

Hofmann, Rolf

Article — Digitized Version

Kostenrechnung und Preisbildung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hofmann, Rolf (1967) : Kostenrechnung und Preisbildung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 5, pp. 263-266

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133719>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Kostenrechnung und Preisbildung

Dr. Rolf Hofmann, Bochum

O bwohl Betriebswirtschaftslehre und Praxis sich seit über einem halben Jahrhundert eingehend mit dem Problem der Kostenrechnung und Preisbildung beschäftigen, ist auf Grund der von Betrieb zu Betrieb unterschiedlichen Gegebenheiten — Betriebsstruktur, Fertigungsverfahren, Produktionsprogramm und Marktsituation — die Entwicklung eines Kostenrechnungssystems, das allen Anforderungen gleichzeitig entspricht, nicht möglich. Heute geht die Diskussion insbesondere um die Frage: Voll- oder Teilkostenrechnung. In neuerer Zeit wird die Teilkostenrechnung propagiert, welche in Grenzsituationen, insbesondere bei Unterbeschäftigung, beweglicher ist als die Vollkostenrechnung. Das Hereinholen von Aufträgen unter Vollkosten wird von der Überlegung bestimmt, daß jeder die proportionalen Kosten übersteigende Preis dazu beiträgt, die Ertragslage eines Unternehmens zu verbessern, die Unterdeckung der Fixkosten abzubauen und den Gewinn zu maximieren. Die Auffassungen zu diesem Fragenkomplex sind so unterschiedlich, weil die einzelnen Diskussionspartner von konkreten, vielfach nicht miteinander vergleichbaren Tatbeständen ausgehen.

Grundlage für die Preisfindung bildet eine auf Selbstkosten basierende Kalkulation. Die Selbstkosten allein führen jedoch nicht immer zur richtigen Preisfindung. Andere Faktoren, z. B. Kaufkraft, Nutzenvorstellung der Nachfrager und Verhaltensweise der Mitkonkurrenten, können entscheidende Einflüsse ausüben. Eine sinnvolle Preispolitik ist also nur realisierbar, wenn die kostenmäßigen und absatzwirtschaftlichen Aspekte gegeneinander abgewogen werden. Zur optimalen Ausnutzung der Marktchancen müssen neben Absatzprogramm und technischer Konzeption folgende Voraussetzungen vorliegen:

- ☐ Ein ausgebautes absatzwirtschaftliches Instrumentarium
- ☐ Eine aussagefähige und schlagkräftige Kostenrechnung
- ☐ Eine funktionsfähige preispolitische Konzeption

AUFGABEN DER KOSTENRECHNUNG

Die Anforderungen an die Kostenrechnung in bezug auf Gliederung, Bewertung, Methode usw. sind differenziert. Die Kostenrechnung ist in ihrem Aufbau so zu gestalten, daß sie die Kosten exakt nach Kostenarten erfaßt und eine Zuordnung auf die einzelnen Betriebe, Kostenstellen und Kostenträger ermöglicht.

Aus ihr sollen alle für das Unternehmen wichtigen Auswertungen abgeleitet werden, wie u. a.:

- ☐ Überwachung der Kostengebarung. Wo entstehen die Gewinne und welche Maßnahmen sind einzuleiten, um das künftige Ergebnis durch Rationalisierungsmaßnahmen zu verbessern? Die Kostensituation der Produktgruppen und Erzeugnisse ist zu analysieren.
- ☐ Durchführung von Zeit-, Verfahrens- und Kostenvergleichen.
- ☐ Ermittlung der Selbstkosten auf Voll- und Grenzkostenbasis.
- ☐ Bereitstellung von Unterlagen für die Durchführung von Wirtschaftlichkeitsberechnungen.
- ☐ Zurverfügungstellung von Unterlagen für Planungszwecke.

Der Schwerpunkt der Kostenrechnung liegt also in der Leistungsüberwachung und Betriebskontrolle unter dem Aspekt der Wirtschaftlichkeit. Ferner ist festzustellen, ob und inwieweit die Kosten durch Erlöse gedeckt werden. Bei Fehlen von Marktpreisen stellt dabei die Kostenrechnung über die Vorkalkulation Unterlagen für die Preisfindung.

VERFAHREN DER KOSTENRECHNUNG

Die Kostenträgerrechnung beantwortet die Frage: Für welches Produkt sind die Kosten entstanden? Unter Kostenträger versteht man Sach- und Dienstleistungen eines Betriebes in der Rechnungsperiode. Hierzu zählen nicht nur absatzfähige Erzeugnisse, sondern auch innerbetriebliche Leistungen, z. B. selbsterstellte Anlagen. Für die Verrechnung der Kosten auf die Kostenträger stehen — je nach Erzeugungsart — mehrere Verfahren zur Verfügung. Man kann hierzu die Unternehmen vereinfachend in zwei Kategorien unterteilen:

- ☐ Unternehmen, die gleichartige Erzeugnisse in ständiger Wiederholung herstellen und ihre Selbstkosten nach der Divisionskalkulation oder Äquivalenzziffernrechnung ermitteln.
- ☐ Unternehmen, bei denen jedes herzustellende Produkt unterschiedlich ist (Einzelfertigung), oder die eine Anzahl verschiedener Erzeugnisse herstellen (Reihen- oder Serienfertigung). In diesen Fällen wird die Zuschlags- oder Auftragskalkulation angewandt.

Das Prinzip der Divisionskalkulation in einfacher Form besteht darin, daß die gesamten

Kosten einer Periode durch die Menge der hergestellten Erzeugnisse dividiert werden. Bei Erzeugung lagerfähiger Produkte besteht in den einzelnen Perioden keine Übereinstimmung zwischen Erzeugung und Absatz, so daß für beide Werte eine getrennte Rechnung durchzuführen ist. Werden Vorprodukte erzeugt, die im weiteren Fertigungsablauf in Endprodukte transformiert werden, ist für jede Fertigungsstufe eine getrennte Divisionskalkulation durchzuführen. Eine modifizierte Divisionskalkulation wird auch in Betrieben angewendet, die aus demselben Einsatzmaterial oder Vorprodukt mittels eines einheitlichen Fertigungsverfahrens und mit der gleichen technischen Apparatur alternativ verschiedene Sorten erzeugen, wie Bleche, Profile, Rohre in unterschiedlichen Dimensionen. Hier wird die Äquivalenzziffernrechnung angewendet.

Bei der Zuschlagskalkulation werden die Einzelkosten den Kostenträgern direkt und die Gemeinkosten des Fertigungs-, Material-, Verwaltungs- und Vertriebsbereiches durch Verrechnungsschlüssel indirekt zugerechnet. Für die Zuschlagskalkulation ergeben sich folgende wesentliche Rechnungsoperationen: Erfassung der Kosten nach Kostenarten, Umlage der Kostenarten auf die Kostenstellen und auf die Kostenträger.

Die Aufgabe der Kostenrechnung ist nicht mit der Darstellung und Ermittlung des Zahlenmaterials abgeschlossen. Die beste Selbstkostenrechnung bringt keinen Effekt, wenn es nicht gelingt, ihre Ergebnisse den Betriebsstellen zuzuleiten, die hiermit arbeiten und aus ihnen Schlüsse ziehen sollen.

PRODUKTIONS- BZW. MARKTORIENTIERUNG

Die Ergebnisse der Kostenrechnung werden unterschiedlich interpretiert, je nachdem, ob sich die Schwerpunkte nach innen (Produktion) oder nach außen (Markt) richten. Akzente der Produktionsorientierung liegen bei der Kontrolle der Wirtschaftlichkeit von Fertigung, Verwaltung, Vertrieb, Werbung, Forschung und Entwicklung. Die Marktorientierung legt das Gewicht darauf, die Erzeugnisse mit den Kosten zu belasten, die zur Erstellung einer marktgerechten Leistung bei Anwendung wirtschaftlicher Fertigungsverfahren und unter Beachtung der Minimalkostenkombination entstehen. Mit anderen Worten: es sollen nur die optimalen Konstruktions-, Herstell-, Verwaltungs-, Vertriebs- und sonstigen Kosten dem Erzeugnis belastet werden. Etwaige Kosten als Folge von Unter- oder Überbeschäftigung sind dem Produkt nicht zuzurechnen. Rentabilitätseinbußen durch Einsatz unzuverlässiger oder veralteter Anlagen sind ebenfalls zu eliminieren.

VOLLKOSTEN- UND TEILKOSTENRECHNUNG

In der betriebswirtschaftlichen Auffassung besteht kein Zweifel darüber, welche Kosten Bestandteil der Vollkosten (Selbstkosten) sind, und daß die Bewertung mit Wiederbeschaffungspreisen zu erfolgen hat.

Es besteht aber weder in Theorie noch Praxis Einigkeit darüber, welche Form der Kostenrechnung als die zweckmäßigste anzusehen ist.

Bei der Vollkostenrechnung werden alle Kosten verursachungsgerecht auf die Betriebe, Abteilungen, Kostenstellen, Arbeitsplätze bzw. Aggregate und auf die hergestellten Erzeugnisse verrechnet. Die Kritik an der Vollkostenrechnung befaßt sich vor allem mit der Zuschlagskalkulation, bei der die Einzelkosten dem Kostenträger direkt und die Gemeinkosten durch Verrechnungsschlüssel indirekt zugerechnet werden. Bei den Einzelkosten ist die Zuordnung auf die Kostenträger verhältnismäßig einfach. Schwieriger wird es bei den Gemeinkosten im Material-, Fertigungs-, Verwaltungs- und Vertriebsbereich, die durch Zuschlagssätze (globaler oder differenzierter Art) auf die Produkte verteilt werden.

Die Teil- oder Grenzkostenrechnung kritisiert an der Vollkostenrechnung die Gemeinkostenverschüsselung, weil die Gemeinkosten wegen ihres hohen Fixkostenanteils nicht proportionalisierbar seien. Die Argumente fußen auf den grundlegenden Überlegungen von Schmalenbach, der als erster den Zusammenhang zwischen Kosten und Beschäftigung eindeutig aufzeigte und die Kosten in fixe und variable Komponenten unterteilte. Wesentlich ist, daß die Bezeichnung „fix“ nur die Unabhängigkeit von dem sich ändernden Beschäftigungsgrad zum Ausdruck bringt, nicht hingegen Konstanz bedeutet. Fixe Kosten sind in ihrer Höhe nur kurzfristig unverändert. Sie als gegebene, nicht beeinflussbare Größe hinzunehmen, ist falsch. Die variablen Kosten werden auch als Grenzkosten bezeichnet. Zur Vermeidung der Schlüssel- und Verteilungsprobleme der Gemeinkosten und einer etwaigen Verfälschung der Selbstkosten wird — ausgehend von den USA — unter der Bezeichnung „Direct Costing“ oder Grenzkosten- bzw. Deckungsbeitragsrechnung eine Teilkostenrechnung propagiert. Bei dieser Kalkulationsmethode werden die Fixkosten nicht in die Rechnung einbezogen; es werden lediglich die direkten Kosten erfaßt und dem Verkaufserlös gegenübergestellt. Die Deckung ergibt sich als Differenz zwischen dem Verkaufserlös und den direkten Kosten.

Um den Gewinn je Erzeugnis beurteilen zu können, muß man jedoch die Fixkosten, die das einzelne Erzeugnis verursacht, kennen. Werden die Vollkosten um den Gewinnzuschlag erhöht, so erhält man (richtige Kostenrechnung unterstellt) den Nettogewinn. Werden die Teilkosten um einen Deckungsbeitrag erhöht, so ergibt sich nur dann ein Nettogewinn, wenn der Deckungsbeitrag die Vollkosten übersteigt. Liegt der Deckungsbeitrag unter den Vollkosten, so handelt es sich um einen Bruttogewinn. Dieser kann — je nach dem Inhalt der Teilkosten — mehr oder weniger weit vom Nettogewinn entfernt sein.

ANWENDUNG DER GRENZKOSTENRECHNUNG

Voraussetzung für eine Anwendung der Grenzkostenrechnung ist eine eingehende Kenntnis der Markt-

preise. Um den Deckungsbeitrag bestimmen zu können, sind die variablen Kosten zum Verkaufspreis in Beziehung zu setzen. Vor Anwendung der Grenzkostenrechnung sind die Gründe der Unterbeschäftigung zu untersuchen. Bei vorübergehenden, konjunkturell bedingten Beschäftigungsverlusten hilft die Grenzpreiskalkulation, die Ertragslage zu optimieren. Bei strukturell bedingter Unterbeschäftigung, die nur ein Unternehmen oder einen Industriezweig betrifft, beschleunigt die Grenzpreiskalkulation eine ruinhafte Ergebnisentwicklung.

Die Deckungsbeitragsrechnung darf nur unter bestimmten Voraussetzungen und als kurzfristige Anpassungsmaßnahme bei Zusatzaufträgen angewendet werden. Die normalen Aufträge sind auf Vollkostenbasis zu kalkulieren, damit Ertragskraft, Liquidität und Leistungsfähigkeit erhalten bleiben. Zusatzaufträge, die preislich bis zu den Grenzkosten reduziert werden, dürfen nicht auf dem Markt, auf dem die Erzeugnisse, die die Grundbeschäftigung ausmachen, abgesetzt werden.

Die Aspekte der Erhaltung eines objektiv vertretbaren Preisniveaus, auch bei ungenügender Beschäftigung, sind gegen die Ergebnisauswirkungen bei variabler, unzureichender Preisgestaltung abzuwägen. Jede Preisdifferenzierung hört dort auf, wo bei Erreichung der Normalbeschäftigung keine ausreichenden Erfolgserwartungen hergestellt werden können. In diesem Falle wird bei einer Preisstellung zu Grenzkosten die Unternehmenssubstanz kontinuierlich aufgezehrt.

GRENZPREISKALKULATION

Aufträge, deren Preise über den Grenzkosten liegen, bringen Beschäftigung, erhöhen die Kostendeckung und verbessern die Ertragslage. Diese Vorteile dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Grenzpreiskalkulation keine Patentlösung darstellt, mit deren Hilfe es möglich wird, auf einen Teil der Kosten zu verzichten. Ausnahmefälle können kurzfristig beim Problem der Preisuntergrenze auftreten, und nur dann, wenn durch Kompensierung der Gewinne und Verluste aller in der Periode abgerechneten Aufträge für die Unternehmung insgesamt ein positives Ergebnis erwirtschaftet werden kann.

Eine weitere Voraussetzung zur erfolgreichen Anwendung des Direct Costing ist die Anpassungsfähigkeit an wechselnde Beschäftigungs- und Marktverhältnisse. Je flexibler ein Unternehmen ist, um so günstiger sind die Voraussetzungen für die erfolgreiche Anwendung der Grenzpreiskostenrechnung.

Selbstkostenrechnung, Preis- und Marktpolitik müssen langfristig das betriebliche Gleichgewicht sicherstellen. Gewähr hierfür bietet eine differenzierte Kalkulation. Das Rechenergebnis ist jedoch bei Aufträgen, die aus bestimmten Gründen hereingeholt werden sollen, zu modifizieren. Auch bei Vollkostenrechnung wird Preispolitik dadurch betrieben, daß die Gemeinkostenschlüssel oder Zuschlagsätze den jeweils vor-

liegenden Gegebenheiten angepaßt werden. Korrekturen sind notwendig, wenn in begründeten Fällen das Festhalten am Ergebnis der Vorkalkulation auf Vollkostenbasis zu Fehlentscheidungen führen würde.

Die Verkaufsabteilungen sind vielfach unter Außerachtlassung der vom Rechnungswesen ermittelten Kalkulationsgrundlagen im Interesse eines höheren Umsatzes oder aus Prestigegründen geneigt, Preiskorrekturen vorzunehmen. Diese Handhabung ist problematisch, wenn man berücksichtigt, daß Vorkalkulationen eine erhebliche Hilfestellung bei Preisentscheidungen bieten. Auf Grundlage der Vollkosten kann entschieden werden, zu welchem Mindestpreis ein Geschäft noch abgeschlossen werden kann. Der Verkauf kann auf Grund der Reaktion des Marktes, der Kenntnis der Konkurrenzpreise und der Preisvorstellung der Abnehmer die unternehmerische Disposition fundieren.

Für preispolitische Entscheidungen ist es wichtig, zu wissen, wie und nach welchem Verfahren die Konkurrenz ihre Selbstkosten ermittelt. Im einzelnen handelt es sich um die hierbei angewendeten Bewertungsmethoden, Verfahren der Gemeinkostenschlüsselung und -verteilung, Gewinndifferenzierung sowie die Bereitschaft zu Preisgeständnissen.

Ungünstige Voraussetzungen ergeben sich für Unternehmen mit einer funktionsfähigen Kostenrechnung, die mit Unternehmen konkurrieren, die ein unzureichend ausgebautes Rechnungswesen haben oder falsch kalkulieren. Erfahrungsgemäß beeinflusst bzw. bestimmt auf dem Markt der Anbieter den Preis, der bewußt oder unbewußt nicht alle Kostenfaktoren berücksichtigt. Er unterbietet seine Mitkonkurrenten in der Erwartung, daß für ihn doch noch ein angemessener Gewinn erwirtschaftbar sei.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Langfristige Grundlage der Preisbildung können nur Vollkosten sein. Preisdifferenzierungen auf Grundlage von Grenzkostenüberlegungen gefährden die Preisstabilität. Aufgabe der Preispolitik ist es, sicherzustellen, daß die Preise dem Unternehmen zufließen, die der Markt bereit ist zu zahlen. Eine Kalkulation auf Vollkostenbasis, verbunden mit einer Untergliederung der einzelnen Kostenarten in variable und fixe Bestandteile, gibt die Möglichkeit der objektiven Bestimmung der Preisuntergrenze.

In der Praxis wird die Deckungsbeitragsrechnung vielfach erst angewendet, wenn eine Kapazität voll ausgebaut ist und ein komplettes Fertigungsprogramm vorliegt. Unter diesen Voraussetzungen wird bei Unterbeschäftigung die Frage gestellt, ob es sinnvoller sei, einen Auftrag unter Vollkosten mit entsprechender Ergebniseinbuße hereinzunehmen oder auf Vollkosten — unter Verzicht auf ausreichende Beschäftigung — zu bestehen. Die Deckungsbeitragsrechnung weist in dieser Situation rechnerisch nach, daß es richtiger sei, bei schwächer werdenden Märkten und verschärftem Konkurrenzdruck einen Auftrag auch unter

Vollkosten hereinzunehmen, um den Gewinn zu maximieren. Der suggestive Charakter dieser Fragestellung ist evident. Grundsätzlich sollte man sich in Kostenrechnung und Preisbildung vor Verallgemeinerungen hüten. Die Kostenrechnung kann lediglich Grundlagen für Dispositionen liefern, sie kann der Unternehmensleitung keine Entschlüsse abnehmen.

Durch organisatorische Maßnahmen können aus der Vollkostenrechnung gleichzeitig die Auswertungsmöglichkeit des Direct Costing und die hieraus zu

gewinnenden zusätzlichen Erkenntnisse für die Preisfindung entwickelt werden. Das Schwergewicht der Deckungsbeitragsrechnung liegt auf den Gebieten Betriebskontrolle, Produktionssteuerung, Programmbereinigung und Produktanalyse. Die Grenzkostenrechnung ist eine wichtige Variante der Kostenrechnung, auf die nicht verzichtet werden sollte. Auf der anderen Seite darf man die Bedeutung des Direct Costing nicht überbewerten und zur Lösung von Aufgaben verwenden, bei denen mit umfassenderen Kostengrößen gerechnet werden muß.

Marketing in RGW-Ländern

Walter Seeler, Hamburg

Seit in der Bundesrepublik die Binnenkonjunktur etwas abgekühlt ist und auch auf manchen Exportmärkten der Konkurrenzkampf härter geworden ist, regt sich allenthalben das Interesse für die osteuropäischen Märkte. Das ist für viele Firmen und Branchen ein Vorstoß in völliges Neuland. Sieht man von einigen Gelegenheitsgeschäften ab, dann ist es kaum mehr als ein rundes Tausend Firmen, das den Löwenanteil am deutschen Export in die Ostmärkte bestritten hat.

INTERESSANTES ABER PROBLEMVOLLES OSTEUROPAGESCHÄFT

So nimmt es nicht wunder, wenn jetzt die Frage laut wird: Kann man in Ländern mit einer noch weitgehend vom Staat dirigierte Wirtschaft ein ähnlich wirksames Marketing praktizieren, wie wir es von anderen freien Märkten gewohnt sind?

Ja, man kann und man sollte es in den meisten Fällen auch — nur sollte man ziemlich alles vergessen, was man in einer „kapitalistischen“ Privatwirtschaft gelernt hat. Als Beispiel mögen jene wenigen deutschen Großfirmen dienen, die bereits für diese Märkte eine eigens zugeschnittene Marketingstrategie entwickelt haben und sie auch mit angemessenem Kostenaufwand praktizieren.

Das Dilemma, vor dem jeder Exporteur im Osteuropageschäft steht, läßt sich auf eine knappe Formel bringen: Wie lassen sich die eigenen Marktchancen so genau wie möglich abschätzen — und wie lassen sich die Kosten für die Erschließung neuer Absatzmöglichkeiten und die Erhaltung der vorhandenen Märkte in wirtschaftlich vertretbaren Grenzen halten?

Die schnell zunehmende internationale Konkurrenz zwingt auch die schon im Geschäft befindlichen, sich schnell umzustellen. Wer gar neu in dieses Geschäft will, dem sei gesagt, daß die „Eintrittspreise“ bereits eine steigende Tendenz zeigen. Das heißt, daß die Kosten, die ein Unternehmen aufwenden muß, bis es zum ersten lohnenden Abschluß kommt, immer höher werden. Dies hängt einerseits mit den jetzt in allen RGW-Ländern — mit Ausnahme von Rumänien

— einsetzenden Wirtschaftsreformen zusammen, die, insgesamt gesehen, den Osteuropahandel immer interessanter und chancenreicher werden lassen, zugleich aber das Geschäft komplizierter machen. Es liegt aber auch daran, daß jene Dienstleistungen, auf die man in diesem Geschäft angewiesen ist — vom Hotel bis zur Werbeagentur — auch ihrerseits dazu neigen, die Preise heraufzusetzen.

Auf der anderen Seite spricht die Entwicklung des Osteuropahandels in jüngster Zeit eine sehr deutliche Sprache: Im vergangenen Jahr ist unser Außenhandel mit der Sowjetunion, mit Polen, Ungarn, Rumänien, Bulgarien und der Tschechoslowakei um mehr als 15 % gestiegen. Dies entspricht ungefähr der durchschnittlichen Zuwachsrate des gesamten deutschen Außenhandels. Schlüsselt man nach einzelnen Regionen auf, dann stehen die osteuropäischen Märkte nach Italien (+ 26 %), USA (+ 25 %) und Frankreich (+ 18 %) an vierter Stelle.

MISSVERSTANDENE REFORMBESTREBUNGEN

Da die Wirtschaftsreformen und die damit zusammenhängenden Strukturveränderungen mit die wichtigsten Veränderungen für den künftigen Außenhandel bringen werden, sollte man diese Entwicklungen sorgfältig beobachten. Hier spätestens werden auch im wirtschaftlichen Bereich die nationalen Unterschiede deutlich. Was in der Tschechoslowakei möglich ist, muß in Polen noch längst nicht funktionieren — kurzum: Umfang und Fortschritt der Reorganisation des Planungssystems werden immer mehr zu einem wichtigen Gradmesser für die Möglichkeiten und Grenzen der eigenen Marketingpraxis.

Nun sind gerade diese Reformbestrebungen in den letzten Jahren im Westen gründlich mißverstanden worden. Vorschnelle Hoffnungen, daß diese Reformen eine Art Rutschbahn zurück in die Privatwirtschaft werden könnten, erwiesen sich als Illusion. Dergleichen hatten und haben die Reformen auch gar nicht im Sinn gehabt. Sie haben lediglich erkannt, daß der Markt in einer modernen und technisierten Wirtschaft