

## **Investitionslenkung**

Deutsche Sparkassenzeitung, Nr. 19, 09.03.1979, Seite 4

Seit Beginn der 70er Jahre ist „Investitionslenkung“ zu einem Dauerthema in der wirtschaftspolitischen Diskussion geworden. Mittlerweile wird überall dort, wo Schwierigkeiten irgendwelcher Art auftreten (Branchenkrisen, Regionalkrisen, allgemeine Rezession, strukturelle und konjunkturelle Arbeitslosigkeit usw.), nach „Investitionslenkung“ als einer Art Geheimwaffe gegen alle Übel gerufen. Diese Allzuständigkeit der „Investitionslenkung“ hat zu einem ziemlichen Begriffswirrwarr geführt. Dieses Begriffsdurcheinander zu klären und einige Probleme der „Investitionslenkung“ aufzuzeigen, ist das Ziel der folgenden Ausführungen.

Unter Investitionen kann man ganz allgemein Ausgaben verstehen, die heute getätigt werden, deren Nutzen (Erträge) aber erst in der Zukunft anfallen. Oder anders ausgedrückt: Investitionen sind heutige Ausgaben, die morgen zu neuen Produktionsmöglichkeiten und übermorgen zu neuen Konsummöglichkeiten führen, wobei „morgen“ und „übermorgen“ selbstverständlich in den unterschiedlichen Bereichen der Wirtschaft und Gesellschaft recht unterschiedliche Zeiträume bedeuten. Unter diesen weiten Begriff der Investitionen fallen Käufe von Maschinen, Gebäuden, Rohstoffen, Grundstücken usw. (Investitionen in Realkapital) genauso wie Ausgaben zur Verbesserung und Erhaltung der Gesundheit der Bevölkerung und zur Erhöhung und Verbesserung ihres Ausbildungsstandes (Investitionen in Humankapital) wie Ausgaben zur Vergrößerung des technischen und organisatorischen Wissens (Investitionen in Know-how), während die sogenannten Finanzinvestitionen (z. B. Wertpapierkäufe) in diesem Zusammenhang normalerweise ausgeschlossen bleiben.

Wer entscheidet nun in der Bundesrepublik, wieviel in welcher Form, wo, wann, wie investiert wird? Solche Entscheidungseinheiten sind: der Staat in seinen vielfältigen Organisationsformen wie z. B. Bund, Länder, Gemeinden; staatliche Unternehmen wie die Bundesbahn, sogenannte gemeinwirtschaftliche Unternehmen wie die Bank für Gemeinwirtschaft, sogenannte gemeinnützige Unternehmen wie z.B. die Sparkassen und selbstverständlich die privaten Unternehmen; Verbände und Vereine unterschiedlichster Art wie z. B. der DSGV oder der Deutsche Sportbund; schließlich auch die privaten Haushalte.

Nach welchen Kriterien wird in den eben genannten Entscheidungseinheiten über die Investitionen entschieden? Relativ einfach erscheint die Antwort auf diese Frage bei den privaten Unternehmen- nach herrschender Auffassung werden dort die Investitionen im Hinblick auf das privatwirtschaftliche Rentabilitätsprinzip getätigt; es wird nur dann investiert, wenn die erwarteten Erlöse größer als die erwarteten Kosten sind. Beim Staat spricht man von „politischen“ Entscheidungskriterien, wobei das Problem in der Konkretisierung des Begriffs „politisch“ liegt. In einer Demokratie muß man wohl davon ausgehen, daß die öffentlichen Investitionen im Hinblick darauf getätigt werden, ob damit die nächste Wahl gewonnen wird oder nicht. Bei den privaten Haushalten, Verbänden und Vereinen muß man davon ausgehen, daß eine längerfristige Nutzenmaximierung, was auch immer im einzelnen darunter zu verstehen sein mag, das wichtigste Entscheidungsmoment darstellt. Bei den öffentlichen, gemeinwirtschaftlichen und gemeinnützigen Unternehmen ist die Antwort sicherlich am schwierigsten: Sie erheben alle den Anspruch „anders“ zu sein als ihre privaten Konkurrenten. Jedoch ist es sicherlich nicht falsch, daß man davon ausgeht, daß auch für sie, zumal wenn sie dem Wettbewerb ausgesetzt sind, das unternehmensbezogene Rentabilitätsprinzip eine wichtige Rolle bei der Investitionsentscheidung spielt.

### **„Traditionelle“ Investitionslenkung**

Was bedeutet nun die Forderung nach „Investitionslenkung“? Offensichtlich steht hinter einer solchen Forderung die Auffassung, daß die jetzige Investitionstätigkeit (im ganzen oder teilweise) unter irgendeinem Aspekt als unbefriedigend angesehen wird und deshalb „gelenkt“ werden

soll. Blättert man durch die in den letzten Jahren beachtlich angewachsene Literatur zur „Investitionslenkung“, so ist diejenige Form der Investitionen, die gelenkt werden soll, schnell auszumachen: es sind die Investitionen der privaten Unternehmen, die Ärgernis erregen. Allerdings kann diese Aussage nicht ausreichend sein, denn die Investitionen der privaten Unternehmen wurden in der Bundesrepublik nach dem 2. Weltkrieg bis auf den heutigen Tag immer schon gelenkt, wenn man darunter versteht, daß der Staat irgendwie Einfluß auf Niveau und Struktur der Investitionen nimmt. Man braucht dabei nur an die positiven bzw. negativen Anreize für die unternehmerischen Investitionen zu denken, die im Rahmen der Konjunkturpolitik, der Regionalpolitik und sektoralen Strukturpolitik in Gestalt von staatlichen Subventionen, Steuervergünstigungen usw. auf der einen Seite bzw. von zusätzlichen Steuern und sonstigen Abgaben auf der anderen Seite eingesetzt werden. Weiterhin ist jede staatliche Verordnung, Vorschrift usw. im Rahmen des Umweltschutzes, der Bausicherheit, des Arbeitsschutzes usw. eine investitionslenkende Maßnahme in diesem Sinne. Solche staatlichen Vorschriften könnten im Extremfall sogar einem Investitionsverbot gleichkommen. Darüber hinaus sollte man bedenken, daß praktisch jede Maßnahme (oder Unterlassung) staatlicher Wirtschaftspolitik irgendwie, zumindest indirekt, Auswirkungen auf die privaten Investitionen hat. So bedeutete z. B. die jahrelange Beibehaltung des festen DM-Wechselkurses gegenüber dem Dollar faktisch eine Subventionierung der nationalen privaten Investitionen, da die D-Mark offenkundig unterbewertet war.

Investitionslenkung durch den Staat – in den eben beschriebenen Formen– ist also ein alter Hut in der Bundesrepublik. Die Forderung nach „Investitionslenkung“, die in den letzten Jahren für soviel Diskussionen mit scharfen Stellungnahmen sorgte, muß also von einer anderen Qualität sein. Wo stecken also die Unterschiede? Das wichtigste Merkmal der Politik der „traditionellen“ Investitionslenkung liegt in dem Prinzip, den privaten Unternehmen und den privaten Haushalten grundsätzlich die Entscheidungsfreiheit über ihre ökonomischen Handlungen zu belassen. Mit anderen Worten: die „Produzentensouveränität“ und die „Konsumentensouveränität“ bleiben gewährleistet. Der Staat versucht zwar, über Anreize die unternehmerischen Investitionen zu beeinflussen; er versucht, über die Änderung der Rahmenbedingungen die privaten Investitionen im Hinblick auf Niveau und Struktur in eine bestimmte Richtung zu drängen. Aber wenn der Staat Zwang ausübt, Verbote ausspricht, dann sind das „negative“ Regeln in dem Sinne: „Derjenige, der investieren will, darf nicht . . . „

Der Staat übernimmt aber im Rahmen der „traditionellen“ Investitionslenkung nicht „positiv“, und das ist wichtig in diesem Zusammenhang, wo und wann die privaten Unternehmen wieviel investieren sollen. Die privaten Unternehmen können, müssen aber nicht auf die Investitionen des Staates eingehen.

### **„Neue“ Investitionslenkung**

Eine „positive“ Planung der privaten Investitionen ist aber das wichtigste Charakteristikum der Forderungen im Rahmen der „neuen“ Investitionslenkung. Die Investitionslenkung traditioneller Art erscheint als nicht ausreichend, weil die privaten Unternehmen trotzdem auch weiterhin gemäß dem privatwirtschaftlichen „Profitinteresse“ investieren und produzieren. Dies hat aber nach Meinung der Befürworter der neuen Art von Investitionslenkung u. a. folgende negative Folgen:

- (1) Es werden nicht die „wahren“ gesellschaftlichen Bedürfnisse befriedigt.
- (2) Es treten Branchenkrisen und gesamtwirtschaftliche Krisen auf.
- (3) Es treten negative externe Effekte (z. B. Umweltschäden) auf.

Sind diese Argumente richtig? Ganz ohne Frage ist die Prüfung der Richtigkeit des Arguments (1) erst dann möglich, wenn wir wissen, was man unter den „wahren“ gesellschaftlichen Bedürfnissen eigentlich verstehen soll. Wir haben „nur“ empirische Informationen über die tatsächlichen Käufe von Waren und Dienstleistungen. Diese Käufe sind determiniert von ökonomischen Faktoren wie den Preisen der Güter und dem Einkommen der Nachfrager, von der Verkaufspolitik der Unternehmen, von sozialen Faktoren wie der Umwelt in Familie, Arbeit und Freizeit, von natürlichen Faktoren wie den ererbten Fähigkeiten. Ändert sich die Struktur der genannten Fak-

toren, dann ändert sich die Kaufstruktur. Welche Kaufstruktur ist nun aber Ausdruck der „wahren“ Bedürfnisse?

### „Wahre“ Bedürfnisse?

Die Verfechter der „neuen Investitionslenkung“ geben darauf schwergewichtig die folgende Antwort: „Wenn die privaten Unternehmen die Nachfrage nicht mehr „manipulieren“ könnten, dann wären die Käufe Ausdruck der „wahren“ Bedürfnisse der Nachfrager. Diese Antwort kann schon deswegen nicht befriedigen, weil es eine Festsetzung, ein Werturteil beinhaltet. Es kann niemand daran gehindert werden, ein anderes Werturteil über die „wahren“ Bedürfnisse zu haben. Im übrigen kann man mit der folgenden Frage antworten: Werden dort, wo definitionsgemäß keine Manipulation der Nachfrager besteht, nämlich in den sozialistischen Ländern, tatsächlich die „wahren“ Bedürfnisse der Nachfrager befriedigt? Wenn aber die „wahren“ Bedürfnisse der Nachfrager nicht objektiv feststellbar sind, dann kann auch nicht die These (1) auf ihre Richtigkeit hin überprüft werden.

Zur These (2) läßt sich zunächst sagen, daß man nicht leugnen kann, daß in der Bundesrepublik Branchenkrisen und gesamtwirtschaftliche Krisen vorkommen. Sind die Ursachen dafür aber allein oder zumindest schwergewichtig in dem privatwirtschaftlichen Gewinnstreben zu sehen? Das erscheint als sehr fraglich, zumindest aber als sehr einseitig, weil ja auch die sozialistischen Länder von Wirtschaftskrisen heimgesucht werden.

Ähnliche Argumente bieten sich gegenüber der These (3) an, da auch in den sozialistischen Ländern Umweltschäden an der Tagesordnung sind.

Aber auch wenn die Thesen (1) und (3) einen gewissen Wahrheitsgehalt hätten, es also opportun wäre, das Übel privatwirtschaftliches Rentabilitätsprinzip abzuschaffen, so bliebe immer noch die Aufgabe, eventuell vorgeschlagene Alternativregelungen kritisch auf ihre Wirksamkeit hin zu überprüfen.

An die Stelle des privatwirtschaftlichen Gewinnstrebens und der Steuerung der Investitionen über den Markt wollen ein Teil der Kritiker eine Investitionsmeldestelle, bzw. ein Investitionsbundesamt installieren. Wie der Name schon sagt, sollen die privaten Unternehmen ihre Investitionswünsche an das Amt melden, das wiederum eine Prioritätenskala festlegt, von der wiederum die Unternehmen Kenntnis erhalten und nach denen sie sich richten sollen, Nach welchen Kriterien soll aber über die Investitionswünsche entschieden werden? Hier schwebt manchem eine gesellschaftliche Bedarfsrangskala vor, über die „demokratisch“ abgestimmt würde, um dem Vorwurf einer elitären oder totalitären Festlegung zu entgehen. Jeder Eingeweihte weiß, daß die Aufstellung einer solchen gesellschaftlichen Bedarfsrangskala bei dem herrschenden Pluralismus von Zielen, Interessen, Bedürfnissen, Werten logisch und faktisch nicht möglich ist. Im übrigen stellt sich die Frage, inwiefern man sicher sein kann, daß eine solche Abstimmung nicht manipuliert würde? Oder gibt es gute und schlechte Manipulateure?

Andere Vertreter der „neuen“ Investitionslenkung denken als Alternative an überbetriebliche Mitbestimmungsorgane, an sogenannte zentrale und regionale Wirtschafts- und Sozialräte, die über die Investitionen zu bestimmen haben. Ökonomisch gesprochen bedeutet die Realisierung einer solchen Forderung schlicht die vollkommene Kartellierung der Wirtschaft. Wo bleibt bei einem solchen Machtkartell die Befriedigung der „wahren“ gesellschaftlichen Bedürfnisse? Alles in allem stellen die hier skizzierten Konzepte der „neuen“ Investitionslenkung keine überzeugenden Vorschläge dar, die heute zweifellos vorhandenen Probleme in Wirtschaft und Gesellschaft einer adäquaten Lösung zuzuführen.

