

D 143468300

II 531515

GOSLAV INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH

дна библиотека
Србије
531515

BEI DEFINITIONEN DES SOZIALPRODUKTS

nko Horvat



SEPARAT 6
IZ ČASOPISA
KONJUNKTURPOLITIK
ERSTES HEFT 1960

17. 2352/2007

Drei Definitionen des Sozialprodukts

Von Branko Horvat*

In der nachfolgenden Untersuchung sollen die heute gebräuchlichen Definitionen des Sozialprodukts einer kritischen Analyse unterzogen werden. Zu diesem Zweck schlage ich vor, alle existierenden Definitionen des Sozialprodukts in drei umfassende Kategorien einzuteilen, denen drei typische Definitionen entsprechen sollen. Diese drei Definitionen mögen als die „russische“, die „amerikanische“¹ und die „Definition von Kuznets“, benannt nach dem sehr bekannten amerikanischen Nationalökonom russischer Herkunft, bezeichnet werden. Im folgenden werden diese Definitionen darauf untersucht, in welchem Umfange die ihnen entsprechenden statistischen Aggregate als „Wohlfahrtsindikatoren“ verwandt werden können.

I. Die „russische“ Definition des Sozialprodukts

1. Die russische Definition ist der letzten Auflage der *Politiceskaja ekonomija*, einem von einer Gruppe führender sowjetischer Nationalökonom verfaßten Lehrbuch entnommen. Sie lautet wie folgt²:

„In einer sozialistischen, ebenso wie in jeder anderen Gesellschaftsordnung wird das gesamte Sozialprodukt durch die Tätigkeit der Arbeiter in der Sachgüterproduktion geschaffen. Zusammen mit den „Handarbeitern“ sind die an der Sachgüterproduktion mitwirkenden „Geistesarbeiter“ (Wissenschaftler, Ingenieure usw.) an der Entstehung des materiellen Wohlstandes beteiligt. Dagegen haben die nicht-pro-

* Der Verfasser ist Mitarbeiter des jugoslawischen Bundesamtes für Planung, Belgrad. Aus dem Englischen übersetzt im Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, von Wolfgang Kirner.

¹ Die Benennungen sind der Einfachheit halber gewählt worden und haben keinen tieferen historischen Sinn. Die „russische“ Definition (genauer: Die „sowjetische“ Definition) wurde bereits gebraucht, ehe die Sowjetunion bestand, z. B. von *Fellner* in Österreich-Ungarn und in gewissem Sinne bereits von *Adam Smith*. Die „amerikanische“ Definition läßt sich bereits in einem Aufsatz der englischen Nationalökonom *J. E. Meade* und *R. Stone* (*The Construction of Tables of National Income, Expenditure, Savings and Investment, Economic Journal*, 1941, S. 216—33) nachweisen.

² Die Definition wird allgemein als marxistische Definition bezeichnet (vgl. *D. Seers*, „A Note on Current Marxist Definitions of the National Income“, *Oxford Economic Papers*, 1949, S. 280/8; *E. F. Jackson*, „Social Accounting in Eastern Europe“, *Income and Wealth, Series IV*, London 1955, S. 242—61), das ist jedoch falsch. Die Definition stammt von *Adam Smith* und ist von Marx wegen ihrer erheblichen begrifflichen Schwächen stark kritisiert worden (in den Theorien des Mehrwertes). Marx hält in einem kapitalistischen System die Arbeit dann für produktiv, wenn sie einen Mehrwert hervorbringt; die Produktivität der Arbeit ist bei ihm sozial determiniert und hat nichts zu tun mit dem Unterschied zwischen Sachgütern und immateriellen Dienstleistungen.

duktiven Wirtschaftszweige keinen Anteil an der Erstellung des Sozialproduktes, demzufolge sind auch die in diesen Zweigen (öffentliche Verwaltung, Kultur, Wohlfahrt, ärztliche Versorgung) Beschäftigten an der Entstehung materiellen Wohlstandes nicht beteiligt. Trotzdem ist ihre Tätigkeit für die sozialistische Gesellschaft und für die Sachgüterproduktion unentbehrlich, sie ist gesellschaftlich-nützliche Tätigkeit³.

Diese Definition hat einige gute Eigenschaften. Das Sozialprodukt wird einheitlich definiert und ist unabhängig von organisatorischen Änderungen in der Wirtschaft. Die Definition ist überdies einfach, leicht zu handhaben und für internationale Vergleiche gut geeignet. Sie stellt auch einen guten Maßstab für alle die Zwecke dar, bei denen die Größe der Güterproduktion eine besondere Rolle spielt (z.B. bei der Bestimmung der „wirtschaftlichen“ oder der „militärischen Stärke“ eines Landes)⁴. In diesem Sinne läßt sich das Aggregat für eine Vielzahl von Zwecken verwenden⁵. Hier interessieren jedoch weniger allgemeine Probleme einer Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung als vielmehr die spezielle Frage, inwieweit sich mit dem Sozialprodukt „Änderungen des wirtschaftlichen Wohlstandes“ messen lassen.

³ K. V. Ostrovitjanov und andere, *Političeskaja Ekonomija* (Politische Ökonomie), Moskau, GOSPOLITIZDAT, 1958.

⁴ Die amerikanische Definition ist für diesen Zweck nicht so geeignet. Vgl. S. Lebergott, der zu Gilbert-Kravis' internationalem Sozialproduktvergleich folgendes bemerkt: „Welcher Beamte, der sich mit dem Sozialproduktvergleich befaßt, würde verstehen, daß ein Land in dem Maß an „wirtschaftlicher Stärke“ gewinnt, wie sein Geld- und Bankenapparat komplexer wird (ausgedehnter Scheckverkehr, mehr Dienstleistungen der Geldinstitute), mehr Zinsen bezahlt werden (wegen höherer Zinssätze), ein aufwendigerer Justizapparat erforderlich ist und die Verwaltungskosten der Lebensversicherungen steigen (weil mehr Leute an die Zukunft denken).“ Und weiter: „Bei internationalen Vergleichen der „wirtschaftlichen Stärke“ muß berücksichtigt werden, daß bestimmte Mittel für verschiedene Zwecke eingesetzt werden können, andere Mittel jedoch nicht: z.B. könnten die Produktionsleistungen zur Herstellung von Automobilen im Werte von 100 \$ auch verwendet werden, um Panzer im Werte von 100 \$ herzustellen; dagegen dürften Dienstleistungen im Werte von 100 \$, die für ein Theaterstück aufgewendet werden, für jeden anderen Zweck gänzlich ungeeignet sein“ (American Economic Review, 1955, S. 440).

⁵ Eine ähnliche Definition des Sozialproduktes wird vom jugoslawischen Bundesamt für Statistik verwendet. Nachdem das Amt 1954 seine „Berechnungsmethode“ veröffentlicht hatte, setzte eine ausgiebige Diskussion seiner Definition ein. Einige der wichtigeren Beiträge, die das Problem von verschiedenen Aspekten her betrachten, sind die folgenden: Savezni zavod za statistiku, *Metodologija za obračun narodnog dohotka u 1954 godini* (Die Methode der Sozialproduktberechnung für das Jahr 1954), Belgrad, 1955; G. Grotić, *Narodni dohodak* (Volkseinkommen), Belgrad, Ekonomski institut NR Srbije, 1955; A. Bajt, „Marxove sheme reprodukcije drustvenoga kapitala i drustveni bruto proizvod“ (Reproduktion des gesellschaftlichen Kapitals und Bruttosozialproduktes in marxistischer Sicht), *Ekonomist*, 1956, S. 474—90; B. Horvat, „Drustveni proizvod“ (Sozialprodukt), *Ekonomist*, 1957, S. 69—78.

2. Zu diesem Zweck werden wir drei verschiedene Volkswirtschaften betrachten, die sich durch eine zunehmende Arbeitsteilung voneinander unterscheiden sollen. Sie mögen A, B und C genannt werden. In A werden lediglich 50 Tonnen Kartoffeln und 50 Tonnen Weizen hergestellt, zusammen also 100 Tonnen Nahrungsmittel. Die arbeitende Bevölkerung besteht aus 100 Personen. Das gesamte Produkt von B besteht aus den gleichen 100 Tonnen Nahrungsmitteln, ebenso ist die Bevölkerung dieselbe, aber infolge einiger Neuerungen ist die Arbeitsproduktivität (im technischen Sinne) in B größer als in A. Daher vermag die B-Gesellschaft zwei Personen einzusparen, von denen einer Lehrer, der andere Arzt ist. Was ergibt nun ein Vergleich von A und B?

Die „russische“ Definition wird gewöhnlich von dem Marxschen Konzept der Produktivität der Arbeit im Sinne einer Wert-Produktivität abgeleitet. Marx sagt, daß der Wert eines Gutes durch die aufgewendete Arbeitszeit bestimmt wird. Da in B weniger Arbeiter an der Produktion von Nahrungsmitteln beteiligt sind, müßte der Wert des erzeugten Produktes in B geringer sein als in A. Vom Standpunkt der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ist dieses Ergebnis jedoch bedeutungslos. Denn das Konzept von Marx beinhaltet eine gesellschaftliche Beziehung, die Verwendung der auf dem Markt erworbenen Arbeitskraft, und hat nichts zu tun mit der physischen Menge des erstellten Produktes. Dagegen vermag die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung sinnvollerweise nur diese physische Produktmenge zu messen, denn was verbraucht wird, ist das Produkt und nicht der Wert. Daraus folgt, daß die beiden Konzeptionen nicht durcheinandergebracht werden dürfen und es nicht möglich ist, die „russische“ Definition aus der Marxschen Werttheorie abzuleiten.

Die Anwendung der „russischen“ Definition würde in dem gegebenen Beispiel zu dem Resultat führen, daß das von B erzeugte Produkt gleich groß ist wie das von A, obwohl die Bevölkerung von B offensichtlich besser versorgt ist als die von A (bei gleicher Einkommensverteilung), da sie zusätzlich zu den 100 Tonnen Nahrungsmitteln die Dienstleistungen eines Arztes und eines Lehrers in Anspruch nehmen kann. Außerdem wird man weiter annehmen können, daß B, sonst gleich ausgestattet wie A, jedoch zusätzlich mit einem Lehrer und einem Arzt versehen, schneller wachsen wird und daher die Bevölkerung auch künftig mit mehr Nahrungsmitteln versorgt werden kann. Die Überlegenheit von B drückt sich eben darin aus, daß sein Sozialprodukt aus 100 Tonnen Nahrungsmitteln (oder in Wertgrößen ausgedrückt: aus 100 Dollar, D-Mark oder Dinar) plus den Diensten eines Arztes und eines Lehrers besteht. Sobald man sich einmal entschieden hat, Weizen und Kartoffeln in Wertgrößen zu addieren, besteht auch kein Grund mehr, die Dienstleistungen des Lehrers und

des Arztes unberücksichtigt zu lassen. Wenn die Einkommen dieser beiden so groß wären wie das Durchschnittseinkommen der 98 in der Nahrungsmittelproduktion beschäftigten Arbeiter, würde das gesamte Sozialprodukt von B um mehr als 2 vH höher sein als das von A.

3. Die „russische“ Definition hat somit unseren Test nicht bestanden. Sie erscheint willkürlich und führt wahrscheinlich in die Irre, wie die folgende Behauptung sowjetischer Autoren zeigt:

„Eine systematische Steigerung der in der Sachgüterproduktion beschäftigten Quote der Werktätigen ... beschleunigt das Wachstum des „gesellschaftlichen Wohlstandes“, die Erzeugung des Überflusses, der für den Aufbau der kommunistischen Gesellschaft notwendig ist“⁶.

In dieser Form ist die Behauptung bestimmt falsch. Der Übergang von A zu B bringt eine *Abnahme* der im Bereich der Sachgüterproduktion eingesetzten Beschäftigungsquote mit sich und gerade darin liegt ein Fortschritt, sowohl für den gegenwärtigen als auch für den in der Zukunft möglichen Wohlfahrtsstatus (größere Wachstumsrate).

II. Die „amerikanische“ Definition des Sozialprodukts

1. Betrachten wir nun die „amerikanische“ Definition, wie sie von den Verfassern der offiziellen amerikanischen Nachkriegsberechnungen des Sozialprodukts formuliert wurde⁷:

„Beginnen wir mit der Tatsache, daß Konsumenten, Körperschaften ohne Erwerbsscharakter sowie die Öffentliche Hand letzte Verbraucher sind, d. h. nicht kaufen, um wieder zu verkaufen. Infolgedessen gehen ihre Käufe nicht als Kosten in den Wert anderer für den Markt produzierter Güter ein. Diese Käufe von Endprodukten bilden die Größe, durch die der gesamte Ausstoß einer Volkswirtschaft gemessen werden soll“⁸.

Es ist sofort zu erkennen, daß diese Definition für die Messung des Outputs der Volkswirtschaft B sehr gut geeignet ist. Wenden wir uns nun den Problemen einer komplizierteren Volkswirtschaft C zu.

⁶ K. V. Ostrovitjanov und andere, a.a.O., zweite Auflage, Moskau 1955, S. 543.

⁷ Diese Definition wurde zuerst in den 1947 vom US-Handelsministerium veröffentlichten Sozialproduktsstatistiken verwendet. Es folgte eine lebhafte Diskussion. Als wichtigere Beiträge zu dieser Diskussion seien genannt: S. Kuznets, National Income: A New Version, Review of Economics and Statistics, 1948, S. 151—79; M. Gilbert, G. Jaszi, E. P. Denison, G. F. Schwartz, Objections to National Income Measurement, A Reply to Professor Kuznets, ebenda, 1948, S. 179—95; S. Kuznets, Government Product and National Income, in: Income and Wealth, Series I, Cambridge, 1951; E. T. Bowman, R. A. Easterlin, An Interpretation of the Kuznets and Department of Commerce Income Concepts, Review of Economics and Statistics, 1953, S. 41—50; J. Mayer, Proposals for Improving Income and Product Concepts, ebenda, 1954, S. 191—201; National Bureau of Economic Research, A Critique of the United States Income and Product Accounts, Studies in Income and Wealth, Vol. 22, Princeton, 1958.

⁸ M. Gilbert, G. Jaszi, E. P. Denison, G. F. Schwartz, a.a.O., S. 182.

C unterscheidet sich dadurch von B, daß die zwei nicht in der Sachgüterproduktion Beschäftigten jetzt ein Politiker und ein Polizist sind. Wenn alles andere gleich bliebe, so ist klar, daß die Volkswirtschaft C durch diese Dienste nicht wohlhabender würde als A. Außerdem könnte der Fall eintreten, daß Politiker und Polizist nicht müßig bleiben, und um ihre Existenz zu rechtfertigen, die Bürger von C überreden, mit einem Teil ihrer Ressourcen statt Nahrungsmittel Waffen zu produzieren. Mit diesen Waffen könnte der Staat seine Stärke demonstrieren, um sich innerhalb und außerhalb der eigenen Grenzen Respekt zu verschaffen (in diesem Falle vermehren die Waffen das „gesellschaftliche Kapital“). Sie könnten aber ebenso in einem Krieg verwendet und — der Einfachheit halber — im gleichen Jahr zerstört werden (in diesem Falle sind sie „laufender Verbrauch“). Unter der Voraussetzung, daß es technisch möglich wäre, die vorhandenen Produktionskräfte für die Produktion von Kartoffeln und Weizen mit derselben Ergiebigkeit bei der Waffenherstellung einzusetzen, würde die Wertsumme der gesamten Produktion (Kartoffeln, Weizen und Waffen) wiederum 100 betragen. Nach der „russischen“ Definition sind die Sozialprodukte der drei Volkswirtschaften A, B und C gleich groß. Nach der „amerikanischen“ Definition ist das Sozialprodukt der C-Wirtschaft größer als das der A-Wirtschaft. In Wirklichkeit ist C nicht besser, langfristig möglicherweise sogar schlechter dran.

2. Es können sich aber ebensogut andere Dinge ereignen. Angenommen, die Nahrungsmittelproduzenten unterhielten eine Anzahl agrarwissenschaftlicher Institute, die sie mit ihren Einnahmen aus dem Verkauf ihrer Erzeugnisse finanzierten. Jetzt ließen sich die Produzenten von dem Politiker überreden, die kleinen und unrentablen Institute aufzugeben und ein großes und gut ausgestattetes zentrales agrarwissenschaftliches Institut zu gründen, das mit (direkten oder indirekten) Steuern finanziert wird. Nach der „amerikanischen“ Definition erhöht diese organisatorische Änderung das Sozialprodukt automatisch um den Betrag der zusätzlichen Besteuerung. Das hat seinen Grund darin, daß vor der Änderung die privaten Institute von der privaten Industrie finanziert wurden, nach dem Wechsel zwar auch, jedoch mit dem Unterschied, daß jetzt die Kosten des Instituts zusätzlich als „öffentliches Produkt“ berücksichtigt werden⁹. Dieselben fiktiven Änderungen des Produkts — jedoch in umgekehrter Richtung — ergäben sich, wenn der Polizeibeamte und der Politiker von privaten Unternehmen als Nachtwächter bzw. Rechtsanwalt angestellt werden würden. Dann sind ihre Dienste Kosten der Unternehmen,

⁹ Dies gilt nicht, wenn die Kosten des neuen Instituts nicht aus zusätzlichen Steuern, sondern aus Gebühren bestritten werden, die für die jeweiligen wissenschaftlichen Leistungen des Instituts speziell von den „Käufern“ erhoben werden.

während sie als Beschäftigte im öffentlichen Dienst definitionsgemäß stets ein Endprodukt herstellen.

Schließlich ergeben sich noch fiktive Änderungen in der Höhe des Sozialprodukts als Folge einer anderen Eigenschaft der „amerikanischen“ Definition. Der private und der öffentliche Beitrag zum Sozialprodukt werden verschieden behandelt: Aus Zweckmäßigkeitsgründen werden beim öffentlichen Beitrag weder Abschreibungen noch Kapitalverzinsungen berechnet¹⁰. Daher variiert der Wert des Sozialprodukts mit jeder Änderung des Anteils der staatlichen Dienstleistungen.

Ogleich die Summe der den Mitgliedern der Gemeinschaft zur Verfügung stehenden Güter und Dienstleistungen unverändert bleibt, ergibt sich somit auf Grund bloßer organisatorischer Änderungen bei der „amerikanischen“ Definition eine unterschiedliche Höhe des Sozialprodukts. Statistisch mögen diese Verzerrungen nicht sehr groß sein, sie machen jedoch die „amerikanische“ Definition widerspruchsvoll und zerstören ihre theoretische Grundlage (Rüstungsproduktion führt bei beiden Definitionen zu einer Erhöhung des Sozialprodukts anstatt als gesellschaftliche Verschwendung behandelt zu werden).

3. Trotz dieser Schwächen besitzt die „amerikanische“ Definition jedoch ohne Zweifel einige brauchbare Eigenschaften. So spiegelt sie die gesellschaftliche Arbeitsteilung wider. Da sie ferner alle die Einkommen in institutioneller Gliederung erfaßt, ist sie für viele Zwecke der praktischen Analyse gut geeignet.

Schließlich läßt sich der amerikanische Sozialproduktsbegriff noch in einer anderen Weise verwenden und umgestalten. Man kann das der amerikanischen Definition entsprechende Aggregat als ein Maß für den in einer bestimmten Periode *maximal möglichen Output* ansehen. Dabei soll zunächst die Rüstungsproduktion mit der an ihrer Stelle möglichen Herstellung von Wirtschaftsgütern des zivilen Bedarfs annähernd gleichgestellt werden. Entsprechend könnten die Einkommen von Beamten und Arbeitnehmern im öffentlichen Dienst als Maßstab für den Wert des Produkts genommen werden, das diese Beschäftigten hervorbrächten, wenn sie in alternativer Verwendung Dienstleistungen oder Konsumgüter für den privaten Verbrauch herstellen würden. Sodann müßten noch die entsprechenden Einkommen der (freiwillig oder unfreiwillig) Arbeitslosen hinzugeschätzt werden. Dasselbe würde für die Kalkulation der Einkommen der ungenutzten Produktionskapazitäten gelten. Auf diese Weise erhält man ein theoretisches Konzept eines maximalen „potentiellen“ Sozialprodukts, wobei sich aus einer mehr ins Einzelne gehenden Diskussion noch weitere Korrekturen und Zusätze ergeben können.

¹⁰ Die westeuropäische Praxis ist anders: Im Standard-System der OEEC kommen diese Posten in Ansatz.

Bei entsprechender Berücksichtigung organisatorischer Änderungen stellt die Spanne zwischen dem potentiellen und dem tatsächlichen Sozialprodukt ein Maß für die Effizienz der gesellschaftlichen Organisation dar (außerdem würde diese Differenz z. B. auch ein interessantes Maß für die Effizienz der Arbeit von Politikern oder — in Planwirtschaften — von Nationalökonomern ergeben, die anders schwierig zu messen ist).

4. Trotz dieser Anwendungsmöglichkeiten der „amerikanischen“ Definition in ihrer ursprünglichen oder erweiterten Form bleibt sie in dessen theoretisch genauso willkürlich wie die „russische“ Definition.

III. Die Definition des Sozialprodukts von Kuznets

1. Die beiden bisher besprochenen Definitionen haben unseren Test nicht bestanden. Ihre Diskussion hat jedoch die wesentlichen Aspekte des gestellten Problems schärfer hervortreten lassen. Es bleibt nun zu überprüfen, ob die Definition von Kuznets eine bessere Basis bietet. Kuznets sagt:

„Wir unterstellen, daß das letzte Ziel wirtschaftlichen Handelns die Versorgung der Konsumenten mit Gütern ist; wir unterstellen ferner, daß die Endprodukte, die während eines Jahres erzeugt werden, entweder den Konsumenten zufließen oder den Kapitalstock erhöhen (zum Nutzen zukünftiger Konsumenten) und daß alles andere Vorleistungen¹¹ sind, deren Einbeziehung in den gesamten Output zu Doppelzählungen führen würde¹².“

¹¹ In einem anderen Aufsatz erläutert Kuznets seinen Begriff der Vorleistungen in folgender Weise: „Daß die Gesellschaft sich entscheidet, einen Teil ihrer Ressourcen der Herstellung von Vorleistungen zu widmen, ist kein Beweis dafür, daß die Vorleistungen selbst zur Befriedigung von Verbraucherwünschen oder zur Vermehrung des Realkapitalbestandes verwendet werden. Diese Entscheidung zeigt lediglich an, daß diese Güter entweder von Unternehmen oder von der Gesellschaft in ihrer Gesamtheit benötigt werden, um das Fortbestehen und die weitere Entwicklung der Gesellschaft zu gewährleisten. Das trifft insbesondere für solche Aufwendungen zu, die die innere und äußere Sicherheit des Landes festigen: Sie schaffen die Vorbedingungen für wirtschaftliches Handeln überhaupt. Aber durch diese Handlungen werden selbst keine wirtschaftlichen Endprodukte geschaffen, obwohl natürlich sofort die Frage auftaucht, ob man sich ein ökonomisches Produkt ohne die gesellschaftliche Grundordnung überhaupt vorstellen kann. (Daher erscheint es auch sinnlos, von einem ökonomischen Wert der politischen Freiheit oder des Schutzes vor Aggressionen zu sprechen).“ S. Kuznets „On the Valuation of Social Income — Reflections on Professor Hick's Article“, *Economica*, 1948, S. 8. Das Sozialprodukt besteht aus der Summe der *Endprodukte* ohne Berücksichtigung der *Vorleistungen*. Der Ausstoß an Endprodukten hängt jedoch von dem Einsatz von Vorleistungen ab. Wenn eine völlige Unabhängigkeit der Endprodukte von den Vorleistungen bestünde, wären diese gleichfalls Endprodukte. An anderer Stelle schreibt Kuznets: „Das Sozialprodukt ist ein Maß für das Netto-Ergebnis der wirtschaftlichen Aktivität bei gegebener Gesellschaftsordnung, kein Maß für das, was hypothetisch sein würde, wenn diese Gesellschafts-

Die Argumentation von Kuznets basiert auf dem Begriff der Vorleistung. Rohmaterial und Halbfabrikate (sofern sie nicht exportiert oder den Lägern zugeführt worden sind) gelten allgemein als Vorleistungen. Aber Kuznets zählt außerdem auch Rechtsprechung, staatliche Verwaltung und ähnliches zu den Vorleistungen. Diese Abgrenzung erscheint vielen Nationalökonomien anfechtbar, und wir werden deshalb mehr darüber sagen müssen.

2. Es ist oft dargelegt worden, daß alle Dienstleistungen des Staates als Endprodukt anzusehen seien, das kollektiv verbraucht wird. Im Namen der Wähler beschließt das Parlament das Verteidigungsbudget, um den Frieden zu erhalten, und den Justiz- und Polizeihalt, um die innere Sicherheit und Ordnung zu gewährleisten. Daher sind Frieden und Sicherheit Güter, die die Regierung produziert, die kollektiv angeboten und verbraucht werden. Dieses Argument überzeugt dann nicht mehr, wenn man konkrete Fragen stellt. Zum Beispiel: Wieviel Frieden und Sicherheit kaufen wir denn? Ist nicht, wie Reddaway ausführt, „gerade in den Perioden, in denen große Streitkräfte unterhalten werden, das Gefühl der Sicherheit am geringsten“¹³? Erfreut sich denn wirklich von zwei sonst völlig gleichgestellten Ländern das mit der größeren Armee in stärkerem Maße des Friedens? Oder stimmt es etwa, daß höhere Ausgaben für die Polizei größere persönliche Sicherheit und Freiheit für die Bevölkerung bedeuten?

Wenn man eine Konzertkarte kauft, so will man sich wahrscheinlich am dargebotenen „Gut“ Gesang erfreuen; die Bedürfnisbefriedigung ist größer, als wenn man das Konzert nicht besucht hätte. Wenn man aber das Gericht bemühen muß, führt dies nicht zum „Genuß“ von Sicherheit; man wird sich eher ärmer fühlen, nachdem man den Rechtsanwalt bezahlt hat¹⁴. Damit soll nicht gesagt sein, daß Rechts-

ordnung nicht vorhanden wäre... Mit anderen Worten: Die Dienste, die die Wirtschaft den Individuen leistet, bestehen in der Hervorbringung eines Stromes von wirtschaftlichen Gütern, die bei innerer und äußerer Sicherheit sowie unter Wahrung bestimmter Rechte produziert und dargeboten werden. Diese bloßen Bedingungen lassen sich jedoch nicht als ebensolche Dienste in diesen Strom einbeziehen“ (S. Kuznets, „Government Product and National Income“, a.a.O., S. 193). — Soweit mir bekannt ist, hat Kuznets seine Definition zuerst 1937 in der Besprechung einer Arbeit M. A. Copelands formuliert. Er befürwortete damals solche Volkseinkommensschätzungen, „die von der Gesamtsumme die Einzelposten absetzen, die, vom Standpunkt einer aufgeklärteren Sozialphilosophie statt vom Standpunkt einer gewinnstüchtigen Gesellschaft aus betrachtet, eher Nicht-Dienstleistungen denn Dienstleistungen darstellen“. S. Kuznets, „Comments on M. A. Copeland's paper in Studies in Income and Wealth, Vol. 1, National Bureau of Economic Research, New York 1937, S. 37.

¹² S. Kuznets, „National Income, A New Version“, a.a.O., S. 156.

¹³ W. B. Reddaway, „Some Problems in the Measurement of Changes in the Real Geographical Product“, in *Income and Wealth, Series I*, Cambridge 1951, S. 286.

¹⁴ Auch wenn der Fall zu eigenen Gunsten entschieden wird, sind die

anwäfte überflüssig seien, aber sie sind nicht an sich wünschenswert, sondern nur insoweit, als sie Bedingungen schaffen, in denen es überhaupt möglich ist, etwas — z. B. ein Konzert — zu genießen.

Diese Fragen und Beispiele lassen sich beliebig vermehren und sie bestätigen alle, daß Dienstleistungen des Staates ähnlich wie die Dienstleistungen der Wirtschaft nicht homogen sind. Einige Dienstleistungen haben den Charakter von Endgütern, andere stellen „gesellschaftliche Kosten“ dar, die zwar ohne Zweifel notwendig, aber trotzdem nur Vorleistungen sind. Erziehungswesen und ärztlicher Gesundheitsdienst gehören zur ersten Kategorie, die Armee und die Rechtspflege dagegen zur zweiten.

3. Systematischer läßt sich die Kritik an den traditionellen Argumenten in den folgenden zwei Punkten zusammenfassen:

(1) Das Sozialprodukt ist weder eine Kollektion von Sachgütern noch mißt es die menschlichen Tätigkeiten als solche. Es stellt vielmehr eine Summe von Wertschätzungen der Konsumenten dar. Um die Staatsausgaben, die nicht direkt dem einzelnen Konsumenten nützen, als kollektiven Verbrauch behandeln zu können, müßte man annehmen, daß die Regierung mindestens die Mehrheit des Volkes vertritt, daß sie also eine „demokratische“ Regierung ist. Offenkundig stellen aber die Handlungen einer faschistischen Regierung keinen Beitrag zum Sozialprodukt dar, sondern sind eher eine Beraubung der Bevölkerung. Daraus folgt, daß die Sozialprodukte demokratischer und nichtdemokratischer Länder nicht miteinander vergleichbar sind. Da es jedoch kein eindeutiges Kriterium dafür gibt, was „demokratisch“ ist, läßt sich nicht mit Sicherheit abgrenzen, wo dieses demokratische Sozialproduktkonzept anwendbar ist und wo nicht. Da schließlich die Mitglieder der Regierung und öffentlichen Verwaltung, Politiker, Offiziere usw. in der Regel aus Bevölkerungskreisen stammen, die nur eine Minorität ausmachen, wird die ursprüngliche Annahme der Identität der Wertskala von Regierung und Bevölkerung sowieso ziemlich zweifelhaft¹⁵.

Dienstleistungen der Justiz nicht produktiv; „Die Schaffung und Zerstörung von Rechten ist nicht an sich Produktion von Endgütern, selbst dann nicht, wenn solche Rechte für den Einzelnen oder für Unternehmen einen Marktwert haben“ (S. Kuznets, *Government Product and National Income*, a.a.O., S. 195).

¹⁵ Als Beispiel seien hier nur die Angaben von W. Miller wiedergegeben, die aus einer vergleichsweise „offenen Gesellschaft“ stammen. W. Miller stellt fest, daß in dem Jahrzehnt von 1901—1910 etwa 88 vH der führenden amerikanischen Politiker aus Kaufmanns- und Politiker-Familien sowie aus Kreisen der freien Berufe kamen und nur 2 vH der Arbeiter- und Angestelltenklasse entstammten (W. Miller, „American Historians and the Business Elite“, *Journal of Economic History*, 1949, S. 204 und 206). Ähnliche Prozentsätze gelten für alle anderen Länder.

(2) Es ist ein Trugschluß, wenn aus der *natürlichen* Tatsache, daß die Regierung nicht kauft, um zu verkaufen, die *ökonomische* Schlußfolgerung gezogen wird, daß die Regierung ein Endverbraucher sei; denn nur Personen sind Endverbraucher im ökonomischen Sinne. Die Verwaltungsausgaben eines Unternehmens sind nicht „Produkt“, sondern Kosten, und dasselbe gilt für den Staat. Bestimmte Tätigkeiten des Staates vermehren die wirtschaftliche Wohlfahrt der Bevölkerung direkt, andere vermehren sie indirekt und werden dem System als Vorleistungen zugeführt, während die Endprodukte in anderen Sektoren erzeugt werden. Es scheint, daß sich dieses Problem auf zwei verschiedene Arten, jedoch mit demselben Resultat lösen läßt. Entweder man erkennt dem Staat überhaupt kein eigenes Produkt zu, oder man zieht es vor zu sagen, der Staat „produziere“ Sicherheit, Ordnung usw. Dann sollte man jedoch — wie Kuznets — in Rechnung stellen, daß diese „Güter“ keine Endgüter sind, sondern nur die Vorbedingungen für eine Produktion überhaupt schaffen und in diesem Sinne den Charakter von Vorleistungen haben. Der Beitrag des Staates zum Sozialprodukt läßt sich ebenso wenig wie der Beitrag jedes anderen Sektors an dem mechanischen Kriterium des „Nichtverkaufs“ messen; allein die Art der erbrachten Dienstleistung ist ein sinnvolles Kriterium des Beitrages zum Sozialprodukt¹⁶.

4. Die Widersprüche der „amerikanischen“ Definition ließen sich vermeiden, wenn wir den Begriff der Vorleistung auf die staatlichen Dienste ausdehnen würden. Dann spielt es z. B. keine Rolle mehr, ob das agrarwissenschaftliche Institut in C privat oder mit Steuern finanziert wird. Im ersten Fall werden die Kosten des Instituts von den Buchhaltern der privaten Unternehmen, im zweiten Fall von den Sozialproduktstatistikern als Kosten behandelt. Der Wert des Sozialprodukts bleibt in beiden Fällen hiervon unberührt¹⁷.

5. Kehren wir zu der Definition von Kuznets zurück und untersuchen wir ihre Kriterien etwas genauer. Die Schlüsselstellung nimmt das Konzept der Vorleistung oder, wie es hier genannt wurde, das Konzept der „gesellschaftlichen Kosten“ ein. Was sind gesellschaftliche Kosten? Oder andersherum, was zählt nicht zu den gesellschaftlichen Kosten?

¹⁶ Unter diesem Aspekt erweist sich auch das oben unter (1) behandelte Problem der Abgrenzung zwischen einem demokratischen und einem nicht-demokratischen Sozialproduktbegriff als irrelevant und es bietet sich eine Lösung an, die begrifflich mehr befriedigt.

¹⁷ Eine andere Möglichkeit, zu einer Übereinstimmung zu gelangen, bestände darin, die Dienstleistungen von Forschungsinstituten als „Akкумуляtion geistigen Kapitals“ zu behandeln. Jedoch scheint man allgemein darin übereinzustimmen, daß der Begriff der immateriellen Aktiva für die quantitative Wirtschaftsforschung nicht sehr ergiebig ist.

Die „Nützlichkeit“ würde als Kriterium für die Zurechnung der Güter oder Dienstleistungen zum Endprodukt oder zu den Vorleistungen nicht ausreichen, denn Rohstoffe und Energie sind auch nützlich und bleiben doch Kosten der Produktion von Endgütern. Auch der Endabsatz (d. h. kein Weiterverkauf) ist kein zuverlässiges Kriterium, da wir gesehen haben, daß in der „amerikanischen“ Definition alle staatlichen Dienste als Endabsatz betrachtet werden. Tatsächlich führt eine genaue Untersuchung des heute so gebräuchlichen Unterschiedes zwischen Kosten und Einkommen zu außerordentlichen Schwierigkeiten, wenn man beide Begriffe ohne Widersprüche gegeneinander abgrenzen will. Wir müssen es uns jedoch versagen, hier alle diese Probleme — die zum großen Teil philosophischer Natur sind — zu behandeln, so interessant eine solche Untersuchung auch sein würde. Wir werden daher versuchen, eine unkomplizierte und brauchbare Lösung zu finden, auch wenn sie nicht völlig zu befriedigen vermag. Die einfachste und allgemeinste Definition scheint die folgende zu sein: *Alle Dienstleistungen des Staates, die nicht direkt in den Verbrauch der individuellen Konsumenten eingehen, sind Vorleistungen (oder gesellschaftliche Kosten)*¹⁸. Gesellschaftliche Kosten sind Kosten der sozialen Beziehungen und der gesellschaftlichen Organisation. Der Passus „nicht direkt in den Verbrauch der individuellen Konsumenten eingehen“ besagt, daß diese Dienste nicht als solche ge-

¹⁸ Kuznets schlägt drei Kriterien vor, denen staatliche Dienstleistungen genügen müssen, die für den Endverbrauch bestimmt sind und damit zum Sozialprodukt zählen:

(1) Sie müssen ohne oder gegen ein nur geringes Entgelt angeboten werden — diese Bedingung dient der Unterscheidung gegenüber anderen Gütern und Diensten, die der Staat in seiner Eigenschaft als Inhaber von Wirtschaftsunternehmen darbietet.

(2) Sie dürfen nur auf direktes Verlangen oder auf die Initiative eines Staatsbürgers hin zur Verfügung stehen — nach dieser Bedingung enthalten sie damit nicht jene unwägbareren Vorteile, die der Staat dem ganzen Volk (oder einem einzelnen Bürger) gewährt, ohne daß es (oder er) dessen gewahr wird.

(3) Sie müssen wenigstens in etwa mit solchen Dienstleistungen vergleichbar sein, die auf dem Markt von privaten Unternehmen angeboten werden — diese Bedingung schließt solche staatlichen Leistungen aus, die zwar auf Initiative der Bürger zustande kommen, aber keine wirtschaftlichen Dienstleistungen darstellen (z. B. Wahlen, die Rechtsprechung u. a.). (S. Kuznets, „On the Valuation of Social Income — Reflections on Professor Hicks's Article“, a.a.O., S. 6; vgl. auch S. Kuznets, „Government Product and National Income“, a.a.O., S. 192—200.)

Diese Kriterien sind wahrscheinlich nicht sehr glücklich formuliert. Was das Kriterium (1) angeht, so läßt sich jede Dienstleistung, deren Preis niedriger ist als ihre Kosten, auch als subventionierte Dienstleistung eines Wirtschaftsunternehmens auffassen. Allgemeine Schulpflicht, Impfwang usw. befinden sich im Widerspruch zur Bedingung (2). Und was Kriterium (3) angeht, so werden auch durch das Verfahren, sich einen Rechtsanwalt zu nehmen und ihn zu bezahlen, seine Dienstleistungen noch nicht zu einem positiven Beitrag zum Sozialprodukt.

wünscht werden, sondern nur als Input für die Produktion weiterer Outputs. Dieser Ansatz läßt sich auf alle wirtschaftlichen Güter und Dienstleistungen ausdehnen, gleichgültig, ob sie vom Staat zur Verfügung gestellt werden oder nicht: Ärztliche Dienstleistungen werden aus einleuchtenden Gründen gewünscht; die Dienste der Bürokraten sind ein notwendiges Übel. Die Lehrer helfen, die körperlichen und geistigen Fähigkeiten der Einzelnen zu entwickeln, daher tragen ihre Dienstleistungen unzweifelhaft zur Wohlfahrt bei. Auf Politiker, Polizisten und Militärs würden viele dagegen nur zu gerne verzichten. Autos oder ein Feuerwerk vermehren den Lebensstandard der einzelnen, Tanks und Wasserstoffbomben jedoch nicht, die letzteren drohen vielmehr, ihn in erschreckendem Maße zu vermindern.

Das Konzept der gesellschaftlichen Kosten bleibt nicht nur auf die hier angeführten Beispiele beschränkt. Außer den Kosten der Gesellschaftsordnung im engeren Sinne umfaßt der Begriff auch die Kosten für die Organisation der Produktion. So ist z. B. für die Entwicklung der Industrie ein gewisses Maß von Bevölkerungskonzentration notwendig, was wiederum die Entwicklung der Städte und damit Dienstleistungen von Stadtverwaltungen erfordert. Dasselbe gilt für die Dienstleistungen der Banken und anderer Kreditinstitute. Soweit die Instandhaltung von Straßen der Wirtschaft dient, handelt es sich ebenfalls um ein Beispiel für Vorleistungen, die den Wert des Sozialprodukts nicht erhöhen sollten.

IV. Einige Schlußfolgerungen

1. Fassen wir die hier vorgetragenen Argumente zusammen, so gelangen wir zu folgenden Schlüssen:

(a) Die „russische“ Sozialprodukts-Definition führt zu statistischen Aggregaten, die immer dann brauchbar sind, wenn man sich mit reinen Güterströmen beschäftigt. Aber abgesehen davon ist sie analytisch nicht brauchbar, und es fehlt ihr jede theoretische Fundierung.

(b) Die „amerikanische“ Definition läßt die gesellschaftliche Arbeitsleistung gut hervortreten. Sie ist immer dann verwendbar, wenn man in einer Analyse der Determinanten der Beschäftigungshöhe die nach Sektoren untergliederten Einkommen untersuchen oder die inflationistisch oder deflationistisch wirkenden Faktoren darstellen will — oder für sonstige Probleme, für deren Lösung die Aufgliederung nach Wirtschaftssektoren Vorteile bietet. Theoretisch ist aber auch diese Definition widerspruchsvoll.

(c) Dagegen führt die Definition von Kuznets — unter Berücksichtigung der hier zur Diskussion gestellten Abwandlungen — zu statistischen Aggregaten, von denen man unterstellen kann, daß sie einen gewissen „Wohlstandsgehalt“ besitzen. Nicht nur innerhalb des Sek-

tors Wirtschaft, sondern auch im öffentlichen Sektor hätten wir dann Vorleistungen und Endprodukte zu unterscheiden, wobei die Vorleistungen des staatlichen Sektors als gesellschaftliche Kosten anzusehen wären. Verschiedene gesellschaftliche, wirtschaftliche und politische Systeme verursachen sehr unterschiedliche gesellschaftliche Kosten, die vom Brutto-Output abgezogen werden müssen. Erst dann erhält man den Netto-Wert der Güter und Dienstleistungen, den eigentlichen Indikator des wirtschaftlichen Wohlstandes einer Gesellschaft.

2. Diese Bemerkungen sind nicht so aufzufassen, als sollten nun die üblichen Berechnungen nach der russischen und amerikanischen Definition aufgegeben und durch die Definition von Kuznets ersetzt werden¹⁹. Diese Schlußfolgerung wäre falsch, da die drei Aggregate verschiedenen Zwecken dienen. Auch gibt es in einer bestimmten Wirtschaftsgesellschaft immer eine Anzahl wirtschaftlicher Tätigkeiten, die sich sowohl mit Hilfe des russischen als auch mit Hilfe des amerikanischen Aggregats gut messen lassen.

Man sollte aber davon abkommen — und das scheint mir sehr wesentlich — jeweils nur eines der drei Aggregate zu berechnen. Die gegenwärtige statistische Praxis und die analytischen Bedürfnisse lassen es vielmehr angezeigt erscheinen, alle drei Definitionen zu verfolgen. Von diesen ist zwar nur die eine in der Abgrenzung von Kuznets auch in theoretischer Hinsicht einwandfrei, trotzdem haben auch die beiden anderen ihre Bedeutung.

Als Nationalökonom würde ich die zukünftige „Standard“-Analyse auf dem Gebiet der Sozialproduktsstatistik gern etwa folgendermaßen gehandhabt sehen. Am Anfang hätte eine möglichst umfassende Schätzung der potentiellen Produktion an Endgütern (einschließlich Dienstleistungen) zu stehen. Dieses Aggregat sollte „potentielles Sozialprodukt“ genannt werden. Dem potentiellen Sozialprodukt wäre dann das effektive Sozialprodukt mit verschiedenen Ziffern für die drei Konzepte gegenüberzustellen. Ein wichtiger Zweck dieser Abgrenzung wäre es, die institutionelle Verfassung einer Wirtschaft so genau wie möglich wiederzugeben. Würden von diesem Sozialprodukt die Dienstleistungen abgezogen, so verbliebe die Wertsumme der Sachgüter, d. h. ein „materielles Produkt“, das im wesentlichen den Anforderungen der „russischen“ Definition genügt. Das „potentielle Produkt“, vermindert um die gesellschaftlichen

¹⁹ Wenn man bedenkt, daß sich die sowjetischen Nationalökonomien in der Hauptsache mit der Beschleunigung der Kapitalakkumulation beschäftigten, während ihre amerikanischen Kollegen in erster Linie um die Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung bemüht sind, so sind die zwei Definitionen vielleicht durchaus sinnvoll.

Kosten, ergäbe schließlich das der Definition von Kuznets²⁰ entsprechende „Wohlfahrtsprodukt“. Die Konsequenz ist, daß an die Stelle der simplen Eleganz der gegenwärtigen Verfahren ein ziemlich uneinheitliches Bild unterschiedlicher Aggregate tritt, die in gewisser Hinsicht alle gleich wichtig sind: keine sehr amüsante Tatsache, aber so ist das Leben.



JUGOSLAV INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH

Jugoslovenski institut za ekonomska istraživanja

Beograd, Kneza Miloša broj 20, tel. 27-008

REPRINT SERIES

1. V. Tričković, „Ispitivanje strukture i elastičnosti tražnje“, *Ekonomist*, 3-4/1957, 52-58.
2. B. Horvat, „The Depreciation Multiplier and a Generalised Theory of Fixed Capital Costs“, *The Manchester School*, May 1958, 136-59.
3. B. Horvat, „The Optimum Rate of Investment“, *The Economic Journal* December 1958, 477-67.
4. V. Tričković, „Strukturne promene u ličnoj potrošnji“, *Ekonomist*, 3/1960, 427-58.
5. B. Horvat and V. Rašković, „Workers' Management in Yugoslavia: A Comment“, *The Journal of Political Economy*, April 1959, 194-98.