

Dierkes, Meinolf

Book Part — Digitized Version

Qualität des Lebens und unternehmerische Entscheidung

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Dierkes, Meinolf (1974) : Qualität des Lebens und unternehmerische Entscheidung, In: Günther Schmolders, Karl-Heinz Schaffartzik, Bernd Biervert (Ed.): Konsum und Qualität des Lebens, ISBN 3-531-11226-0, Westdeutscher Verlag, Opladen, pp. 465-496

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/112532>

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.



WZB-Open Access Digitalisate

WZB-Open Access digital copies

Das nachfolgende Dokument wurde zum Zweck der kostenfreien Onlinebereitstellung digitalisiert am Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH (WZB).

Das WZB verfügt über die entsprechenden Nutzungsrechte. Sollten Sie sich durch die Onlineveröffentlichung des Dokuments wider Erwarten dennoch in Ihren Rechten verletzt sehen, kontaktieren Sie bitte das WZB postalisch oder per E-Mail:

Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung gGmbH

Bibliothek und wissenschaftliche Information

Reichpietschufer 50

D-10785 Berlin

E-Mail: bibliothek@wzb.eu

The following document was digitized at the Berlin Social Science Center (WZB) in order to make it publicly available online.

The WZB has the corresponding rights of use. If, against all possibility, you consider your rights to be violated by the online publication of this document, please contact the WZB by sending a letter or an e-mail to:

Berlin Social Science Center (WZB)

Library and Scientific Information

Reichpietschufer 50

D-10785 Berlin

e-mail: bibliothek@wzb.eu

Digitalisierung und Bereitstellung dieser Publikation erfolgten im Rahmen des Retrodigitalisierungsprojektes **OA 1000+**. Weitere Informationen zum Projekt und eine Liste der ca. 1 500 digitalisierten Texte sind unter <http://www.wzb.eu/de/bibliothek/serviceangebote/open-access/oa-1000> verfügbar.

This text was digitizing and published online as part of the digitizing-project **OA 1000+**.

More about the project as well as a list of all the digitized documents (ca. 1 500) can be found at <http://www.wzb.eu/en/library/services/open-access/oa-1000>.

Qualität des Lebens und unternehmerische Entscheidung

von Meinolf Dierkes

I.

Die in Wissenschaft und Politik, vor allem seit der Veröffentlichung von D. Meadows "Limits to Growth (1972)", immer mehr an Bedeutung gewinnende Diskussion um die Qualität des Lebens hat sich in ihrer kurzen Geschichte schon in eine Vielzahl von spezialisierten Zweigen gespalten. Sieht man von der großen Zahl von Veröffentlichungen ab, die sich immer noch damit beschäftigen, die Begriffe "Quality of Life" oder "Social Indicators" zu popularisieren und zu betonen, wie wünschenswert ein System von Sozialindikatoren wäre, das besser als der bisherige zentrale Fortschrittsmaßstab "Wirtschaftliches Wachstum" die Veränderungen unserer sozialen und ökonomischen Wohlfahrt zu repräsentieren vermag, so lassen sich im klassischen Bereich der Social Indicator-Forschung, den gesamtgesellschaftlichen Indikatoren, im wesentlichen vier Ansätze in der aktuellen Forschung unterscheiden:

1. Entwicklung breitangelegter Zielbereiche (goal areas) als Rahmen für ein System sozialer Indikatoren (z.B. OECD 1971),
2. Erarbeitung von theoretischen und methodologischen Konzepten für spezielle Indikatoren (z.B. Project des Survey Research Centers, University of California, Berkeley 1971),
3. Entwicklung von breitangelegten Konzepten für die empirische Erfassung von Werten und subjektivem Wohlbefinden (Strümpel 1972 und Institute for Social Research 1971, S. 7)
4. Erarbeitung von Simulationsmodellen zur Bestimmung der Auswirkungen geplanter politischer Aktionen auf eine

eingeschränkte Zahl von sozialen Indikatoren
(Charnes, Cooper, Kozmetsky 1972).

Ergänzend dazu bildet sich jedoch in immer größerem Umfang ein neuer Bereich der "Quality of Life"-Forschung, der auf einer niedrigeren Aggregationsebene bemüht ist, die positiven und negativen Beiträge der einzelnen Institutionen der Gesellschaft zu einer, von dieser Forschungsrichtung zunächst als mehr oder weniger gegeben angenommenen Operationalisierung von Lebensqualität zu messen und Systeme zu entwickeln, die es ermöglichen, diejenigen markt- oder nicht-marktmäßigen Aktionen und Interaktionen dieser Institutionen zu fördern, die sich in einer Erhöhung der Qualität des Lebens für die Gesamtgesellschaft auswirken (Drucker 1969, S. 207). Ausgangspunkt der Überlegungen ist hierbei die Erkenntnis, daß in vielen heute gegebenen Gesellschaftsformen ein wesentlicher Teil der für die Qualität des Lebens zentralen Wahlhandlung direkt gar nicht Objekt eines übergeordneten politischen Willensbildungsprozesses ist, für den die bislang entwickelten Konzepte makrosozialer Indikatoren vornehmlich als Richtlinien dienen; eine Fülle dieser Entscheidungen wird vielmehr in den verschiedenen Subinstitutionen der Gesellschaft getroffen. Ein makrosoziales System von Sozialindikatoren kann daher langfristig auch nur dann als relevantes und erfolgreiches Konzept gesellschaftlicher Zielfunktionen angesehen werden, wenn

- 1) die Zielsysteme der Subinstitutionen hierauf ausgerichtet, d.h. mit den erweiterten gesellschaftlichen Wohlfahrtsindikatoren kompatibel gemacht werden,
- 2) Informationssysteme für die einzelnen Institutionen entwickelt werden, die die für eine Erfolgsmessung im Hinblick auf die erweiterten oder umformulierten Ziele erforderlichen Daten liefern, und

- 3) Sanktionsmechanismen geschaffen werden können, die das Verhalten der Institutionen auf die Erreichung dieser Ziele hinlenken.

II.

Eine zentrale Stellung in der Diskussion um die Entwicklung solcher Konzepte für die Anpassung der bedeutenden institutionellen Sektoren an die "neuen" Dimensionen der Lebensqualität spielen die produzierenden Wirtschaftseinheiten der Gesellschaft, die Betriebe und Unternehmungen. Schon allein die Tatsache, daß der überwiegende Teil unserer Bevölkerung einen Großteil seiner Zeit in diesen Institutionen verbringt, macht deutlich, in welchem Umfang diese wesentlichen Dimensionen der Lebensqualität eine Gesellschaft bestimmen. Fast alle Ansätze zu einem Makrosystem sozialer Indikatoren tragen dieser Bedeutung durch die Einbeziehung von Zielbereichen (Primary Goal Areas wie "Occupational Development", "Social and Physical Environment" (z.B. OECD 1971) Rechnung. Über diese direkte Beziehung hinaus beeinflussen Unternehmensentscheidungen und daraus resultierendes Verhalten im Sinne des Second and Higher Order Consequences-Konzepts (Bauer et al. 1969) fast sämtliche anderen Aspekte der Lebensqualität.

Dieser Einfluß des Unternehmenssektors läßt sich jenseits mehr theoretischer Überlegungen um die einzelnen Dimensionen von Quality of Life noch viel einfacher darlegen, wenn wir uns einmal einige der Gebiete ansehen, die auf der jetzigen Stufe der gesellschaftlichen und ökonomischen Entwicklung der industrialisierten Gesellschaften als "Areas of Major Social Concern" angesehen werden (Coppock, Dierkes, Snowball, Thomas 1972): die zunehmende Verschmutzung unserer physischen Umwelt, die mögliche Gefahr einer baldigen Erschöpfung bestimmter Rohstoffquellen, die physischen und psychischen Belastungen der Arbeitswelt, die Diskriminierung verschiedener Bevölkerungsgruppen, die Manipulation der Verbraucher - um nur einige zu nennen -, zentrale Mangelbereiche der Lebensqualität einer hochindustrialisierten Ge-

sellschaft, die als ins Gigantische gewachsene "Nebeneffekte" unserer vornehmlich auf wirtschaftliche Wohlfahrtssteigerung ausgerichteten Gesellschaften gelten, für deren Entstehung in immer steigendem Umfang der Unternehmenssektor und seine Entscheidungsträger verantwortlich gemacht werden (Bell 1971, S. 7).

Die Unternehmungen dürften damit neben dem staatlichen Sektor eine zentrale Rolle im Prozeß der Durchsetzung neuer oder bislang unterrepräsentierter Dimensionen der Lebensqualität spielen; eine Forschungseinrichtung, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, Konzepte hierfür zu entwickeln, konzentriert sich daher zunächst mit einiger Berechtigung auf diesen Bereich.

III.

Versucht man jedoch, die Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen auf die Lebensqualität zu erfassen und Systeme zu entwickeln, die es ermöglichen, negative Auswirkungen zu reduzieren und positive zu stimulieren, so befriedigt die für den politischen Alltag und Wissenschaftsjournalismus so angenehme Möglichkeit, das Auftreten dieser "Wachstumskosten" dem Machtmißbrauch oder den unsozialen Einstellungen der Entscheidungsträger in diesen Institutionen zuzuschreiben, nicht; die Aufgabe ist es vielmehr, nach Schwächen des Systems zu suchen, die verhindern, daß diese Dimensionen der Lebensqualität eine adäquate Berücksichtigung im Entscheidungsprozeß finden. Dieses erscheint vor allem dann erforderlich, wenn man sich vor Augen führt, daß wesentliche Normen für das Entscheidungsverhalten in diesen Institutionen aufgrund der von der Gesellschaft gesetzten Aufgabenstellung bestimmt werden (Dierkes 1971, S. 66 f):

- die Zielvariable: mehr und bessere Güter und Dienstleistungen zu geringeren Kosten

- die Erfolgsindikatoren: Gewinn, Produktivität oder einzelwirtschaftliches Wachstum sowie
- die Datenbasis: Kosten und Leistungen.

Stellt man diese Elemente des Entscheidungsprozesses den oben beispielhaft aufgezählten "Areas of Major Social Concern" gegenüber, so wird die für die Lebensqualität folgenreiche Schwäche des unternehmerischen Entscheidungskalküls sofort deutlich:

Das zunehmende Ausmaß von Externalities oder sozialen Kosten (Bell 1971, S. 16), d.h. solche Kosten der betrieblichen Leistungserstellung, die "aus der Wirtschaftsrechnung der disponierenden Wirtschaftssubjekte ausgeschlossen" (Kapp 1956, S. 525) bleiben, tatsächlich jedoch anfallen, also einen zur Leistungserstellung erforderlichen Werteverzehr darstellen und somit auf dritte Personen oder die Allgemeinheit abgewälzt werden, d.h. aus dem generellen "Overhead" der Gesellschaft (Steuern, Sozialversicherung usw.) oder durch Reduzierung der Lebensqualität einzelner Gruppen (Bewohner der Umgebung eines Stahlwerkes o.ä.) bezahlt werden (American Accounting Association 1971, S. 165).

Die Tatsache, daß ein Teil der Kosten der Leistungserstellung nicht in die unternehmerischen Entscheidungen einbezogen wird, führt jedoch dazu, daß selbst bei strengster Befolgung der Entscheidungsregeln, d.h. optimaler betriebsbezogener Lösung, in der Regel gesellschaftlich suboptimale Lösungen verwirklicht werden (Dahl und Lindblom 1966, S.221). Diese wiederum bewirken, daß von Art und Menge her eine sozial suboptimale Versorgung der Gesellschaft mit Gütern und Dienstleistungen erreicht wird, denn sowohl die Entscheidung über die totale Ausbringungsmenge eines Betriebes (Fritsch 1969, S. 184) als auch über die Art der Güter, die hergestellt werden, ist abhängig vom Ausmaß der Überwälzung von Kostenelementen (Bell 1971, S. 8): Als Beispiel

sei eine Zweigüteentscheidung herausgegriffen; die Güter sollen alternativ produziert werden können. Gut A verursache pro Einheit betriebliche Kosten in Höhe von zwei Geldeinheiten, soziale Kosten in Höhe von fünf Geldeinheiten und einen Nutzen pro Einheit von acht Geldeinheiten, während für Gut B gelten soll: Betriebskosten vier Einheiten, soziale Kosten zwei Einheiten, Nutzen acht Einheiten. Bei betriebsbezogener Kalkulation würde A als profitableres Gut produziert, während auf der Basis des "Sozialprofits" als Entscheidungskriterium B vorgezogen würde.

Wie wenig der Aspekt der gesellschaftlichen Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen bislang beachtet wurde, zeigt eindeutig auch ein kurzer Blick auf die einschlägigen deutschsprachigen Lehrbücher der allgemeinen Betriebswirtschaftslehre, der unternehmerischen Planungslehre oder des betrieblichen Rechnungswesens. Soziale Kosten werden in der überwiegenden Zahl der Lehrbücher gar nicht erwähnt; soweit sie wenigstens Erwähnung finden (z.B. Löffelholz 1967, S.300), beschränkt sich der Autor auf die Definition, einen Hinweis auf die Erfassungsproblematik und einen Verweis auf ihre Bedeutung in der volkswirtschaftlichen Preistheorie. Daß soziale Kosten der Produktion etwa auch ein Problem der internen Willensbildung in Unternehmen sein könnten, für das Handlungsstrategien zu entwerfen sinnvoll wäre, scheint bislang noch über das Selbstverständnis dieser Wissenschaft hinauszugehen. Man befürchtet daher wohl mit einigem Recht, wie das Komitee für die Messung nicht-monetärer Größen der American Accounting Association zitiert, "That the people who make the major decisions that effect our lives don't know what they are doing because they have no adequate basis to judge the effects of their decisions" (Churchman 1968, S.VII).

Zwei Ursachen können als bestimmend für den Anstieg der Sozialkosten in den entwickelten Volkswirtschaften angesehen werden: die mit dem Prozeß der Industrialisierung zunehmenden Interdependenzen des ökonomischen Prozesses (Fritsch

1967, S. 177) und das sich mit der Verbesserung der ökonomischen Basis und der gesellschaftlichen Entwicklung verändernde Bewußtsein immer weiterer Bevölkerungskreise, die sich, nachdem fundamentale materielle Bedürfnisse befriedigt sind, in stärkerem Umfang solchen Bedürfnissen zuwenden, die im Sinne der Maslow'schen Skala als höher angesehen werden. Nimmt man somit an, daß im Verlauf der weiteren sozioökonomischen Entwicklung der Industriegesellschaften sowohl die Interdependenzen des ökonomischen Prozesses als auch das Bewußtsein für "neue" Dimensionen der Lebensqualität ansteigt, so muß sich zwangsläufig eine immer größere Divergenz zwischen den Kosten der Leistungserstellung, die in das unternehmerische Entscheidungskalkül eingehen, und den Gesamtkosten der Produktion (betriebliche und volkswirtschaftliche) ergeben, die zu immer suboptimaleren unternehmerischen Entscheidungen im Sinne des gesellschaftlichen Optimalitätskriteriums darüber, was, in welchen Mengen, wie und wo produziert wird, führen (Shonfield 1969, S. 268).

IV.

Eine Fülle von Ansätzen, diese Schwächen der Wirtschaftsrechnung in unserem ökonomischen System zu beseitigen und damit auch die hierdurch bedingten Folgen für die Lebensqualität in diesen Gesellschaften zu reduzieren, werden diskutiert, die das ganze Spektrum der wirtschaftspolitischen Ideologien umfaßt. Der extrem kapitalistisch-marktwirtschaftliche Ansatz betont, daß keine Notwendigkeit für irgendwelche Aktionen besteht, da Preismechanismus und Faktormobilität für eine Beseitigung dieser Kosten entweder durch Internalisierung auf Grund gestiegener Faktorpreise, d.h. durch Kompensation oder durch neue unternehmerische Aktivitäten, falls sich eine partikuläre Nachfrage für die Beseitigung der Schäden ergibt (Friedman 1972, S. 9) sorgen würden, sobald der Bewußtseinsbildungsprozeß in der Gesellschaft im Hinblick auf spezifische soziale Kosten eine kritische Masse erreicht habe. Dieses Konzept widmet jedoch wenig Aufmerksamkeit der Tatsache, daß viele volkswirtschaftliche Kosten

der Vergangenheit (Kinderarbeit, lebensgefährliche Arbeitsplätze oder Produkte usw.) nicht aufgrund marktlicher Reaktionen sondern durch regulative Eingriffe beseitigt wurden - eine Erfahrung, die bewirken dürfte, daß dem Marktmechanismus auch im Hinblick auf weitere Sozialkosten nur begrenztes Vertrauen entgegengebracht werden kann (Shonfield 1968, S. 268). Auch der entgegengesetzte Ansatz, durch Konsolidierung der gesamten Volkswirtschaft zu einem einzigen Betrieb in einem planwirtschaftlichen zentralisierten System, dürfte im Augenblick keine optimale Lösung ermöglichen. Die externen Kosten der Produktion würden zwar formal beseitigt, faktisch blieben sie jedoch mit Ausnahme des eigentumsbedingten Teils des Kostentransfers (Fritsch 1966, S. 185) bestehen, wobei anzunehmen ist, daß bei dem heutigen Stand der Planungstechniken im Hinblick auf den überwiegenden Teil der verbleibenden Kosten keine Steigerung der Lebensqualität zu erwarten ist.

Ähnlich unbefriedigend scheinen auch Ergebnisse zu sein, die von einem anderen Ansatz, der Social Responsibility of Business-Bewegung, zu erwarten ist, die durch eine Änderung der Motivation der Entscheidungsträger eine Reduzierung der negativen Auswirkungen unternehmerischen Verhaltens auf bestimmte Dimensionen der Lebensqualität zu erreichen sucht. Gegen eine hohe Erfolgswahrscheinlichkeit für diesen Ansatz sprechen im wesentlichen vier Gründe. Es ist anzunehmen, daß

1. ein solcher Prozeß der Motivationsänderung einer extrem großen Zahl von Entscheidungsträgern und Gruppen, wenn überhaupt durchsetzbar (Heilbroner et.al. 1972), sicher länger dauert, als der Zeithorizont der gesellschaftlichen Erwartungen es zulassen würde,
2. das herrschende Wirtschaftssystem ein "massives Vorpreschen" einzelner Unternehmungen in der Regel nicht zuläßt,

3. die bei diesem Ansatz gegebene interne Bestimmung von Art und Umfang der sozialen Kosten zu einer Erweiterung des Kontrollbereiches der Unternehmungen und damit der Macht von Institutionen führt, die sich unter dem heutigen Konzept schon teilweise einer sozialen Kontrolle entziehen (Henderson 1968, S. 77 ff) und
4. es sich für die Mehrzahl der Unternehmungen bei solchen Aktionen eher um Public Relations-Aktivitäten und Lippenbekenntnisse handeln wird - auch wenn sich immer wieder einzelne Beispiele hervorragender sozialer Verantwortung von Trägern unternehmerischer Entscheidung anführen lassen -, daß sich damit aber auch im konkreten Willensbildungsprozeß die Auswirkungen des Gresham'schen Gesetzes zeigen werden, daß also die "Soft Data" (soziale Kosten) von den "Hard Data" (Betriebskosten) verdrängt werden, zumal ein direktes und konkretes "Reward System" fehlt.

V.

Da sich alle diese Ansätze damit nur wenig qualifizieren, als Lösung für das Problem der Reduzierung der Lebensqualität durch eine steigende Divergenz zwischen den gesellschaftlichen Totalkosten der Produktion und den betrieblich erfaßten Kosten herangezogen zu werden, wäre zu prüfen, ob es sinnvoll erscheint, in einer mehr pragmatischen Vorgehensweise das Ziel zu erreichen, ohne Wesentliches von dem zu verlieren, was heute noch als Vorteil der kapitalistisch-marktwirtschaftlichen Ordnung angesehen wird. Der Ansatz, der sich hier anbietet, wäre zu versuchen, die sozialen Kosten der Produktion auf der Unternehmensebene zu definieren, zu messen und sowohl die Rechnungslegung über vergangene Perioden als auch die Planungskalküle einzubeziehen - eine Strategie, die Bell als eine der zentralen Aufgaben der Forschung über gesellschaftliche Problembereiche in den nächsten Jahren ansieht: "In the next decade one of the

major social questions will be the determination of who is to pay the costs of such externalities. What we have now is only the beginning of awareness of the problem. What we lack is a genuine total cost matrix which for particular instances would be able to assess the costs and benefits of particular actions and policies" (Bell 1971, S. 16 f.). Die Vorteile einer solchen Lösung neben der Erreichung der Hauptziele, ein Unternehmensverhalten zu bewirken, das die "neuen" Dimensionen der Lebensqualität berücksichtigt, und das das Ausmaß der Produktion solcher Güter, die hohe Sozialkosten verursacht, reduziert, wären:

1. die bereits erwähnte beim heutigen Stand der Planungstechniken effizientere dezentrale Entscheidungsbildung könnte beibehalten werden, und
2. die Motivation der Entscheidungsträger und ihr Entscheidungskalkül brauchte nicht geändert zu werden; die Erfolgsindikatoren - Gewinn, Produktivität oder einzelwirtschaftliches Wachstum blieben erhalten, ebenso wie die Datenbasis, jedoch mit der wesentlichen Änderung, daß ausschlaggebend für die unternehmerische Entscheidung, z.B. bei Gewinnzielen nicht der traditionelle Gewinn wäre, sondern ein Sozialprofit, der sich als Saldo aus den gesellschaftlichen Kosten und Nutzen ergäbe (American Accounting Association 1971, S. 187).

Verschiedene Konzepte für eine solche Internalisierung sozialer Kosten werden, soweit sie sich auf die vergangenheitsbezogene Rechnungslegung der Unternehmungen beziehen, als "Social Audit" (Bauer und Fenn 1972; Abt 1972) "Corporate Social Accounts" (Coppock, Dierkes, Snowball, Thomas 1972) oder "Socio-Economic Accounting" (Linowes 1972) diskutiert - Begriffe, die sich vielleicht am besten als gesellschaftsbezogene betriebliche Rechnungslegung übersetzen lassen. Die zukunftsbezogenen Ansätze, die als Erwei-

terung und Verbesserung der Datenbasis für die unternehmerische Planung dienen, werden meist als Strategien des "Technology Assessment" bezeichnet. Soweit diese Konzepte bereits bis zu theoretischen Modellrechnungen oder experimenteller Anwendung in konkreten Fällen (z.B. Abt 1972) entwickelt wurden, beschränken sie sich jedoch nicht auf die Internalisierung sozialer Kosten, sondern versuchen darüber hinaus, diejenigen sozialen Nutzen mit in die Rechnungslegung einzubeziehen, die bislang nicht gemessen wurden, oder von denen angenommen wird, daß der monetäre Nutzenmaßstab, der Preis, nicht den vollen sozialen Nutzen reflektiert, ähnlich wie von verschiedenen Forschern angenommen wird, daß auf der Kostenseite, z.B. der Lohn, nicht den vollen Arbeitsinput in die Erstellung eines Gutes oder einer Dienstleistung erfaßt. Die Rationalität der Einbeziehung des sozialen Nutzens unternehmerischer Aktivität wird hier durch zwei Faktoren bestimmt, erstens von der Intention, bei Entscheidungen über zwei oder mehrere Alternativen mit annähernd gleichen Totalkosten diejenige mit dem höchsten sozialen Nutzen zu realisieren, und zweitens von dem recht pragmatischen Ziel der Unternehmungen, die an diesen Experimenten mit neuen Rechnungslegungsmodellen arbeiten, durch die Ausdehnung auf sozialen Nutzen und nicht allein Kosten einen doch einigermaßen respektablen Sozialprofit aufweisen zu können - ein Aspekt des Social Accountings für Unternehmungen, der sehr stark auf die Notwendigkeit von Standards hinweist, um zu verhindern, daß in der praktischen Anwendung das gesamte Konzept verwässert wird.

Ziel der vergangenheitsbezogenen "Corporate Social Accounts" ist es, die Gesamtkosten, soziale und betriebliche, der Produktion eines Gutes sowie sein Gesamtnutzen vornehmlich im Interesse einer exakten Zurechnung und gegebenenfalls Überwälzung dieser auf die Käufer der Produkte zu ermitteln. Darüber hinaus soll im Hinblick auf die zweite zentrale Funktion des betrieblichen Rechnungswesens, Daten über die Leistung des Unternehmens oder einzelner Teilbereiche zu

liefern, hierdurch erreicht werden, daß in die Leistungsbeurteilung des Managements auf allen Stufen nicht nur seine Fähigkeit eingeht, betriebliche Kosten, oft zu Lasten der nichterfaßten Dimensionen der Lebensqualität, zu reduzieren und betriebliche Nutzen zu erhöhen, sondern daß das Management auf der Basis seines Beitrages zur übergeordneten Quality of Life beurteilt und promoviert wird (Steiner 1972, S. 8).

Ziel des zukunftsbezogenen Technology Assessment-Konzepts ist es, darüber hinausreichend zu bewirken, daß im Planungsprozeß von vornherein dasjenige Verfahren, Produkt oder diejenige Maßnahme präferiert wird, die den höchsten Beitrag zur Steigerung des Gesamtwohls im Hinblick auf die "erweiterte" gesellschaftliche Zielfunktion leistet (Bell 1971, S. 19; Drucker 1971, S. 201).

Beide Ansätze "Corporate Social Accounts" und "Technology Assessment" müssen, wenn man den praktischen Prozeß der Implementation in den Unternehmungen einer Volkswirtschaft betrachtet, im wesentlichen als Einheit angesehen werden. Ein auf die Berücksichtigung der sozialen Kosten und Nutzen abgestelltes Planungskonzept wird sich, ohne der oben erwähnten speziellen Form des Gresham'schen Gesetzes zu unterliegen, vor allem langfristig nur dann durchsetzen, wenn auch die Leistung des Managements auf dieser Basis beurteilt wird, ebenso lassen sich langfristig gesamtgesellschaftliche Kosten nur dann minimieren und gesamtgesellschaftliche Nutzen maximieren, wenn sie nicht nur die vergangenheitsbezogene Rechnungslegung, sondern auch in die unternehmerischen Planungskonzepte einbezogen werden. Gleichermaßen typisch für beide Ansätze ist darüber hinaus, daß sie unter Erweiterung der bisherigen Kostenrechnung und Finanzbuchführung einerseits und der Kosten-Nutzen-Ansätze andererseits ein besonderes Schwergewicht auf die "Nebenwirkungen", Second and Higher Order Consequences (Bauer et al. 1969) legen, die vielfach unbeabsichtigt, indirekt oder mit großer Zeitver-

zögerung auftreten (Dierkes und Staehle 1972, S. 6), sich aber häufig als ebenso wichtig oder sogar gravierender als die primären Nutzen und Kosten erwiesen haben (Bell 1971, S. 19). Darüber hinaus ist es das Bestreben beider Ansätze, in größerem Umfang als traditionelle Konzepte solche Größen einzubeziehen, die wie die eingangs erwähnten sozialen Kosten als schwer quantifizierbar oder bewertbar angesehen werden.

IV.

Diese Ziele, die sich die Forschungen zu "Corporate Social Accounts" und "Technology Assessment" gestellt haben, machen auch schon die wesentlichen Probleme deutlich, die bei der Entwicklung praktikabler Konzepte gelöst werden müssen. In erster Linie handelt es sich hierbei um die Beantwortung folgender Fragen:

1. Welche Externalities sollen in diese Konzepte einer erweiterten Definition von Kosten und Leistungen der Produktion einbezogen werden, vor allem welches organisatorische Konzept ist angemessen, d.h. wer soll die Entscheidung über Einbeziehung oder Nichteinbeziehung treffen?
2. Welche Meß- und Bewertungstechniken stehen zur Bestimmung dieser neuen Kosten und Nutzelemente zur Verfügung?
3. Welche Techniken des Rechnungswesens sind adäquat für diese neuen Konzepte?
4. Welche internen oder externen Maßnahmen (Sanktionen) müssen zur Durchsetzung des Konzepts ergriffen werden?

5. Welche institutionellen und organisatorischen Aspekte der Prüfung und Testierung dieser Rechnungen ergeben sich?

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit, denn jeder dieser Punkte bedürfte im Hinblick darauf einer getrennten Abhandlung, seien einige der bisher diskutierten Lösungen angeführt:

Die Frage nach der geeigneten Form der Bestimmung relevanter sozialer Kosten und Nutzen als Ergänzung der betrieblichen hat bislang ein breites Spektrum von Lösungsvorschlägen gefunden; praktiziert werden im Augenblick in verschiedenen Experimenten im wesentlichen zwei Konzepte:

- die Definition durch das Management des jeweiligen Unternehmens auf der Basis seines "enlightened self interest" oder
- die Festlegung durch Forschungsgruppen, die in Zusammenarbeit mit den Unternehmungen an diesen Experimenten arbeiten, auf der Basis ihres eigenen Wertsystems oder des Studiums relevanter ökologischer, arbeitsphysiologischer oder soziologischer Literatur.

Wesentliche Vorteile dieses Ansatzes sind, daß die Daten recht betriebsspezifisch sind, d.h. die besondere Situation des einzelnen Unternehmens in seiner Umwelt besser berücksichtigen als generelle Standards, daß auch solche Nutzen- und Kostenelemente einbezogen werden, deren Erkennen einen großen Sachverstand erfordert, und daß der Entscheidungsprozeß hierüber in der Regel weniger schwerfällig und zeitraubend ist als in anderen Gremien, also in der Lage ist, Änderungen im gesellschaftlichen Bewußtsein im Hinblick auf soziale Nutzen und Kosten relativ schnell zu inkorporieren. Die Nachteile liegen jedoch ebenfalls auf der Hand: Das Konzept läßt eine Fülle von Manipulationsmöglichkeiten offen, es ist elitär, d.h. es berücksichtigt meist

nicht die sozialen Nutzen und Kosten solcher Bevölkerungskreise, deren Belange nur wenig artikuliert werden (Monsen 1971, S. 127); darüber hinaus ergeben diese Ansätze nur wenige zwischen einzelnen Betrieben oder Industrien vergleichbare Daten, die den Prüfungsprozeß, der dann überwiegend mit Individualsituationen befaßt ist, erschweren. Mehr "demokratische" Formen der Willensbildung für die Bestimmung der zu internalisierenden sozialen Kosten und Nutzen folgen meist den aus der makrogesellschaftlichen Social Indicator-Forschung bekannten Mustern: Die Wissenschaft liefert einen Katalog von breiten "areas of major social concern" (vgl. z.B. die Liste bei Bell 1972, S. 24 ff), die dann durch empirische Nutzenforschung, Regierungsentscheidungen oder die Willensbildung in anderen Gremien verschiedenster Zusammensetzung ausgefüllt werden.

Da die sozialen Kosten und Nutzen das Ergebnis nicht markt-mäßiger Interdependenzen sind, werden sie in der Regel auch durch den Marktmechanismus nicht bewertet, so daß also auch nur in wenigen Fällen Preise oder Preisänderungen für ihre Erfassung und Bewertung zur Verfügung stehen (das Sinken von Grundstückspreisen oder Mieten nach Errichtung eines Flughafens oder Stahlwerks in einer sonst kontrollierten Situation als monetäres Maß für die verschiedenen Dimensionen der hierdurch verursachten Umweltschäden wird oft als Beispiel für den Fall einer Bewertung von Externalities durch den Marktmechanismus angeführt). Andererseits zeigen die bislang fruchtlosen Bemühungen der Welfare-Theorie, daß die Bestimmung eines intersubjektiven Wertmaßstabes nur unter der Annahme der Durchführbarkeit intersubjektiver Nutzenvergleiche und Transitivität der Rangbeziehungen möglich ist (Fritsch 1969, S. 193), so daß auch hier im Augenblick nur recht pragmatische Lösungen zur Verfügung stehen: In solchen Bereichen, wo aus Ergebnissen der technologischen Forschung Minimalanforderungen und Toleranzgrenzen angegeben werden können, dürfte es naheliegen, die Kosten der Beseitigung bis zu diesen Standards heranzuziehen; in allen anderen Berei-

chen bleibt nur die subjektive Einschätzung des einzelnen oder einer Gruppe als Bewertungsmaßstab übrig. Die Meßtechniken für die Erhebung sind hierbei von der jeweiligen Sozialkosten- oder -nutzenart abhängig; sie reichen von technischen Geräten bei der Lärm- oder Luftverschmutzung bis hin zu employee-satisfaction surveys bei der Bestimmung des non-market human inputs. Ebenso der subjektiven Einschätzung; da technologische Standards in der Regel fehlen, unterliegt die Abgrenzung der Erfassung von zweit- und höhergradigen Folgeerscheinungen unternehmerischer Aktionen, die Frage also nach der Länge der Kausalitätskette zu einem bestimmten Zeitpunkt oder im Zeitablauf. Die bisherigen Ansätze beschränken sich hierbei darauf, dieses Problem ganz auszuklammern und es späteren Forschungsansätzen zu überlassen. Eine weitere Schwierigkeit bei der Identifikation der zu internalisierenden sozialen Kosten und Nutzen ergibt sich dadurch, daß es sich hierbei nicht um einen eindeutig für immer festzulegenden Katalog von Auswirkungen unternehmerischer Aktionen handelt. Was als soziale Kosten und Nutzen in die unternehmerische Rechnungslegung einzubeziehen ist, hängt vielmehr davon ab, was zu einem bestimmten Zeitpunkt von der Gesellschaft oder speziellen Subgruppen als solche perzipiert wird - ein Phänomen, daß sich deutlich in der unterschiedlichen Wahrnehmung von Luft- und Wasserverschmutzung in verschiedenen Gruppen einer Gesellschaft und zwischen verschiedenen Gesellschaften zeigt. Soziale Kosten und Nutzen sind somit Daten des zukünftigen gesellschaftsbezogenen betrieblichen Rechnungswesens, die stärkeren Veränderungen unterliegen dürften, als viele der traditionellen Inputgrößen (American Accounting Association 1971, S. 197).

Das Problem der Rechnungslegungstechniken ist eng verknüpft mit der Frage nach Effizienz, d.h. der Frage nach dem besseren Informationsgehalt und der höheren Incentive-Wirkung einer Gesamtmatrix von Totalkosten und Nutzen der Aktionen eines Unternehmens in einer Wirtschaftsperiode, wie sie als Ziel dieser Forschungseinrichtung z.B. von D. Bell gefor-

dert wird (1971, S. 17) oder eines Systems von Teilrechnungen, das über soziale Nutzen und Kosten in den jeweiligen Areas of Major Social Concern getrennt von der traditionellen Rechnungslegung des Unternehmens berichtet. Der zweite Ansatz, durch ein System von Teilrechnungen die Leistung des Unternehmens in den verschiedenen Gebieten zu messen, entspricht sehr stark dem in der Betriebswirtschaftslehre diskutierten Konzept einer multidimensionalen Zielfunktion der Unternehmungen (American Accounting Association 1971, S. 167), während die Zielvariable bei der Verwendung einer totalen Nutzen- und Kostenmatrix eindimensional auf Gewinnerzielung, Produktivitätssteigerung oder Wachstum ausgerichtet bleibt. Die Vorteile der Gesamtmatrix sind eindeutig: Sie wäre die umfassendste Informationsquelle und damit beste Entscheidungsgrundlage; ihre Nachteile sind jedoch ebenso eindeutig: Sie ist vorläufig inpraktikabel, da der hierfür erforderliche Konsensus über Erfassung und Bewertung einen langanhaltenden sozialen Prozeß erfordern wird, sollten die Nutzen- und Kostengrößen nicht diktatorisch bestimmt werden oder allein der subjektiven Einschätzung der Träger betrieblicher Entscheidungen überlassen bleiben. Teilrechnungen dagegen lassen sich, wie die Entwicklung und Applikation des "Human Resources Accounting" (Brummet, Flamholz, Pyle 1969) zeigt, auch heute schon erstellen, sie vermeiden den Zwang zum vollständigen Konsensus über Bewertungen, indem sie es ermöglichen, in Teilbereichen nicht monetäre Maße, wie z.B. Skalen oder ähnliches, zu verwenden oder indem sie sogar auf verbale Aussagen zurückgreifen. Diese geringere Notwendigkeit der separaten Teilrechnungen, schon heute einen nur schwer zu erzielenden Bewertungskonsensus zu finden, wirkt sich vor allem bei extrem hohen sozialen Kosten in einzelnen Gebieten sehr vorteilhaft aus, wo eine Totalmatrix leicht die zentralen Probleme des speziellen Prozesses oder Produktes verdecken könnte. Denken wir in diesem Zusammenhang an einen Betrieb, der hohe Sozialkosten durch den Verkauf von Produkten verursacht, die die Benutzer langsam vergiften, aber gleichzeitig einen

hohen sozialen Nutzen durch philanthropische Ausgaben oder ein gutes System betrieblicher Altersversorgung schafft. Hier dürften schnell die Grenzen dessen erreicht werden, was wir als Konsumenten der Information eines Social Accounting Systems noch kompensiert in einer Totalmatrix sehen wollen. Die Nachteile eines aus Teilrechnungen zusammengesetzten "social reports" sind im wesentlichen darin zu sehen, daß diese wahrscheinlich viel stärker noch als das Erfassungs- und Bewertungsschema der Totalmatrix, der schon mehrmals erwähnten speziellen Variante des Gresham'schen Gesetzes, unterliegen werden.

Die Internalisierung sozialer Kosten und die Erfassung sozialer Nutzen unternehmerischer Aktivitäten wird jedoch noch solange allein akademischer Gesprächsstoff oder Public Relations-Aktivität sein, wie keine geeigneten Ansätze für Sanktionen entwickelt werden, die das Management zwingen, diese auch in ihren Entscheidungen zu berücksichtigen. Diese Notwendigkeit, geeignete Sanktionsmechanismen bereitzustellen, erwächst als ein für die Einzelunternehmung externes und internes Problem. Das interne Problem der Berücksichtigung der sozialen Auswirkungen in den Entscheidungen verlangt entweder, daß auch das Rechnungswesen von Kostenbereichen, Bereichen oder einzelnen Arbeitsplätzen dahingehend erweitert wird und die jeweils für die Entscheidungen Verantwortlichen nicht auf der Basis ihres Beitrages zum traditionellen Gewinn, sondern zum erwarteten Sozialprofit beurteilt werden, oder daß der alte Erfolgsmaßstab für die unteren Ränge des Managements, d.h. für Teil- und Subentscheidungen, bestehen bleibt, die Berücksichtigung von Sozialkosten jedoch durch spezielle interne Fonds der Unternehmensleitung kompensiert wird.

Zur Lösung des Problems der externen Sanktionsmechanismen bieten sich ebenfalls ganz verschiedene Wege an. Ein erster Ansatz wäre, die Unternehmensleitung zur Offenlegung der sozialen Kosten und Nutzen zu zwingen und dann eine Berück-

sichtigung dieser in den zukünftigen Entscheidungen durch allgemeinen sozialen Druck oder das Verhalten spezieller Gruppen zu erzwingen. Beispiele hierfür zeigen sich schon im Investitionsverhalten bestimmter institutioneller Anleger (Moskowitz 1972, S. 71 ff.), bei der Verweigerung staatlicher Aufträge an US-amerikanische Firmen, die bestimmte Minoritätenquoten nicht erfüllt haben, sowie bei den - in den USA wenigstens - oft recht erfolgreichen Maßnahmen einzelner Konsumenten und Umweltschutzgruppen.

Sollte sozialer Druck nicht ausreichen, so stünde, vor allem dort, wo Standards gesetzt werden können, in staatlichen Regulationen oder der Besteuerung bei Inanspruchnahme sozialer Kosten (Bell 1971, S. 21; vgl. auch die Diskussion bei Coase 1972, S. 125 ff und Turvey 1972, S. 131 ff) ein weites Bündel von Sanktionen zur Verfügung. Die speziellen Schwierigkeiten hier liegen im wesentlichen in der Kontrolle und der mangelnden Berücksichtigung des Einzelfalles, wo vielleicht trade-offs erforderlich wären (Friedman 1972, S. 9). Der Vorteil dagegen ist, daß bei diesem Ansatz ein adäquater Zwang ausgeübt wird, der die Durchsetzung des Konzepts als recht wahrscheinlich erscheinen läßt. Staatliche Aufsicht oder Genehmigung als Sanktionsmechanismus wird darüber hinaus oft in der Diskussion um das zukunftsbezogene Konzept, durch Technology Assessment-Rechnungen soziale Kosten von vornherein zu minimieren oder soziale Nutzen zu maximieren, erwähnt. Die Vorgehensweise wäre hier, daß eine Untersuchung der sozialen Auswirkungen größere Investitionen neuer Produkte, neue Marketingmaßnahmen von größerer Tragweite oder auch andere bedeutende Änderungen in der Organisation einer Unternehmung durch unabhängige Institutionen durchgeführt (Dierkes und Staehle 1972) und dann die "umwelt- und menschenfreundlichste" Version von einer dafür zuständigen Behörde (vgl. die Diskussion um ein Office for Technology Assessment in den USA) genehmigt würde (Bell 1971, S. 21). Kosten, wie auch administrative Schwerfälligkeit, sind die wesentlichen Bedenken, die gegen diesen Ansatz vorgebracht werden.

Eine Fülle von Bedenken gegen das Konzept eines Social Accounting Systems für Unternehmen werden vor allem unter dem Aspekt der Prüfung und Testierung der Rechnungslegung vorgebracht. Das hohe Ausmaß an subjektiven Einschätzungen, der Mangel an allgemein akzeptierten Regeln für die Vorgehensweise wie auch die anfallende Datenmenge dürfte tatsächlich eine Schwierigkeit für die in Frage kommenden Institutionen, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Betriebsprüfungsgruppen der Finanzbehörde oder einer neu zu schaffenden Organisation sein. Hinzu kommt, daß die meisten dieser Institutionen bislang noch keineswegs, vor allem von der Art der wissenschaftlichen Ausbildung ihrer Mitarbeiter her, darauf vorbereitet sind, quality of work environment surveys oder auch customer satisfaction indices zu prüfen und zu testieren (American Accounting Association 1971, S. 167). Eine verstärkte Anwendung von Stichprobenverfahren im Prüfungsprozeß, Veränderungen in der Personalstruktur dieser Institutionen wie auch Anstrengungen der sozialwissenschaftlichen Forschung, Prüfungskonzepte für die Bestimmung, Messung und Analyse dieser "Soft-Data" zu entwickeln, dürften jedoch auch hier anstehende Probleme lösbar erscheinen lassen.

VII.

Ungeachtet der Fülle all dieser noch ungelösten Probleme gibt es jedoch heute schon eine größere und ständig steigende Zahl von US-amerikanischen Unternehmungen, die unter dem Druck von Konsumenten und Umweltschutzgruppen (Day 1971, S. 3 ff), ihrem eigenen "enlightened self interest" (Abt 1972, S. 2) meist in der Absicht, die Notwendigkeit staatlicher Interventionen zu verringern, inter alia mit verschiedenen Varianten von "social accounting" experimentieren (Linowes 1972, S. 7 ff).

Die bislang publizierten Ergebnisse zeigen deutlich die verschiedenen Stufen der oben skizzierten Entwicklung des Kon-

zeptes: Die überwiegende Zahl der Ansätze beschränkt sich auf die Erstellung von Nebenrechnungen zur Gewinn- und Verlustrechnung, die von einer schlichten Beschreibung des Programms in verschiedenen "Areas of Major Social Concern" bis zu detaillierten Darstellungen, die über Kosten, Ziele und erreichtes Leistungsniveau auf diesem Gebiet berichten (Coppock, Dierkes, Snowball, Thomas 1972).

Stärker integrierte Ansätze von "social accounting" sind in den Berichten solcher Unternehmungen zu finden, die basierend auf den Arbeiten von Pyle, Brummet, Flamholz (1969) mit der R.G.Barry Corporation, "Human Resources Accounting" Konzepte anwenden. Dieser Ansatz versucht - noch weit entfernt vom Endziel des "Corporate Social Accounting" -, das Management zu mehr Verantwortlichkeit im Umgang mit dem Produktionsfaktor "menschliche Arbeit" zu erziehen, indem Kosten für Personalbeschaffung, Anlaufzeiten, Training und Entwicklung nicht als Aufwendungen einer Periode behandelt, sondern aktiviert und abgeschrieben werden. Gleichzeitig werden Arbeitnehmersurveys durchgeführt, die die Qualität der Arbeitsumwelt im Gesamtunternehmen und seinen Teilbereichen messen und die als feedback-Daten den verantwortlichen Entscheidungsträgern in aggregierter Form zur Beurteilung der eigenen Zielerfüllung in diesem Bereich übergeben werden (American Accounting Association 1971, S. 187). Anhang I gibt die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung der Barry Corporation für das Geschäftsjahr als Beispiel wieder.

Der bislang am weitesten entwickelte, jedoch auch umstrittenste Versuch der Einbeziehung sozialer Kosten und Nutzen ist das Social Income Statement der Abt Associates Inc., eines Forschungsinstituts in Cambridge/Mass., welches im Anhang II zusammen mit einem etwas abweichenden Konzept wiedergegeben ist. Umstritten sind hier sowohl die Auswahl der Indikatoren, ihre Bewertung als auch die Messung von Benefits durch Inputgrößen, z.B. Aufwendungen anstelle von Nutzenmessungen und Bewertungen. Der große Vorteil liegt jedoch

darin, daß Abt mit diesem ersten publizierten Versuch die Möglichkeit gibt, durch Diskussion an konkreten Beispielen das Konzept zu verbessern.

VIII.

Versucht man daher ein Resümee zu ziehen, so dürfte die Experimentierfreudigkeit der amerikanischen Großunternehmungen auf diesem Gebiet, die ständig an Intensität und Zahl der beteiligten Betriebe zunimmt, der größte Vorteil der meisten Forschungen zu "Corporate Social Accounts" sein; steht doch hier - wie in vielen anderen Problemgebieten der Sozialwissenschaften - keine umfassende Theorie für den Aufbau solcher Systeme zur Verfügung. Der Fortschritt im Hinblick auf eine bessere Bestimmung, Messung und Internalisierung sozialer Kosten kann also in erster Linie nur aus einer ständigen Abfolge von Näherungslösungen erwachsen, in denen Ansätze vorgeschlagen, erprobt, abgeändert und wieder erprobt werden (Lindblom 1966, S. 323). Soweit hierzu theoretische Elemente erforderlich sind, können sie wenigstens von ihrer Problemstellung her als weitgehend bekannt angesehen werden und lassen sich vielfach aus den älteren Ansätzen der Welfare-Theorie und der Theorie der sozialen Kosten sowie der methodologischen Diskussion in der Social Indicator-Forschung und in der "social responsibility of business"-Bewegung recht praxisnah geführten Diskussion um die grundlegenden Prinzipien der Wirtschaftsordnung finden. Einer Lösung des Problems, die Qualität des Lebens in den industrialisierten Gesellschaften durch die Entwicklung neuer Konzepte zur Internalisierung sozialer Kosten zu erhöhen, dürfte damit im wesentlichen eine Funktion der Zahl der weiteren Experimente, der Bereitschaft von Unternehmensleitungen und Forschung hieraus zu lernen und des anhaltenden oder steigenden gesellschaftlichen Drucks sein, unternehmerische Aktionen nicht mehr an privatwirtschaftlichem Gewinn, sondern an ihrem Beitrag zur Erhöhung der Lebensqualität zu messen.

Anhang I**"The Total Concept"**

R.G. Barry Corporation and Subsidiaries

Pro - Forma

(Conventional and Human Resource Accounting)

Balance Sheet	1971 Conventional and Human Resource	1971 Conventional Only
Assets		
Total Current Assets	\$ 12.810.346	\$ 12.810.346
Net Property, Plant and Equipment	3.343.379	3.343.379
Excess of Purchase Price over Net Assets Acquired	1.291.079	1.291.079
Net Investments in Human Resources	1.561.264	-
Other Assets	209.419	209.419
	<u>\$ 19.215.487</u>	<u>\$ 17.654.223</u>
	=====	=====
Liabilities and Stockholders' Equity		
Total Current Liabilities	3.060.576	3.060.576
Long Term Debt, Excluding Current Installments	5.095.000	5.095.000
Deferred Compensation	95.252	95.252
Deferred Federal Income Taxes Based Upon Full Tax Deduction for Human Resource Costs	780.632	-
Stockholder's Equity:		
Capital Stock	1.209.301	1.209.301
Additional Capital in Excess of Par Value	5.645.224	5.645.224
Retained Earnings:		
Financial	2.548.870	2.548.870
Human Resources	780.632	-
Total Stockholders' Equity	<u>10.184.027</u>	<u>9.403.395</u>
	<u>\$ 19.215.487</u>	<u>\$ 17.654.223</u>
	=====	=====

Anhang I

	1971	1971
	<u>Conventional and Human Resource</u>	<u>Conventional Only</u>
Statement of Income		
Net Sales	\$ 34.123.202	\$ 34.123.202
Cost of Sales	<u>21.918.942</u>	<u>21.918.942</u>
Gross Profit	12.204.260	12.204.260
Selling, General and Administrative Expenses	<u>9.417.933</u>	<u>9.417.933</u>
Operating Income	2.786.327	2.786.327
Other Deductions, Net	383.174	383.174
Income Before Federal Income Taxes	2.403.153	2.403.153
Net Increase in Human Resource Investment	<u>137.700</u>	<u>-</u>
Adjusted Income Before Federal Income Taxes	2.540.853	2.403.153
Federal Income Taxes	<u>1.197.850</u>	<u>1.129.000</u>
Net Income	\$ <u>1.343.003</u> =====	\$ <u>1.274.153</u> =====

Anhang II

Jones Corporation
Socio-Economic Operating Statement^{+))}
 for the year ended December 31, 1971

I Relations with People:A. Improvements:

1. Training program for handicapped workers	\$ 10.000
2. Contribution to black college	4.000
3. Extra turnover costs because of minority hiring program	5.000
4. Costs of nursery school for children of employees, voluntarily set-up	<u>11.000</u>
Total Improvements	\$ 30.000

B. Less: Detriments

1. Postponed installing new safety devices on cutting machines (cost of the devices)	<u>14.000</u>
--	---------------

C. Net Improvements in People

Actions for the Year	16.000
----------------------	--------

II. Relations with Environment:A. Improvements:

1. Cost of reclaiming and landscaping old dump on company property	70.000
2. Cost of installing pollution control devices on Plant A smokestacks	4.000
3. Cost of detoxifying waste from finishing process this year	<u>9.000</u>
Total Improvements	\$ 83.000

+) vgl. Linowes 1972

Anhang IIB. Less: Detriments

- | | | |
|----|---|------------------------|
| 1. | Cost that would have been incurred to re-landscape strip mining site used this year | \$ 80.000 |
| 2. | Estimated cost to have installed purification process to neutralize poisonous liquid being dumped into stream | <u>100.000 180.000</u> |

C. Net Deficit in Environment	
Actions for the Year	(\$ 97.000)

III. Relations with Product:A. Improvements:

- | | | |
|----|---|--------------|
| 1. | Salary of V.P. while serving on government Product Safety Commission | \$ 25.000 |
| 2. | Cost of substituting lead-free paint for previously used poisonous lead paint | <u>9.000</u> |
| | Total Improvements | \$ 34.000 |

B. Less: Detriments

- | | | |
|----|--|---------------|
| 1. | Safety device recommended by Safety Council but not added to product | <u>22.000</u> |
|----|--|---------------|

C. Net Improvements in Product	
Actions for the year	\$ <u>12.000</u>

Total Socio-Economic Deficit for the Year	(\$ <u>69.000</u>)
---	---------------------

Add. Net Cumulative Socio-Economic Improvements as at January 1, 1971	\$ 249.000
---	------------

Grand Total Net Socio-Economic Actions to December 31, 1971	\$ <u>180.000</u>
---	-------------------

Anhang IIAbt Associated Inc. Social Income Statement

Year ended December 31, 1971, with comparative figures for
1970

	1971	1970
Social Benefits and Costs to Staff:		
Social Benefits to Staff:		
Health Insurance, Life Ins., Sick Leave	§ 93.492	§ 67.271
Career Advancement (Note A)	345.886	173.988
Company School & Tuition Reimbursement	6.896	-
Vacation, Holidays, Recreation	207.565	163.994
Food Services, Child Care, Parking	57.722	41.292
Quality of Life (Space and its Quality)	<u>61.002</u>	<u>70.551</u>
Total Benefits of Staff	<u>772.563</u>	<u>517.096</u>
Social Costs to Staff:		
Layoffs and Involuntary Terminations (Note B)	9.560	7.560
Overtime Worked but Not Paid (Note C)	654.000	474.000
Inequality of Opportunity (Note D)	<u>-</u>	<u>3.600</u>
Total Costs to Staff	<u>663.560</u>	<u>485.160</u>
Net Social Income to Staff:	§ 109.003	§ 31.936
	=====	=====

Social Benefits and Costs to Community:

Social Benefits to Community:		
Local Taxes Paid (Note E)	§ 38.952	§ 31.091
Environmental Improvements	10.100	8.367
Local Tax Worth of Net Jobs Created	<u>20.480</u>	<u>15.750</u>
Total Benefits to Community	<u>69.532</u>	<u>55.208</u>

Anhang II

	1971	1970
Social Costs to Community		
Local Taxes Consumed in Services (Note E)	\$ <u>55.700</u>	\$ <u>34.400</u>
Net Social Income to Community	\$ <u>13.832</u>	\$ <u>20.808</u>
Social Benefits and Costs to General Public:		
Social Benefits to General Public		
Federal Taxes Paid (Notes E & F)	165.800	-
State Taxes Paid (Notes E & F)	55.500	9.830
Contributions to Knowledge (Publications, etc.)	14.100	8.300
Federal & State Tax Worth of Net Jobs Created	<u>69.800</u>	<u>34.800</u>
Total Benefits to Public	<u>305.200</u>	<u>52.930</u>
Social Costs to General Public:		
Federal Services Consumed (Notes E & F)	83.000	77.000
State Services Consumed (Notes E & F)	<u>31.100</u>	<u>23.500</u>
Total Costs to Public	<u>114.100</u>	<u>100.500</u>
Net Social Income (Cost) to General Public:	\$ <u>191.100</u>	\$ <u>(47.570)</u>
Net Social Income (Cost) to Staff, Community & Public	\$ <u>313.935</u>	\$ <u>5.174</u>

Anhang II

	1971	1970
Social Benefits and Costs to Clients:		
Social Benefits to Clients:		
Added Value of Previous Contracts to Clients (Note G)	\$ 22.337.500	\$ 12.870.000
Social Costs to Clients:		
Contract Revenues as Oppor- tunity Costs (Note H)	<u>4.572.459</u>	<u>3.254.541</u>
Net Social Income to Clients:	\$ 17.765.041	\$ 9.615.459
	=====	=====

LITERATUR

ABT, C.:

Analyzing and Planning Corporate Social Investments, Mass. 1972

AMERICAN ACCOUNTING ASSOCIATION, Report of the Committee on Non-Financial Measures of Effectiveness, in: The Accounting Review, 1971

BAUER, R. et al.: Second Order Consequences: a Methodological Essay on the Impact of Technology, New York, 1972

BAUER, R., und FENN, D.: The Corporate Social Audit, New York, 1969

BRUMMET, R., FLAMHOLZ, E., PYLE, W.: Human Resource Accounting: A Tool to Increase Managerial Effectiveness, in: Management Accounting, Vol.LI, No. 2, 1969

CHARNES, A., COOPER, W., KOZMETSKY, G.: Measuring, Monitoring and Modeling Quality of Life, Houston, 1972

COASE, R.: The Problem of Social Costs, in: R. Dortman and N. Dortman, Economics of the Environment, New York 1972

COPPOCK, R., DIERKES, M., SNOWBALL, H., THOMAS, J.: Social Pressure on Business and Business Reaction, Seattle, 1972

CHURCHMAN, W.: The Systems Approach, New York, 1968

DAHL, R. und LINDBLOM, CH.: Sieben Grundziele der Gesellschaftsgestaltung, in: G. Gäfgen (ed.): Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Köln - Berlin, 1966

- DAY, V.: Management and Society: An Insider's View, Paper from the Conference on Management and Public Policy, May 21, 1971
- DIERKES, M. und STAEHLE, K.: Technology Assessment, Frankfurt, 1972
- DIERKES, M.: Produktivität und Expansion - ein Beitrag zur empirischen Theorie des Wirtschaftswachstums und des Unternehmerverhaltens, Berlin, 1971
- DRUCKER, P.: The Age of Discontinuity, New York, 1969
- FRIEDMAN, M.: Interview with Business and Society Review, No. 1, Spring, 1972
- FRITSCH, B.: Zur Theorie und Systematik der volkswirtschaftlichen Kosten, in: G. Gäfgen (ed.): Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Köln - Berlin, 1966
- HEILBRONNER, R. et al.: In the Name of Profit, New York, 1972
- HENDERSON, H.: Should Business Tackle Society's Problems, in: Harvard Business Review, July-August, 1968
- INSTITUTE FOR SOCIAL RESEARCH: A Quarter Century of Social Research, Ann Arbor, 1971
- KAPP, K.: Sozialkosten, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 9, Stuttgart - Tübingen - Göttingen, 1956
- LINDBLOM, CH.: Zur Analysemethodik in der staatlichen Wirtschaftspolitik, in: G. Gäfgen (ed.): Grundlagen der Wirtschaftspolitik, Köln - Berlin, 1966
- LINOWES, D.: Measuring Social Programs in Business, New York, 1972

- LÖPFELHOLZ, J.: Repetitorium der Betriebswirtschaftslehre,
Wiesbaden, 1967
- MEADOWS, D.: Limits to Growth, New York 1972
- MONSEN, J.: Social Responsibility and the Corporation:
Alternatives for the Future of Capitalism, New
Orleans, 1971
- MOSKOWITZ, M.: Choosing Socially Responsible Stocks, in:
Business and Society Review, No. 1, Spring, 1972
- OECD: Working Paper on Social Indicators, Paris, 1971
- SHONFIELD, A.: Geplanter Kapitalismus, Köln - Berlin, 1968
- STEINER, G.: Should Business Adopt the Social Audit, in:
The Conference Board Record, May 1971
- STRÜMPPEL, B.: Economic Incentives, Values and Subjective
Well-Being, Research Proposal, 1972
- SURVEY RESEARCH CENTER, UNIVERSITY of BERKELEY:
Toward the Development of Model Social Indicators,
Research proposal, 1971
- TURVEY, R.: On Divergences between Social Cost and Private
Cost, in: R. Dortman and N. Dortman, Economics of
the Environment, New York, 1972