

## Das Sozialprodukt in wirtschaftspolitischer Sicht

Das Sozialprodukt stellt die Summe jener Güter und Dienstleistungen dar, die — von dem arbeitsteiligen Produktionsprozeß einer Wirtschaftsgesellschaft erstellt — den Gliedern dieser Gesellschaft zum Zwecke der Lebenserhaltung und -gestaltung zur Verfügung steht. Es ist somit ein Fonds, aus dem heraus die Gesellschaft die Mittel zur Erhaltung und Erweiterung ihrer physischen, geistigen und produktiven Existenz zieht. Daraus ergibt sich die zentrale Bedeutung, die das Sozialprodukt bei der Ausarbeitung wirtschaftspolitischer Programme einnimmt.

Wenn man das Sozialprodukt als Objekt wirtschaftspolitischer Maßnahmen beeinflussen will, so kann das in verschiedener Weise geschehen. Mit drei Möglichkeiten der Beeinflussung, nämlich hinsichtlich der Größe, der Zusammensetzung und der Verteilung, wollen wir uns im Folgenden auseinandersetzen.

### I.

Wirtschaftspolitische Programme oder auch Einzelmaßnahmen werden häufig mit dem Wunsch nach *Vergrößerung* des Sozialprodukts gerechtfertigt, während andererseits oft gewerkschaftliche Forderungen, wie etwa die 7<sup>1/2</sup>-Stunden-Schicht im Bergbau oder die 40-Stunden-Woche in der Industrie, mit dem Hinweis auf das dann zu erwartende Absinken des Sozialprodukts zurückgewiesen werden. Offenbar wird also seitens maßgeblicher Wirtschaftspolitiker der Größe des Sozialprodukts eine enorme Bedeutung beigemessen. Es erhebt sich die Frage, inwieweit eine Vergrößerung des Sozialprodukts um jeden Preis, etwa um den Preis einer größeren Muße, wirklich gerechtfertigt ist.

Das Sozialprodukt ist eine Summe von miteinander unvergleichbaren Größen. Es umfaßt einerseits Nahrungsmittel, Textilien, Bauholz, Stahl, Maschinen usw. und andererseits alle Dienstleistungen, wozu auch die Bereitstellung künstlerischer und wissenschaftlicher Leistungen gehört. Es leuchtet ein, daß man diese Fülle ungleichartiger Größen nicht ohne weiteres, d. h. nicht sachmäßig addieren kann, um so die Größe des gesamten Sozialprodukts zu ermitteln. Man bedient sich deshalb eines Umwegs über den Preis der das Sozialprodukt bildenden Güter und Dienste, wie sie sich auf dem Markte realisieren. Um die Bewegung der Größe des jährlichen Sozialprodukts vergleichen zu können, bedient man sich etwa der Preise des Jahres 1936 und verrechnet sie mit der augenblicklichen Sachproduktion. Auf diese Weise erhält man das Sozialprodukt in Gestalt eines Betrags in der Landeswährung und kann, bezogen auf ein bestimmtes Basisjahr, bequem Indexziffern errechnen, deren steigende Tendenz dann von den Wirtschaftspolitikern gern als Beweis für die Richtigkeit ihrer Maßnahmen nachdrücklich ins Feld geführt wird.

Diese Betrachtungsweise kann indessen nicht voll befriedigen. Die Schwäche des Verfahrens, sich der Preise zu bedienen, zeigt sich, wenn man fragt, wie denn die Preise, die hier als Generalnenner angewandt werden, entstehen. Sie entstehen auf dem Markte, wo Anbieter und Käufer einander gegenüber treten, der Anbieter mit dem Wunsch, seine Kosten zu decken und einen möglichst hohen Gewinn zu realisieren, der Käufer, der seine Zahlungsbereitschaft an seinem Einkommen und seinen individuellen Bedürfnissen orientiert, mit dem Ziel, bestens einzukaufen. Derjenige Punkt, an dem sich beide begegnen und handelseins werden, ist der Preis. Diese kurze Betrachtung zeigt schon, daß ein Schluß über die Preissumme auf die Größe und den gesellschaftlichen Wert des Sozialprodukts keinen Anspruch auf Unbedingtheit erheben kann. Seine Größe wurde nämlich nur unter Zugrundelegung gegebener Preis- und Einkommensverhältnisse errechnet und hat daher nur für sie Bedeutung. Dabei ist kein Wort darüber gesagt, wie sich der Wirtschaftspolitiker, der die Produktionsindexziffern präsentiert, zu den zugrunde liegenden Verhältnissen stellt. Das scheint uns aber erforderlich

## DAS SOZIALPRODUKT IN WIRTSCHAFTSPOLITISCHER SICHT

zu sein, denn bekanntermaßen ist die deutsche Sozialstruktur, allein was die periodisch vereinnahmten Gelder der Individuen anbelangt, alles andere als ausgeglichen und sollte einen Wirtschafts- und Sozialpolitiker eher zur Aktivität anspornen, statt ihm als Basis kühler Berechnungen zu dienen.

Die Größe des Sozialprodukts und mehr noch, wie sich zeigen wird, seine Zusammensetzung und Verteilung hängen in ihrem Erkenntniswert vollkommen von den zugrunde liegenden Preis- und Einkommensverhältnissen sowie von der individuellen oder regionalen Bedürfnisstruktur ab. Abschließend können wir daher folgendes sagen: die Größe des Sozialprodukts, ausgedrückt in Währungseinheiten, sowie ihre Bewegung, ausgedrückt in Indexziffern, gehen von der Basis gegebener Preise und Einkommen aus. Deshalb kann eine solche Größe nicht als wirtschaftspolitische Norm dienen (es sei denn, man erkennt die gegebenen Verhältnisse als wünschenswert an), sondern sie stellt nur ein empirisches Untersuchungsergebnis tatsächlicher Sachverhalte dar, ist also rein seinswissenschaftlich.

Nun kann die Größe des Sozialprodukts aber auch von einem anderen Standpunkt aus betrachtet werden. Sieht man von seiner Bewertung in Geld ab und sieht man es nur als Ergebnis menschlicher Arbeitsleistung, so muß seine Maximierung zugleich eine Maximalverausgabung körperlicher und seelischer Kräfte bedeuten. Es kann aber nicht geleugnet werden, daß der Mensch zur Entfaltung geistiger, kultureller Kräfte eines gewissen Maßes an Muße bedarf, schon allein um die produzierten Güter auch angemessen genießen zu können. *Weisser* nennt dasjenige Sozialprodukt, dessen Produktion den Werktätigen in diesem Sinne ausreichende Freizeit beläßt und welches zwangsläufig hinter dem Maximum zurückbleibt, das „Optimum an Sozialprodukt“. Er schreibt: „Die Politik hat also entgegen den landläufigen Meinungen keineswegs die Aufgabe, die Produktion soviel wie möglich zu steigern. Sie hat zwar da, wo dies angebracht ist, die Produktion zu fördern, zugleich aber hat sie die klar erkennbare Aufgabe, zu verhüten, daß die Größe des Sozialprodukts unter dem Einfluß von Erwerbsinteressen oder im Dienste von Machtansprüchen herrschender Gruppen über jenes Optimum hinausgepreßt wird.“<sup>1)</sup>

Wir haben, was die Größe des Sozialprodukts anbetrifft, gesehen, daß eine in Währungseinheiten dargestellte Ziffer nur unter den gegebenen Verhältnissen seinen wissenschaftlichen, aber keinen normativen Wert hat und ferner, daß es nicht Aufgabe einer Wirtschaftspolitik sein kann, das gegenständliche Sozialprodukt mit allen Mitteln zu maximieren. Diese letzte Aussage hat für die Aufstellung von Wirtschaftsplänen richtungweisenden Wert.

### II.

Wenden wir uns nun der Frage der *Zusammensetzung* des Sozialprodukts zu. Die Produktion von Gütern und Diensten erfordert, daß die Produktionsfaktoren, nämlich Arbeit, Boden und Kapital<sup>2)</sup> in bestimmten Verhältnissen in eine produktive Verbindung gebracht werden. Dieser Prozeß spielt sich in den volkswirtschaftlichen Produktionseinheiten, den Betrieben ab. Es braucht nicht besonders betont zu werden, daß aus dem vorhandenen Vorrat ursprünglicher Produktionsmittel, also Arbeitskraft, Wasserkraft, Rohstoffen aller Art, die die Natur liefert, Produkte der verschiedensten Art transformiert werden können. Mit anderen Worten, die gegenständliche Zusammensetzung des Sozialprodukts ist nicht schon a priori aus dem Vorrat an originären Produktionsmitteln gegeben, sondern sie hängt von den menschlichen Entscheidungen ab, die den gesamten Produktionsprozeß gestalten.

1) Gerhard Weisser „Leitsätze zur Ordnung der Wirtschaft nach der Währungssanierung“ in „Finanzarchiv“, N. F., Bd. 11, 1949, S. 444. Man vgl. ferner Wolf Donner „Freizeit — Zeichen eines höheren Lebensstandards“ in „Welt der Arbeit“, Nr. 44/1952.

2) „Kapital“ ist einer jener volkswirtschaftlichen Termini, die im Laufe der Dogmengeschichte viele grundlegende Bedeutungswandlungen durchlaufen haben. Hier ist unter Kapital, Maschinen, Anlagen, „produzierte Produktionsmittel“ zu verstehen.

Es erhebt sich nun die Frage, wer von den Gliedern einer Wirtschaftsgesellschaft Einfluß auf die Gestaltung des Sozialprodukts in seiner Zusammensetzung hat. Sind es die Produzenten, die die unmittelbare Herstellung des Sozialprodukts leiten, oder sind es die Konsumenten, deren Lebenshaltung so entscheidend von der Zusammensetzung desselben abhängt? Die Volkswirtschaftslehre, soweit sie das Erwerbsstreben als lenkendes Motiv in der Wirtschaft anerkennt, lehrt, der Unternehmer sei bemüht, seine Produktion so zu gestalten, daß er den größtmöglichen Gewinn damit erziele. Dies sei, heißt es weiter, nur dann der Fall, wenn er die Wünsche der Konsumenten bestens berücksichtige. Daraus wird der Schluß gezogen, daß das Erwerbsstreben das beste Mittel zu optimaler Bedarfsdeckung sei.

Daß diese These nur mit großen Vorbehalten zu vertreten ist, wird sich gleich herausstellen. Zunächst sei auf die sozial ungleiche Stellung der Produzenten und Konsumenten hingewiesen. Während der Unternehmer über ein relativ großes Vermögen, über Maschinen und Rohstoffe verfügt, kann der Konsument, soweit er in abhängiger Stellung arbeitet (und das sind in Deutschland 85 vH der Berufstätigen), sich zur Befriedigung seiner Bedürfnisse nur seines Lohneinkommens bedienen. Wie wir schon feststellten, muß sich der Konsument im letzten an seinem Einkommen orientieren, und dieses bestimmt, neben den Preisen auf dem Markt, die Struktur seiner Nachfrage am Sozialprodukt. Das für den einzelnen als Datum gegebene Warensortiment des Marktes zu ebenfalls als Datum gegebenen Preisen<sup>3)</sup> zwingt ihn, sein Einkommen im Rahmen des Gegebenen so anzulegen, daß er für sich noch ein mögliches Höchstmaß an Bedürfnisbefriedigung erzielt. Er hat keine andere Wahl, als die vom Produzenten geforderten Preise zu zahlen oder auf die Ware zu verzichten.

Nun wird hier eingewandt, daß ein Unternehmer nur Waren produzieren und anbieten wird, wenn er weiß, daß sie zu den fraglichen Preisen auch einen Abnehmer finden. Das ist auch richtig. Nur besagt es nichts darüber, ob diese Waren auch wirklich Konsumgüter der breiten Massen sind. Es ist eine Erfahrungstatsache, daß an Luxusausführungen, z. B. an Modellschuhen, ungleich mehr verdient wird als an soliden Gebrauchsartikeln, etwa einem kräftigen Straßenschuh. Das Erwerbsstreben als Ordnungs- und Lenkungsmoment bewirkt aber zwangsläufig eine Orientierung des Produzenten in Richtung auf gewinnbringende Produkte, und der Normalkonsument ist gezwungen, aus der so sich ergebenden Zusammensetzung des Sozialprodukts auszuwählen. Das wird für ihn um so schwieriger sein, je starrer seine Nachfrage nach bestimmten Gütern ist. Das Angebot luxuriöser Ausführungen appelliert an diejenigen Abnehmerschichten, die willens und in der Lage sind, die hohen Preise zu zahlen. Das Gebot des Angebots- und Nachfrageausgleichs wird also durchaus erfüllt, wobei aber die Versorgung der Konsumentenmassen keinesfalls optimal erfolgt. Wir dürfen daher abschließend sagen, daß der Erwerbstrieb als Steuerungsmoment keinesfalls die Optimalversorgung der Bevölkerung gewährleistet und die sich ergebende Zusammensetzung des Sozialprodukts als eine Fehlleitung der Produktionsfaktoren im sozial- und wirtschaftspolitischen Sinne bedeutet. Wir können ferner den Schluß ziehen, daß ein sich unter freier Marktwirtschaft bildendes Sozialprodukt in seiner Zusammensetzung durchaus nicht von vornherein optimal ist. Es bedarf in jedem Falle des Beweises einer bestmöglichen Versorgung der breiten Konsumentenschicht.

### III.

Wir wollen nun noch einen Blick auf die Rolle werfen, die das Sozialprodukt in der *Verteilung* spielt, und welche Aufgaben der Wirtschaftspolitik hier erwachsen. Es wird sich zeigen, daß die unter I und II gewonnenen Erkenntnisse bei der folgenden Untersuchung eine wesentliche Rolle spielen.

3) „Datum“ bedeutet eine Größe, auf die der einzelne keinen Einfluß hat und mit der er als gegeben ledinen muß.

## DAS SOZIALPRODUKT IN WIRTSCHAFTSPOLITISCHER SICHT

Die Verteilung stellt den Ausgleich zwischen Produktion und Konsum über den Markt, d. h. über Preis und Kaufkraft her. Man ist versucht, den Begriff „Verteilung“ als irreführend zu bezeichnen, denn eigentlich wird ja auf dem Markt gar nicht „verteilt“, sondern angeboten und ausgewählt. Wir hatten nun bereits gesehen, daß der Auswahlakt des Konsumenten von psychologischen, aber auch durchaus materiellen Tatsachen bestimmt wird, als da sind Einkommen und Preise. Selbstverständlich steht es dem Bürger auf dem Markte frei, sein Einkommen anzulegen, wie er wünscht. Es wird niemand gehindert, seinen Wochenlohn in Kautabak, ein Koffergrammophon oder in eine neue Jacke umzusetzen, vorausgesetzt, daß der Wochenlohn dem geforderten Preise entspricht. Dieser Umstand wird als ein Kennzeichen persönlicher Freiheit unter der marktwirtschaftlichen Verfassung immer wieder gepriesen, mehr noch, es wird aus dieser „freien Konsumwahl“ der Schluß gezogen, daß nur die Marktwirtschaft in der Lage sei, dieses optimale, weil angeblich der Kundennachfrage gemäße Sozialprodukt zu produzieren.

Ein solcher Schluß ist aber nicht haltbar. Bei einem gegebenen Sozialprodukt, gegebenen Preisen und gegebenem Einkommen kann nur ein ganz bestimmter Verteilungsmodus auf dem Markte zum Durchbruch kommen. Die auf dem Konkurrenzprinzip aufbauende Marktwirtschaft hält das Sozialprodukt für das optimale, das sich bei weitgehender freier Konkurrenz herausbildet, und erklärt die sich daraus zwangsläufig ergebende Verteilung (denn auch Einkommen und Warenpreise werden ja durch den Konkurrenzmechanismus bestimmt) für optimal. Die Marktwirtschaftstheorie spricht in diesem reinen Fall, der das Ziel aller Marktwirtschaftler ist, von „funktioneller Verteilung“ und meint damit die Entlohnung der Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital nach ihrer Grenzproduktivität ohne Rücksicht darauf, in wessen Besitz sie sich befinden. Die Zuteilung von Einkommen auf den Einzelhaushalt wird dagegen als „personelle Verteilung“ bezeichnet<sup>4</sup>). Letztere ist für uns interessant.

Der Wirtschaftspolitiker, der sich um die Gestaltung eines Sozialprodukts bemüht, das die optimale Versorgung eines jeden Bürgers garantiert, wobei als Maßstab die produktive Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft dienen muß, darf den sich aus dem Gewinnstreben ergebenden Verteilungsmodus nicht unbesehen als optimal akzeptieren. Dem Besitz an Produktionsfaktoren als Steuerungselement für die Verteilung zuzustimmen, wie es die Theorie bei der „funktionellen Verteilung“ tut, setzt die Anerkennung unbeschränkter Verfügungsrechte über den Privatbesitz voraus, wogegen schwerwiegende Bedenken geltend gemacht werden können. Die auf Gewinnmaximierung aufbauende Verkehrswirtschaft produziert ja, wie heute kaum noch jemand bestreitet, um der Gewinnchance willen, und die Versorgung der Bevölkerung ist nur das Mittel zum Zweck. Diese altliberale Konzeption, daß der Egoismus des einzelnen zum Nutzen führen müsse, spukt noch heute herum, und die marktwirtschaftliche Theorie hält das von ihr angestrebte Gleichgewichtsbild der vollständigen Konkurrenz für den Zustand allgemeinen und höchsten Nutzens. Das sich so ergebende Sozialprodukt wird tatsächlich im großen Rahmen *verteilt*, und nicht ausgewählt, da besonders bei starrer Nachfrage dem Konsumenten eben keine Wahl bleibt.

Eine Vergrößerung des Sozialprodukts kann nur dann Sinn haben, wenn die Mehrerzeugung<sup>5</sup>) gleichmäßig allen Gliedern der Wirtschaftsgesellschaft zugute kommt und nicht etwa „gleichmäßig“ der Gruppe der abhängig Arbeitenden und den Eigentümern der Produktionsmittel. Nur unter diesen Bedingungen kann den Abhängigen zugemutet werden, mehr zu schaffen und beispielsweise auf die Chance einer größeren Freizeit, die aus steigender Produktivität auf Grund von Rationalisierung erwächst, zu verzichten. Die Produktionsindexziffer ist für sie ohne Interesse; statt dessen stehen Einkommen und Preise im Vordergrund.

4) H. v. Stackelberg „Grundlagen der Theoretischen Volkswirtschaftslehre“, Bern und Tübingen, 1951, S. 259 ff.  
5) Damit soll nicht gesagt sein, daß die bisherige Grunderzeugung sinnvoll verteilt wäre.

Auf die Zusammensetzung des Sozialprodukts hat der einzelne kaum einen Einfluß. Sie aber ist entscheidend für den Grad der Bedarfsdeckung. Solange Privatunternehmer nach reinen Erwerbgesichtspunkten diese Güter- und Dienstekombination bestimmen, kann von einer optimalen Versorgung nicht gesprochen werden. Die Verteilung des Sozialprodukts bildet den Niederschlag jeder Wirtschaftspolitik und zeigt, wie sie auf Größe und Sortiment der produzierten Güter- und Dienstmenge eingewirkt hat.

Ziehen wir abschließend die Folgerungen aus unserer Betrachtung. Wenn wir uns auf die weltanschauliche Basis des unbedingten privaten Verfügungsrechts über alle Produktionsfaktoren und damit der Anerkennung der gegenwärtigen Verteilung derselben auf die Glieder der Gesellschaft stellen, so fließt daraus die konsequente Anerkennung der gegenwärtigen Größe, Zusammensetzung und Verteilung des Sozialprodukts als optimal. Die Aufgabe der Wirtschaftspolitik kann es daher in einem solchen Fall nur sein, äußerste Härten zu beseitigen, im übrigen dafür zu sorgen, daß die Wirtschaftseinheiten im Wettbewerb miteinander bleiben.

Stellen wir uns indessen auf den Standpunkt, daß das Sozialprodukt der natürliche Anspruch der Gesellschaftsmitglieder an die Möglichkeiten und Mittel der Volkswirtschaft ist, so ergibt sich hieraus folgerichtig eine andere Aufgabe für die Wirtschaftspolitik, die Aufgabe nämlich, die Größe und Zusammensetzung des Sozialproduktes von dem Gesichtspunkt des sozial schwächsten Verbrauchers her zu bestimmen und die Verteilung so zu organisieren, daß die persönliche Mitleistung an der Herstellung des Güter- und Dienstefonds und weniger der Besitz an Produktionsfaktoren, außer Arbeit, entlohnt wird.

Es gibt nur diese beiden Alternativen, und die Wirtschaftspolitik kann zur Gestaltung des Sozialprodukts nur einen der beiden Wege gehen. Welchen Mittelweg sie auch einschlagen mag, an ihrer Stellung zum Sozialprodukt erkennt man ihre weltanschauliche Konzeption.