

Simonis, Udo E.

Article — Digitized Version

Auf der Suche nach einem neuen Indikator für wirtschaftlichen Wohlstand: neue "japanische Herausforderung"?

Gewerkschaftliche Monatshefte

Provided in Cooperation with:

WZB Berlin Social Science Center

Suggested Citation: Simonis, Udo E. (1971) : Auf der Suche nach einem neuen Indikator für wirtschaftlichen Wohlstand: neue "japanische Herausforderung"?, Gewerkschaftliche Monatshefte, ISSN 0016-9447, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden, Vol. 22, Iss. 8, pp. 460-469

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/122796>

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>.

Udo Ernst Simonis

Auf der Suche nach einem neuen Indikator für wirtschaftlichen Wohlstand

Neue „japanische Herausforderung“?

Dr. Udo Ernst Simonis wurde 1937 in Hilgert (Rheinland) geboren. Er war mehrere Jahre Assistent im Seminar für Wirtschaftspolitik der Universität Kiel und veröffentlichte in dieser Zeit verschiedene Aufsätze in den „Gewerkschaftlichen Monatsheften“. Seit Oktober 1970 hält sich Dr. Simonis zu Forschungszwecken an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Tokyo auf.

*„The day of the GNP is over“
John K. Galbraith, 1970*

Zum Problem

Der europäische Ökonom ist im allgemeinen recht unglücklich darüber, daß der normale Bürger nicht sehr viel Ahnung davon zu haben scheint, was das „Sozialprodukt“ ist oder sein könnte¹⁾. Denn damit weiß der Bürger auch nicht viel über alle die Konsequenzen, die im Spiel sein können, wenn das „Bruttosozialprodukt“ (BSP) oder eines seiner Derivate — Sozialprodukt oder Inlandsprodukt, zu Marktpreisen oder Faktorkosten, zu laufenden oder konstanten Preisen, je Erwerbstätigen oder je Einwohner — zum Indikator für den wirtschaftlichen Wohlstand der Gesellschaft oder des einzelnen erhoben und zur Zielgröße der staatlichen Wirtschaftspolitik („Wirtschaftswachstum“, „Einkommenspolitik“), der Aktivität der Unternehmer („produktivitätsorientierte“ oder

1) Das Statistische Bundesamt in Wiesbaden erläutert wie folgt: „Das Sozialprodukt gibt in zusammengefaßter Form ein Bild der wirtschaftlichen Leistung einer Volkswirtschaft. Von seiner Entstehung her gesehen wird das Sozialprodukt über das Inlandsprodukt berechnet, d. h. man zieht vom Inlandsprodukt das Einkommen aus Erwerbstätigkeit und Vermögensbesitz ab, das an die übrige Welt geflossen ist, und fügt umgekehrt das Einkommen aus Erwerbstätigkeit und Vermögensbesitz hinzu, das von inländischen Personen bzw. Institutionen aus der übrigen Welt bezogen worden ist. Das Inlandsprodukt und das Sozialprodukt werden im allgemeinen sowohl ‚brutto‘ als auch ‚netto‘ (d. h. nach Abzug der Abschreibungen) berechnet und dargestellt. Diese vier Größen können zu Marktpreisen und zu Faktorkosten bewertet werden, d. h. entweder einschl. oder ohne »indirekte Steuern (abzüglich Subventionen) . . . ‘ Bei der Ermittlung des Beitrages der Wirtschaftsbereiche wird im allg. vom Bruttoproduktionswert ausgegangen, d. h. vom Wert der laufenden Verkäufe von Waren und Dienstleistungen an andere in- und ausländische Wirtschaftseinheiten, vermehrt um den Wert der Bestandsveränderung an Halb- und Fertigwaren aus eigener Produktion und um den Wert der selberstellten Anlagen . . . Zieht man vom Bruttoproduktionswert die sogenannten Vorleistungen (Materialeinsatz usw.) ab, so ergibt sich der Beitrag des Bereichs zum Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen.“ Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik Deutschland, Stuttgart und Mainz 1969, S. 485. Ausführliche begriffliche und methodische Hinweise finden sich in den Veröffentlichungen, die auf S. 23 des Quellennachweises aufgeführt sind.

„kostenniveauneutrale" Lohnpolitik) oder der Strategie der Gewerkschaften („Erhöhung des Anteils der Löhne und Gehälter am Sozialprodukt") gemacht werden.

Kommt derselbe Ökonom nach Japan, so gerät er in einen Zwiespalt, und er mag nach einer Weile bereit sein, das in westlichen Ländern mangelnde öffentliche Bewußtsein über und das Interesse an der Größe „Sozialprodukt" zu akzeptieren. Zu offensichtlich sind die negativen Folgen einer Politik, deren zentrales Anliegen die größtmögliche Steigerung des Sozialprodukts war und ist: die hohen sozialen Zusatzkosten privater Produktion, die externen Effekte, die Inflation und deren negative Verteilungswirkungen, das regionale Gefälle, die unausgeglichene sektorale Struktur der Wirtschaft).

Kein Fremdwort hat im Nachkriegs-Japan eine größere Verbreitung gefunden und mehr politische Bedeutung gehabt als „gii-enn-pii" (GNP — Gross National Product)³⁾. Kaum ein Land der Welt ist indes von kritischen Ökonomen mehr für die eindimensionale Ausrichtung seiner Wirtschaftspolitik getadelt worden wie Japan, obwohl es doch gerade die höchsten Wachstumsraten des GNP in den industriell fortgeschrittenen Ländern aufzuweisen hatte und darum von Politikern (und auch von einigen Ökonomen⁴⁾) vorbehaltlos bewundert worden war. Doch ist wohl nirgendwo über den Sinn und die Widersprüchlichkeit eines wirtschaftlichen Indikators und der entsprechenden wirtschaftspolitischen Zielgröße eine so breite öffentliche Diskussion geführt worden (an der auch bekannte ausländische Ökonomen wie *I. Tinbergen* und *I. K. Galbraith* teilgenommen haben⁵⁾). Und — so scheint es zumindest nun — nirgendwo sonst ist so schnell eine erste praktische Reaktion auf die dabei zutage getretene Kritik erfolgt. Die Beauftragung eines Komitees zur Prüfung des traditionellen Konzepts der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und der soeben vorgelegte erste Entwurf einer neuen Garnitur von Indikatoren zur besseren Umschreibung von Quantität und Qualität der ökonomischen und sozialen Aktivitäten des Landes scheinen diese These zumindest zu stützen. Bisher jedenfalls ist sonst noch nirgends, ein entscheidender Schritt getan, die bisher allgemein akzeptierte Praxis, den wirtschaftlichen Entwicklungsstand am „Sozialprodukt" zu messen, zu revidieren. Sollte der neue methodische Ansatz in ein fertiges Konzept einmünden und in die Praxis umgesetzt werden, woran im Augenblick nicht ernsthaft gezweifelt werden kann, so wird Japan auch auf diesem Gebiet der „internationalen Auseinandersetzung" einen Präzedenzfall liefern.

Manche Kenner des Landes werden in diesem Schritt nur ein Beispiel mehr sehen dafür, wie rasch das japanische System zu reagieren vermag, wenn ein „Stabilisierungsproblem" erst einmal als solches erkannt ist. Andere werden darauf verweisen, daß auch nirgendwo die Notwendigkeit zu einem breiteren Fächer wirtschaftspolitischer Zielgrößen stärker ist als eben in Japan. Wie immer man dies beurteilt, es dürfte hier um ganz allgemeine Probleme gehen, die auch losgelöst vom jeweils realisierten Wirtschafts- und Gesellschaftssystem auftreten, wenn erst einmal Sozialproduktziffern zu Zielgrößen wirt-

- 2) Die bisher überzeugendste kritische Betrachtung in westlicher Sprache gibt H. Hedberg, Die japanische Herausforderung (aus dem Schwedischen von H. J. Maass), Hamburg 1970. Siehe auch Ch. v. Krockow, Die japanische Herausforderung, in: „Gewerkschaftliche Monatshefte", 21. Jg., 9, 1970, S. 513 ff. — Zum allgemeinen Problem der Gesellschaftsschädigungen und der externen Effekte vgl. z. B. K. W. Kapp, The Social Costs of Private Enterprise, Cambridge/Mass., und London 1950; W. Michalski, Grundlegung eines operationalen Konzepts der social costs, Tübingen 1965; K. H. Steinhöfler, Gesellschaftsschädigungen und Wohlfahrtsökonomik, Berlin 1966.
- 3) Es sind rund 30 Jahre her, daß der GNP-Begriff aus dem Elfenbeinturm der Wissenschaft heraustrat und auf der politischen Bühne erschien — in einer Parlamentsdebatte in Kanada.
- 4) So ist z. B. P. A. Samuelson, Nobelpreisträger 1970, der Meinung, daß „... the Japanese wonder changed the rules for the functioning of a national economy" ... „in the case of Japan one might ask: "what went right, and the answer is that everything went right." Japan Times, 8. 12. 1970. Was bestenfalls vermuten läßt, daß er Japan nur aus amerikanischen Büchern kennt oder von Herman Kahns Projektionen zu sehr beeindruckt wurde. Vgl. dessen: Bald werden sie die ersten sein. Japan 2000, München, Wien 1970.
- 5) Mitte 1970 brachte eine der japanischen Zeitungen mit Millionenauflage eine Serie von mehr als 20 Beiträgen zum Thema „Nieder mit dem gii-enn-pii". Vgl. Asahi Shimbun, Juli—September, 1970, sowie Asahi Evening News, vom 31. 8. und 24. und 25. 9. 1970.

schaftspolitischer Aktivität erhoben worden sind⁶⁾ oder unreflektiert anerkannt -werden. Damit sei gesagt, daß uns die praktischen japanischen Erfahrungen wie auch die dortigen neuen konzeptionellen Bemühungen unmittelbar angehen. Die Mängel des traditionellen Konzepts der Sozialproduktberechnung sind, so scheint es, in Japan wegen des überdurchschnittlich raschen Wachstums der "Wirtschaft lediglich potenziert worden und damit deutlicher zutage getreten als anderswo.

Zu den Mängeln des traditionellen Sozialprodukt-Konzepts

Da es hier primär um den neuen japanischen Ansatz, eine mögliche neue „japanische Herausforderung“ geht, soll an dieser Stelle nur kurz auf einige der offensichtlichen bzw. der im augenblicklichen Stadium wichtigen schwachen Punkte des bisher gebräuchlichen Konzepts des Sozialprodukts, das allgemein als Indikator für wirtschaftlichen Wohlstand verwendet wird, einzugehen. Zu weiteren Einzelheiten sei auf einige kritische Literatur verwiesen⁷⁾.

Spätestens im dritten Semester hört der Student der Volkswirtschaftslehre jene Geschichte eines Professors (Arztes, Lehrers), der sich nach ausgedehnter Junggesellenzeit endlich dazu entschließt, seine langjährige Haushälterin zu heiraten und der somit (ohne es vielleicht zu wissen) das „Sozialprodukt“ seines Landes schmälert, weil die das Sozialprodukt erhöhende Entlohnung „abhängig Beschäftigter“ jetzt entfällt. Die internationale Bewegung zur „Women's Lib“ (Frauenbefreiung) könnte, wenn sie es nur geschickt¹ anstellte, den wachstumsbewußten Politiker auf ihre Seite ziehen, indem sie ihm beibrächte, daß die rechnerische Anerkennung der hausfrauichen Tätigkeit sein Sozialprodukt in die Höhe schnellen ließe wie kaum zuvor.

Weniger offensichtlich in ihrer Bedeutung für das Sozialprodukt sind andere Zusammenhänge: wenn die hohen und steigenden Kosten für die Beseitigung der Wasser- und Luftverschmutzung, für die Lärmbekämpfung, die Müllbeseitigung, die Straßenabnutzung nicht vom jeweiligen Verursacher getragen werden (oder angenommen, daß dieser, wenn er ein Produzent ist, eine „Internalisierung der Kosten“ in Form erhöhter Preise seiner Produkte vornimmt), sondern der Staat (die Länder, die Gemeinden) diese Kosten trägt, so führt mehr Schmutz, mehr Lärm, mehr Müll, mehr Verkehrsstaung zu einer Erhöhung des Sozialprodukts und damit des wirtschaftlichen „Wohlstandes“⁸⁾! Wenn man weiterhin davon ausgeht, daß bestimmte Ausgaben für Schulen, für Krankenhäuser, für Laboratorien, für U-Bahnen und für Kindergärten längere Zeit brauchen, bis sie sich „rentieren“, als etwa Ausgaben für bestimmte industrielle Konsum- und Investitionsgüter, so führen weniger Schulen, weniger Krankenhäuser, weniger Laboratorien, weniger U-Bahnen und weniger Kindergärten kurzfristig zu einem höheren Sozialprodukt und damit zu einem höheren „Wohlstand“ der Gesellschaft⁹⁾.

6) Das in den sozialistischen Ländern verwendete Konzept des Nationaleinkommens schließt einen Teil der Dienstleistungen als „unproduktiv“ aus und ist damit ex definitione kleiner als das Nettoinlandsprodukt "westlicher Prägung; die Differenz in der Erfassung liegt etwa zwischen 10 und 25%. Damit sind die hier anstehenden Probleme an sich jedoch keineswegs verringert, sondern a priori verstärkt, da die industrielle Produktion nun mehr „Gewicht“ erhält. Zum Begriff des Nationaleinkommens vgl. Politische Ökonomie, Lehrbuch, Akademie der Wissenschaften der UdSSR, Institut für Ökonomie (Hrsg.), 7. Aufl., Berlin 1965, S. 678 f., 685 ff.

7) Vgl. z. B. S. H. Frankel, Concepts of Income and Welfare in Advanced and Underdeveloped Societies, in: M. Gilbert (Hrsg.), Income and Wealth, Cambridge 1953, S. 156 ff.; D. Seers, The Role of National Income Estimates in the Statistical Policy, in: Review of Economic Studies, Vol. 53, 1953, S. 159 ff.; M. Yanowsky, Anatomy of Social Accounting Systems, London 1965; C. O'Loughlin, National Economic Accounting, New York, London 1971; Towards Accelerated Development, United Nations, Report of the Committee for Development Planning (sog. Tinbergen Report), New York, Genf 1970; Partnership or Privilege? An Ecumenical Reaction to the Second Development Decade, Genf 1970 und die dortige Kritik von Charles Elliott, S. 31, passim.

8) Zur Frage der Sozialprodukt-Inflatoren sagt S. Tsuru sehr deutlich: »The GNP can be expanded not only through the cost-type consumption but also through the institutionalization of waste and the depletion of resources.“ S. Tsuru, in: Asahi Evening News, 24. 9. 1970.

9) Zu den Problemen bei der Planung dieser Basisinvestitionen vgl. z. B. U. E. Simonis, Infrastruktur. Eine Herausforderung für Wissenschaft und Praxis, in: „Gewerkschaftliche Monatshefte“, 21. Jg., 12, 1970, S. 722 ff.

Ein weiteres Beispiel: ein Gegenstück zur raschen Steigerung des Sozialprodukts ist die Beschleunigung des Verstädterungsprozesses, insbesondere wegen des damit verbundenen Struktureffektes, d. h. der raschen Freisetzung von Arbeitskräften in der Land-Wirtschaft. Die moderne Stadt ist indes ungewöhnlich „teuer“ und wird dies immer mehr, weil die Grundstückspreise überproportional steigen und weil sie hohe Investitionen in öffentliche Leistungen (Transportwesen, Wohnungsbau usw.) verlangt.

Eine andere Erscheinung ist die Zunahme der Kosten für die Werbung, die offenbar benötigt wird, um bestimmte private Güter an den Mann zu bringen. Nichts Vergleichbares gibt es dagegen für den „Verkauf“ von Parkanlagen, Straßenreinigung u. a. m. Ein wachsendes Sozialprodukt sagt aber auch z. B. nichts darüber aus, ob die Zahl oder Quote der Analphabeten eines Landes abgenommen hat (was in den meisten Entwicklungsländern, weniger in den „entwickelten“ Ländern ein Problem ist), oder aber, ob die künstlerischen Fähigkeiten der Bevölkerung zugenommen haben und wie etwa die Freizeit genutzt wird. Andererseits erhöhen auch so profane Sachen wie die Ausgaben des Staates für Waffen und ähnliches Gerät das Sozialprodukt; erhöhen sie auch den Wohlstand der Gesellschaft?

Ein letztes Beispiel sei erwähnt: ein rasch expandierendes Sozialprodukt erfordert massive Organisation, die mehr oder weniger deutlich zum Spannungskonflikt zwischen Bürokratie und individuellem Persönlichkeitsstreben führt und einen Klassenkonflikt möglicherweise ersetzt. Man bildet den Menschen aus zur Erstellung bestimmter Produkte (z. B. Überschallflugzeuge) und Produktionstechniken, die ihn skeptisch machen mögen hinsichtlich der Wirkungen oder Nebenwirkungen der von ihm erstellten Produkte und Produktionstechniken. Steigende Produktion mag diese und ähnliche Spannungen erhöhen; ihre persönlichen Kosten schlagen sich indes nicht entsprechend als Minusfaktor im Sozialprodukt nieder¹⁰⁾.

Nur den Statistikern und Theoretikern bekannt sind andere diffizile Bewertungsfragen, die bei der Berechnung des Sozialprodukts auftauchen und zu deren Lösung oft handfeste Konventionen nötig sind. Wie soll man z. B. die „Produktivität“ eines Universitätsprofessors vernünftig messen oder die der langfristigen Infrastrukturinvestitionen? Werden bei Infrastrukturinvestitionen Produktionskosten an Stelle von Marktpreisen verwendet, so dürfte dies ein Grund dafür sein, daß deren tatsächliche Bedeutung allgemein unterschätzt wird¹¹⁾.

Diese wenigen Beispiele mögen genügen, um deutlich werden zu lassen, daß die Frage nach der Zweckmäßigkeit des BSP als Maßstab des wirtschaftlichen Entwicklungsstandes und als Zielgröße der Wirtschaftspolitik wohl zu Recht gestellt wird¹²⁾. Was stimmt also nicht mit dem „Sozialprodukt“ als Symbol des Erreichten und als Wegweiser des weiteren wirtschaftlichen Fortschritts? Die Antwort auf diese Frage ist darin zu suchen, daß ein steigendes Sozialprodukt nicht notwendiger- oder verlässlicherweise auch den Wohlstand einer Gesellschaft erhöht, und daß es einen Unterschied geben kann zwischen „Volkseinkommen“ und „Volkswohlstand“ (ganz abgesehen davon, daß es sich bei der Umrechnung des Sozialprodukts auf den einzelnen Einwohner, die einzelne Region eines Landes usw. um einen fiktiven Durchschnitt handelt, der in Wirklichkeit von keinem

10) Vor fast 60 Jahren hat J. A. Hobson hierzu schon sehr interessante Ausführungen gemacht. „Hobson asserted that the money cost of Output was not a true measure of the effort expended, the conditions under which work was performed, the destruction of resources, the loss in health and other possible ‚social‘ costs involved. He therefore questioned whether Output, in those circumstances, was worth its price.“ J. A. Hobson, „Work and Wealth: A Human Valuation, New York 1914. Zitat nach M. J. Ulmer, Economics. Theory and Practice, Cambridge/Mass. 1969, S. 72.

11) Diesen Punkt betont K. L. Frey, Infrastruktur. Grundlagen der Planung öffentlicher Investitionen, Tübingen 1970.

12) Doch noch ein letztes plastisches Beispiel: „To furnish a barren room is one thing. To continue to crowd in furniture until the foundation buckles is quite another.“ J. K. Galbraith, The Affluent Society, 2. Aufl., Boston 1969, S. 67.

Mitglied der betreffenden sozialen Gruppe repräsentiert zu werden braucht). Es kann also durchaus sein, daß der Sozialproduktindex steigt, ohne daß sich der Wohlstand in irgendeiner Weise positiv verändert; ja, es ist sogar möglich, daß eine Zunahme des Sozialproduktindex eine Abnahme des Wohlstandes der Bevölkerung als Ganzes beinhaltet.

Vier Punkte seien zusammenfassend genannt:

1. Die reine Zunahme des Sozialprodukts zeigt nicht an, wie die *Struktur* des Sozialprodukts beschaffen ist. Und diese Struktur ist, zumindest in einem höheren Stadium der wirtschaftlichen Aktivität, das, worauf es ankommt, da sie bei zunehmender Industrialisierung nicht notwendigerweise die Konsumentensouveränität (die Freiheit der Konsumwahl) reflektiert, sondern u. U. eher die relative und absolute Macht der Produzenten.

2. Es besteht die tendenzielle Gefahr, daß man sich, wenn die rasche (und nichtqualifizierte) Steigerung des Sozialprodukts zum Ziel der Politik von Regierung, Unternehmen und Gewerkschaften wird, eine zunehmend *schlechtere Aufteilung der verfügbaren Ressourcen* für öffentliche Güter und Dienste gegenüber privaten Gütern und Diensten einhandelt¹³).

3. *Umweltschädigungen* auf Grund rascher Zunahme der industriellen Produktion wurden bisher eher als kosmetischer denn als fundamentaler Aspekt der Produktion angesehen. Doch wissen viele Ökonomen schon lange vom Bestehen „externer Effekte der Produktion“¹⁴) (Kosten, die sich nicht im Preis des einzelnen Produkts niederschlagen, sondern von Dritten oder der Gemeinschaft getragen werden); weniger lange wissen sie auch um die „externen Effekte des Konsums“ (in der Praxis besonders deutlich geworden in der Frage der Beseitigung leerer Plastikflaschen), die sich oft als ebenso problematisch erweisen.

4. Hinter der Zunahme des Sozialprodukts kann eine relative und absolute *Verschlechterung der Einkommensverteilung* stehen — in personeller oder regionaler Hinsicht, aber auch zwischen den Sektoren (Landwirtschaft und Industrie) und den Wirtschaftszweigen (Textilindustrie und elektronische Industrie) oder den Betriebsgrößen (Kleinindustrie und Großindustrie)¹⁵). Mit der möglichen Verschlechterung der Einkommensverteilung geht dann u. U. eine Verschlechterung der bestehenden Vermögensverteilung einher. So hat z. B. das Wirtschaftswachstum in den USA dazu geführt, daß das GNP zu konstanten Preisen je Kopf der Bevölkerung zwar im Durchschnitt die enorm hohe Ziffer von \$ 3500 (1969) erreicht hat, das regionale Gefälle aber rund zwei zu eins beträgt, das durchschnittliche Einkommen aller weißen Familien rund 1,8mal so hoch ist wie das der farbigen Bevölkerung und daß mehr als die Hälfte des Volksvermögens auf weniger als 2 % der gesamten Bevölkerung entfällt¹⁶). In der Bundesrepublik Deutschland besitzen bekannterweise 1,7% der Bevölkerung rund 70% des Volksvermögens.

13) Diese Frage hat J. K. Galbraith unter dem Begriff „Soziales Gleichgewicht“ besonders deutlich gemacht. Vgl. die deutsche Übersetzung des in der vorigen Anmerkung genannten Werkes: Gesellschaft im Überfluß, München, Zürich 1959, passim.

14) Vgl. z. B. A. C. Pigou, The Economics of Welfare, 4. Aufl., London 1932; neuerdings: K. Heinemann, Externe Effekte der Produktion und ihre Bedeutung für die Wirtschaftspolitik, Berlin 1966. — Diese Problematik wird jedoch in vielen neueren Lehrbüchern der Ökonomie noch immer nicht behandelt. Vgl. als ein Beispiel von vielen die 4. Aufl. des berühmten K. E. Boulding, Economic Analysis, Vol. II, New York 1966.

15) Ist das Einkommen zeitlich von Land zu Land (Region) sehr ungleich verteilt, so sind BSP-Ziffern pro Kopf also sehr irreführend. Was im Umkehrschluß bedeuten muß, daß eine Erhöhung des Wohlstandes der gesamten Gesellschaft auch allein von einer Umverteilung der Einkommen resultieren kann, also unabhängig von der absoluten Zunahme des gesamten Sozialprodukts.

16) Hierzu z. B. U. E. Simonis, Vereinigte Staaten, Wirtschaft, in: „Staatslexikon“, 3. Ergänzungsband, Freiburg 1970, S. 541 ff.

Die genannten Beispiele dürften auch deutlich gemacht haben, daß der quantitative Test wirtschaftlicher Errungenschaften entweder ziemlich schwierig ist oder aber auch auf ganz massiven Konventionen beruht. Während ersteres u. U. nie befriedigend zu lösen ist, kann man letztere eher abbauen.

Die praktische Aufgabe der Verbesserung des gesellschaftlichen Wohlstandes und des einzelnen ist indes weniger mysteriös. Sie schließt ein: die Bereitstellung einer befriedigenden Mischung von privaten und öffentlichen Gütern und Dienstleistungen¹⁷⁾, die Verringerung und Verhinderung von Umweltschädigungen, die Stabilisierung des Preisniveaus (nicht notwendigerweise auch der Einzelpreise), die Reduktion unrentabler öffentlicher Ausgaben, die Eindämmung bzw. Austragung des Konflikts zwischen bürokratischen und individuellen Zielen und Motivationen — um die oben genannten Problembereiche wieder aufzugreifen, wenn auch nicht zu vertiefen¹⁸⁾.

Im folgenden soll nun zunächst ein möglicher Ansatz zur Verbesserung des traditionellen Konzepts der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung dargestellt werden, der das Sozialproduktkonzept als solches zwar nicht aufgibt, es indes verfeinert und ergänzt. Es gibt darüber hinaus weitere Ansätze, die oft aber nicht über ganz allgemeine Vorschläge hinausgehen oder aber den makroökonomischen Rahmen völlig verlassen¹⁹⁾. Anschließend wird dann auf den neuen japanischen Ansatz einzugehen sein.

Eine Alternative: „Niveau der Wirtschaftstätigkeit“ plus „Integrationsgrad der Wirtschaft“

Die bisher meist übliche Verwendung eines einzigen Sozialproduktbegriffs für die Messung des Entwicklungsstandes einer Wirtschaft, für die Ausrichtung der Politik der „Sozialpartner“ und für die Ziel-Mittel-Diskussion im wirtschaftlichen und sozialen Bereich überhaupt, ist, wie wir gesehen haben, sicherlich unbefriedigend. Und zwar nicht nur, weil das Problem einer spezifisch ungleichen Einkommensverteilung damit verdeckt werden kann und die Fixierung auf eine fiktive Durchschnittsgröße („Produktivität“) die Zweckmäßigkeit und Notwendigkeit einer selektiven Politik auf Grund der in der Praxis vorherrschenden regionalen, sektoralen, betriebsgrößenmäßigen Unterschiede zu verkennen geeignet ist.

Es wäre daher vielleicht angebracht, den Begriff der wirtschaftlichen Entwicklung durch zwei unterschiedliche Bestimmungsfaktoren festzulegen: das „Niveau der Wirtschaftstätigkeit“ und den „Grad ihrer Integration“ (Integrationsgrad der Wirtschaft). Dieser Vorschlag ist bereits 1966 von *Reimut Jochimsen* gemacht worden²⁰⁾, ohne bisher entscheidende Unterstützung seitens der wirtschaftspolitischen Praxis gefunden zu haben — was zum Teil darauf beruhen mag, daß wie Galbraith meint, die meisten Ökonomen nur eine Theorie in ihrem Leben meistern; zum anderen stehen allerdings einige statistische Schwierigkeiten, vor allem aber wohl auch politische Interessen, entgegen.

17) Dies betrifft vor allem die Frage, ob die spezielle Nutzung Ausschließlichkeitscharakter hat oder nicht.

18) Ausführliche Untersuchungen und Beispiele finden sich in R. Jochimsen und U. E. Simonis (Hrsg.), *Theorie und Praxis der Infrastrukturpolitik*. Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 54, Berlin 1970.

19) In idealtypischer Sicht könnten in einer Studie über wirtschaftlichen Wohlstand neun Informationstypen die Angaben zum Sozialprodukt ergänzen: „Information on (1) the distribution of income, (2) the length of the Standard workweek, and other working conditions, (3) the quality and variety of goods, (4) the social value of goods produced, (5) the proportion of Output devoted to consumption and investment, (6) the current volume of use derived from consumer goods, as opposed to mere purchases, (7) the expectations of the people in relation to actual realizations, (8) the volume of non-market production, and (9) the degree of freedom and security.“ So M. J. Ulmer, *Economics. Theory and Practice*, Cambridge/Mass. 1969, S. 76. Die damit aufgeworfenen Meßprobleme sind offensichtlich. Vgl. aber auch die weit eher realisierbaren Vorschläge des sog. Tiebergen Report, a.a.O. Wichtige Beiträge hierzu dürften von der Ökologie zu erwarten sein. Es sei verwiesen auf Arbeiten, die unter Leitung von St. A. Cain am Institute for Environmental Quality der University of Michigan durchgeführt werden und auf einen Maßstab für „Gross Social Progress“ (GSP) bzw. „Gross Environmental Quality“ (GEQ) abzielen. Ähnliche Ansätze von ökonomischer Seite her sind in Deutschland bisher noch nicht bekannt geworden.

20) R. Jochimsen, *Theorie der Infrastruktur*, Tübingen 1966.

Zunächst wäre es wohl sinnvoll, im Hinblick auf die Verwendung der Sozialproduktziffern zur Bestimmung des Niveaus der Wirtschaftstätigkeit folgende Größen nebeneinander zu verwenden ²¹⁾:

das Bruttoinlandsprodukt (BIP) je Erwerbstätigen, als Maß für die „Produktivität“ der Wirtschaft;

das Nettosozialprodukt (NSP) zu Faktorkosten je Einwohner, als Maß für den „Wohlstand“.

Das BIP je Erwerbstätigen erlaubt, weil es die (notwendigen) Abschreibungen einschließt, die bessere Erfassung des Entwicklungspotentials der Wirtschaft (*Lohmann-Ruchti*-Effekt und *Domar*-Effekt) als die entsprechenden Nettogrößen; zum andern wird das Bruttoprodukt auf die bezogen, die es primär erstellen. Diese Größe mag andererseits *ceteris paribus* um so größer sein, je weniger Mitglieder einer spezifischen Gesellschaft im Arbeitsprozeß stehen (je mehr Schüler und je mehr Pensionäre es gibt). Das, Problem der zeitlich oder international gesehen unterschiedlichen Erwerbsstruktur den Bevölkerung wird „ausgeschaltet“ bei Verwendung des NSP zu Faktorkosten je Einwohner, das den nach Abzug der Abschreibungen und indirekten Steuern verbleibenden volkswirtschaftlichen Kuchen gewissermaßen auf die Gesamtheit der Mitglieder der betreffenden Gesellschaft „aufteilt“ (ohne allerdings ein Maß für die dahinterstehende tatsächliche Verteilung der Güter und Dienste zu bieten).

Diese differenzierte Form der Bestimmung des „Niveaus der Wirtschaftstätigkeit“ wirft die Gegenüberstellung der Gesamtgrößen des Sozialprodukts — etwa: Bruttozialprodukt der USA versus Bruttozialprodukt der BRD oder Japans — als für die Betrachtung des wirtschaftlichen Wohlstandes wenig sinnvoll über Bord, da dahinter ja in der Regel völlig andere Bevölkerungszahlen stehen ²²⁾.

Der weiterreichende Vorschlag von Jochimsen geht nun dahin, neben dem „Niveau der Wirtschaftstätigkeit“ den „Integrationsgrad der Wirtschaft“ zu bestimmen, der die regionalen, sektoralen und betriebsgrößenmäßigen Abweichungen der Entgelte (Einkommensdifferentiale) gleicher oder vergleichbarer Leistungen der Produktionsfaktoren mißt ²³⁾. Bestehen keine (regionalen usw.) Unterschiede im Entgelt gleicher Leistungen, so herrscht (regional usw.) vollständige Integration der Wirtschaft vor oder: der Integrationsgrad beträgt eins.

Während das „Niveau der Wirtschaftstätigkeit“ also gewissermaßen den materiellen Güterhaufen einer Wirtschaft mißt, macht der „Integrationsgrad“ Aussagen über die Bezogenheit und Abgestimmtheit der einzelnen Leistung auf die Gesamtwirtschaft ²⁴⁾.

Ein Hauptargument für diese Überlegungen von Jochimsen besteht darin, daß das „Niveau der Wirtschaftstätigkeit“ und der „Integrationsgrad der Wirtschaft“ zwar interdependent, aber nicht notwendigerweise gleichlaufend sind. Das heißt: es ist durchaus möglich, daß das Niveau der Wirtschaftstätigkeit steigt, der Integrationsgrad der Wirtschaft aber gering ist oder abnimmt (die Ungleichheiten im Entgelt gleicher Leistung zwischen den Regionen, Sektoren und Betriebsgrößen eines Landes groß sind oder sich negativ erweitern). Diesen Sachverhalt, wie auch die gegenteilige positive Entwicklung —

21) Dazu einiges bei U. E. Simonis, Die Entwicklungspolitik der Volksrepublik China (1949 bis 1962, unter besonderer Berücksichtigung der technologischen Grundlagen), Berlin 1968, S. 40 ff.

22) Dieser Vergleich ist in Japan dagegen groß in Mode.

23) Vgl. R. Jochimsen, Theorie der Infrastruktur, a. a. O., S. 15, 18 ff., 85 ff., 90ff.

24) Jochimsen macht zusätzlich Ausführungen zu einem dritten Bestandteil des Entwicklungsstandes der Wirtschaft* den er „Versorgungsgrad der Bevölkerung“ nennt. Er verwendet diesen Begriff zwar in dynamischem Sinne, aber nur im Hinblick auf die wirtschaftliche Situation in Entwicklungsländern. Damit vergibt er sich zugleich sinnvoller Ausgaben über die optimale quantitative Versorgung mit bestimmten öffentlichen und privaten Gütern (z. B. Krankenhausbetten pro 100 Einwohner), was ja gerade auch in fortgeschrittenen Volkswirtschaften zum Problem geworden ist. — In dieser Richtung geht übrigens ein Teil des japanischen Ansatzes; siehe nächstem Abschnitt.

steigendes Niveau der Wirtschaftstätigkeit und zunehmender Integrationsgrad der Wirtschaft —, gilt es zu analysieren und statistisch auszuweisen, um so geeignete wirtschaftspolitische Schritte vorbereiten zu können.

Dieser Ansatz (der neue Bestandteil der Definition des Entwicklungsstandes einer Wirtschaft wie auch das daraus folgende Ziel „Erhöhung des Integrationsgrades der Wirtschaft“) bringt also nicht nur eine bemerkenswerte Verfeinerung der Theorie mit sich, er dürfte auch durchaus operationalisierbar sein, da keine Entlohnung nach Teilproduktivitäten unterstellt ist²⁵).

Methodisch-statistisch besteht das Meßproblem, daß der Beitrag eines Produktionsfaktors (zum Beispiel Arbeit) zur Produktion unabhängig vom tatsächlichen Entgelt, das-ja unter- oder auch überproportional zur tatsächlichen Leistung sein kann, bestimmt und verglichen werden muß. Dieses Problem würde wegdefiniert, wenn die effektive Leistungsabgabe des Faktors dem dafür gezahlten Entgelt gleichgesetzt würde.

Die Grenzen dieses Ansatzes für die wirtschaftspolitische Praxis liegen indes darin, daß die *Verteilungsproblematik* damit noch nicht ausgeschaltet ist. Es wird zwar untersucht und ermittelt, ob und inwieweit der wirtschaftliche Wachstumsvorgang zu einem Ausgleich der Entgelte für gleiche Leistungen geführt hat oder nicht. Die Fragen nach der funktionalen oder personellen makroökonomischen Aufteilung des Sozialprodukts und die nach seiner Zusammensetzung treten dagegen zurück.

In letzter Konsequenz erfordert die inhaltliche Bestimmung des optimalen „Niveaus der Wirtschaftstätigkeit“ und des vollständigen „Integrationsgrades der Wirtschaft“ also ein einheitliches theoretisches Konzept für die Regionalverteilung, der Sektorenverteilung und die Betriebsgrößenverteilung einer Wirtschaft. So schwierig die damit aufgeworfenen Fragen sein mögen, so bedauerlich ist es, daß die ökonomische, statistische und politische Praxis den pragmatischen Kern dieses Ansatzes noch nicht in nennenswertem Maße aufgenommen hat²⁵).

Zum neuen japanischen Ansatz

Daß ein Neuansatz zur Bestimmung des Entwicklungsstandes der Wirtschaft und zu neuen wirtschaftspolitischen Zielgrößen möglich, sinnvoll und notwendig ist, dürfte auch, das japanische Beispiel zeigen, auf das nun näher einzugehen ist²⁷). Es sei jedoch vorausgeschickt, daß es sich bisher lediglich um diverse „Anregungen“ handelt, von denen zudem nur die Grundgedanken veröffentlicht bzw. zugänglich sind²⁸). Es ist also durchaus möglich, daß diese „Anregungen“ in der weiteren Beratung teilweise umgestoßen bzw. revidiert werden können, falls dies aus einem bestimmten Grunde vorteilhaft erscheinen sollte.

Mitte März 1971 wurde dem japanischen Ministerpräsidenten von einem seiner Beratungsorgane ein erster Zwischenbericht zugeleitet, der Anregungen zu einer andersartigen Erfassung und Bewertung des Entwicklungsstandes der Wirtschaft und für neue wirtschaftspolitische Ziele enthält, die an die Stelle des traditionellen Sozialprodukt-Konzepts und des Ziels der Steigerung der Wachstumsrate des Sozialprodukts treten, quantitative und qualitative, monetäre und reale Aspekte der wirtschaftlichen und sozialen

25) So auch H. Zimmermann in einem Besprechungsaufsatz, in: Zeitschrift für Nationalökonomie, Bd. 29, 1969., S. 485 ff.

26) Der erste Versuch zu einer empirischen Berechnung des Integrationsgrades der deutschen Wirtschaft findet sich ausgerechnet in einer Diplomarbeit, die nicht leicht zugänglich ist, von H. Nitz, Untersuchungen zum Integrationsgrad der Bundesrepublik Deutschland, Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät der Universität Kiel, Kiel 1967 (hekto.). — Im demnächst erscheinenden Verhandlungsband der letzten Tagung des Vereins für Socialpolitik in Innsbruck 1970 finden sich weitere Berechnungen von H. J. Krupp.

27) Eine sehr instruktive Darstellung über Wachstum und Strukturwandel der japanischen Wirtschaft liefern K. Hax und W. Kraus (Hrsg.), Industriegesellschaften im Wandel. Japan und die BRD, Düsseldorf 1970.

28) Siehe hierzu: Japan Times, 19. 3. 1971; Mainichi Shimbun, 20. 3. 1971; Mainichi Daily News, 20. 3. 1971.

Aktivität verknüpfen und somit zur Basis für die zukünftige Wirtschaftsplanung des Landes werden sollen. Damit wurden zugleich die ersten Ergebnisse der Tätigkeit eines speziellen Komitees des Wirtschaftsrates Japans bekannt, das seit Herbst 1970 mit diesen Aufgaben betraut ist.

Der Zwischenbericht geht davon aus, daß das in der Nachkriegszeit in Japan verwendete Sozialprodukt-Konzept angesichts der zunehmenden Diversifizierung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zusammenhänge und Bedürfnisse — und insbesondere angesichts der anhaltenden Inflationstendenz und der wachsenden Umweltschädigungen („pollution“) inadäquat geworden sei und verfeinert bzw. ersetzt werden sollte. Die aus diesen Gründen notwendige Schaffung neuer Indikatoren bzw. eines neuen Indikators könnte nach diesen Vorschlägen von vier Punkten aus erfolgen ²⁹⁾:

1. Schätzung der nationalen Bruttoausgaben für unterschiedliche Ziele: Die kategorialen Größen zur Berechnung der Bruttoausgaben sollten reklassifiziert bzw. ergänzt werden; Da das gegenwärtige berechnete GNP nur zeige, „wieviel“ von „welchem“ Produkt und von „welcher“ Dienstleistung von „wem“ in einer bestimmten Periode gekauft worden ist, sollte der Posten „zu welchem Zweck“ hinzugefügt werden, um auf diese Weise Anhaltspunkte für neue konkrete wirtschaftspolitische Einzelziele und für die effizientere Nutzung der Ressourcen zu erhalten.

2. Verbesserung der Funktion des GNP als Index für den Wohlstand der Bevölkerung: Beim gegenwärtigen System der Sozialproduktberechnung würden viele Aspekte, wie z. B. Ausgaben zur Verhütung der Verschmutzung von Wasser und Luft (*anti-pollution*), längere Transportwege aufgrund überhöhter Agglomeration von Bevölkerung und Arbeitsplätzen, Zeitverluste durch Verkehrsunfälle u. a. m. mit in das GNP aufgenommen. Die diesen Ausgaben zugrunde liegenden realen Gesellschaftsschädigungen, die Zerstörung natürlicher Ressourcen usw. würden indes in ihren negativen Wirkungen auf den Wohlstand der Gesellschaft und des einzelnen nicht berücksichtigt. Auch Unterhaltungs- und Ergänzungskosten für obsoleete Infrastrukturen erhöhten die Sozialproduktziffern. Und obwohl kürzere Arbeitszeit bisher als Minusfaktor angesetzt würde, sei größere Freizeit in Wirklichkeit doch eher ein „Plusfaktor“. Alle „negativen Faktoren“ sollten folglich als eine Art Abschreibung vom Bruttosozialprodukt abgezogen werden.

3. Schätzung der akkumulierten sozialen Bestände: Zur Kenntnis über tatsächliche nationale Errungenschaften (und Versäumnisse) sollten nicht nur wie bisher Strömungsgrößen (*flow*) beachtet, sondern auch eine Methode zur Schätzung der Bestandsgrößen (*stock*) entwickelt werden. Als Kategorien von Bestandsgrößen kämen in Betracht; „natürliche“ Bestände (wie Wasser und Luft), „öffentliche“ Bestände (wie Haus- und Transportanlagen), „private“ Bestände (wie dauerhafte Konsumgüter), „personelle“ Bestände (wie Lehrer und Ärzte), „kulturelle“ Bestände (wie kulturelle Einrichtungen), „sozial-institutionelle“ Bestände (wie Wohlfahrtseinrichtungen).

4. Entwicklung eines Wohlstandsindex auf quantitativer Basis: Es sei notwendig, in rein quantitativen Ziffern auszudrücken, was sich in monetären Größen nicht (mehr) sinnvoll messen lasse. Bei hoher Inflationstendenz, rascher Verschiebung der Preisstruktur (z. B. Bodenpreise) und schneller Zunahme der Zahl der Produkte (die in einem Index enthalten sind), wird die Umrechnung nominaler Größen in reale Größen mit Hilfe eines normalen Preisindex (Defiator) grundsätzlich problematisch. Der Rückbezug auf rein quantitative Größen wird damit u. U. aussagekräftiger.

Die obigen vier Ansatzpunkte sollen nach auszuhandelnder Gewichtung unter Umständen zu einem einzigen Wohlstandsindex integriert werden, der dann den „Brutto-

²⁹⁾ Wiedergegeben nach persönlichen Gesprächsnotizen sowie den Meldungen der in der vorigen Fußnote genannten Quellen.

bzw. Nettowohlstand" an Stelle des bisherigen „Brutto- bzw. Nettosozialprodukts" widerspiegelt. Wie diese Integration erfolgen kann, zeigt der Zwischenbericht allerdings nicht auf, sondern bezeichnet dies als eine der zentralen Aufgaben bei der weiteren Arbeit des Komitees.

Bei Betrachtung dieser Grundzüge eines neuen Wohlstandsindikators drängen sich natürlich manche der bekannten und einige der weiter oben dargestellten Fragen erneut auf, die hier indes nicht weiter behandelt werden können und sollen, auch aus dem einfachen Grunde nicht, weil Kritik an einem japanischen Zwischenbericht erfahrungsgemäß voreilig ist. Probleme, die allerdings mit ziemlicher Sicherheit entstehen werden, sindt was geschieht, wenn der neue Wohlstandsindikator optisch ungünstiger ausfällt als der bisher übliche³⁰⁾? Wird der neue Ansatz praktische Anwendung finden, auch bevor oder ohne daß eine internationale Angleichung der Konzeptionen erfolgt ist? Beides ist vor dem Hintergrund zu sehen, daß *sekai-ichi* („die Ersten in der Welt sein") eine zentrale Motivation individueller und gesellschaftlicher Anstrengungen in Japan ist.

So mag denn J. K. Galbraiths Aussage voll zu bedenken und vollständig zu zitieren sein: „The day of the GNP is over. Not completely of course. Most economists master only one set of economic ideas in a lifetime. Those who learned that an expanding GNP is the goal of public policy will continue to cling to their thesis as to a life raft in a storm, as to them, in some degree, it is." ³¹⁾

30) Das starke japanische GNP-(Gross National Product-)Bewußtsein ist von heimischen und von ausländische» Kritikern auch öfters umbenannt worden in „GNP" (Gross National Prejudice).

31) Asahi Evening News, 31. 8. 1970. „Die Tage des BSP sind vorbei. Nicht gänzlich, natürlich. Die meisten Wirtschaftler beherrschen nur eine ökonomische Theorie -während ihres ganzen Lebens. Die, die gelernt haben, daß ein wachsendes BSP das Ziel der Politik sei, werden sich weiter an diese These wie an ein Rettungsfloß; im Sturm klammern, was es ja für sie in gewisser Weise auch ist."