

Herbert Strunz

ORGANISATIONEN ALS DETERMINANTEN WIRTSCHAFTLICHER ENTWICKLUNG

I. Einleitung

Zahlreiche wie vielfältige Ansätze und Theorien der wirtschaftlichen Entwicklung beschäftigen sich mit den Ursachen dieser vielbeachteten Erscheinung. Dabei werden vor allem soziale und ökonomische, aber auch andere Einflußfaktoren definiert und untersucht. Die Bedeutung von Organisationen — verstanden als Subsysteme der Gesellschaft — als Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung wird dabei allerdings weitgehendst vernachlässigt. Ziel dieser Arbeit ist es daher — ausgehend von einer kritischen Bestandsaufnahme der genannten Ansätze und Theorien — zu untersuchen, unter welchen Bedingungen Organisationen in der Lage sind, wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig positiv zu beeinflussen. Dafür wird eine systemorientierte Sichtweise von Organisationen gewählt, die es ermöglicht, die im gegenständlichen Zusammenhang relevante Kontingenz zu berücksichtigen. Zunächst erfolgt eine allgemeine Bestimmung des Standortes von Organisationen in der Gesellschaft, verbunden mit einer Analyse der Rahmenbedingungen, innerhalb derer sinnvolles Handeln in Organisationen grundsätzlich erst ermöglicht wird. Nach einer Abgrenzung verschiedener Organisationsformen wird schließlich eine Bestimmung jener innerorganisatorischen Vorgänge vorgenommen, die eine optimale Erfüllung der (gesellschaftlichen) Aufgaben von Organisationen — im Sinne der Förderung wirtschaftlicher Entwicklung — gewährleisten.

II. Zum Status der Ansätze und Theorien wirtschaftlicher Entwicklung

1. Vorbemerkung

Die Frage nach den Determinanten von Entwicklung bzw. Unterentwicklung ist bereits seit langer Zeit von großem Interesse (vgl. die Genesis der ökonomischen Theorie). Deren heutige Relevanz ist aufgrund der Situation unterentwickelter Länder unbestreitbar. Darin liegt auch die Begründung für die Entstehung zahlreicher Theorien und Ansätze zur wirtschaftlichen Entwicklung in den letzten Jahrzehnten. In diesem Zusammenhang steht allerdings nicht nur (wenngleich weitgehend) der ökonomische „approach“ zur Diskussion, vielmehr ist — was durchaus auch erfolgreich — die Einbeziehung gesellschaftlicher und kultureller Aspekte nötig.

Eine geschlossene Theorie bzw. Synthese existiert jedoch bislang nicht. Zahlreiche (Partial)Theorien und Ansätze stehen unverbunden, aber — von gewissen Widersprüchen abgesehen — durchaus mit vielfältigen Bezügen zueinander und

- Kirsch, G.: Ökonomische Theorie der Politik. Düsseldorf/Tübingen: 1974.
 Krippendorff, Ekkehart: Internationale Politik. Theorie und Geschichte. Frankfurt/Main: 1986.
 Lewis, Arthur W.: Die Theorie des wirtschaftlichen Wachstums. Tübingen: 1958.
 Lewis, Arthur W.: „Economic Development with Unlimited Supplies of Labour“. The Economics of Underdevelopment. E. N. Agrawala and S. P. Singh (Eds.). New York: 1963.
 Mayo, Elton: The Human Problems of Industrialized Civilization. Boston: 1946.
 Myrdal, Gunnar: „International Inequality and Foreign Trade in Retrospect.“ Pioneers in Development. G. M. Maier and D. Seers (Eds.). Vol. 1. Washington D. C.: 1985.
 North, Douglass C.: Structure and Change in Economic History. New York: 1981.
 Nurkse, Ragnar: Problems of Capital Formation in Underdevelopment. Oxford: 1953.
 Nuscheler, Gerd und Ziemer, Klaus: Politische Herrschaft in Schwarzafrika. München: 1981.
 Olsen, Mancur: The Logic of Collective Action. Cambridge Mass.: 1965.
 Olsen, Mancur: Aufstieg und Niedergang von Nationen. Tübingen: 1985.
 Polanyi, Karl: The Great Transformation. Boston: 1944.
 Prebisch, Raúl: „The Economic Development of Latin America and its Principal Problems“. Economic Bulletin for Latin America, Vol. 7, No. 1: 1961.
 Riddell, James C. and Dickerman, Carol: Country Profiles of Land Tenure: Africa. LTC Paper No. 127. University of Wisconsin — Madison: 1986.
 Ruttam, V. W. and Hayami, Y.: Agricultural Development: an International Perspective. Baltimore: 1985.
 Rosenstein-Rodan, Paul H.: „Notes on the Theory of the Big Push“. Economic Development in Latin America. H. S. Ellich and H. C. Wallich (Eds.). London: 1961.
 Sandner, Karl: Strukturen der Führung von Mitarbeitern. Steuerung und Kontrolle beruflicher Arbeit. In: Funktionale Managementlehre. M. Hofmann und L. von Rosenstiel (Hrsg.). Berlin: 1988.
 Schumpeter, Joseph. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Berlin: 1987 (1934).
 Schüle, Johann A.: Theorie der Institution. Eine dogmengeschichtliche und konzeptionelle Analyse. Opladen: 1987.
 Sen, Amartya: The Profit Motive. Delhi: 1984.
 Sen, Amartya: „Rational Fools“. Philosophy and Economic Theory. F. Hahn and M. Hollis (Eds.) Oxford: 1979.
 Siffin, William: Two Decades of Public Administration in Developing Countries. Public Administration Review, Vol. 36: 1976.
 Staten, Mike und Umbeck, John: Economic Inefficiency of Law: A logical and Empirical Impossibility. Working Paper. University of Delaware: 1986.
 Strunz, Herbert: Organisationen als Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung. In diesem Journal.
 Spittler, Gerd: Die Struktur der Bürokratie in Afrikanischen Agrarstaaten und die Agrarpolitik. In: Staat und Entwicklung. R. Hanisch und R. Tetzlaff (Hrsg.). Frankfurt/Main: 1981.
 Taylor, Frederick W.: Shop Management. London/New York: 1903.
 Van Arkadie, Brian: „The Role of Institutions in Development.“ Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development. World Bank (Ed.). Washington D. C.: 1990.
 Wagner, Norbert (et al.): Ökonomie der Entwicklungsländer. Stuttgart: 1983.
 Weber, Max: Wirtschaft und Gesellschaft. Tübingen: 1972 (1911).
 Weber, Max: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus. In: Max Weber, Die protestantische Ethik. Eine Aufsatzsammlung. J. Winckelmann (Hrsg.). Gütersloh: 1979. (Bd. 1)
 Williamson, Oliver E.: The Economic Institutions of Capitalism. New York: 1985.

Ayad Al-Ani, Cottagegasse 19b, A-1180 Wien

komplementär applizierbar, nebeneinander. Ziel des Interesses ist die Beantwortung der Frage: Welche Faktoren determinieren wirtschaftliche Entwicklung, bzw. mit welchen Maßnahmen kann Unterentwicklung begegnet werden? Das (weite) Feld der Möglichkeiten wird von kurzfristigen (Stabilisierungs-)Maßnahmen und langfristigen Reformen von Volkswirtschaften begrenzt. Einige Ansätze und Theorien haben demgemäß auch eher den Charakter von Entwicklungsstrategien. Nachfolgend soll ein kurzer Überblick der wesentlichen Ansätze und Theorien wirtschaftlicher Entwicklung gegeben werden.

2. Entwicklungsansätze in der ökonomischen Theorie

Überlegungen zur wirtschaftlichen Entwicklung kennzeichnen die Genesis der ökonomischen Theorie. Die vorklassische Periode beschäftigt sich zunächst freilich meist nur punktuell mit wirtschaftlichen Fragestellungen. So behandelt die antike Philosophie etwa Möglichkeiten der Aufteilung des Arbeitsprozesses, deren Bedeutung für den ökonomischen Fortschritt bereits erkannt wird. Auch die Produktivität ist hier Gegenstand des Interesses (vgl. z.B. Xenophon, Aristoteles). Die Übernahme solcher Fragen und der diesbezüglichen Ergebnisse kennzeichnet die Scholastik. Speziell wird in dieser Zeit die Vereinbarkeit wirtschaftlicher Tatbestände mit der christlichen Lehre untersucht (vgl. z.B. Thomas von Aquin). Im Merkantilismus stehen Überlegungen zur optimalen Entfaltung der Wirtschaftskraft des vom Absolutismus gekennzeichneten Staates im Vordergrund. Ethische Fragen bleiben dabei allerdings ausgeklammert: Die Prosperität (der herrschenden Klasse) als Entwicklungsziel heiligt das merkantilistische Instrumentarium. Das Lehrgebäude des Physiokratismus erfaßt erstmalig die Wirtschaft systematisch als Kreislauf (vgl. z.B. François Quesnay). Entwicklung basiert danach auf einer — von Naturgesetzen bestimmten — natürlichen Ordnung (*ordre naturel*) sowie einer (idealerweise) daran ausgerichteten menschlichen Ordnung (*ordre positif*). Dieser Harmoniegedanke setzt allerdings weitgehend das Prinzip des „laissez faire“ voraus.

Die Periode der klassischen Ökonomie steht im Zeichen der „kapitalistischen“ Wirtschaft. Ihre Hauptvertreter Smith (1776) und Malthus (1798) sowie auch Ricardo (1817) und J. St. Mill (1848) sehen im technischen Fortschritt die Triebfeder wirtschaftlicher Entwicklung. Vor allem die gesellschaftliche Teilung und technische Zerlegung der Arbeit bietet die Möglichkeit zu erheblicher Steigerung der Effizienz. Diesen entwicklungsfördernden Komponenten steht allerdings — vor allem bei Malthus — die Annahme überproportionalen Bevölkerungswachstums, das letztlich in wirtschaftlicher Stagnation mündet, gegenüber. Ebenfalls der „klassischen“ Periode zuzählend, jedoch nicht individualistisch ausgerichtet, plädieren Müller (1809), v. Thünen (1826 ff.) und List (1841) für die Notwendigkeit staatlicher Wirtschaftslenkung. Diesbezügliche Aktivitäten richten sich an der Förderung der Binnenwirtschaft und der Abhaltung externer Einflüsse aus. Die Entsprechung der innerwirtschaftlichen Sektoren und Vorgänge wird als wichtigste Entwicklungskomponente — und Grundlage des Volksreichtums — gesehen.

Wirtschaftliche Entwicklung steht im Zentrum des Denkens von Marx (1867 ff.). Oft ausgehend von Grundelementen klassischen Denkens betont Marx überaus stark die Bedeutung des technischen Fortschritts und die Rolle des „Unternehmers“. Der

kapitalistischen Wirtschaftsform wird hohes Entwicklungspotential zugebilligt. Allerdings führen die Folgen innovations- bzw. investitionsbedingter Kapitalbindung und einem daraus resultierenden Fallen der Profitraten letztlich zum Zusammenbruch dieses Systems. Im Kapitalismus sieht Marx insgesamt jedoch nur ein Stadium in der Evolution hin zur kommunistischen Gesellschaft.

Im wesentlichen aus der Gedankenschule von Marx kommend wird für Schumpeter (1912) wirtschaftliche Entwicklung primär von der „Durchsetzung neuer Kombinationen“ durch „dynamische Unternehmer“ bedingt. Darunter versteht Schumpeter Innovationen wie etwa neue Güter, Produktionsmethoden und Absatzmärkte, überwiegend finanziert durch Bankkredit. Diskontinuierliches Auftreten dieser Innovationen und die Aktivitäten von Imitatoren, die dem Innovator folgen, führen zu konjunkturellen Wellenbewegungen — dem für Schumpeter wesentlichsten Charakteristikum des Entwicklungsprozesses. Auch Schumpeter gelangt zur Auffassung, daß der Kapitalismus nicht dauerhaft lebensfähig ist und schließlich im Sozialismus mündet.

Betrachtet man die Entwicklungsansätze in der keynesschen und postkeynesschen Theorie, zeigt sich, daß deren Vertreter wie etwa Keynes (1936), Harrod (1948), Domar (1957) und Hansen (1959) starkes Augenmerk auf die Analyse der Voraussetzungen von Wachstum und Entwicklung legen. Zentrale Erscheinung ist dabei die gesamtwirtschaftliche Nachfrage, wobei der öffentlichen Nachfrage besonderes Gewicht zukommt. Bei Ermangelung sinnvoller öffentlicher Maßnahmen (z.B. Geld-, Finanz- und Steuerpolitik) kann es zu Gleichgewichtsstörungen kommen; das Modell der stabilen und gleichzeitig wachsenden kapitalistischen Wirtschaft verliert dadurch seinen idealtypischen Charakter.

Durchaus entwicklungsrelevante Ansätze sind der „Mainstream“ — Ökonomie der jüngsten Zeit zu entnehmen. Dabei werden mikro- und makroökonomische Modelle zur Lösung entsprechender Problemstellungen angewendet; diesem Vorgehen liegt die Annahme zugrunde, daß die allgemeinen Modelle — trotz aller Unterschiede — für Entwicklungsländer Gültigkeit haben (vgl. z.B. Krüger 1981, Dornbusch 1988, Fishlow 1988, Sachs 1988).

3. Ökonomische Entwicklungstheorien mit entwicklungsländerspezifischer Problemstellung

Die ökonomisch-demographischen Theorien untersuchen die Zusammenhänge zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Bevölkerungswachstum. Die Theorie der kritischen minimalen Investitionsanstrengung (Leibenstein 1957) geht davon aus, daß jeder Mechanismus, der die Pro-Kopf-Einkommen erhöht, einkommensenkende Effekte bewirkt. Ein kritisches Minimum einkommenserhöhender Maßnahmen muß folglich überschritten werden (vgl. Rosenstein-Rodan 1957: „Big Push“), um Entwicklung zu bewirken. Die Theorie der Falle des niedrigen Gleichgewichtseinkommens (Nelson 1956) unterstellt enge Zusammenhänge zwischen Bevölkerungs- und Einkommensentwicklung (vgl. i.w.S. Malthus 1798). Veränderungen der beiden Faktoren münden tendenziell immer wieder im — auf niedrigerem Niveau stabilen — Gleichgewichtszustand, der dieser Art zur „Falle“ wird. Zur Thematik gibt es eine Reihe weiterer relevanter Auffassungen: So vertritt Hagen (1962) die These, daß im

Verlauf wirtschaftlicher Entwicklung Mechanismen greifen, die eine Verringerung des Bevölkerungswachstums bewirken. Die dadurch steigenden Einkommen beschleunigen den Entwicklungsprozeß und begünstigen den beschriebenen Prozeß in zunehmendem Ausmaß. Clark (1969) geht davon aus, daß wirtschaftliche Entwicklung trotz Bevölkerungsexplosion möglich ist und begründet dies mit der Möglichkeit von Produktivitätssteigerungen, insbesondere in der Nahrungsmittelproduktion. Hirschman (1958) und Boserup (1965) sehen gar die Möglichkeit der Stimulierung wirtschaftlicher Entwicklung durch Bevölkerungswachstum. Dies stellt eine gesellschaftliche Herausforderung dar, intensive Entwicklungsanstrengungen (z.B. Verbesserung der Produktionstechniken) sind deren erfolbringendes Resultat.

Dualismustheorien beschäftigen sich mit dem (unverbundenen) Nebeneinander „traditioneller“ und „moderner“ (i.d.R. importierter) Erscheinungsformen sozialer, (meist damit einhergehender) ökonomischer, technologischer und regionaler Art. Das Interesse gilt besonders den Problemen, die beim Aufeinandertreffen der jeweils unterschiedlichen „Systeme“ entstehen, und deren Bewältigung (Boeke 1953, Lewis 1954, Fei/Ranis 1964, Eckaus 1955, Higgins 1966, Myrdal 1957, 1970, Hirschman 1958, Perroux 1961). Dabei stehen differierende Sozialsysteme (bzw. Lebensformen), Wirtschaftsformen und -sektoren (z.B. kapitalistische Industrie und traditionelle Landwirtschaft), technologische Bedingungen (z.B. Produktionstechniken der genannten Sektoren) sowie unterschiedliche entwickelte Regionen — und die entsprechenden Einflüsse auf die Entwicklung — im Zentrum der Thematik.

Unter „Teufelskreisen der Armut“ (Theorien der zirkulären Verursachung) werden Regelkreise verstanden, deren Elemente gleichermaßen Ursache und Ergebnis von Unterentwicklung sind (z.B. Kapitalknappheit, aber auch mangelnde Ausbildung, Ernährung etc.) (Singer 1950, Nurkse 1953). Kritik richtet sich allerdings gegen die unterstellte Unüberwindbarkeit des Regelkreises (z.B. Bauer 1965). In diesem Zusammenhang stellt sich auch die Frage, ob ausgewogenes Wachstum („balanced growth“, vgl. Nurkse 1953, Lewis 1954, Rosenstein-Rodan 1957) oder ungleichgewichtiges Wachstum („unbalanced growth“, vgl. Hirschman 1958, Streeten 1975) — d.h. die Konzentration der Investitionen auf Schwerpunktbereiche als Entwicklungsfaktor — präferiert werden soll.

Vielfältige sog. Außenhandelstheorien behandeln Ungleichheiten im Austausch zwischen entwickelten und unterentwickelten Ländern, die sich (natürlich?) zum Nachteil letzterer auswirken. So geht die Theorie der dominierenden Wirtschaft (Perroux 1961) davon aus, daß jene bei ungleichen Ausgangsvoraussetzungen Macht, Herrschaft und Zwang über den schwächeren Partner ausübt, und dadurch Dominationseffekte erzielt. Die These der säkularen Verschlechterung der Terms of Trade (Prebisch 1968) argumentiert, daß die Nachfrage nach (Industrie-)Gütern entwickelter Länder seitens der Entwicklungsländer tendenziell stärker ist als die Nachfrage nach (Primär-)Gütern aus Entwicklungsländern seitens entwickelter Länder. Dadurch verschlechtern sich die realen Austauschverhältnisse (Terms of Trade) ständig zu Ungunsten der Entwicklungsländer. Von ähnlichen Annahmen ausgehend sieht die Theorie des Verelendungswachstums (Bhagwati 1968) die stark negativen Auswirkungen des Wachstums des Exportsektors (eines unterentwickelten Landes) bei unelastischer Nachfrage nach den Exportprodukten.

Als Abhängigkeitstheorien wird eine Anzahl von Ansätzen bezeichnet, die Unterentwicklung primär auf exogene Faktoren zurückführen (Baran 1957). Strukturelle

Abhängigkeit der Entwicklungsländer ist bedingt durch ihre Einbettung in das System internationaler Beziehungen (vgl. „Metropole“, „Peripherien“). Insbesondere die strukturelle Theorie des Imperialismus (Galtung 1976) und die sog. Dependencia-Theorie (vgl. z.B. Sunkel 1970, 1973) betonen, daß Unterentwicklung in den Entwicklungsländern und Entwicklung in den Industrieländern gleichermaßen Ergebnis des Prozesses der kapitalistischen Entwicklung sind. Senghaas (1974, 1977) postuliert die Abkopplung der Entwicklungsländer vom kapitalistisch beherrschten Weltwirtschaftssystem, mit dem Ziel, eine eigenständige „autozentrierte“ Entwicklung zu finden. Auf diese Weise soll ihre spätere — nicht derart nachteilige — (Wieder-)Eingliederung in die Weltwirtschaft ermöglicht werden.

4. Nichtökonomische Theorien der wirtschaftlichen Entwicklung

Kaum eine befriedigende Erklärung für Entwicklung bzw. Unterentwicklung geben die Klimatheorien (z.B. Montesquieu 1748, Huntington 1915). Demnach würden sich klimatische Einflüsse auf die Leistungsfähigkeit der Menschen auswirken. In neuerer Zeit wird das Klima allerdings wieder als Erklärungsfaktor — hier jedoch z.B. durch seine negative Wirkung auf die Landwirtschaft — herangezogen.

Psychologische Theorien sehen bestimmte menschliche Voraussetzungen (z.B. Leistungsmotivation) als Entwicklungsdeterminante. Das Fehlen solcher Voraussetzungen wird als Ursache für Unterentwicklung gesehen (McClelland 1966, Lerner 1969, Kunze 1983, vgl. auch Weber 1920/21).

Für die Theorie des sozialen Wandels (Hagen 1975) hängt wirtschaftliche Entwicklung vom Vorhandensein schöpferischer und unternehmerischer Kräfte ab (vgl. auch Schumpeter 1912).

Nur diese sind zur Überwindung der dem Entwicklungsprozeß immanenten Schwierigkeiten in der Lage. Hagen vermißt diese Eigenschaften in traditionellen Gesellschaften allerdings weitgehend. Der dafür nötige soziale Wandel entsteht jedoch nicht eigenständig, sondern nur im Gefolge wirtschaftlicher Entwicklung oder durch externe Einflüsse.

Von disziplinärem Denken unterschiedlich geprägte Vorstellungen von „Modernisierung“ liegen den zahlreichen Modernisierungstheorien zugrunde. Der Evolutionsansatz der Soziologen Parsons, Eisenstadt (1969) und Levy (1966) sieht Entwicklung als relativ harmonischen, evolutionären Prozeß der Modernisierung. Unter bestimmten Voraussetzungen (Universalien), wie etwa demokratische Grundlagen, Rechts- und Marktsysteme kommt es zu zunehmender Differenzierung sozialer Funktionen und gesellschaftlicher Institutionen — und dadurch zu einem höheren Entwicklungsgrad. Die Theorie der politischen Modernisierung (Almond/Coleman 1960, Pye 1960, Almond 1969) geht davon aus, daß ein Wandel im politischen System eine wichtige Voraussetzung für Entwicklung ist. Für Huntington (1968) ist — darüberhinaus gehend — Staatenbildung Grundlage für Modernisierung. Derartige politische Modernisierungsprozesse führen nicht nur zur Schaffung neuer Handlungsmöglichkeiten, sondern bergen vor allem auch die Gefahr von Krisen (z.B. Identitäts-, Legitimitäts- und Partizipationskrisen). In der Theorie der sozialen Mobilisierung (Deutsch 1969) steht jener Wandlungsprozeß im Vordergrund, den die Menschen auf dem

Weg zu modernen Lebensformen durchlaufen. Beispiele für eine derartige soziale Mobilisierung sind etwa Änderungen von Erwartungen und Verhaltensweisen. Von Interesse sind vor allem die Auswirkungen von Wandlungsprozessen speziell auf das politische Verhalten.

Die sog. Wirtschaftstufentheorien versuchen — in gewisser Weise den Modernisierungstheorien ähnlich — den Entwicklungsprozeß in Abschnitte zu gliedern. Derartige Bemühungen haben eine lange Tradition (vgl. z.B. Aristoteles, Ovid, Montesquieu), besonders jedoch seitens der „historischen Schule“ (vgl. List und Schmoller). Die bekannteste Wirtschaftstufentheorie ist die Stadientheorie von Rostow (1960), wonach eine traditionelle Gesellschaft auf ihrem Weg zur Modernität folgende fünf Stadien zu durchlaufen hat: (1) traditionelle Gesellschaft, (2) Anlaufstadium (Gesellschaft im Übergang), (3) wirtschaftlicher Aufstieg („take off“), (4) Reifestadium und (5) folgende drei Alternativen — Machtstreben (mit Hilfe von Militär und Außenpolitik), Wohlfahrtsstaat oder Massenkonsumgesellschaft. Kritik an der Rostow'schen Stadientheorie wurde vor allem in bezug auf deren geringen Erklärungsgehalt sowie an der Annahme eines quasi-gesetzmäßigen Verlaufs wirtschaftlicher Entwicklung geübt.

III. Die Bedeutung von Organisationen für die wirtschaftliche Entwicklung

1. Vorbemerkung

Im ersten Teil wurde der gegenwärtige Status der Ansätze und Theorien zur wirtschaftlichen Entwicklung dargestellt und in Kürze diskutiert. Dabei zeigt sich, daß zahlreichen — als entwicklungsrelevant beurteilten — sozialen und ökonomischen sowie anderen Faktoren große Bedeutung zukommt. Die Bedeutung von Organisationen als Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung wird meines Erachtens vernachlässigt. Nachdem wirtschaftliches Handeln und Leisten (ausschließlich) in und durch Organisationen erfolgt, wird hier die These vertreten, daß Organisationen wichtige Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung sind. Dem in diesem Zusammenhang wesentlichen Problem der Kontingenz wird mit einer systemorientierten Sichtweise begegnet. Die Analyse zur Beantwortung der Frage, wie Organisationen wirtschaftliche Entwicklung beeinflussen bzw. welche Rolle Organisationen im entsprechenden Prozeß einnehmen, erfolgt im wesentlichen über zwei Ansatzpunkte: Zunächst sind die sozialen und ökonomischen Rahmenbedingungen zu erörtern, die der grundsätzlichen Gewährleistung der Funktionsfähigkeit von Organisationen dienen. Es folgt eine Differenzierung unterschiedlicher Organisationsformen, die aus den vielfältigen Aufgaben, die innerhalb einer Gesellschaft wahrzunehmen sind, resultiert. Schließlich werden die innerorganisatorischen Voraussetzungen für die Funktionsfähigkeit von Organisationen untersucht.

2. Organisationen aus der Sicht der neueren Systemtheorie

Organisationen werden hier als Ausprägung des umfassenderen Begriffs „Institution“ verstanden (vgl. van Arkadie 1989). Institutionen sind einerseits aufzufassen

als Elemente des Kontexts, in dem Organisationen agieren (vgl. formelle und informelle Umwelt von Organisationen, organisationale Rahmenbedingungen); in dieser Eigenschaft beeinflussen sie deren inneren und äußeren Wirkungsgrad unmittelbar. Andererseits werden auch Organisationen selbst als Institutionen betrachtet. Plakativer darstellbar ist der Begriff Institution etwa bei Annahme eines marktwirtschaftlichen Systems: Institutionen sind sowohl die klar definierten ökonomischen Rahmenbedingungen (z.B. Wirtschaftsgesetze, staatliche Maßnahmen, Marktmechanismen), als auch die Einzelwirtschaften (Organisationen), die als Wirtschaftssubjekte auftreten (vgl. Al-Ani 1991a). Zu betonen ist, daß dieses „Gefüge“ der Institutionen starken Wandlungen unterliegt. Auf diesen wesentlichen — und äußerst entwicklungsrelevanten — Aspekt wird nun überblicksartig eingegangen. Die dafür herangezogenen Grundlagen der neueren Systemtheorie (vgl. Luhmann 1985, 1988) ermöglichen die Analyse von Veränderungen in einem theoretischen Raster, der für Institutionen — betrachtet als Systeme — in den genannten Ausprägungen gleichermaßen heranzuziehen ist. Die systemorientierte Sichtweise ermöglicht es, von äußerst unterschiedlichen Voraussetzungen — wenn man z.B. die jeweiligen Spezifika in einzelnen Ländern betrachtet — auszugehen. Dadurch wird ein Aspekt in die Überlegungen einbezogen, der eines der Hauptprobleme bei der theoretischen wie praktischen Auseinandersetzung mit wirtschaftlicher Entwicklung berücksichtigt: Das Kontingenzproblem. Gerade diese Perspektive wird in vielen der eingangs behandelten Modelle vernachlässigt. Dadurch entsteht die Gefahr der (linearen) Übertragung von Modellen, die von spezifischen Verhältnissen (z.B. in entwickelten Ländern) ausgehen, auf gänzlich unterschiedliche Situationen (z.B. in unterentwickelten Ländern). Eines der wesentlichsten Beispiele dafür ist der vielfach praktizierte (und meist mißglückte) Versuch der Übertragung des „Weber'schen Bürokratiemodells“ auf Entwicklungsländer (vgl. Illy, Kaiser 1985, Al-Ani 1991b). Die nachstehend in ihren Grundzügen überblicksartig dargestellte neuere Systemtheorie (Luhmann'scher Prägung) ermöglicht es, derartige Probleme auszuklammern, da sie von kontingenten Strukturen ausgeht und damit die Berücksichtigung spezifischer Verhältnisse bzw. Aspekte, z.B. von Entwicklungsländern, erlaubt.

Komplexe Systeme bestehen aus kontingenten Strukturen; daher ist ihr dauerhafter (statischer) Fortbestand nicht gewährleistet. Um diesen abzusichern, reproduzieren sich Systeme in permanenter Abfolge selbst. Bezugsgröße dafür ist die (einem ständigen Wandel unterliegende) Differenz zwischen System und Umwelt. Die danach ausgerichtete Selbstreproduktion erfolgt dadurch, daß sich Elemente, Strukturen und Abläufe aus eigenem — d.h. mit Hilfe der Teile, aus denen sie bestehen — erneuernd wiederherstellen. Das zentrale Kriterium ist dabei die (selbstreferierende) Entscheidung. Das Funktionssystem „Wirtschaft“ — zu verstehen als Subsystem der Gesellschaft — besteht aus „partizipierenden Systemen“ (z.B. öffentliche Verwaltungen, Unternehmen, Verbände, Haushalte), die sich an den Systemgesetzmäßigkeiten ausrichten. Für das partizipierende System stellt das Wirtschaftssystem die Umwelt dar (z.B. Markt), es ist aber gleichzeitig Teil des Wirtschaftssystems. Wirtschaft kann somit als evolutionäres, zirkulär konstituiertes System aufgefaßt werden.

Die Entwicklung von Organisationen ergibt sich allerdings nicht primär aus der gesellschaftlichen Differenzierung, sondern hängt von den — stark relativen — Komponenten Eigenlogik und Eigendynamik des Entscheidungsverhaltens in Organisa-

tionen ab. Der Gedanke der Selbstreferenz bezieht sich (im Gegensatz zu älteren Theorien der Selbstorganisation, bei denen Strukturen im Zentrum stehen) auf die Systemelemente, die sich im geschlossenen Prozeß ständig reproduzieren. Selbstreferieren ist — bei aller Wichtigkeit — allerdings lediglich ein Moment des Verhaltens der Elemente (und somit der Systeme). Laufende Adaption wird letztlich als einzige Möglichkeit sozialer Systeme verstanden, durch Beobachtung und daraus folgender ständiger Neuentwicklung Umweltkomplexität zu bewältigen. Die Adaption erfolgt primär mittels Reflexivität und Reflexion. Als Reflexivität (prozessuale Selbstreferenz) wird in diesem Zusammenhang Selbstreferenz betreffend die Prozesse innerhalb des Systems verstanden, d.s. wahrgenommene Wahrnehmung (reflexive Wahrnehmung), geplante Planung, erwartete Erwartung, laufende Neukonstituierung (reflexive Systembildung = Systemdifferenzierung) sowie reflexive Selektion betreffend Strukturen (reversibel) und Prozesse (irreversibel). Bei der Reflexion erfolgt Selbstreferenz auf der Basis des Verhältnisses eines Systems zu seiner Umwelt. Die Adaptierung des Systems geht in bezug auf seine Differenz zur Umwelt vor sich. Dabei steht die Erfassung der Wirkungen der eigenen Identität in der Umwelt und der Rückwirkungen dieser Wirkungen auf sich selbst im Vordergrund; beobachtet wird dabei der Unterschied zu den Wirkungen, die andere Systeme in ihrer Umwelt erzeugen. Organisationen werden als selbstreferentielle Systeme aufgefaßt; als Begriffsrahmen (Elemente des organisierten Sozialsystems) dienen

- Entscheidungen
- Verhaltenserwartungen bzw. Strukturen
- Kultur und
- Strukturänderungen.

Entscheidungen beruhen auf Erwartungen und dienen der Reproduktion sozialer Systeme; sie entstehen durch (Luhmann 1988, S. 294 ff.):

- soziale Reflexivität im Interaktionssystem
- Normierung von Verhaltenserwartungen
- formale Organisation sozialer Systeme.

Entscheidungen stehen in unmittelbarem Zusammenhang mit Kommunikationsprozessen; diese sind der Entscheidung vor- bzw. nachgelagert. Als Probleme bei der Entscheidungsfindung treten besonders Unsicherheit und Gefahr mangelnder Rationalität auf. Luhmann sieht Entscheidungen als Verarbeitung von Kontingenz unter Inanspruchnahme von Zeit. Vor der Entscheidung stellt sich die Kontingenz als Wahlsituation dar. Der externe Bezug von Entscheidungen besteht darin, daß organisationsinterne Entscheidungen Einfluß auf das Verhältnis zwischen Organisation und Umwelt haben. Entscheidungsfindung ist als situative Realitätsdefinition und -interpretation seitens der Beteiligten zu sehen (vgl. den Zusammenhang zwischen Entscheidung und Erwartung). Erwartungen sind jene „Strukturen“, die das „Ereignis“ Entscheidung hervorbringen (mitbestimmen).

(Verhaltens-)Erwartungen bzw. Strukturen (= strukturell eingeschränkte Erwartungen) beinhalten die Möglichkeit der zirkulären Bedingung von Erwartung bzw. Strukturen und Entscheidung (d.h. Erwartungen können etwa künftige Entscheidungen antizipieren bzw. vergangene Entscheidungen einbeziehen). Erwartungen können Strukturen — die der Reproduktion des Systems dienen — schaffen (vgl. prozessuale Selbstreferenz). Betrachtet man die Funktionalität von Strukturen, steht für Luh-

mann deren Tendenz im Vordergrund, die Zahl möglicher Relationen einzuschränken. Strukturen sind Bedingung und Resultat des Handelns gleichermaßen. Erwartungen können auch in generalisierter Form auftreten (vgl. „Normen“ zur Stützung generalisierter Erwartungen; „Kognitionen“ zur Strukturierung unerwarteter Erwartungen); dies dient der Komplexitätsreduktion und Absicherung von Erwartungen (vgl. Strukturierungsmöglichkeiten formaler Organisationen).

Die Einbeziehung kultureller Aspekte umfaßt zwei Ausprägungen: Zum einen die gesamtgesellschaftliche Kultur, etwa die Berücksichtigung spezifischer Werthaltungen, da die Akteure in sozialen Systemen gleichzeitig Mitglieder der jeweiligen Gesellschaft und somit auch Träger deren Kultur sind. Demgegenüber umfaßt „Organisationskultur“ alle organisationsspezifischen Handlungsorientierungen (z.B. spezifische Werte sowie Normen — etwa Rituale, Sprachregelungen etc.), denen Organisationsmitglieder ausgesetzt sind. Organisationskultur dient besonders der Harmonisierung des Verhaltens in Organisationen mit den Anforderungen der Umwelt. Gleichzeitig kann Organisationskultur als (subjektives) Bezugssystem für Organisationsmitglieder fungieren. Marr (1989, S. 69) konstatiert in diesem Zusammenhang einen wechselseitigen Durchdringungsprozeß der kulturellen Systeme von Organisation und Umwelt.

Bei Strukturänderungen stehen Abweichungen von Strukturen im Zentrum. Mittels Morphogenese erfolgt ein ungesteuerter, evolutionärer Prozeß (vgl. „gewachsene“ Strukturen), der durch einen eigendynamischen Verlauf (z.B. zirkulär, kumulativ etc.) gekennzeichnet ist. Umweltanpassung ist die Veränderung der System-Umwelt-Differenz (Relation) mittels Reflexion, Selbstanpassung die Veränderung der Relationen zwischen Elementen innerhalb des Systems mittels Reflexivität.

Die in aller Kürze dargestellten Hauptelemente der neueren Systemtheorie stehen in direktem Bezug zu den nachfolgenden Erörterungen; d.h. das sich die obigen Ausführungen auf die mit der Umwelt von Organisationen und den innerorganisatorischen Verhältnissen in Zusammenhang stehenden Strukturen und Prozesse sowie auf die diskutierten Erfordernisse vollinhaltlich beziehen.

3. Wie determinieren Organisationen wirtschaftliche Entwicklung?

a) Die Rolle der Umwelt von Organisationen

Untersucht man die Bedeutung von Organisationen für die wirtschaftliche Entwicklung, kann von der Annahme ausgegangen werden, daß der organisationalen Umwelt eine hervorragende Rolle zukommt: Die Umwelt hat in bezug auf innerorganisatorische Strukturen und Prozesse — und somit unmittelbar auf die Erfüllung der (gesellschaftlichen) Aufgaben der Organisation — große Bedeutung respektive Einfluß. Besonders bestimmte soziale und ökonomische Rahmenbedingungen sind Voraussetzung für die Gewährleistung optimaler Funktionalität von Organisationen. Aufgrund dessen ist zunächst eine systematische Erfassung der Beziehungen zwischen Organisation und Umwelt erforderlich. Dies bedingt vor allem eine Analyse der diesbezüglichen Einflußgrößen.

Umwelt ist als gesamtes System von Institutionen, zwischen denen und einer Organisation Beziehungen bestehen, zu verstehen. Umwelt ist somit ein wichtiger

Erkenntnisgegenstand in bezug auf Organisationen, besonders aufgrund ihrer großen Bedeutung für das Geschehen in Organisationen. Bei systemorientierter Betrachtung stellt sich die Organisation als „offenes System“ dar, daß in vielfältigen Beziehungen zu anderen Systemen („Umwelt“) steht; das Geschehen in und zwischen den (Sub-)Systemen ist als dynamischer Prozeß zu verstehen. Zweck und Ziel von Organisationen sind im Lichte ihrer Funktion zu sehen, die sie als System in ihrer Umwelt ausüben bzw. ausüben sollen (vgl. Ulrich 1970). Diese Sichtweise verdeutlicht, daß die Organisation mehr als nur „Wirtschaftsgebilde“ ist, nämlich „gesellschaftliche Institution“. Dies setzt die Berücksichtigung gesellschaftlicher Faktoren bei der Betrachtung von Organisationen voraus. Auch in diesem Zusammenhang ist allerdings eine kontingente Sichtweise von Vorteil, da Organisationen — und damit die Gestaltung ihres Managementsystems — starken wie dynamischen äußeren Einflüssen unterliegen, somit situativ den Ausprägungen ihrer Umwelt.

Umweltbedingungen können — beurteilt nach Relevanzaspekten — unmittelbar aufgabenbezogen sein, direkt oder indirekt auf das Handeln in Organisationen wirken bzw. faktischen oder potentiellen Charakter haben. Diesen Kriterien kommt unter dem Gesichtspunkt der Dynamik gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Entwicklung besondere Bedeutung zu. Dieser Dynamik wird durch die Häufigkeit und Grad der Veränderung von Umweltelementen Ausdruck verliehen. Von besonderer Bedeutung für das Gelingen wirtschaftlicher Entwicklung ist in diesem Zusammenhang das Problem der Vorhersehbarkeit. Dadurch wird auch die Komplexität, die ursächlich von Anzahl und Verschiedenartigkeit der die Aufgabenerfüllung beeinflussenden Umweltfaktoren bestimmt wird, (erhöhend) determiniert.

Sieht man die Organisation als gesellschaftliche Institution, stellt sich die Frage nach ihrer Stellung im Supersystem Gesellschaft. Diese Frage mündet letztlich in eingeschränkter Handlungsautonomie der Organisation, die aus der Vielzahl und Unterschiedlichkeit feststellbarer Interessen resultiert (vgl. Organisation als „Koalition“). Die Berücksichtigung dieses Umstandes bei der Formulierung des Zielsystems von Organisationen findet ihren — operationalisierbaren — Niederschlag organisationsintern als ökonomische und soziale Effizienz sowie extern als gesellschaftliche Effektivität (Marr 1989, S. 85). In dieser Weise läßt sich der Grad der Aufgabenerfüllung relativ gut definieren und beurteilen gleichermaßen. Ziel bei der Gestaltung der Umwelt ist die Bereitstellung optimaler Bedingungen für die Leistungserstellung und -verwertung in und durch Organisationen. Ziel der Organisation soll es sein, ihre (gesellschaftlichen) Aufgaben unter Nutzung der gegebenen Rahmenbedingungen in optimaler Weise zu erfüllen. Eine darauf ausgerichtete Gestaltung der Organisation obliegt primär deren Leitung. Dabei gilt es insbesondere, die vielfältigen Interessen der Beteiligten in die Zielbildung und Gestaltung einzubringen und zu berücksichtigen.

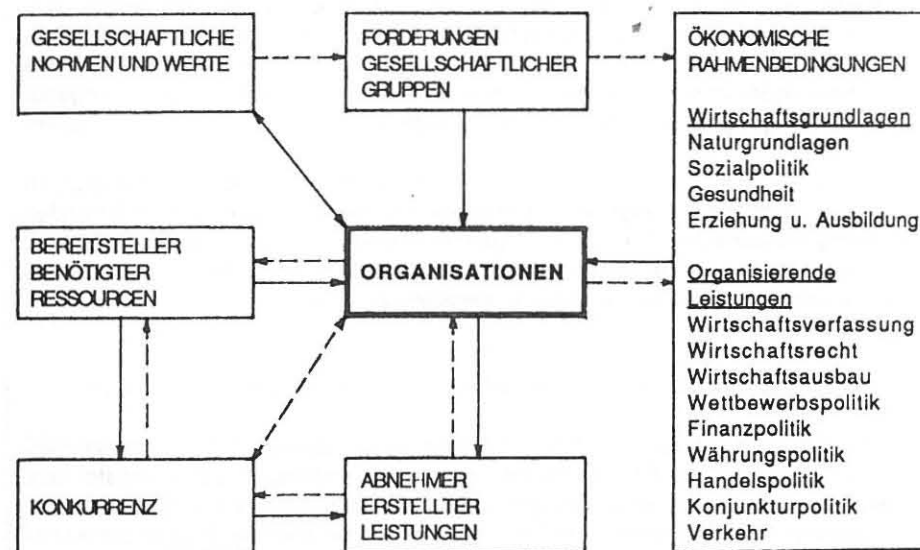


Abbildung 1: Die Umwelt der Organisation (in Anlehnung an Marr 1989, S. 70)

Abbildung 1 zeigt die Einflüsse der Umwelt auf die Organisation. Gesellschaftliche Normen und Werte sowie allfällige — daraus letztlich resultierende — Forderungen diverser gesellschaftlicher Gruppierungen sind nicht unmittelbar dem ökonomischen Bereich zuzuzählen; allerdings bestehen hier unleugbare wechselseitige Zusammenhänge. Derartige Beziehungen bestehen etwa auch im Einfluß dieser „nicht-ökonomischen“ Kategorien auf die allgemein ökonomischen Rahmenbedingungen. Diese — durch den Staat gewährleisteten Mittel — stehen allen Subsystemen bzw. Systemelementen in gleicher Weise zur Erfüllung ihrer Aufgaben zur Verfügung. Innerhalb dieser Rahmenbedingungen steht zunächst die Sicherung der Wirtschaftsgrundlagen im Vordergrund: Hier zu nennen sind besonders eine sorgsame Bewahrung bzw. Nutzbarmachung natürlicher Ressourcen (Naturgrundlagen) sowie die Sozial-, Gesundheits- und Bildungspolitik (Erziehung und Ausbildung) als Basis für die Pflege des Humankapitals. Diese Komponenten sind generell als Grundlage jeder Gesellschaft zu begreifen, weniger primär der ökonomischen Sphäre zugehörig; gleichzeitig sind sie jedoch unverzichtbare Bedingung des Handelns in Organisationen bzw. Wirtschaftens. Darüber hinaus beinhalten die ökonomischen Rahmenbedingungen (i.e.S.) die Bereitstellung sogenannter organisierender Leistungen (durch den Staat). So ist es als Aufgabe des Staates zu betrachten, eine Wirtschaftsverfassung bzw. ein daraus abgeleitetes Wirtschaftsrecht zu gewährleisten sowie im Rahmen seiner Wirtschaftspolitik — situativ entsprechend und organisationsfördernd — Wettbewerbs-, Finanz-, Währungs-, Handels-, Konjunktur- und Verkehrspolitik zu betreiben.

Geht man — was die postulierten ökonomischen Rahmenbedingungen bereits teilweise implizieren — von einer marktwirtschaftlichen Ordnung aus, gehört zur

Umwelt der Organisation, zumindest sofern es sich um eine Wirtschaftsorganisation handelt, neben der Bereitstellung der für die Leistungserstellung benötigten Ressourcen und den Abnehmern der durch die Organisation erstellten Leistungen, auch die Erscheinungsform der Konkurrenz. Diese tritt — unter der Bedingung von Angebot und Nachfrage — sowohl bei der Ressourcenbeschaffung wie bei der Leistungsabgabe auf.

Erst durch die Sicherung bzw. Gewährleistung dieser (Mindest-)Komponenten sind Organisationen — abgesehen von gewissen, nachstehend noch zu erörternden innerorganisatorischen Voraussetzungen — dauerhaft in der Lage und befähigt, Aufgaben im Sinne ihrer unmittelbaren Ziele zu erfüllen sowie damit ihren Beitrags zu Gemeinwohl und wirtschaftlicher Entwicklung zu leisten.

b) Die Erfüllung vielfältiger Aufgaben erfordert differente Organisationsformen

Die Erfüllung unterschiedlicher — im Rahmen der Gesellschaft wahrzunehmen-der — Aufgaben durch Organisationen erklärt deren vielfältige Erscheinungsformen. Versucht man, unterschiedliche Organisationsformen zu definieren und voneinander abzugrenzen (Strunz 1990, S. 163 ff.), ist zunächst die Wahl der Abgrenzungskriterien von Bedeutung. Ausgehend von zahlreichen Organisationstypologien erweist es sich als nützlich, als Kriterien

- die Art der Bedarfsdeckung als Dimension der Organisationsziele (erwerbsorientiert/nicht erwerbsorientiert)

- den Markt als Teil der Umwelt von Organisationen (marktorientiert/nicht marktorientiert)

- den Eigentümer als Teil des normativen Rahmens der Organisation (öffentlich/privat)

zu wählen. Hinsichtlich der einzelnen Ausprägungen (z.B. erwerbsorientiert, öffentlich) sei darauf hingewiesen, daß es sich dabei jeweils um Polarisierungen handelt; die Möglichkeit des Auftretens verschiedener Ausprägungsformen innerhalb der Gegensätze ist evident.

Unter Heranziehung dieser Abgrenzungskriterien lassen sich folgende Organisationsformen differenzieren (siehe auch Abb. 2): Öffentliche Verwaltungen sind zu verstehen als nach staatlichen Zielen und Normen handelnde Organisationseinheiten, die kollektiven Bedarf decken (Erstellung von i.d.R. nicht marktfähigen, meist unentgeltlichen Gütern); kennzeichnend ist die prinzipielle Leistungsverpflichtung, teilweise verbunden mit Abnahmepflicht des Leistungsempfängers, die Finanzierung erfolgt über die Gemeinschaft. Verbände sind eine überaus heterogene Organisationsform, die bestimmte Interessen materieller und immaterieller Art wahrnehmen. Die Bedarfsdeckung erfolgt für einen klar umrissenen Adressatenkreis mittels meist nicht marktfähigen, kollektiven Leistungen, die überwiegend unentgeltlich abgesetzt werden. Die Aufrechterhaltung des Verbandes wird i.d.R. durch materielle/immaterielle Leistungen seiner Mitglieder gewährleistet. Öffentliche Unternehmen erstellen von jedermann beanspruchbare Leistungen. Ihre Tätigkeit orientiert sich am öffentlichen Interesse, gegen Entgelt wird eigenverantwortlich Fremdbedarf gedeckt. Die Anteile des Unternehmens liegen überwiegend bei einer öffentlichen Körperschaft.

	ZIELE	UMWELT	NORMATIVER RAHMEN
VARIABLE	BEDARFSDECKUNG	MARKTORIENTIERUNG	EIGENTÜMER
ÖFFENTLICHE VERWALTUNGEN	nicht erwerbsorientiert	nicht marktorientiert	öffentlich (Staat)
VERBÄNDE	nicht erwerbsorientiert	nicht marktorientiert	öffentlich oder privat
ÖFFENTLICHE UNTERNEHMEN	nicht erwerbs=orientiert oder erwerbsorientiert	nicht markt=orientiert oder marktorientiert	(zumindest überwiegend) öffentlich
GENOSSEN=SCHAFTEN	nicht erwerbsorientiert	(überwiegend) marktorientiert	öffentlich oder privat
PRIVATE UNTERNEHMEN	erwerbsorientiert	marktorientiert	privat
PRIVATE HAUSHALTE	erwerbsorientiert	marktorientiert	privat

Abbildung 2: Organisationsformen — Kriterien und Möglichkeiten der Abgrenzung

Genossenschaften beruhen auf den Prinzipien Selbsthilfe, Selbstverantwortung, Selbstverwaltung und Solidarität. Die Bedarfsdeckung erfolgt nach dem Identitätsprinzip: Den Mitgliedern kommen primär von der Genossenschaft günstig bereitgestellte Leistungen zugute. Beiträge der Mitglieder aufgrund der Leistungen der Genossenschaft stellen deren Finanzierung sicher. Das private Unternehmen ist eine im Rahmen staatlicher Normen selbständig handelnde — auf Gewinnerzielung gerichtete — Organisationseinheit, die Fremdbedarf deckt; die Leistungen werden ausschließlich auf dem Markt nach Angebot und Nachfrage gegen Entgelt abgesetzt. Private Haushalte — hier als Organisationsform verstanden — sind auf individuelle Eigenbedarfsdeckung und Nutzenmaximierung der Haushaltsmitglieder ausgerichtet. Die von ihnen außerhalb des Haushalts angebotene individuelle Arbeitskraft dient einerseits der Fremdbedarfsdeckung, gleichzeitig aber auch der Beschaffung des Haushaltseinkommens, das für die Eigenbedarfsdeckung verwendet wird.

Ergänzend ist anzumerken, daß sämtliche der hier genannten Organisationsformen im Rahmen der Instrumentalfunktion — d.h. als Instrumente zur Erreichung der Ziele ihrer Träger — Einsatz finden. Von besonderem Interesse in diesem Zusammenhang sind dabei jene Organisationen, die im Einflußbereich des Staates stehen (z.B. öffentliche Verwaltungen und Unternehmen). Sie werden beispielsweise zur Verwirklichung der wirtschaftspolitischen Ziele bzw. zur Gewährleistung der ökonomischen Rahmenbedingungen (vgl. Abb. 1) herangezogen. Die Institution der Instru-

mentalfunktion ist somit — steuerungsmechanistisch betrachtet — äußerst entwicklungsrelevant.

c) Innerorganisatorische Voraussetzungen für einen optimalen Wirkungsgrad

Wirtschaftliche Entwicklung wird von Organisationen — als Zelle wirtschaftlichen Handelns — dann (positiv und nachhaltig) beeinflusst, wenn gewisse Voraussetzungen gegeben sind, aufgrund derer Organisationen einen möglichst optimalen Wirkungsgrad entfalten können. Diese Voraussetzungen umfassen zum einen die bereits erörterten sozialen und ökonomischen Rahmenbedingungen, zum anderen bestimmte innerorganisatorische Verhältnisse. Nur wenn diese gegeben sind, ist die Funktionsfähigkeit von Organisationen, und damit ihre Einflußmöglichkeit auf wirtschaftliche Entwicklung gewährleistet. Auf diese innerorganisatorischen Aspekte ist nun einzugehen: Grundsätzlich ist anzumerken, daß die Möglichkeit der Erzielung positiver Entwicklungseffekte nur dann besteht, wenn — über die notwendigen Rahmenbedingungen hinaus — die Vorgänge innerhalb der Organisation in Entsprechung zueinander stehen; d.h. daß die Relationen zwischen den Systemelementen aufeinander abgestimmt sind. Diese Entsprechung soll mit Hilfe der Gestaltungsinstrumente Strukturierung und Koordination herbeigeführt bzw. erhalten werden (vgl. Staehle 1989, S. 76 ff.).

Strukturierung umfaßt neben der bereits erörterten Außendifferenzierung (Abstimmung der Organisation mit ihrer Umwelt) die Innendifferenzierung, d.h. die Gestaltung der Organisationsstruktur; diese organisatorische Gestaltung reflektiert zunächst die Aufgaben der Organisation. Unter Koordination ist — die sich auf die Organisationsstruktur beziehende — laufende Aufgabe des Managements, i.w.S. aber auch aller Organisationsmitglieder, zu verstehen. Die verfahrensorientierte Koordination erfolgt mittels Programmierung, Planung und Kontrolle. Programmierung dient der Standardisierung permanenter Aufgaben und Abläufe; dies erfolgt durch generelle Formalisierung des Handelns (z.B. Entscheidungsregeln, -programme, -grundsätze, Richtlinien, Handlungsanweisungen). An sich ist Programmierung längerfristig ausgerichtet; demgegenüber hat Planung als Koordinationsinstrument kürzerfristigen Charakter und dient dazu, Handeln für abgegrenzte Zeiträume vorzusehen. Die Kontrollfunktion soll die Beurteilung der tatsächlichen Vorgänge bzw. ordnungsgemäßes Handeln gewährleisten. Zwar begleitend durchgeführt, jedoch umfassend erst ex post möglich, dienen die Ergebnisse der Kontrolle (vgl. Soll-Ist-Analyse) vor allem dazu, aus „Feedback“ Erkenntnisse für künftiges Handeln abzuleiten. Verhaltensorientierte Koordination umfaßt Motivation und Führung der Organisationsmitglieder. Unter Motivation sind alle Maßnahmen zu verstehen, die Motive (noch nicht aktivierte Beweggründe menschlichen Verhaltens) zu organisationsdienlichem Verhalten zu aktivieren. Führung ist demgegenüber die „Beeinflussung der Einstellungen und des Verhaltens von Einzelpersonen sowie der Interaktionen in und zwischen Gruppen mit dem Zweck, bestimmte Ziele zu erreichen“ (Staehle 1989, S. 107). Strukturierung und Koordination stellen somit die Grundlagen der (bewußten) Steuerung von Organisationen dar. Auf dieser Basis erfolgt das Management der verschiedenen Funktionalbereiche, z.B. Forschung und Entwicklung, Marketing,

Finanzierung, Versicherung, Rechnungswesen, Logistik/Lagerwesen und Produktion. Auftreten und Wertigkeit dieser Funktionen sind allerdings — je nach Organisationstyp — sehr unterschiedlich: Gewisse Funktionen, wie etwa Finanzierung oder Versicherung, sind sicherlich in jeder Organisation anzutreffen. Andere Funktionen (z.B. Marketing) sind wiederum nur in bestimmten Organisationen wirklich relevant. Grundsätzlich ist dieser funktionale Raster zur Aufgabensegmentierung von Organisationen jedoch heranziehbar.

Gezielte Steuerung, d.h. Strukturierung und Koordination, kann jedenfalls als innerorganisatorische Voraussetzung für die Optimierung des Wirkungsgrades von Organisationen in Hinblick auf deren Einfluß auf wirtschaftliche Entwicklung betrachtet werden. Wenn also organisatorische Gestaltung als Ergebnis von Managementhandeln so gelingt, daß die notwendigen Entsprechungen gewährleistet sind, können Organisationen — bei bestimmten Umweltbedingungen — wirtschaftliche Entwicklung beeinflussen. Denn: Ausgehend von der Frage, wer volkswirtschaftliche Leistungen erbringt, wird offenkundig, daß wirtschaftliches Handeln Wirtschaften in und durch Organisationen ist. Ist dieses Handeln auf der „Mikroebene“ optimiert, ist auch ein optimaler Beitrag der Mikroebene bzw. der Organisation zur wirtschaftlichen Entwicklung sichergestellt.

d) Resümee

Zahlreiche Entwicklungsansätze und -theorien geben Auskunft über vielfältige diesbezügliche Aspekte und Einflußfaktoren. Vernachlässigt wird meiner Ansicht allerdings die Entwicklungsrelevanz von Organisationen; davon ausgehend besagt die These dieser Arbeit, daß Organisationen eine wichtige Determinante wirtschaftlicher Entwicklung darstellen: Wirtschaftliches Handeln bzw. Leistungserbringung und -verwertung erfolgt in und durch Organisationen. Allerdings ist von diesbezüglich äußerst unterschiedlichen Voraussetzungen — wenn man z.B. die jeweiligen Spezifika in einzelnen Ländern betrachtet — auszugehen. Um diesen Aspekt in die Überlegungen einbeziehen zu können, wird auf die Grundlagen der neueren Systemtheorie zurückgegriffen: Diese ermöglicht eine Sichtweise von sozialen Systemen, die das Problem der Kontingenzt berücksichtigt. Gerade diese Perspektive wird in vielen der eingangs behandelten Modelle vernachlässigt. Dadurch entsteht die Gefahr der Übertragung von Modellen, die von spezifischen Verhältnissen (z.B. in entwickelten Ländern) ausgehen, auf gänzlich unterschiedliche Situationen (z.B. in unterentwickelten Ländern).

Die systemorientierte Sichtweise von Organisationen bildet die Grundlage der Analyse: Organisationen sind als Subsysteme der Gesellschaft zu verstehen. Aufgrund der Integration in ihrer Umwelt und der Voraussetzungen des Handelns in Organisationen sind zunächst bestimmte soziale und ökonomische Rahmenbedingungen notwendig, um die Basis der Funktionsfähigkeit von Organisationen sicherzustellen. Darüber hinaus ist diese allerdings nur dann gewährleistet, wenn auch die innerorganisatorischen Verhältnisse spezifischen Bedingungen entsprechen. Der Einfluß von Organisationen auf wirtschaftliche Entwicklung wird somit am Grad ihrer Funktionsfähigkeit fokussiert, wobei die hier immanenten Interdependenzen deutlich

sichtbar werden: Organisationen determinieren wirtschaftliche Entwicklung, ihre Handlungsfähigkeit wird wiederum von den — jeweils unterschiedlich entwickelten — sozialen und ökonomischen Verhältnissen beeinflusst. Demgemäß wurde hier versucht, eine — sicherlich weitgehend idealtypische — Bestandsaufnahme der Bedingungen vorzunehmen, unter denen Organisationen ihre gesellschaftlichen Aufgaben optimal zu erfüllen in der Lage sind, wodurch ihr positiver Einfluß auf wirtschaftliche Entwicklung gewährleistet ist.

LITERATUR

- v. Arkardie, B., The Role of Institutions in Development, in: *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1989*, S. 153 — 175.
- Al-Ani, A., Die Rolle von Institutionen im Entwicklungsprozeß. Betrachtungen zu einer institutionalistischen Entwicklungsökonomie, in diesem Heft (1991a).
- Al-Ani, A., Zur Effizienzsteigerung der öffentlichen Verwaltung in Entwicklungsländern, erscheint in: Hofmann, M., Zapotoczky, K., (Hrsg.), *Administration Management*, Stuttgart, Berlin, Köln, Mainz 1991(b).
- Almond, G. A., Politische Systeme und politischer Wandel, in: Zapf W. (Hrsg.), *Theorien des sozialen Wandels*, Köln, Berlin 1969, S. 211 — 227.
- Almond, G. A., Coleman J. S., *The Politics of the Development Areas*, Princeton/N.J. 1960.
- Baldwin, R. E., *Economic Development and Growth*, New York 1966.
- Baran, P. A., *The Political Economy of Growth*, New York 1957.
- Bauer, P. T., The Vicious Circle of Poverty, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Nr. 95, 1965, S. 4 — 20.
- Bhagwati, J. N., Distortions and Immiserizing Growth: A Generalization, in: *Review of Economic Studies*, Vol. 35, 1968, S. 481 — 485.
- Boeke, J. H., *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, New York 1953.
- Boserup, E., *The Conditions of Agricultural Growth. The Economics of Agrarian Change under Population Pressure*, London 1965.
- Borner, S., Weder, R., Entwicklungstheorien versus moderne Mainstream-Ökonomie, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 4/1990, S. 158 — 164.
- Chmielewicz, K., Arbeitnehmerinteressen und Kapitalismuskritik in der Betriebswirtschaftslehre. Reinbek 1975.
- Clark, C., *The „Population Explosion“*, Brighton-Sussex 1969.
- Deutsch, K. W., Soziale Mobilisierung und politische Entwicklung, in: Zapf W. (Hrsg.): *Theorien des sozialen Wandels*, Köln, Berlin 1969, S. 329 — 350.
- Domar, E. D., *Essay in the Theory of Economic Growth*, New York 1957.
- Dornbusch, R., Peru on the Brink, in: *Challenge*, 11 — 12/1988, S. 31 — 37.
- Dyllick, T., *Management der Umweltbeziehungen*, Wiesbaden 1989.
- Eckaus, R. S., The Factor Proportions Problem in Underdeveloped Areas, in: *American Economic Review*, Vol. 45, 1955, S. 539 — 565.
- Eisenstadt, S. N., Sozialer Wandel, Differenzierung und Evolution, in: Zapf, W. (Hrsg.), *Theorien des sozialen Wandels*, Köln, Berlin 1969, S. 75 — 91.
- Fei, J. C., Ranis, G., *Development of the Labour Surplus Theory: Theory and Policy*, Homewood/Ill. 1964.
- Fishlow, A., Alternative Approaches and Solutions to the Debt of Developing Countries, in: Borner, S., (Hrsg.), *International Finance and Trade in a Polycentric World*, London 1988, S. 3 — 20.
- Galtung, J., Eine strukturelle Theorie des Imperialismus, in: Senghaas, D., (Hrsg.), *Imperialismus und strukturelle Gewalt*, Frankfurt am Main 1976, S. 29 — 104.

- Hagen E. E., *On the Theory of Social Change — How Economic Growth Begins*, Homewood/Ill. 1962.
- Hagen, E. E., *The Common Sense of Population*, Homewood/Ill. 1962.
- Hagen, E. E., *The Economics of Development*, Homewood/Ill. 1975.
- Hansen, A. H., *Keynes' ökonomische Lehren*, Stuttgart, Düsseldorf 1959.
- Harrod, R. F., *Towards a Dynamic Economics*, London 1948.
- Heinrich, W., *Wirtschaftspolitik*, Bd. 1, Berlin 1964.
- Herrick, B., Kindleberger, C., *Economic Development*, New York 1988.
- Hesse, H., Sautter, H., *Entwicklungstheorie und -politik*, Bd. 1: *Entwicklungstheorie*, Tübingen, Düsseldorf 1977.
- Higgins, B., *Economic Development*, New York 1966.
- Hirschman, A. O., *The Strategy of Economic Development*, New Haven 1958.
- Hofmann, M., Einige Überlegungen zum Entwurf einer ganzheitlichen Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, in: Bühler, W. et al., (Hrsg.), *Die ganzheitlich — verstehende Betrachtung der sozialen Leistungsordnung*, Wien, New York 1985, S. 81 — 120.
- Huntington, E., *Civilization and Climate*, New Haven/Conn. 1915.
- Huntington, S. P., *Political Order in Changing Societies*, New Haven/Conn., London 1968.
- Illy, H. F., Kaiser, E., „Entwicklungsverwaltung“: Wandlungen im Selbstverständnis eines Forschungsbereiches, Speyer 1985.
- Kasper, H., *Die Handhabung des Neuen in organisierten Sozialsystemen*, Berlin, Heidelberg, New York 1990.
- Knall, B., *Entwicklungstheorien*, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft*, 1979, S. 421 — 435.
- Knall, B., *Wirtschafterschließung und Entwicklungsstufen. Rostows Wirtschaftsstufentheorie und die Typologie von Entwicklungsländern*, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Nr. 88, 1962, S. 184 — 258.
- Kebschull, D., Fasbender, K., Naini, A.: *Entwicklungspolitik*, Opladen 1975.
- Keynes, J. M., *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, München, Leipzig 1936.
- Krüger, A. et al., *Trade and Employment in Developing Countries*, Chicago, London 1981.
- Kunze, W., *Leistungsmotivation und Entwicklung*, Frankfurt am Main, Bern, New York 1983.
- Leibenstein, H., *Economic Backwardness and Economic Growth*, New York 1957.
- Lerner, D., Die Modernisierung des Lebensstils — eine Theorie, in: Zapf W. (Hrsg.), *Theorien des sozialen Wandels*, Köln, Berlin 1969, S. 362 — 381.
- Levy, M. J., *Modernization and the Structure of Society*, Princeton/N.J. 1966.
- Lewis, W. A. *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, in: *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Nr. 22, Manchester 1954, S. 139 — 191.
- List, F., *Das Nationale System der politischen Ökonomie*, Stuttgart, Tübingen 1841.
- Luhmann, N., *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*, Frankfurt a. Main 1985.
- Luhmann, N., *Die Wirtschaft der Gesellschaft*, Frankfurt am Main 1988.
- McClelland, D. C., *Die Leistungsgesellschaft*, Stuttgart 1966.
- Malhus, T. R., Eine Abhandlung über das Bevölkerungsgesetz oder eine Untersuchung über seine Bedeutung für die menschliche Wohlfahrt in Vergangenheit und Zukunft, 2 Bände. Jena 1924; im Original: *An Essay on the Principle of Population as it effects the Future Improvement of Society*, London 1798.
- Marr, R., Betrieb und Umwelt, in: Bitz, M., Dellmann, K., Domsch, M., Egner, H., (Hrsg.), *Vahlens Kompendium der Betriebswirtschaftslehre*, Bd. 1, München 1989, S. 47 — 114.
- Marx, K., *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, 3 Bde., Hamburg 1867, 1885 und 1894.
- März, E., *Einführung in die Marx'sche Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Wien 1976.
- Mill, J. St., *Grundsätze der politischen Ökonomie mit einigen ihrer Anwendungen auf die Sozialphilosophie*, Bd. 1, Jena 1913, Bd. 2, Jena 1921; im Original: *Principles of Political Economy with Some of Their Applications to Social Philosophy*, London 1848.

Montesquieu, C., *De l'esprit des lois*, Paris 1748.

Müller, A., *Elemente der Staatskunst*, Berlin 1809.

Müller, H. J., Die Entwicklungstheorien des „balanced growth“ und „unbalanced Growth“ aus klassischer Sicht: Eine vergleichende Analyse, München 1982.

Müller-Armack, A., *Entwicklungsgesetze des Kapitalismus*, Berlin 1932.

Myrdal G., *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London 1957.

Myrdal, G., *Politisches Manifest über die Armut in der Welt*, Frankfurt am Main 1970.

Nelson, R. R., A Theory of Low-level Equilibrium Trap in Underdeveloped Regions, in: *American Economic Review*, Vol. 46, 1956, S. 894 — 908.

Nohlen, D., Nuscheler, F., (Hrsg.), *Lexikon Dritte Welt*, Reinbek 1980.

Nohlen, D., *Handbuch der Dritten Welt*, Bd. 1, Hamburg 1974.

Nurkse, R., *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford 1953.

Ochel, W., *Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft*, Köln 1982.

OECD (Hrsg.), *Methods and Procedures in Aid Evaluation*, Paris 1986.

Parsons, T., Evolutionäre Universalien der Gesellschaft, in: Zapf, W. (Hrsg.), *Theorien des sozialen Wandels*, Köln, Berlin 1969, S. 55 — 74.

Perroux, F., *L'économie du XX siècle*, Paris 1961.

Polanyi, K., *Ökonomie und Gesellschaft*, Frankfurt am Main 1979.

Prebisch, R., *Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer*, Berlin (Ost) 1968.

Pye, L. W., *Aspects of Political Development*, Boston/Mass. 1960.

Ricardo, D., *Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung*, Jena 1923; im Original: *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London 1817.

Rosenstein-Rodan, P. N., *Notes on the Theory of the „Big Push“*, Boston 1957.

Rostow, W. W., *Stadien wirtschaftlichen Wachstums, Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie*, Göttingen 1960.

Sachs, J., *Conditionality, Debt Relief and the Developing Country Debt Crisis*, NBER Working Paper 2644, Cambridge, Mass. 1988.

Schumpeter, J. A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig 1912.

Schumpeter, J. A., *Konjunkturzyklen*, Göttingen 1961.

Schumpeter, J. A., *Geschichte der ökonomischen Analyse*, Göttingen 1965.

Senghaas, D., (Hrsg.), *Peripherer Kapitalismus. Analysen über Abhängigkeit und Unterentwicklung*, Frankfurt am Main 1974.

Senghaas, D., *Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik, Plädoyer für Dissoziation*, Frankfurt am Main 1977.

Singer, H. W., The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries, in: *American Economic Review*, Vol. 40, 1950, S. 473 — 485.

Smith, A., *Der Wohlstand der Nationen*, hrsg. von Recktenwald, H. C., München 1983; im Original: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, London 1776.

Stavenhagen, G., *Geschichte der Wirtschaftstheorie*, Göttingen 1969.

Staehele, W. H., *Funktionen des Managements*, Bern, Stuttgart 1989.

Streeter, P., *Grenzen der Entwicklungsforschung*, München 1975.

Strunz, H., Organisationsform und Management in: *Journal für Betriebswirtschaft* 3/4/90, S. 161 — 186.

Strunz, H., *Anforderungen an eine allgemeine Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Dissertation an der Wirtschaftsuniversität Wien, Wien 1985.

Sunkel, O., *Transnational Capitalism and National Disintegration in Latin America*, in: *Social and Economic Studies*, Vol. 22, 1973, S. 132 — 176.

Sunkel, O., *Some Notes on Development, Underdevelopment and the International Capitalist Economy*, Starnberg 1970.

v. Thünen, J. H., *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Bd. 1: Hamburg 1826, Bd. 2: Rostock 1850 und 1863, Bd. 3: Rostock 1863.

Timmermann, V., *Entwicklungstheorie und Entwicklungspolitik*, Göttingen 1982.

Todaro, M. P., *Economic Development in the Third World*, New York, London 1989.

Ulrich, H., *Die Unternehmung als produktives soziales System*, Stuttgart 1970.

Wagner, N., Kaiser M., Biemdieck, F., *Ökonomie der Entwicklungsländer*, Stuttgart 1989.

Weber, M., *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie*, 3 Bde., Tübingen 1920 — 1921.

Herbert Strunz, p.A. Wirtschaftsuniversität Wien, Interdisziplinäre Abteilung für Wirtschafts- und Verwaltungsführung, A-1190 Wien, Augasse 2 — 6