
Wirtschaftswachstum als Bedingung gesamtwirtschaftlicher Stabilität?

**Zu den möglichen Konsequenzen einer anhaltenden
Wachstumsschwäche für die Funktionsfähigkeit des
marktwirtschaftlichen Produktionsprozesses**

Bernd Rohwer

I. Vorbemerkung

Mit der seit Beginn der 70er Jahre zu beobachtenden ausgeprägten Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstumstrends und den seitdem zunehmenden Zweifeln an der Erreichbarkeit und/oder Wünschbarkeit des bislang gewohnten Wachstumstempos ist auch die Frage nach den Wirkungen anhaltender Wachstumsabschwächungen auf die wichtigen wirtschaftspolitischen Ziele – Beschäftigung, Preisstabilität, Allokation und gerechtere Einkommensverteilung – stärker in den Blickpunkt des wirtschaftswissenschaftlichen und politischen Interesses getreten. Die Zahl der Forschungsarbeiten zu diesem Problemkreis ist bislang gleichwohl noch recht gering. Besonders stiefmütterlich wurde dabei ein Aspekt behandelt, dem aus wirtschaftspolitischer Sicht eine ganz prinzipielle und damit vorrangige Bedeutung zukommt – die Frage nämlich, ob ein marktwirtschaftliches System überhaupt bei jedem Wachstumstempo – also etwa auch bei Nullwachstum – in dem Sinne noch funktionsfähig bleibt, daß die Unternehmungen noch hinreichende Anreize zur Aufrechterhaltung ihrer Produktionsaktivitäten auf dem jeweiligen Wachstumsplafond sehen. Zumindest denkbar wäre ja, daß es im Falle einer länger andauernden und stärker ausgeprägten Wachstumsverringerung – zum Beispiel aufgrund multiplikativ beschleunigter Nachfrage- und Beschäftigungsrückgänge, sinkender Kreislaufgewinne, verschärfter Verteilungskämpfe oder erhöhter Absatzrisiken – zu einem völligen Attentismus der Investoren und partiell sogar zu einer völligen Einstellung der Produktionsaktivitäten käme.

Im folgenden soll zunächst erörtert werden, mit welchen Wirkungen auf die wesentlichen Bestimmungsgründe unternehmerischer Produktionsentscheidungen – Nachfragevolumen, Gewinnspielraum, Absatz- und Gewinnrisiken – bei anhaltend geringem oder stagnierendem Wachstum zu rechnen wäre, wenn von eventuellen staatlichen Kompensationsmaßnahmen zunächst abgesehen wird (Abschnitt II). Im Anschluß daran soll in der hier notwendigen Kürze die Frage aufgegriffen werden, über welchen Handlungsspielraum die Finanzpolitik verfügt, um die eventuellen destabilisierenden Wirkungen der Wachstumsverlangsamung abzuschwächen bzw. zu kompensieren (Abschnitt III).

II. Mögliche Auswirkungen einer stärkeren Wachstumsabschwächung auf die Stabilität des marktwirtschaftlichen Produktionsprozesses

Eine länger anhaltende Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstums kann die für die Stabilität der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ausschlaggebenden Produktionsentscheidungen der Unternehmen auf verschiedene Weise negativ tangieren:

1. Während der Phase der Wachstumsverlangsamung – d. h. bis zur Anpassung der Produktionsplanung an den neuen Wachstumstrend – bewirkt eine unerwartete Abschwächung des Nachfrage- und/oder Produktionswachstums in den jeweils betroffenen und über Multiplikatoreffekte auch in anderen Wirtschaftsbereichen *Angebots-* (bzw. Kapazitäts-) *Überschüsse*. Gleichgültig, ob erwartet oder unerwartet, führt ein längerfristig anhaltender Rückgang der Wachstumsraten darüber hinaus zu einer ebenfalls andauernden Verringerung der privaten Nettoinvestitionsquote, sofern sich der marginale Kapitalkoeffizient nicht gleichzeitig entsprechend erhöht. Bis zur Annäherung an einen neuen Gleichgewichtspfad würden daraus ebenfalls Angebotsüberschüsse resultieren, wobei hier zunächst der Investitionsgütersektor und multiplikativ wiederum auch die übrigen Bereiche betroffen wären.
2. Sowohl während der Wachstumsverlangsamung als auch nach Erreichen des neuen (niedrigeren) Wachstumstrends kann es infolge der verminderten privaten Nettoinvestitionsquote in kreislauftheoretischer Sicht zu einem *Rückgang der Gewinnquote* kommen. Dies wiederum könnte – wenn die Erzielung einer bestimmten Mindestrendite allzu unsicher wird – die Aufrechterhaltung der Produktionstätigkeit gefährden.
3. Schließlich dürften sich im Falle eines anhaltend verringerten wirtschaftlichen Wachstums die *unternehmerischen Risiken erhöhen*. Zum einen nehmen mit engeren Wachstumsspielräumen auf einzelnen Märkten die Absatzrisiken zu. Zum anderen ist bei geringeren Zuwächsen des verteilbaren Gesamteinkommens mit verschärften Verteilungskämpfen zu rechnen, so daß sich die Gewinnerwartungen eher verschlechtern dürften.

Die folgenden Ausführungen gelten vor allem der Erläuterung und Diskussion der unter 1. und 2. angedeuteten möglichen Wirkungsketten. Auf eine ausführlichere Erörterung der unter 3. geäußerten, recht plausiblen Vermutung, daß sich bei nachlassendem Wirtschaftswachstum die unternehmerischen Absatz-, Kosten- und damit Gewinnrisiken erhöhen dürften, wird jedoch – nicht nur aus Raumgründen – verzichtet: Das Ausmaß derartiger Verunsicherungen der Produktions- und Investitionsplanung hängt zu sehr von der speziellen Ausprägung der Wachstumsverlangsamung, den jeweiligen Wettbewerbsbedingungen und vor allem auch den (keineswegs unwandelbaren) verteilungspolitischen Zielvorstellungen der Wirtschaftssubjekte ab, als daß es in einigermaßen allgemeingültiger Weise vorausbestimmt werden könnte. Dies gilt insbesondere auch für die häufig geäußerte Befürchtung, die Wirtschaftssubjekte würden selbst im Falle deutlich verminderter oder gar stagnierender Einkommens- und Produktionszuwächse weiterhin die gewohnten Einkommensverbesserungen durchzusetzen suchen und damit nicht nur zur Verunsicherung der unternehmerischen Kosten- und Gewinnerwartungen beitragen, sondern auch die wirtschaftliche oder möglicherweise sogar die politische Stabilität gefährden¹. Hierbei handelt es sich um zwar mögliche, keineswegs jedoch zwangsläufige Wirkungsketten. Für die Bundesrepublik zeigt die Erfahrung, daß die Gewerkschaften ihre verteilungspolitischen Forderungen in Phasen wachsender Beschäftigungsprobleme zwar nicht ganz aufgeben, aber doch in gewissem Umfang auch an stabilisierungspolitischen Kriterien orientieren. Offensichtlich sind die systembedingten Grenzen für Umverteilungsversuche während der Rezessionsjahre 1974/75 stärker in das Bewußtsein der Arbeitnehmer bzw. ihrer gewerkschaftlichen Vertreter gerückt. Noch eher wäre ein solches stabilitätsorientiertes Verhalten vermutlich dann zu erwarten, wenn die Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstums auf einen Wandel der individuellen Präferenzen von primär geldeinkommensbezogenen zu nichtmonetären Bedürfnissen (Freizeit, flexible Arbeitszeitregelungen, soziale Dienstleistungen usw.) zurückgeht, wie er sich gegenwärtig in gewissem Umfang bereits abzeichnet. In diesem Fall wären die Einbußen beim gesamtwirtschaftlichen Produktions- bzw. Einkommenswachstum im Sinne der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ja Ergebnis individueller Entscheidungen auch der Arbeitnehmer und damit in ihren Auswirkungen auf die Einkommenssituation der Einzelnen leichter zu akzeptieren. Diese Überlegungen verdeutlichen, daß die Konsequenzen eines ausgeprägten Wachstumsrückgangs für die Stärke der verteilungspolitischen Auseinandersetzungen und damit für die wirtschaftliche und politische Stabilität nicht genauer vorausschaubar sind. Daß das wirtschaftliche und politische System dadurch ernsthaft gefährdet würde, ist zwar nicht auszuschließen, erscheint aber schon diesen knappen Ausführungen zufolge keineswegs sicher und nicht einmal wahrscheinlich.

Im Hinblick auf die unter 1. skizzierte Wirkungshypothese ist zunächst die dort bezüglich des *Kapitalkoeffizienten* genannte Annahme auf ihre Realitätsnähe zu überprüfen: Wird man ausschließen

können, daß der marginale Kapitalkoeffizient bei verringertem Wirtschaftswachstum beschleunigt steigt und damit möglicherweise den bei unverändertem Kapitalkoeffizienten zu erwartenden Rückgang der Investitionsquote kompensiert?

Die Kapitalproduktivität bzw. der Kapitalkoeffizient als deren Kehrwert ist eine komplexe, von technologischen, institutionellen und verhaltensmäßigen Faktoren abhängige Größe. Empirische Versuche, die Determinationsstruktur des Kapitalkoeffizienten näher zu bestimmen, brachten bislang keine eindeutigen Resultate². Für den Fall einer Wachstumsverlangsamung erscheint zunächst nur sicher, daß der durchschnittliche Kapitalkoeffizient während der Übergangsphase zum flacheren Wachstumstrend aufgrund von Unterauslastungen des Produktionspotentials zunehmen wird. In längerfristiger Betrachtung könnte man aber auch eine induzierte Erhöhung des *marginalen* Kapitalkoeffizienten vermuten, da die mit einer Wachstumsverlangsamung in gewissem Umfang verbundene Verminderung der *economies of scale* und der Innovationstätigkeit³ die Kapitalproduktivität negativ beeinflussen werden. Diese Hypothese wird freilich durch die für die Bundesrepublik vorliegenden Daten nicht gestützt. Der säkulare Trend eines wachsenden (potentiellen) Kapitalkoeffizienten schwächte sich in den Jahren des geringeren Wachstums (1974 bis 1978) sogar leicht ab, so daß die Wachstumsverringerung offenbar keine zusätzliche Steigerung des Kapitalkoeffizienten auslöste. Die langsamere trendmäßige Zunahme des Kapitalkoeffizienten in den 70er Jahren dürfte unter anderem Ergebnis eines beschleunigten, auch kapitalsparenden technischen Fortschritts, insbesondere auf dem Gebiet der Mikroelektronik, sein⁴.

Da die empirischen Daten für die Bundesrepublik dafür sprechen, daß eine Wachstumsabschwächung den Entwicklungstrend des Kapitalkoeffizienten nur wenig tangiert, stellt sich die Frage, ob von anderen, entscheidenderen Einflußfaktoren in Zukunft besonders ausgeprägte Impulse zur Steigerung des Koeffizienten ausgehen könnten. Der erwähnte unzureichende Kenntnisstand bezüglich der Determinationsstruktur des Kapitalkoeffizienten zwingt zu Plausibilitätsüberlegungen. Auf der einen Seite werden wohl weiterhin Umweltschutzinvestitionen und in zunehmendem Umfang Investitionen zur Gewinnung schwerer zugänglicher Rohstoffe Kapital in Verwendungen binden, die – gemessen im Rahmen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung – zu keinen oder nur geringen Produktionserhöhungen führen und damit den Kapitalkoeffizienten steigen lassen. Auf der anderen Seite dürften sich aber die in den 70er Jahren zu beobachtenden auch kapitalsparenden Wirkungen des technischen Fortschritts wegen des beträchtlichen Innovationspotentials auf dem Gebiet der Mikroelektronik, Sensortechnik usw. kaum abschwächen, sondern eher noch verstärken. Eine gegenüber dem Trend der 70er Jahre wesentlich stärkere Zunahme des Kapitalkoeffizienten erscheint deshalb wenig wahrscheinlich.

Insgesamt ist also nicht damit zu rechnen, daß die im Zuge einer längerfristigen kräftigen Wachstumsabschwächung c. p. resultierende

Abnahme der (gleichgewichtigen) Investitionsquote voll durch die gegenläufigen Effekte eines trendmäßig steigenden Kapitalkoeffizienten aufgefangen würde. Schreibt man die Entwicklung des Kapitalkoeffizienten während der 70er Jahre fort, so läßt sich die im Extremfall eines Gleichgewichts-Nullwachstums entstehende Investitions- bzw. Nachfragelücke gegenüber dem Zeitraum 1961–1969 auf etwa 5–6, gegenüber der Periode 1974 – 1978 auf etwa 2–3 Prozentpunkte des Bruttosozialprodukts schätzen.

Die im Falle einer Wachstumsabschwächung zunächst zu erwartenden Angebotsüberschüsse auf den Gütermärkten sind Ausdruck eines gesamtwirtschaftlichen Ungleichgewichts der Art

$$I_{\text{geplant}}^{\text{privat}} + A_{\text{geplant}}^{\text{staatl.}} + (Ex - Im)_{\text{geplant}} < S_{\text{geplant}}$$

die geplanten privaten Investitionen ($I_{\text{geplant}}^{\text{privat}}$), die geplanten Staatsausgaben ($A_{\text{geplant}}^{\text{staatl.}}$) und der geplante Außenbeitrag $(Ex - Im)_{\text{geplant}}$ schöpfen die geplanten Ersparnisse (S_{geplant}) nicht aus. Die erste stabilisierungspolitisch relevante Frage lautet nun, ob und inwieweit die Volkswirtschaft von sich heraus – d. h. ohne zusätzliche staatliche Eingriffe – zu einem neuen gesamtwirtschaftlichen IS-Gleichgewicht tendiert. Die politisch determinierte Ausgabentätigkeit des Staates soll daher zunächst unberücksichtigt bleiben. Auch die von den Wirtschaftssubjekten unmittelbar kaum beeinflussbare Außenbeitragskomponente wird hier vernachlässigt. Bei annahmegemäß *anhaltend* reduziertem Wirtschaftswachstum und damit längerfristig verminderter privater Investitionstätigkeit müßte die Annäherung an ein neues Gleichgewicht also über eine Einschränkung des geplanten privaten Sparens erfolgen. Für die Beantwortung der genannten Fragestellung ist daher an der Determinationsstruktur des privaten Sparens bzw. Verbrauchs anzuknüpfen.

Als wesentliche Bestimmungsfaktoren des gesamtwirtschaftlichen Konsums werden in der makroökonomischen Theorie vor allem das gesamtwirtschaftliche Einkommensniveau, die Realvermögensposition, der Marktzins sowie die Einkommensverteilung genannt. Zahlreiche empirische Untersuchungen belegen insbesondere den Einfluß des Einkommens auf die Konsumentscheidung, wobei neben dem Einkommen der laufenden Periode das „normale“, in den Vorperioden erzielte sowie das für die Zukunft erwartete Einkommen relevante Parameter darstellen⁵. Die Bedeutung der Einkommensverteilung ergibt sich aus der Tatsache, daß die marginale Verbrauchsneigung mit zunehmender relativer Einkommensposition sinkt. Vergleichsweise umstritten sind dagegen die Wirkungen von Änderungen des Realvermögens und der Marktzinssätze auf den Konsum. Dem schon in der Theorie stark angefochtenen⁶ und empirisch mit widersprüchlichen Ergebnissen getesteten Vermögenseffekt (Pigou-Effekt) kommt für die Konsumentscheidungen sicherlich eine geringere Bedeutung zu. Der empiri-

schen Untersuchungen zufolge gering zu veranschlagende Zinseffekt dürfte lediglich insofern eine gewisse Rolle spielen, als sinkende Zinssätze – wie empirische Befunde bestätigen – zusätzliche Käufe langlebiger Konsumgüter einschließlich Wohnungseigentum veranlassen können⁷.

Mit welchen *Reaktionen der Konsumenten bzw. Sparer* ist nun im Falle einer anhaltenden Wachstumsabschwächung zu rechnen? Solange es sich um eine relativ geringe Abschwächung des Einkommensanstiegs handelt und diese als nur vorübergehend angesehen wird, werden die privaten Wirtschaftssubjekte ihre Konsumquote zunächst erhöhen, um Anschluß an die gewohnte Steigerung ihres Lebensstandards zu halten. Je ausgeprägter und anhaltender jedoch die Wachstumsverlangsamung und damit auch die Arbeitsmarktp Probleme und Einkommenseinbußen sind, umso eher dürfte es zu entgegengesetzten Reaktionen – nämlich vermehrtem Sparen zur Risikovorsorge („Angstsparen“) – kommen. Aufgrund des institutionell bedingten Anpassungslags bei den Lohneinkommen würde dieser Effekt allerdings erst mit gewissen zeitlichen Verzögerungen voll durchschlagen. Der Marktzins wird infolge der deutlich verringerten Investitionstätigkeit zwar relativ rasch nachgeben. Stärkere positive Impulse auf den privaten Verbrauch sind davon jedoch aufgrund der insgesamt recht geringen Zinselastizität des Konsums und insbesondere der verunsicherten Zukunftserwartungen nicht zu erwarten. Vom Pigou-Effekt dürften insofern keine konsumbelebenden Wirkungen ausgehen, als ein Rückgang des Preisniveaus unter den heute üblichen oligopolistischen Marktverhältnissen selbst im Falle einer sehr kräftigen Wachstumsverlangsamung auszuschließen ist. Ein gewisser positiver Vermögenseffekt könnte allerdings daraus resultieren, daß sich der normale (weitgehend antizipierte) Preisauftrieb wegen der gesamtwirtschaftlichen Angebotsüberschüsse abschwächt und infolgedessen die tatsächliche Veränderungsrate des realen Vermögensbestandes die erwartete Rate überschreitet. Von einem Rückgang der Inflationsraten könnten freilich auch gegenläufige, den Verbrauch mindernde Wirkungen ausgehen, wenn die Konsumenten nun in Erwartung weiter rückläufiger Preissteigerungen bestimmte Konsumausgaben aufschieben.

Insgesamt gesehen dürfte die im Zuge sinkender Wachstumsraten vor allem durch rückläufige Investitionen ausgelöste Nachfragerücke daher zumindest kurzfristig nicht durch zusätzliche private Konsumausgaben geschlossen werden. Sieht man von wirtschaftspolitischen Kompensationsmaßnahmen ab, so hätte man also für den Fall einer kräftigen und anhaltenden Wachstumsabschwächung zunächst mit einem sich multiplikativ und akzelerativ verstärkenden Rückgang des Sozialprodukts zu rechnen. Zwar dürfte sich die Konsumquote mit sinkendem Volkseinkommen tendenziell erhöhen, da die Wirtschaftssubjekte ihr gewohntes Verbrauchsniveau nur zögernd reduzieren wollen und das Sparziel mit geringerem Einkommen in seiner Bedeutung etwas zurücktritt. Andererseits gilt aber für die Konsumententscheidungen der privaten Wirtschaftssubjekte, daß diese sich auch an den für

die Zukunft erwarteten Einkommen orientieren. Die Einkommenserwartungen aber werden durch einen Kontraktionsprozeß nur weiter verunsichert, so daß sich die erwähnte Zunahme der Konsumquote, wenn überhaupt, nur zögernd vollziehen dürfte.

Nun ist, neben den erwähnten Reaktionsmustern, ein weiterer Wirkungsmechanismus denkbar, über den die privaten Wirtschaftssubjekte bei abgeschwächtem gesamtwirtschaftlichen Wachstum und dadurch ausgelösten Kontraktionstendenzen zu einer Ausweitung ihres Gesamtverbrauchs veranlaßt werden könnten, ohne daß es bereits entsprechender staatlicher Eingriffe bedürfte. Da die Arbeitnehmer im Durchschnitt eine höhere Konsumneigung als die Unternehmer aufweisen, würde eine Umverteilung des Volkseinkommens von den Unternehmern zu den Arbeitnehmern c. p. eine Erhöhung der privaten Konsumquote auslösen. Zu fragen ist daher, ob eine kräftige und anhaltende Wachstumsabschwächung die institutionelle Einkommensverteilung zu Lasten der Unternehmer verschöbe. Die Antwort auf diese Frage ist nicht nur im Hinblick auf das hier betrachtete Ziel der Nachfragestabilisierung von Interesse; es geht zugleich um die weiter oben angedeutete Problematik, ob die Fortführung der Produktionstätigkeit den Unternehmungen bei stark reduziertem Wirtschaftswachstum noch hinreichende Gewinnchancen bietet.

Es ist ein besonderes Verdienst der kreislauforientierten Verteilungstheorie, auf den *Zusammenhang* zwischen gesamtwirtschaftlicher Einkommensverwendung und Einkommensverteilung und damit auch zwischen Wachstums- bzw. Investitionsrate und Einkommensverteilung hingewiesen zu haben. Als Anknüpfungspunkt bietet sich zunächst die definitorisch gültige erweiterte zweite keynessche Verteilungsgleichung, geschrieben in Quotenform, an, der zufolge sich die Gewinnquote (Y_U/Y) – hier vereinfacht als Anteil der Unternehmereinkommen am Volkseinkommen (Y) aufgefaßt – als Summe der Konsumquote der Unternehmer (C_U/Y), der privaten Nettoinvestitionsquote ($I_{\text{privat}}^{\text{netto}}/Y$), der staatlichen Neuverschuldungsquote ($Kr_{\text{staatl.}}^{\text{netto}}/Y$) sowie der Außenbeitragskomponente ($Ex - Im/Y$) abzüglich der Sparquote der Arbeitnehmer (S_{AN}/Y) darstellt:

$$\frac{Y_U}{Y} = \frac{C_U}{Y} + \frac{I_{\text{privat}}^{\text{netto}}}{Y} + \frac{Kr_{\text{staatl.}}^{\text{netto}}}{Y} + \frac{Ex - Im}{Y} - \frac{S_{AN}}{Y}.$$

Nimmt nun, wie oben unterstellt und begründet, bei nachlassendem gesamtwirtschaftlichen Wachstum die private Nettoinvestitionsquote ab, so würde sich demnach – bei Konstanz der übrigen Quoten – auch die Gewinnquote verringern.

Die Annahme sonst gleicher Einkommensverwendungsquoten ist freilich schon insofern kaum realistisch, als der Rückgang der Investitionsgüternachfrage zumindest kurzfristig zu einer Verringerung des Gesamteinkommens (Y) – d. h. der Quotenbasis – führen dürfte. Ein derartiger Einkommenseffekt hätte zudem, vor allem wenn es sich um

reale Einbußen handelt, sicherlich Rückwirkungen auf die gesamtwirtschaftlichen Einkommensverwendungsaggregate (wie z. B. den Verbrauch bzw. das Sparen der Arbeitnehmer).

Einen Versuch, die definitorisch gültige zweite keynessche Verteilungsgleichung um einfache Verhaltensfunktionen zu erweitern, unternahm Kaldor. Unter dessen Prämissen – nach oben und unten flexible Preise, verzögerte Anpassung der Lohnsätze, höhere Sparquote der Unternehmer gegenüber den Arbeitnehmern, von der Gewinn- und Sparquote unabhängige Investitionsquote – führt eine Verringerung der Investitionen und damit der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage zu einem Sinken des Preisniveaus und – wegen der verzögerten Anpassung der Löhne – zu einem Anstieg der realen Arbeitnehmereinkommen⁸. Wegen der höheren Konsumneigung der Arbeitnehmer bewirkt die reale Umverteilung von den Unternehmer- zu den Arbeitnehmereinkommen eine Annäherung der gesamtwirtschaftlichen Sparquote an die niedrigere Investitionsquote.

Daß die Unternehmungen auf die während der Phase der Wachstumsverlangsamung zu erwartenden Angebotsüberschüsse mit *Preissenkungen* reagieren, erscheint allerdings, wie schon erwähnt, wenig realistisch. Wahrscheinlicher sind reale Produktionseinschränkungen im Investitions- und multiplikatorbedingt auch im Konsumgüterbereich. Genauere Aussagen zur Entwicklung der institutionellen Einkommensverteilung bei realen Produktionseinbußen sind mit Hilfe des Kaldor-Modells aber unmöglich, da der Einkommensrückgang nicht mehr eindeutig den beiden Einkommensgruppen zugerechnet werden kann. Die Verteilungswirkungen hängen in diesem Fall nicht nur von den Reaktionen der gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregate, sondern auch von eventuell induzierten Lohnsatzänderungen, der Produktionsfunktion und dem unternehmerischen Preissetzungskalkül ab. Immerhin läßt sich, anknüpfend an die Überlegungen Kaldors, aber eines vermuten: Wenn auch *Preissenkungen* für den Fall rückläufiger Wachstumsraten und entsprechender Angebotsüberhänge weitgehend auszuschließen sind, dürfte sich doch der Spielraum für *Preiserhöhungen* etwas verengen; ein gewisser Rückgang der Kreislauf- oder Marktlagengewinne erscheint schon deshalb wahrscheinlich.

Gewinnmindernde Wirkungen dürften aber auch von den erwähnten multiplikator- und akzeleratorbedingten realen Produktionseinschränkungen ausgehen. Solange die Kontraktionsspirale anhält, ein neues IS-Gleichgewicht mit niedrigerer Investitionsrate also nicht erreicht ist, werden die Gewinne der Unternehmer überproportional sinken, da sich die kontraktbestimmten Kosten – vor allem die Löhne – erst zeitlich verzögert nach unten anpassen.

Welche Verteilungsquoten sich schließlich mit allmählicher Annäherung an einen im Trend etwa gleichgewichtigen, im Vergleich zu vorher abgeflachten Wachstumspfad herausbilden würden, ist kaum genauer vorherzusagen. Wie bereits deutlich wurde, hängt dies einerseits von den kreislauftheoretisch bedeutsamen privaten Einkommensverwendungsentscheidungen, andererseits aber zum Beispiel auch vom Lohn-

bildungsprozeß, von der Produktionsfunktion oder der Wettbewerbsintensität ab.

Aus kreislauftheoretischer Sicht lassen sich zunächst die Bedingungen dafür angeben, daß die Gewinnquote beim niedrigeren Wachstumspfad wieder dem vormals gegebenen Niveau nahekommmt. Gemäß der oben genannten erweiterten zweiten keynesschen Verteilungsgleichung kann die Gewinnquote bei rückläufiger Investitionsquote dann konstant bleiben, wenn gleichzeitig die Unternehmerkonsum-, die staatliche Neuverschuldungs- oder die Außenbeitragsquote entsprechend steigen oder die Sparquote der Arbeitnehmer sinkt. Inwieweit es zu derartigen Reaktionen käme, kann nur vermutet werden. Die Unternehmerkonsumquote könnte insofern in gewissem Umfang steigen, als die alternative Verwendung der Gewinn- und Vermögenseinkommen für Sparzwecke bei sinkenden Investitionsmöglichkeiten und rückläufigem Zinsniveau beschränkt wäre bzw. an Attraktivität verlöre. Daß die Außenbeitragsquote wesentlich ansteigen würde, erscheint wenig wahrscheinlich. Ob die staatlichen Instanzen auf die Wachstumsabschwächung mit einer dauerhaften Anhebung ihrer Neuverschuldungsquote reagieren, ist ungewiß. Zwar hätte man aus stabilisierungspolitischen Gründen sicherlich zumindest im Falle eines sehr ausgeprägten Wachstumseinbruchs mit einer zeitweiligen Ausdehnung der öffentlichen Defizite zu rechnen. Wie unten noch näher dargelegt, stünden einer längerfristigen Aufstockung des Neuverschuldungssockels jedoch – obwohl prinzipiell realisierbar – einige gravierende Restriktionen entgegen. Einen gewissen Rückgang der Arbeitnehmersparquote hätte man schließlich – wie bereits gezeigt – zumindest dann zu erwarten, wenn sich die Wachstumsverlangsamung in gemäßigttem Tempo vollzieht und damit stärkere Angstspaarprozesse vermieden werden.

Insgesamt gesehen dürften die kreislauftheoretisch, von der Einkommensverwendung her abgeleiteten negativen Verteilungseffekte der rückläufigen Investitionsquote bei sinkenden Wachstumsraten also in gewissem Umfang aufgefangen werden durch gegenläufige Verteilungswirkungen aufgrund von Anpassungen bei den übrigen Nachfragekomponenten. Eine Wachstumsverlangsamung muß daher aus kreislauftheoretischer Sicht keineswegs zu einem stärkeren Gewinneinbruch führen. Wahrscheinlich ist vielmehr, daß es im realistischen Falle einer allmählichen Wachstumsabschwächung zu den skizzierten Nachfragereaktionen und damit zumindest zu einer partiellen Kompensation der zunächst ausgelösten Gewinnschmälerung kommt.

Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt man, wenn man – in Anlehnung an Preisers Systematik der Unternehmensgewinne – stärker auf die Gewinnentstehung abhebt. Preiser unterscheidet nach ihrer Entstehungsursache vier Gewinnarten: den Normalgewinn (Unternehmerlohn und Kapitalzins) und den Monopolgewinn, die zusammen die statischen, auch im stationären Gleichgewicht anfallenden Gewinne bilden, sowie die Marktlagen- und Schumpeterschen Pioniergewinne, beides nach Preiser „dynamische“ Gewinne einer wachsenden Wirt-

schaft⁹. Dabei handelt es sich beim Unternehmerlohn und Kapitalzins allerdings nicht um Gewinne im eigentlichen Sinne, sondern um Faktorentlohnungen, deren Höhe freilich wiederum maßgeblich von der Entwicklung der Gesamtgewinne mitbestimmt wird.

Im stationären Konkurrenzgleichgewicht der neoklassischen Modellwelt fallen bekanntlich keinerlei Gewinne im eigentlichen Sinne an. Die zugrunde gelegten Annahmen – vollkommene Konkurrenz, fehlender technischer Fortschritt, konstantes Nachfragevolumen – sorgen hier dafür, daß Monopol-, Pionier- oder Kreislaufgewinne gar nicht erst entstehen oder durch den Konkurrenzmechanismus abgebaut werden. Dieses Modell vermag eine Wirtschaft des Nullwachstums und insbesondere die Entwicklung der Gewinnspielräume bei stagnierender gesamtwirtschaftlicher Produktion freilich nicht einmal annähernd realistisch abzubilden.

Die Realisierung von Kreislauf- oder Marktlagengewinnen setzt die Existenz gesamtwirtschaftlicher Nachfrageüberschüsse voraus. Ist die Abschwächung oder Stagnation des Wirtschaftswachstums nachfrageseitig bedingt, fallen solche Kreislaufgewinne demzufolge in geringerem Umfang bzw. gar nicht mehr an. Denkbar ist allerdings auch eine Konstellation, in der zwar Nachfrageüberhänge bestehen, die Unternehmungen jedoch Produktionsvolumen und -kapazitäten aus angebotsseitigen Gründen – z. B. Engpässen bei der Energie- und Rohstoffversorgung oder allzu hohen längerfristigen Investitionsrisiken – langsamer ausweiten oder sogar konstant halten. In diesem Fall wären also, eine entsprechende Geldversorgung unterstellt, selbst bei stagnierender Produktionstätigkeit noch inflatorische Marktlagengewinne erzielbar. Allerdings würden sich die eventuellen Nachfrageüberschüsse bei kräftigeren (angebotsbedingten) Wachstumsabschwächungen vom Umfang her vermutlich in engen Grenzen halten, da – wie oben ausgeführt – die Wirtschaftssubjekte, auch wenn sie sich allmählich an das langsamere Wachstum gewöhnen, aufgrund der ungünstigeren und unsicheren Einkommens- und Beschäftigungserwartungen ihre Konsumquote, wenn überhaupt, sicherlich nur geringfügig erhöhen werden. Man hat also vor allem bei nachfragebedingten Wachstumsrückgängen, in gewissem Maße aber auch bei ausschließlich angebotsbedingten Wachstumsverringerungen mit einem Sinken der Marktlagengewinne zu rechnen. Lediglich im Grenzfall einer nachfragebedingten Stagnation der Produktionstätigkeit wären gesamtwirtschaftlich keinerlei Kreislaufgewinne mehr erzielbar.

Monopol- und Pioniergewinne dürften in einer Wirtschaft mit stagnierender Produktion in zwar reduzierter, aber immer noch deutlich positiver Größenordnung anfallen. Wenngleich sich die Wettbewerbsintensität bei eingeschränkten Wachstumsmöglichkeiten aufgrund enger werdender Märkte wohl zunächst eher erhöht, werden die Unternehmen doch angesichts der heute in entwickelten Volkswirtschaften typischen oligopolistischen Marktstrukturen vermutlich weiterhin über gewisse marktmacht-bedingte Preissetzungsspielräume verfügen. Zudem bedeutet Nullwachstum angesichts einer zunächst eher erhöh-

ten Wettbewerbsintensität, einer fortdauernden (Ersatz- und Rationalisierungszwecken dienenden) Investitionstätigkeit und eines sicherlich kaum einschlafenden Forschungs- und Erfindungsgeistes keineswegs technologischen Stillstand. Anhaltende Bemühungen um prozeß- und produktbezogene Innovationen tragen nach wie vor – aufgrund verengter Finanzierungsspielräume und im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt wegfallender Erweiterungsinvestitionen freilich in vermutlich leicht verringertem Maße – zur Verringerung der Produktionskosten oder zur Erzielung von Sondergewinnen bei der Einführung neuartiger Produkte bei und eröffnen damit zumindest zeitweilig – bis zur Anpassung der übrigen Einkommenskomponenten an das höhere Produktivitätsniveau oder die Imitation der Produktneuerungen durch andere Unternehmungen – zusätzliche Gewinnchancen.

Die Preisersche Systematik der Unternehmensgewinne, an die oben angeknüpft wurde, ist also in zweierlei Hinsicht ergänzungs- bzw. korrekturbedürftig. Zum einen fällt der sogenannte Normalgewinn, also Unternehmerlohn und Zins, zwar grundsätzlich auch in einer stagnierenden Volkswirtschaft an; die Höhe dieses Faktoreinkommens der Kapitalbesitzer hängt jedoch auch vom Umfang der Gesamtgewinne und damit vom Tempo des wirtschaftlichen Wachstums ab, so daß sich diese Komponente des Gewinneinkommens im weiteren Sinne mit sinkenden wirtschaftlichen Wachstumsraten vermindern dürfte. Zum zweiten können die Unternehmen Pioniergewinne im Sinne Schumpeters und – bei angebotsbedingten Wachstumsstörungen – inflatorische Marktlagengewinne nicht nur, wie Preiser annimmt, in wachsenden, sondern auch, wenngleich in vermutlich geringerem Maße, in stagnierenden Volkswirtschaften erzielen.

Die vorgetragenen Überlegungen lassen sich dahingehend zusammenfassen, daß die Gewinnquote im Zuge der Wachstumsverlangsamung und des dadurch möglicherweise ausgelösten Kontraktionsprozesses zunächst deutlich sinken dürfte. Mit allmählicher Stabilisierung des neuen, flacheren Wachstumspfad dürfte die Gewinnquote zwar infolge leicht reduzierter Pioniergewinne und – je nachdem, ob die Wachstumsabschwächung mehr angebots- oder mehr nachfragebedingt ist – leicht bis deutlich verminderter Kreislaufgewinne eine Größenordnung annehmen, die unter der vormals, d. h. auf dem alten, höheren Wachstumspfad erzielten Quote liegt; ein Absinken der Gewinnquote bis auf Null erscheint jedoch selbst bei stagnierendem Wachstum höchst unwahrscheinlich, da in einer Wirtschaft des Nullwachstums noch in gewissem Umfang Monopol-, Pionier-, Normal- und u. U. auch Kreislaufgewinne realisierbar sein dürften.

Für die hier behandelte Fragestellung ergeben sich aus den vorangegangenen Überlegungen zweierlei Konsequenzen. Zum einen dürfte der im Falle einer kräftigen Wachstums- und Investitionsabschwächung zu erwartende Kontraktionsprozeß durch die gleichzeitig bewirkte Einkommensumverteilung zugunsten der Arbeitnehmer und die daraus resultierende Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Konsumneigung etwas abgeschwächt werden. Zum anderen ist mit der

Schmälerung der Gewinne aber auch die Gefahr verbunden, daß die Erzielung einer Mindestrendite unsicherer und damit die Investitionstätigkeit noch weiter reduziert wird. Selbst wenn der Rückgang der Nachfrage durch die bereits angedeuteten Anpassungsprozesse und zusätzlich durch wirtschaftspolitische Kompensationsmaßnahmen gestoppt und von der Nachfrageseite her ein stabiler, allerdings vergleichsweise flacher Wachstumspfad gestützt würde, könnten die aufgrund verringerter Pionier- und in der Regel wohl auch Kreislaufgewinne reduzierten Gewinnchancen die Unternehmer davon abhalten, die entsprechenden Angebotskapazitäten bereitzustellen.

Ob und inwieweit mit derartigen Wirkungen zu rechnen ist, hängt auch davon ab, welche Größenordnung die *Mindestrendite* – jene Gewinnrate, bei der die Unternehmungen gerade noch zur Weiterführung ihrer Produktionstätigkeit auf dem jeweiligen gesamtwirtschaftlichen Wachstumspfad bereit sind – im Falle einer deutlichen Wachstumsverlangsamung annähme. Allerdings lassen sich diesbezüglich kaum genauere Aussagen treffen. Zwar erscheint es recht wahrscheinlich, daß die Mindestrendite für produktionsbezogene Kapitalanlagen im Falle einer kräftigen wirtschaftlichen Wachstumsabschwächung aufgrund beschränkter Anlagealternativen, fortbestehender Präferenzen für die Bildung von Realvermögen und der bei vielen Unternehmungen gegebenen Möglichkeiten zur Risikostreuung zumindest im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt recht niedrig, vielleicht sogar nur geringfügig über Null liegen dürfte. Gleichwohl wird man nicht völlig ausschließen können, daß die realisierte bzw. erwartete Rendite im Zuge einer ausgeprägten, sich dem Nullpfad annähernden Wachstumsabflachung noch unter die Mindestmarke absänke. Schon eine Annäherung der tatsächlich erzielten Gewinnraten an die Mindestrendite birgt zudem die Gefahr, daß unterdurchschnittlich rentable, jedoch noch gesunde Betriebe ausscheiden müssen, die Bereitschaft zur Durchführung risikoreicherer Innovationen sinkt und dadurch unerwünschte wettbewerbs-, wachstums- und beschäftigungspolitische Wirkungen ausgelöst werden.

Neben diesen Problemen der Nachfrage- und Gewinnstabilisierung würde eine stärkere, längerfristig angelegte Abschwächung des wirtschaftlichen Wachstums vermutlich noch einige weitere wirtschaftspolitische Schwierigkeiten aufwerfen, die ihrerseits den Prozeß der gesamtwirtschaftlichen Stabilisierung beeinträchtigen könnten. Von besonderer Bedeutung sind dabei sicherlich, wie die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, die negativen Auswirkungen einer anhaltenden Wachstumsschwäche auf die *Beschäftigung*. Auch wenn es, im Sinne der hier vorgetragenen Überlegungen, zu einer annähernden Stabilisierung des Wachstumspfads auf niedrigerem Niveau kommt, die oben erörterten Friktionen also – mit oder ohne staatliche Abstützung – gedämpft bleiben, führt eine Wachstumsverlangsamung zu einer Verminderung der Arbeitskräftenachfrage und, bei gegebenem Arbeitsangebot, einer entsprechenden Zunahme der Arbeitslosigkeit. Die mit einer Wachstumsabschwächung in aller Regel einhergehende, im Ver-

gleich zur Wachstumsreduktion deutlich *unterproportionale* Verminderung der Arbeitsproduktivitätszuwächse kann diesen negativen Arbeitsplatzeffekt nur zu einem geringen Teil kompensieren. Schätzungen des Verfassers für die Bundesrepublik Deutschland lassen vermuten, daß – unter gewissen, plausiblen Annahmen für die Entwicklung der Arbeitsproduktivität und deren Abhängigkeit vom Wachstumstrend – ein Rückgang des Wachstumstempos um 1 Prozentpunkt gegenwärtig einen Verlust von jährlich etwa 200.000 Arbeitsplätzen zur Folge hat¹⁰. Es bedarf daher wohl keiner weiteren Erläuterungen, daß die Beschäftigungsprobleme bei anhaltend geringem oder gar stagnierendem Wachstum rasch weiter zunehmen und damit unsere politische und soziale Ordnung vor eine ernste Zerreißprobe stellen würden. Zu betonen ist allerdings, daß die Wirtschaftspolitik solchen schwerwiegenden Arbeitsmarktungleichgewichten keineswegs tatenlos zusehen muß. Wie an anderer Stelle ausführlicher dargelegt¹¹, steht den Tarifpartnern bzw. den staatlichen Instanzen eine ganze Reihe durchaus effizienter Maßnahmen zur Verfügung, über Arbeitszeitverkürzungen und/oder eine Verringerung der Erwerbspersonenzahl eine gleichmäßigere Aufteilung der infolge reduzierter Wachstumsraten verringerten Arbeitskräftenachfrage auf alle Erwerbswilligen und auf diese Weise annähernde Vollbeschäftigung zu erreichen. Hinzuzufügen ist freilich, daß solche Maßnahmen wegen der dabei entstehenden betrieblichen Umstellungserfordernisse, zusätzlicher Kostenbelastungen und erhöhter Anforderungen an die Flexibilität der Beschäftigten insbesondere hinsichtlich Arbeitszeiteinteilung, Qualifikation und Einkommensansprüchen allen Beteiligten ein gewisses (gleichwohl zumutbares) Maß an Anpassungs- und Opferbereitschaft abverlangt.

Die beschäftigungspolitischen und damit auch sozialen Probleme einer Wachstumsverlangsamung dürften sich dadurch noch verstärken, daß in einer sehr langsam wachsenden oder gar stagnierenden Wirtschaft konjunkturelle Schwankungen nicht nur zyklische Wachstumsabschwächungen, sondern verstärkt auch temporäre *absolute Produktionsrückgänge* bewirken werden. Von hierher ergäben sich in Rezessionen erhöhte Anforderungen an die wirtschaftspolitischen Instanzen, Arbeitsplatz- und Einkommensverluste auszugleichen und das Auscheiden noch gesunder Grenzbetriebe zu verhindern. Ferner dürfte eine Wachstumsverlangsamung zwar auf kurze Sicht eine Zunahme des Konkurrenzdrucks, auf längere Sicht jedoch – über die Verdrängung von Grenzbetrieben – eher einen Anstieg des Konzentrationsgrads und schließlich eine *Verringerung der Wettbewerbsintensität* bewirken. Die Wettbewerbspolitik hätte dann, soweit möglich, entsprechend gegenzusteuern.

Schließlich stellt sich bei der Stabilisierung eines abgeflachten Wachstumspfad ein grundsätzlicheres, in den vorausgegangenen Ausführungen vernachlässigtes Problem: Selbst wenn die Gewinnquote auf einem hinreichend hohen Niveau bleibt oder – was noch zu erörtern sein wird – mittels staatlicher Maßnahmen entsprechend angehoben werden kann, ändert sich doch die „Gewinn-Qualität“¹². Da die Möglich-

keit zur investiven Verwendung der Gewinne bei geringerem Wachstum eingeschränkt ist, verlagert sich der unternehmerische Entscheidungsbereich in gewissem Umfang von der relativ autonomen und mehr schöpferisch-innovatorischen Realinvestitionsplanung zur bloßen Verwaltung von Finanzvermögen. Nun liegt die Motivation für unternehmerisches Tätigwerden zu einem Teil aber sicherlich darin, mittels einer Ausweitung betrieblicher Aktivitäten an Verfügungsmacht über Produktionsfaktoren, evt. auch an gesellschaftlichem Ansehen und Einfluß zu gewinnen. Infolge der eingeschränkten Wachstums- und Investitionsmöglichkeiten würde der Unternehmerstatus daher wohl selbst bei unveränderter Rentabilität an Attraktivität einbüßen.

Ob dies in größerem Umfange zum Rückzug aus unternehmerischem Engagement führen würde, hängt davon ab, wie sich die übrigen Determinanten der Unternehmertätigkeit entwickeln. Stärkere negative Auswirkungen wird man erst für den Fall erwarten können, daß die Veränderung der „Gewinnqualität“ mit einer spürbaren Verengung der Gewinnspielräume oder Zunahme der Absatz- und Kostenrisiken einhergeht.

In der Realität liegen (noch) keine schlüssigen Erfahrungen darüber vor, ob die Stabilisierung eines über einen längeren Zeitraum kräftig abgeschwächten oder gar stagnierenden Wachstumspfad tatsächlich gelänge. Betrachtet man die längerfristige Entwicklung der Produktionstätigkeit in den westlichen Industrieländern seit 1870, so zeigt sich, daß die Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts in der Nachkriegsperiode 1950 bis 1970 (durchschnittlich rund 5 Prozent) deutlich über dem säkularen Trend lagen. Als „normal“ kann eher das zuvor zu beobachtende Wachstumstempo von 2 bis 3 Prozent (1870 bis 1913: 2,7 Prozent; 1913 bis 1950: 1,9 Prozent) gelten¹³. Einzelne Länder (u. a. Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien) verzeichneten sogar – im Zeitraum 1913 bis 1950 sicher mitbedingt durch zwei Weltkriege und die Weltwirtschaftskrise – durchschnittlich noch wesentlich niedrigere Produktionszuwächse¹⁴. Offensichtlich bestanden also selbst bei gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten von lediglich 1 bis 2 Prozent bislang noch hinreichende Anreize, die unternehmerischen Aktivitäten fortzuführen und die entsprechenden Risiken zu tragen.

In eine ähnliche Richtung deuten Erfahrungen aus der weltwirtschaftlichen Schwächephase 1974 bis 1978, in der die westlichen Industrieländer im Vergleich zu den Vorjahren ausgesprochen niedrige oder sogar negative Wachstumsraten des realen Bruttosozialprodukts verzeichneten¹⁵. Zwar war diese Wachstumsabschwächung gewiß zu kurz, als daß aus den beobachteten Reaktionen der Wirtschaftssubjekte bereits einigermaßen zuverlässige Erkenntnisse über die Stabilität marktwirtschaftlicher Systeme bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum abgeleitet werden könnten. Immerhin zeigt die Rückschau jedoch, daß die entwickelten westlichen Volkswirtschaften auf die zeitweise sehr ausgeprägte Verengung des weltwirtschaftlichen Wachstumsspielraums mit beträchtlicher Anpassungsflexibilität reagierten. So konnte vor allem die Gefahr sich über Multiplikator- und Akzelerations-

torprozesse verstärkender Nachfrage- und Beschäftigungseinbrüche relativ rasch gebannt werden. Sicherlich war dafür, neben einer kräftig gegensteuernden Finanzpolitik, vor allem die rechtzeitige Wiedererstarkung endogener Wachstumsimpulse ausschlaggebend. Bemerkenswert ist aber doch, daß z. B. die Unternehmungen in der Bundesrepublik selbst 1975/76 – als ihre Erwartungen hinsichtlich des längerfristigen gesamtwirtschaftlichen Wachstums über einen Zeitraum von etwa 2 Jahren ausgesprochen pessimistisch waren¹⁶ – zwar ihre Investitionspläne deutlich nach unten revidierten, gleichzeitig jedoch trotz höherer Absatzrisiken und geringerer Gewinnmargen den verbliebenen engeren Wachstumsspielraum voll zu nutzen bestrebt waren¹⁷.

Dabei bleibt freilich offen, worauf sich diese trotz deutlich verringerter gesamtwirtschaftlicher Wachstumschancen anhaltend expansiv orientierte Verhaltensweise der Unternehmungen gründet – auf die Bereitschaft, sich mit einer ungünstigeren Gewinn-Risiko-Relation zufrieden zu geben, auf die Hoffnung, ihren eigenen Markt- und Gewinnanteil auf Kosten anderer Betriebe zu erhöhen oder doch, im Gegensatz zu den von ihnen geäußerten Erwartungen, auf die Hoffnung, daß sich die gesamtwirtschaftlichen Wachstumsspielräume in Zukunft wieder verbreitern könnten. Vermutlich dürften alle drei Motive eine gewisse Rolle spielen.

III. Wirtschaftspolitische Möglichkeiten zur Stabilisierung einer langsamer wachsenden oder stagnierenden Wirtschaft

Um die stabilisierungs- und beschäftigungspolitischen Gefahren einer stärker ausgeprägten und anhaltenden Wachstumsabflachung zumindest in grober Annäherung abschätzen zu können, wäre nun noch der Frage nachzugehen, über welche Möglichkeiten die Wirtschafts- und Finanzpolitik verfügt, um die dargestellten möglichen destabilisierenden Wirkungen einer Wachstumsverlangsamung – anhaltende Angebotsüberschüsse, Rückgang der Gewinnmargen, Zunahme der Absatz- und Gewinnrisiken – zu kompensieren bzw. abzuschwächen. Der Verfasser hat sich mit dieser Frage an anderer Stelle ausführlicher beschäftigt¹⁸, so daß hier ein kurzes Resümee dieser Überlegungen genügen möge. Zur Auffüllung der bei abgeschwächtem Wirtschaftswachstum zunächst im Investitionssektor und multiplikatorbedingt auch im Konsumbereich auftretenden Nachfrangelücke sowie zur Anhebung der Gewinnraten auf ein stabilitätspolitisch erwünschtes Mindestniveau hätte die Finanzpolitik aus kreislauftheoretischer Sicht auf eine Erhöhung der Unternehmerkonsumquote oder eine Verringerung der Arbeitnehmerparquote hinzuwirken oder die öffentliche Neuverschuldungsquote aufzustocken. Dabei wäre eine kreditfinanzierte Ausweitung der öffentlichen Realausgaben aufgrund der bei rückläufigen privaten Investitionen freiwerdenden Kapitalmarktmittel sicherlich das geeignetste Instrument. Eine Finanzierung der zusätzlichen Staatsausgaben über eine Lohnsteueranhebung käme zwar ebenfalls in Betracht,

wäre jedoch, da ein Teil der Steuermehrbelastung zu Lasten der Konsumgüternachfrage gehen dürfte, unter Effizienzgesichtspunkten unterlegen und zudem politisch kaum durchsetzbar. Eine Stimulierung der privaten Konsumausgaben erscheint vergleichsweise wenig erfolgversprechend. Der Verbrauch der Gewinnempfänger wird kaum auf finanzpolitische Maßnahmen reagieren, während die Arbeitnehmer über Lohnsteuersenkungen vermutlich zu einer gewissen Steigerung ihrer Konsumausgaben veranlaßt werden könnten. Die erwünschten stabilisierenden Wirkungen auf Nachfrage und Gewinne würden dabei aber nur im Falle einer Kreditfinanzierung dieser Maßnahme erzielt und wären sicherlich geringer als bei einer kreditfinanzierten Realausgabenerhöhung. Ein Abbau der Sparförderung dürfte nur geringfügige positive Stabilisierungseffekte auslösen und zudem politisch auf Widerstand stoßen.

Eine durch Kredite finanzierte dauerhafte Erhöhung der staatlichen Realausgabenquote wirft allerdings – ganz abgesehen von den alloka-tionspolitischen Bedenken gegen eine Ausweitung des Staatsanteils – die Frage auf, ob bzw. inwieweit einer Verbreiterung des öffentlichen Schuldensockels nicht aufgrund wachsender Zinsbelastungen und sich damit verengender konjunkturpolitischer Handlungsspielräume, einer Verdrängung privater Investitionen oder psychologischen Verunsicherung der Wirtschaftssubjekte von vornherein sehr enge Grenzen gesetzt wären¹⁹. Während dem „crowding-out“-Argument in einer langsamer wachsenden Wirtschaft mit niedrigerer Investitionstätigkeit und entsprechenden Überschüssen an Ersparnissen nur geringe Bedeutung zukommt, ist den anderen genannten Restriktionen bei abgeschwächtem Wachstum sicherlich ganz besonderes Gewicht beizumessen. Wie Domar gezeigt hat, würde eine dauerhafte staatliche Nettokreditaufnahme im Extremfall eines wirtschaftlichen Nullwachstums die Schuldenstandsquote (staatlicher Schuldenstand in Prozent des Sozialprodukts) unendlich wachsen und die Zinsbelastungsquote (staatliche Zinsverpflichtungen in Prozent des Sozialprodukts) gegen den Wert 1 tendieren lassen. Dabei kann sich die Annäherung der Zinsbelastungsquote an den genannten Grenzwert allerdings langsam vollziehen. In Domars Modellrechnung für eine stagnierende Volkswirtschaft, in der – nicht ganz unrealistisch²⁰ – eine Neuverschuldungsquote von 6 Prozent und ein Realzins von 2 Prozent unterstellt wird, erreicht die Zinsbelastungsquote nach 50 Jahren einen Wert von knapp 10 Prozent und nach fast 250 Jahren eine Quote von 25 Prozent²¹. Mit höherem Zinssatz würden diese Margen entsprechend früher, bei wachsendem Sozialprodukt später erreicht.

Für die Finanzierung der Zinszahlungen kämen nur Steuern und Gebühren oder weitere Kredite, nicht jedoch Ausgabenkürzungen in Betracht, da diese dem Stabilisierungsziel zuwiderliefen. Steuer- bzw. Gebührenerhöhungen wären jedoch gerade in Zeiten geringerer Einkommenszuwächse politisch nur begrenzt durchsetzbar. Würde die steigende Zinsbelastungsquote wiederum durch Kreditaufnahme finanziert, so müßte auch die Neuverschuldungsquote wachsen. Das

Ergebnis wäre ein sich gegenseitig beschleunigender Anstieg von Neuverschuldungs- und Zinsbelastungsquote. Die staatliche Kreditaufnahme würde – geht man realistischerweise von einer aus stabilitätspolitischen Gründen begrenzten inländischen Geldversorgung und Verschuldungsmöglichkeit im Ausland aus – die gesamtwirtschaftliche Ersparnis deshalb rasch vollständig ausschöpfen und müßte in zunehmendem Maße private Nachfrage zurückdrängen. Dies wäre aus kreislauftheoretischer Sicht zwar wenig problematisch, da die Einschränkung der privaten Einkommen bzw. Nachfrage ja nur vorübergehend erfolgt; denn die Zinszahlungen an die Gläubiger der öffentlichen Schuld stellen lediglich Transferzahlungen dar, die, wenn überhaupt, erst von ihren Empfängern – den privaten Gläubigern – nachfragewirksam verausgabt werden. Solange staatliche Zwangsanleihen bei Privaten und eine öffentliche Kreditnahme bei der Zentralbank ausgeschlossen bleiben, die geldpolitischen Instanzen das Geldangebot gemäß stabilitätspolitischen Erfordernissen limitieren und für eine Verschuldung im Ausland nur beschränkt Spielraum besteht, ist das von den Privaten angebotene Kreditvolumen jedoch selbst bei steigenden Zinsen begrenzt, da die privaten Anleger ihren Einkommensverwendungsentscheidungen statt kreislauftheoretischer Erwägungen ihre individuellen Präferenzen bezüglich Verbrauch und Sparen sowie unterschiedlicher Portfoliostrukturen zugrunde legen.

In einer stagnierenden Volkswirtschaft sind einer dauerhaften Ausweitung der Neuverschuldungsquote also durch die politische Durchsetzbarkeit einer höheren Abgabenquote einerseits und das verfügbare Kreditvolumen andererseits relativ enge Grenzen gesetzt; vermutlich wäre jedoch schon lange vor Erreichen dieser Grenzen mit Einschränkungen des kreditpolitischen Spielraums zu rechnen, da eine anhaltende hohe Neuverschuldung die konjunkturpolitische Manövrierfähigkeit verringern und infolge entsprechender Zins- und Preiserwartungen und psychologisch bedingter Widerstände zu wachsendem Attentismus der Anleger führen dürfte.

Unterstellt man statt einer dauerhaft stagnierenden Wirtschaft ein gedämpftes, aber immer noch positives Wachstum der Produktionstätigkeit, so sind – wie Domar ebenfalls zeigte – die quantitativen Grenzen der staatlichen Verschuldung zwar weiter gezogen: So liegen beispielsweise bei einem Sozialproduktswachstum von durchschnittlich 1 Prozent, einer Neuverschuldungsquote von wiederum 6 Prozent und einem Realzins von 2,5 Prozent die Grenzwerte für die Schuldenstandsquote bei 6, für die Zinsbelastungsquote bei 12,2 Prozent²². Auch hier wird man jedoch davon ausgehen können, daß eine Erhöhung der Steuerbelastungsquote zur Finanzierung der Zinszahlungen – selbst wenn sie nur wenige Prozentpunkte beträgt – angesichts des abgeschwächten Einkommenswachstums auf erheblichen politischen Widerstand treffen würde. Bei Kreditfinanzierung der Zinsen müßte die Neuverschuldungsquote in absehbarer Zeit an die Grenzen des gesamtwirtschaftlichen Kreditpotentials stoßen. Weiterhin besteht auch hier – wenngleich in weniger gravierender Weise als im Falle gesamtwirtschaftlicher

Stagnation – die Gefahr, daß sich bei den Kapitalanlegern aufgrund der anhaltend hohen öffentlichen Neuverschuldung zunehmend Attentismus ausbreitet und die konjunkturpolitische Handlungsfähigkeit der öffentlichen Haushaltsgebarung in Rezessionen deutlich eingeschränkt wird.

Die vorangegangenen Ausführungen zeigen zweierlei. Auf der einen Seite verfügt die Finanzpolitik grundsätzlich über Instrumente, um den durch eine dauerhafte kräftige Wachstumsverlangsamung möglicherweise ausgelösten Nachfrage- und Gewinneinbrüchen entgegenzuwirken. Auf der anderen Seite sind dem effizienten Einsatz dieser Instrumente jedoch vor allem insofern Grenzen gesetzt, als die Finanzierung der in Betracht kommenden nachfragestützenden Maßnahmen (Erhöhung der staatlichen Realausgaben oder konsumanregende steuerliche Maßnahmen) durch Kreditnahme auf längere Sicht die erwähnten belastungs- oder stabilitätspolitischen Friktionen auslösen dürfte. Steuererhöhungen oder Ausgabenkürzungen als Alternativen zur Kreditfinanzierung würden vermutlich an politischen Widerständen scheitern und/oder dem Ziel der Nachfragestabilisierung zuwiderlaufen.

Faßt man diese Überlegungen zusammen, so erscheint eine Stabilisierung der Produktionstätigkeit auf einem deutlich verlangsamten oder gar stagnierenden Wachstumspfad mittels finanzpolitischer Maßnahmen – falls erforderlich – kurz- bis mittelfristig durchaus möglich. Auf längere Frist wird demgegenüber aufgrund des sich allmählich verengenden Finanzierungsspielraums für nachfrage- und gewinnstützende Maßnahmen des Staates entscheidend sein, inwieweit sich die privaten Wirtschaftssubjekte an die veränderten Wachstumsbedingungen anpassen. Dabei käme es zum einen auf die Reduzierung der Einkommensansprüche – d. h. der Lohnforderungen einerseits und der von den Unternehmern geforderten Mindestrendite andererseits – an. Zum zweiten müßten die Privaten, kreislauftheoretisch betrachtet, ihre Sparquote der geringeren Investitionsquote anpassen, d. h. einen größeren Anteil ihres Einkommens konsumtiv verwenden. Beides erscheint zwar denkbar, aber keineswegs sicher. Die Möglichkeit einer Reduzierung von Einkommensansprüchen bei anhaltend geringem Wachstum wurde oben bereits angedeutet. Eine gesamtwirtschaftliche Steigerung der Konsumquote könnte in gewissem Umfang aus den skizzierten Umverteilungstendenzen sowie aus einer allmählichen Gewöhnung der Privaten an das geringere Wachstum und damit einer erneuten Stabilisierung der Einkommenserwartungen resultieren.

IV. Abschließende Bemerkungen

Die hier vorgetragenen, notwendigerweise unvollständigen und zum Teil zweifellos recht hypothetischen Überlegungen geben sicherlich keine befriedigende Antwort auf die eingangs formulierte Frage, ob und inwieweit ein einigermaßen stabiler wirtschaftlicher Entwicklungspfad unter Aufrechterhaltung marktwirtschaftlicher Bedingungen auch

noch bei stark eingeschränkten oder stagnierenden Wachstumsmöglichkeiten erreichbar ist. Wie oben gezeigt, bestehen die stabilitätspolitischen Risiken einer ausgeprägten Wachstumsverlangsamung vor allem in der Gefahr anhaltender kontraktiver Nachfragerücken, rückläufiger Gewinnquoten und Kapitalrenditen, erhöhter Absatz- und Gewinnrisiken sowie durch die beschleunigte Verdrängung von Grenzbetrieben bewirkter wettbewerbseinschränkender Konzentrationseffekte und zusätzlicher beschäftigungspolitischer Friktionen. Ob und inwieweit in der Realität mit diesen Wirkungen zu rechnen ist, bleibt mangels hinreichender empirischer Erfahrungen ungewiß. Die vorgetragenen theoretischen Überlegungen deuten darauf hin, daß es zumindest im Falle ausgeprägt rückläufiger Wachstumsraten und *auf kurze bis mittlere Sicht* in stärkerem Umfang zu den skizzierten Instabilitäten kommen dürfte. Dabei besteht insbesondere die Gefahr einer durch Multiplikator- und Akzeleratorwirkungen verstärkten Kontraktionsbewegung, in deren Zuge mit Betriebsstillegungen, konzentrationssteigernden Unternehmenszusammenschlüssen und vor allem negativen Beschäftigungswirkungen zu rechnen wäre. Der hierbei für die Wirtschaftspolitik – namentlich die Finanz-, aber auch die Wettbewerbs- und Arbeitsmarktpolitik – entstehende Handlungsbedarf zur Kompensation dieser Wirkungen wäre vermutlich erheblich. Soweit dieser Handlungsbedarf auf die kurze bis mittlere Frist beschränkt bleibt, dürften die finanzpolitischen Instanzen jedoch über genügend steuer- und schuldenpolitischen Spielraum verfügen, um den stabilisierungspolitischen Zielstellungen Rechnung zu tragen.

Wesentlich schwieriger ist die Frage zu beantworten, ob ein marktorientiertes Wirtschaftssystem auch bei *längerfristig* geringen oder gar stagnierenden Wachstumsmöglichkeiten noch funktionsfähig bliebe und einem im Trend annähernd stabilen Entwicklungspfad folgen könnte. Den obigen Überlegungen zufolge erscheint selbst im Falle einer anhaltenden Stagnation der privatwirtschaftlichen Produktionstätigkeit ein völliger Zusammenbruch des Marktsektors – wie es von zahlreichen, nicht nur neomarxistischen, sondern auch orthodoxen Ökonomen behauptet wird²³ – keinesfalls zwingend. Wie oben gezeigt, bestehen auch noch in einer oligopolistisch strukturierten und weiterhin evolutionären, technische Neuerungen realisierenden Wirtschaft des gesamtwirtschaftlichen Nullwachstums Gewinnspielräume, die unter bestimmten Bedingungen hinreichende Anreize zur Aufrechterhaltung der Produktionstätigkeit bieten. Die von einigen Vertretern der neomarxistischen Wirtschaftstheorie vorgebrachte These, das kapitalistisch-marktwirtschaftliche System müsse bei Nullwachstum und dementsprechend beschränkten Investitionsmöglichkeiten zwangsläufig zusammenbrechen, da die Konkurrenz zur Reininvestition der Gewinne und damit zur Ausdehnung der Produktion zwingen²⁴, ist in dieser Form und mit dieser Begründung sicher nicht haltbar. Zwar trifft es zu, daß Unternehmungen unter Konkurrenzbedingungen grundsätzlich einem gewissen Wachstumsdruck ausgesetzt sind, da sie durch eine Ausweitung ihrer Stückzahlen, Produktpalette und Marktanteile ihre

Stückkosten und Absatzrisiken verringern und ihre Wettbewerbsposition verbessern können. Daraus kann jedoch nicht gefolgert werden, bei fehlendem gesamtwirtschaftlichen Wachstum würden die Unternehmungen ihre Produktionstätigkeit allmählich einstellen. Denn die Unternehmensaktivitäten sind wesentlich von Ertrags- und Risikoüberlegungen bestimmt. Fortbestehende, wenngleich verminderte Gewinnchancen, anhaltende Präferenzen für die Bildung von Realvermögen bei hinsichtlich Umfang und Attraktivität begrenzten Anlagealternativen sowie die nach wie vor gegebenen Möglichkeiten zur Eindämmung und Streuung von Investitionsrisiken vor allem für größere, marktstärkere Unternehmungen dürften dafür sorgen, daß weiterhin Anreize zur Erhaltung oder sogar Erweiterung des produktiven Kapitalstocks bestehen. Zudem hat die einzelne Unternehmung selbst bei gesamtwirtschaftlichem Nullwachstum noch die Chance zu expandieren, indem es die Marktanteile anderer Betriebe zurückdrängt oder diese sogar zum völligen Ausscheiden zwingt. Ähnliches gilt aus einzelwirtschaftlicher Sicht auch für Rationalisierungsmaßnahmen; ebenso wie Absatzsteigerungen zu Lasten anderer Betriebe eröffnen sie dem einzelnen Unternehmen grundsätzlich die Möglichkeit, seinen Anteil am Gewinn und damit seine Rendite auf Kosten der übrigen Marktteilnehmer zu erhöhen.

Preiser begründet seine These vom „Wachstumszwang“ marktwirtschaftlicher Systeme – „Die Kapitalistische Wirtschaft muß wachsen, sonst geht sie zugrunde; der bloße Stillstand bedeutet de facto Rückgang und Krise“²⁵ – mit Hinweis auf die möglichen Multiplikator- und Akzeleratorwirkungen sinkender gesamtwirtschaftlicher Wachstumsraten. Dieses Argument gilt aber nur für den Übergang zu einem neuen, flacheren Wachstumspfad; gerade zur Stabilisierung einer solchen Umbruchsphase verfügen die finanzpolitischen Instanzen jedoch, wie oben dargestellt, durchaus über wirksame Instrumente. Darüber, ob ein marktwirtschaftliches System auch bei längerfristig geringen oder stagnierenden Wachstumsmöglichkeiten existenz- und funktionsfähig bliebe, sagen die Überlegungen Preisers wenig aus.

Wenngleich viel dafür spricht, daß sich eine marktorientierte Volkswirtschaft auch bei sehr niedrigem oder stagnierendem gesamtwirtschaftlichen Wachstum noch einigermaßen stabil entwickeln kann, ließen die obigen Ausführungen doch auch die Risiken erkennen, die mit einer kräftigen Wachstumsabschwächung verbunden sind. Da die öffentlichen Instanzen nicht über den steuer- und kreditpolitischen Spielraum verfügen dürften, um dauerhaft private Nachfrage- und Gewinndefizite zu kompensieren, käme es aus stabilisierungspolitischer Sicht entscheidend darauf an, ob sich die privaten Wirtschaftssubjekte, unterstützt von der staatlichen Wirtschaftspolitik, allmählich an die veränderten Wachstumsbedingungen anpassen und etwa ihre Einkommens- und Gewinnansprüche sowie ihre Sparneigung verringern würden. Ob und inwieweit damit zu rechnen wäre ist ungewiß. Die oben angeführten empirischen Befunde lassen eindeutige Schlußfolgerungen zwar nicht zu, stützen aber doch die Vermutung, daß die

Anpassungsflexibilität marktwirtschaftlicher Systeme in bezug auf Abschwächungen des Wachstumstrends recht hoch einzuschätzen ist.

Auf die Frage, bei welcher Größenordnung jene Wachstumsmarge etwa liegt, deren Unterschreiten schließlich die Aufrechterhaltung privatwirtschaftlicher Produktionsaktivitäten gefährden würde, ist eine eindeutige Antwort noch weniger möglich. Die bisher in der Realität beobachteten Wachstumsmuster lassen lediglich darauf schließen, daß diese Marge deutlich unterhalb der 2 Prozent-Rate anzusetzen ist. Im übrigen dürfte ihre Höhe zeitlich und von Land zu Land z. B. aufgrund unterschiedlicher Einkommensansprüche, Risikoneigungen oder Einkommensverwendungspräferenzen differieren.

Anmerkungen:

- 1 Vgl. z. B. E. Dürr, Die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in der Bundesrepublik Deutschland, in: Ordo-Jahrbuch, Bd. 27, 1976, S. 112 f.
- 2 Vgl. z. B. E. Görgens, Investitionsquote und Kapitalkoeffizient als Anknüpfungspunkte wachstumspolitischer Empfehlungen, in: WiSt, Heft 3, 1977, S. 107 f.
- 3 Vgl. B. Rohwer, Wirtschaftswachstum, Produktivität und Beschäftigung, in: Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Heft 1/1983
- 4 Vgl. ders., Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, Berlin 1982, S. 119 f.
- 5 Vgl. R. Ferber, Consumer Economics, A Survey, in: Journal of Economic Literature, Vol. XI (1973), S. 1303–1342, insbesondere S. 1304–1309.
- 6 Vgl. z. B. O. Landmann, Keynes in der heutigen Wirtschaftstheorie, in: Der Keynesianismus, Bd. I, hrsg. v. G. Bombach u. a., Berlin-Heidelberg-New York 1976, S. 157 f.
- 7 Vgl. R. Ferber, Consumer Economics, A Survey, a. a. O., S. 1314.
- 8 Vgl. N. Kaldor, Alternative Verteilungstheorien, in: Einführung in die Verteilungstheorie, hrsg. v. E. Schlicht, Reinbek b. Hamburg 1976, S. 122.
- 9 Vgl. E. Preiser, Multiplikator und dynamischer Unternehmergewinn, in: ders., Bildung und Verteilung des Volkseinkommens, 3. Auflage, Göttingen 1963, S. 124–167, insbesondere S. 159.
- 10 Vgl. B. Rohwer, Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 99 f.
- 11 Vgl. ebda., S. 191 ff.
- 12 Auf dieses Problem weist Matzner hin; vgl. E. Matzner, Vollbeschäftigung bei langsamem Wirtschaftswachstum, in: Krise der Wirtschaftspolitik, hrsg. v. H. Markmann/D. B. Simmert, Köln 1978, S. 296.
- 13 Vgl. A. Maddison, Economic Growth in the West, New York 1964, S. 28.
- 14 Durchschnittliche Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts in Belgien 1913 bis 1950: 1,0 Prozent; Frankreich 1870 bis 1913: 1,6 Prozent, 1913 bis 1950: 0,7 Prozent; Deutschland 1913 bis 1950: 1,2 Prozent; Italien 1870 bis 1913: 1,4 Prozent, 1913 bis 1950: 1,3 Prozent.
- 15 So schwächte sich das reale Sozialproduktswachstum in den 9 EG-Ländern von durchschnittlich 4,8 Prozent (1960–72) auf 2,1 Prozent (1974–78) ab. Die niedrigsten durchschnittlichen Wachstumsraten im Zeitraum 1974–78 verzeichneten die Schweiz (–1,4 Prozent), Großbritannien (1,1 Prozent) und Schweden (1,3 Prozent).
- 16 Nach Befragungen des Ifo-Instituts vom Frühjahr 1975 und Herbst 1976 (Vgl. M. Gai-binger u. a., Zur Lebensqualität in der Wirtschaft – Ein Befragungsexperiment, in: Ifo-Schnelldienst 1/1976, S. 3–19 und W. H. Strigel, Erwartungen als Wachstumsbremse, in: Ifo-Schnelldienst 34/1976, S. 5–8).

- 17 Vgl. dazu z. B. die Ergebnisse der Ifo-Umfrage „Prognose 100“ vom Nov./Dez. 1975, in: Ifo-Schnelldienst vom 12. März 1976, S. 9–13.
- 18 Vgl. B. Rohwer, Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 135 ff.
- 19 Hier wird – entsprechend der institutionellen Regelung in der Bundesrepublik – davon ausgegangen, daß eine Kreditaufnahme des Staates bei der Notenbank, abgesehen von kurzfristigen Überbrückungsdarlehen, nicht in Betracht kommt. Einen Überblick über die Problematik gibt: M. Gantner, Zur Frage nach den Grenzen der öffentlichen Verschuldung, in: Öffentliche Verschuldung, hrsg. von E. Nowotny, Stuttgart/New York 1979, S. 145–161.
- 20 Vgl. B. Rohwer, Beschäftigungspolitik bei anhaltend geringem Wirtschaftswachstum, a. a. O., S. 140.
- 21 Hierbei wird ferner davon ausgegangen, daß die Schuldenstandsquote bereits im Ausgangszeitpunkt bei 2,3 liegt; bei geringerer Ausgangverschuldung werden die genannten Quoten entsprechend später erreicht. Vgl. E. D. Domar, The „Burden of the Debt“ and the National Income, in: American Economic Review, Vol. 44, 1944, S. 798–827.
- 22 Vgl. E. D. Domar, The „Burden of the Debt“ and the National Income, a. a. O.
- 23 Für die neomarxistische Sicht vgl. z. B. J. Goldberg, Wirtschaftliches Wachstum oder „Nullwachstum“?, in: E. Gärtner/J. Goldberg, Wachstumsdiskussion und Umweltkrise, Köln 1974, S. 39. Für die orthodoxe (keynesianisch geprägte) Sicht siehe etwa E. Preiser, Politische Ökonomie im 20. Jahrhundert, München 1970, S. 79.
- 24 Vgl. J. Goldberg, Wirtschaftliches Wachstum oder „Nullwachstum“?, a. a. O., S. 39.
- 25 E. Preiser, Politische Ökonomie im 20. Jahrhundert, a. a. O., S. 79.