

Durch den Ausbau des Modells in dieser Richtung würden Widersprüche zwischen Leitungsbereich des Bilanzorgans und seinem Bilanzbereich überwunden. Gegenwärtig stehen dem Bilanzorgan einseitig verbindliche Rechte auch gegenüber nichtunterstellten Betrieben zu, soweit sie Verbraucher der bilanzierten Erzeugnisse sind. Faktisch wird damit das Leitungssystem in seiner Effektivität gefährdet. Die Rechtsstellung der Betriebe wird nicht nur durch Planentscheidungen des übergeordneten Organs maßgeblich beeinflusst, sondern auch durch die — gewissermaßen von der „Seite“ kommenden — Bilanzentscheidungen. Zwar werden diese Widersprüche häufig durch die Tätigkeit des Erzeugnisgruppenleitbetriebes gemildert, aber aus den unterschiedlichen Interessen zwischen Leitungsorganen (bzw. Betrieben) und Bilanzorgan erwächst potentiell die Gefahr, daß vorhandene Ressourcen nicht optimal genutzt werden. So stoßen z. B. Vorschläge zur Spezialisierung und damit Verlagerung der Produktion nach dem Gesichtspunkt der Kapazitätsauslastung auf Widerspruch, weil unter diesen Umständen nicht die Erfüllung des Gewinnplans gesichert ist. Gegenwärtig fallen noch weitgehend Dispositions- und Haftungsbereich der Bilanzorgane auseinander, was durch die Übertragung der Bilanzfunktion auf die Produzenten überwindbar wäre.

2. Das Verhältnis von Bilanzentscheidung und eigenverantwortlicher Kooperationsorganisation durch die Betriebe bedarf einer wesentlichen Veränderung. Entsprechend ihrer gewachsenen Eigenverantwortung für die Kooperationsorganisation haben die Betriebe aufgrund eigener Marktforschung, vorliegender Bestellungen oder der von den Bilanzorganen erhaltenen Informationen die notwendigen Verträge zu organisieren. Bekanntlich wird mittels der Wirtschaftsverträge eine sehr weitgehende Feinbilanzierung erreicht; deshalb fordern die geltenden Planungsgrundsätze den Abschluß wichtiger Verträge bereits in der Phase des Planangebots. Der Zeitpunkt des Vertragsabschlusses richtet sich im übrigen nach den ökonomischen und technischen Bedingungen, die konkret und sachkundig am besten von den Betrieben eingeschätzt werden können, worauf auch § 12 Abs. 1 VG abstellt. Zu dieser Klarheit tragen staatliche wie betriebliche Planentscheidungen, Koordinierungsvereinbarungen, Verträge in der Erzeugnisgruppe u. ä. bei. Für Finalproduzenten ist dieser Grundsatz durch § 12 Abs. 3 VG noch verstärkt worden, jedoch mit der Möglichkeit der Einschränkung durch planmethodische Bestimmungen. Es ist m. E. im Ergebnis der bisherigen Wirtschaftspolitik an der Zeit, derartige Einschränkungen außerordentlich zu begrenzen. Das betrifft vor allem die noch reichlich vorhandenen Verteilungsanordnungen mit ihren administrativ festgelegten und daher oft nicht die spezifischen ökonomischen Erfordernisse berücksichtigenden starren Bestellterminen bzw. Lieferfristen.¹² Der bereits bisher beschrittene Weg, den langfristigen Vertragsabschluß zu fördern (so z. B. § 3 der AO vom 16. Juli 1964 über die Planung und Organisation der Kooperationsbeziehungen für Gußerzeugnisse, GBl. III S. 365)¹³, ist konsequent auszubauen. Das müssen — und werden wohl in der Regel — nicht immer langfristige Liefer- und Leistungsverträge gemäß § 10 VG sein; größere Bedeutung werden vielmehr langfristige Kooperationsverträge erhalten, mit denen die Vertragspartner langfristig ihre Zusammenarbeit stabilisieren. Voller Erfolg kann ihrer Anwendung jedoch erst auf der Grundlage der oben unter 1. skizzierten ^{12 13}

¹² vgl. Kommentar zum Vertragsgesetz, Berlin 1967, Ziff. 2.4 zu § 12 VG.

¹³ Allerdings waren gerade bei diesen Erzeugnissen langfristige Verträge von der Sache her nicht häufig.