtschaftsordnung muss klären, wie die Produzenten erfahren, welche Bedürfnisse die Bevölkerung hat und wer darüber entscheidet, welche Bedürfnisse befriedigt werden sollen.
- Von zentraler Bedeutung ist außerdem eine Eigentumsordnung. Eine Wirtschaftsordnung muss die Frage klären, wer die Fabriken und Dienstleistungsunternehmen besitzt. Diese Grundfragen werden im Folgenden für die kapitalistische Marktwirtschaft erläutert.

Die Bestimmungsfaktoren der Marktwirtschaft

Die Organisation der Produktion und damit der Eigentumsverhältnisse unterscheidet die marktwirtschaftliche oder kapitalistische Produktionsweise von anderen Produktionsweisen, zum Beispiel der planwirtschaftlichen. Mit dem Begriff »Marktwirtschaft« ist eine Wirtschaftsordnung gemeint, in der der Markt die Verbindung zwischen Verbrauchern und Produzenten herstellt. Nicht ein Plan entscheidet darüber, was wann, wie und von wem produziert wird, sondern der Markt. Der Begriff »Kapitalismus« bezeichnet eine Marktwirtschaft, in der der gewinnorientierte Einsatz von Kapital (in Form von Maschinen, Rohstoffen usw.) und menschlicher Arbeitskraft zum bestimmenden Moment geworden ist. Folgende Faktoren kennzeichnen eine (kapitalistische) Marktwirtschaft:

- Die Produktionsanlagen sind in privaten Händen. Die Besitzer der Produktionsanlagen entscheiden über die Verwendung des Gewinns und über den optimalen Einsatz von menschlicher Arbeitskraft. Dies ist das *Eigentumsprinzip*.
 - Alle Teilnehmer des marktwirtschaftlichen Prozesses stehen zueinander in Konkurrenz. Dies gilt vor allem für die Eigentümer der Unternehmen, aber auch für Arbeitnehmer, die um Arbeitsplätze konkurrieren – und für Verbraucher, die um bestimmte, vielleicht verbilligte Produkte konkurrieren. Dies ist das *Konkurrenzprinzip*.
 - Die Besitzer von Produktionsanlagen stehen zueinander in einer harten Konkurrenz, da alle Hersteller ihre Waren am Markt absetzen wollen. Jeder Produzent ist daher gezwungen, mit geringem Aufwand einen möglichst hohen Ertrag zu erwirtschaften. Dazu kommt, dass die Erzielung von Gewinn von jeher ein wichtiger Antrieb für wirtschaftliches Handeln ist. Die Marktwirtschaft betont deshalb das *Gewinnprinzip*.
 - Die Produktion von Waren erfolgt unkontrolliert. Dies bedeutet, dass jeder Hersteller beliebige Mengen von Waren produzieren kann. Erst wenn die Ware am Markt zum Verkauf angeboten wird, entscheidet sich, ob sie auch abgesetzt werden kann. Dies ist das *Marktprinzip*.
- Diese Struktur bestimmenden Faktoren liegen allen wirtschaftlichen Aktivitäten in kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Systemen zugrunde. Obwohl sich die theoretischen Zusammenhänge häufig von der wirtschaftlichen Realität unterscheiden, sollen sie im Folgenden genauer beschrieben werden.

Das Eigentumsprinzip

In kapitalistischen Wirtschaftssystemen sind die meisten Produktionsanlagen (Fabriken, Zechen usw.) und Dienstleistungsbetriebe (Banken, Versicherungswesen usw.) in privater Hand. Dies bedeutet, dass die Besitzer der Produktionsmittel

- a) über das eingesetzte Kapital verfügen,
- b) über den Einsatz der Produktionsfaktoren (Kapital, Arbeitskräfte sowie Grund und Boden) verfügen,
- c) über die Verwendung des erzielten Gewinns entscheiden.

Diese drei Merkmale gelten unabhängig von der Unternehmensform, ob es sich um einen einzelnen Laden bzw. Firmeninhaber handelt oder um einen Großaktionär, der in einer Aktiengesellschaft über die Mehrheit der Aktien verfügt. Das Eigentumsprinzip begründet eine ökonomische Funktionsteil-

lung in jedem Betrieb zwischen den Besitzern der Produktionsanlagen und den Lohnabhängigen. Lohnabhängig ist jede Person, die im Betrieb eine bestimmte Arbeit gegen Entlohnung leistet. Der Eintritt in ein Arbeitsverhältnis begründet die Unterordnung unter die Weisungen der besitzenden Seite und Eingliederung in die betriebliche Ordnung. Je nach der Situation in bestimmten Ländern kann jedoch die Verfügung der Eigentümer über die Arbeitnehmer erheblich eingeschränkt werden. In der Bundesrepublik sind die Arbeitsverhältnisse – zumeist – durch Arbeits- und Tarifverträge geregelt. Diese Verträge werden von den Gewerkschaften als Vertreter der Lohnabhängigen und den Vertretern der Arbeitgeber in unabhängigen Tarifverhandlungen ausgehandelt. In einem bestimmten Rahmen können die Beschäftigten auch über die Verhältnisse in ihrem Betrieb mitentscheiden, indem sie zum Beispiel einen Betriebsrat wählen und diesen mit der Vertretung ihrer Interessen beauftragen. Dennoch zeigt sich vor allem in Krisensituationen immer wieder, dass die Eigentümer des Betriebes im Vergleich zu den Beschäftigten in einer wesentlich stärkeren Position sind.

Das Konkurrenzprinzip

Konkurrenz befeht das Geschäft, heißt es im Volksmund. In der Marktwirtschaft hat das Konkurrenzprinzip zwei Seiten: Einerseits weckt es kreative Potenziale. Unternehmen wollen besser, schneller, verbrauchernaher produzieren als ihre Konkurrenten, um höhere Gewinne zu machen. Desgleichen können die Verbraucher diese Konkurrenz zu ihren Gunsten nutzen: Sie gehen zu jenen Anbietern, die ihnen das Beste oder das preiswerteste Produkt liefern. Andererseits setzt die Konkurrenz alle Wirtschaftssubjekte unter einen ungeheuren Druck: Die Unternehmen müssen versuchen, immer kostengünstiger und schneller zu produzieren, weil die Geschäfte sonst an die Konkurrenz gehen. Diesen Druck spüren auch die Beschäftigten, weil sie in immer kürzerer Zeit immer mehr produzieren müssen. Die Belastungen wachsen. Dies gilt vor allem, wenn die hiesigen Unternehmen sich nicht nur der Konkurrenz nationaler, sondern auch internationaler Unternehmen stellen müssen, die viel kostengünstiger produzieren.

Das Gewinnprinzip

Unter der Voraussetzung, dass die verschiedenen Betriebe unkontrolliert und in Konkurrenz zueinander produzieren, ist es das Ziel jedes Unternehmens, aus dem eingesetzten Kapital den größtmöglichen Nutzen zu ziehen. **Maximales Unternehmensziel** ist die Gewinnmaximierung. Durch den Konkur-

renzdruck ist jeder Betrieb bei Strafe des eigenen Bankrotts dazu gezwungen, einen Teil des Gewinns in neue Anlagen zu investieren, um das Produktionsergebnis zu verbessern. Dies bedeutet, dass der Konkurrenzdruck das Unternehmen belohnt, das die Waren am billigsten anbietet; die teureren Waren der anderen Unternehmen können dann nur schwer verkauft werden – es sei denn, sie sind qualitativ besser. Aus diesem Grund sind die Unternehmen laufend gezwungen, ihre Produktionskosten zu senken. Am Beispiel des Lohns wird die volle Wirkung des Gewinnprinzips für Kapitalbesitzer und Lohnabhängige deutlich. Für die Besitzer von Produktionsanlagen ist der Lohn eine Aufwandsgröße, die in die Kalkulation als Kosten eingeht. Da die Kapitalbesitzer ihre Gewinne durch den Konkurrenzdruck möglichst hoch halten müssen, sind sie an möglichst geringen Lohnkosten interessiert. Für die Lohnabhängigen aber ist der Lohn das Mittel zur Sicherung ihres Lebensunterhalts. Da sie an einem möglichst hohen Lebensstandard interessiert sind, stehen sich die Interessen von Kapitalbesitzern und Lohnabhängigen zunächst völlig entgegen. Auf der anderen Seite können sich die Interessen jedoch dann treffen, wenn, was wahrscheinlich ist, der größte Teil des Lohnes zum Kauf der angebotenen Waren verwendet wird.

Der Lohn ist also Voraussetzung für die Nachfrage, ohne die die produzierten Konsumgüter keinen Absatz finden würden. Aus diesem Grund werden die Kapitalbesitzer auch aus eigenem Interesse eine bestimmte Lohnhöhe nicht unterschreiten wollen. Trotz dieses Zusammenhangs beruht die Entscheidung über die Lohnhöhe auf der Stärke der Organisationen von Kapitalbesitzern und Lohnabhängigen.

Das Marktprinzip

Das Marktprinzip besagt, dass jedes Unternehmen selbst darüber entscheidet, wie viele Waren es herstellt. Die Frage, ob diese Produkte auch verkauft werden, klärt sich auf dem »Markt«. Dort treffen Warenangebote und Verbraucherwünsche aufeinander. Theoretisch werden die Anbieter am Markt einen Preis festsetzen, der so hoch ist, dass das Gewinnprinzip erfüllt ist, aber gleichzeitig so niedrig, dass die Verbraucher die Waren noch kaufen. Dabei stehen konkurrierende Anbieter konkurrierenden Verbrauchern gegenüber.

So verläuft der Marktprozess, zumindest in der Theorie, nach folgendem Muster: Ein Unternehmen entdeckt eine sogenannte Marktlücke – ein Bedürfnis von Verbrauchern, das gegenwärtig nicht befriedigt wird. Das Unternehmen bringt das entsprechende Produkt, das vielleicht sogar neu entwickelt

wurde, auf den Markt – zumeist zu einem sehr hohen Preis, weil das Angebot ja konkurrenzlos ist. Dieses Angebot können sich dann nur wenige Verbraucher leisten. Der hohe Gewinn des Anbieters ruft andere Anbieter auf den Plan, die nun das gleiche Produkt anbieten. Sie haben allerdings nur dann Erfolg, wenn sie entweder eine bessere Qualität anbieten oder das gleiche Produkt zu einem günstigeren Preis. Dann werden sich mehr Verbraucher dieses Produkt leisten können. Wenn sich daraus eine Massen-Nachfrage ergibt, dann wird dies immer mehr Anbieter auf den Markt rufen – bis der gesamte Prozess umschlägt: Irgendwann wird das Produkt so billig, dass sich seine Herstellung zumindest für einige Anbieter nicht mehr lohnt. Sie gehen Pleite oder steigen auf andere Produkte um. Dann kann der Prozess wieder von vorn beginnen. Es ist das berühmte Spiel von Angebot und Nachfrage: Eine hohe Nachfrage bei geringem Angebot sorgt für hohe Preise. Wenn das Angebot dann wächst, sinken die Preise. Lässt irgendwann die Nachfrage nach, dann müssen die Anbieter ihre Produkte sogar zu niedrigen Preisen (Sonderangebote) loswerden.