

Rosner, Peter

Article

Soziale Wachstumsgrenzen?

Wirtschaft und Gesellschaft (WuG)

Provided in Cooperation with:

Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien

Suggested Citation: Rosner, Peter (1984) : Soziale Wachstumsgrenzen?, Wirtschaft und Gesellschaft (WuG), ISSN 0378-5130, Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien, Vol. 10, Iss. 4, pp. 545-547

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/332173>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Soziale Wachstumsgrenzen?

PETER ROSNER

Die Arbeit von Karl Georg Zinn, „Soziale Wachstumsgrenzen – ein neues Paradigma der ökonomischen Theorie?“* ist sicher unkonventionell. Während es den Konventionen theoretischer Arbeiten entspricht, empirische Aussagen zu belegen, daraus abgeleitete Hypothesen entweder mit Hilfe anerkannter Theorien zu begründen oder neue Theorien darzulegen, und Positionen von als falsch bezeichneten Theorien zu dokumentieren, verfährt Zinn anders: seine empirische Aussage, auf die sich die Arbeit stützt, wird oft angeführt, aber kein einziger Beleg dafür gebracht; die Schlüsse, die er daraus zieht, widersprechen anerkannter Wirtschaftstheorie, ohne daß ein anderes theoretisches Fundament angegeben wird – sieht man von den beschwörenden Formeln „dialektisch“ und „historisch-dynamisch“ ab; schließlich wird das, was als Paradigma der akademischen Ökonomie bezeichnet wird, nicht belegt.

Konventionell hingegen ist die zentrale Behauptung der Arbeit, nämlich, daß das Wirtschaftswachstum begrenzt sei. Begründungen dafür gibt es, seit dem es Begründungen für Wirtschaftswachstum gibt.

Folgende Bemerkungen verstehen sich als eine konventionelle Antwort

auf die unkonventionelle Begründung einer konventionellen Hypothese. Sie versuchen keine Widerlegung der Behauptung, nur ihrer Begründung durch Zinn.

1. Wirtschaftswachstum und Akkumulation sind nicht das zentrale Paradigma der neoklassischen und keynesianischen Theorien. In der Wachstumstheorie, die in den 50er und 60er Jahren entwickelt wurde und seit ca. 15 Jahren eine eher geringe Rolle spielt, werden Möglichkeiten und Bedingungen von Wirtschaftswachstum untersucht. Nirgendwo in der theoretischen Diskussion wird behauptet, daß die Wirtschaft wachsen soll oder wachsen muß. Es ist vielmehr ein Ausdruck der „Realitätsferne“ akademischer Ökonomie, daß sie sich fast nicht mit der Frage beschäftigt hat, warum Wirtschaftswachstum im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik steht.

2. Zinn behauptet, daß mit steigendem Einkommen die Nachfrage nach Positionsgütern stärker steigt als nach anderen Gütern; dies in einem Ausmaß, daß gesamtwirtschaftliche Effekte davon ausgehen. Für diese Behauptung wird kein einziger Beleg, keine einzige Untersuchung angeführt. Dafür bleibt unklar, was unter Positionsgütern zu verstehen sei. Einerseits werden sie als nicht vermehrbare Güter bezeichnet. Davon gibt es aber nur sehr wenige: Alte Meister, Antiquitäten, Grundstücke in besonderer Lage. Daß von einer stark steigenden Nachfrage danach große gesamtwirtschaftliche Effekte ausgehen, scheint wenig wahrscheinlich. Andererseits werden darunter Güter verstanden, die aus Gründen sozialer Differenzierung nachgefragt werden. Auch wenn soziale Positionen in einer

* Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 2/1984, S. 159 ff.

hierarchischen Gesellschaft nicht vermehrbar sind, so können doch die damit verbundenen Güter vermehrt werden. So kann etwa höhere Bildung ein Positionsgut sein und das ist es sicher auch heute noch, weil es ein Einkommen über dem Durchschnitt ermöglicht und zu sozialer Differenzierung hilft. Wenn dann alle höhere Bildung anstreben, so hört höhere Bildung auf, ein Positionsgut zu sein. Weder ermöglicht es ein überdurchschnittliches Einkommen – wenn auch vielleicht ein hohes, weil die Produktivität der Wirtschaft steigt – noch soziale Differenzierung.

3. Ähnlich unklar wie beim Begriff des Positionsgutes verfährt Zinn in seinen Schlußfolgerungen. Denn einerseits komme es auf Grund der Nachfrageverschiebung zu den Positionsgütern zu Nachfrageausfällen und zur Stagflation – Wirtschaftswachstum ist daher nicht möglich –, andererseits sei Wirtschaftswachstum nicht anstrebenswert, weil es die Wohlfahrt nicht erhöht. Die erste Hypothese stützt sich auf die Nicht-Vermehrbarkeit von Positionsgütern, die zweite auf die soziale Differenzierung.

3.1 Die erste These ist falsch. Nach Zinn bringt die Nachfrageverschiebung zu Positionsgütern Inflation, weil der stärkeren Nachfrage nach diesen Gütern kein steigendes Angebot gegenübersteht. (Sie sind nicht vermehrbar). Da nicht alle Wirtschaftssubjekte Positionsgüter erwerben können und eine Sättigung bei den Wohlhabenden an vermehrbaren Gütern eingetreten ist, kommt es zu einem Nachfrageausfall bei vermehrbaren Gütern und damit zu Arbeitslosigkeit.

Diese Argumentation ist falsch. Erstens bedeutet es nicht notwendigerweise Inflation, wenn der Preis der Positionsgüter steigt und der der vermehrbaren Güter sinkt. (Annahme von Zinn) Ohne Aussagen über die Gesamtnachfrage und das Preissetzungsverhalten können keine Aussagen über Inflation oder Deflation

getroffen werden. In der von Zinn entwickelten Überlegung ist sogar zu vermuten, daß die deflationären Tendenzen überwiegen: Während die vermehrbaren Güter auch als Input in der Produktion dienen, daher deren möglicherweise sinkende Preise auch zu sinkenden Kosten führen, steigen die Preise vor allem bei Gütern, die keine Produktionsgüter sind. Die Kosten der Produktion vermehrbarer Güter bleiben davon unberührt. Zweitens, es ist eine sehr starke Annahme, daß diejenigen, die beim Bieten um Positionsgüter leer ausgehen, den nicht ausgegebenen Geldbetrag sparen und es daher zu einem Nachfrageausfall kommt. Wer keine Jugendstilvilla am Stadtrand ersteigern kann, pflegt nicht mit Sparbuch unter der Brücke zu schlafen. Die Behauptung von der Sättigung mit produzierbaren Gütern ist durch die Feststellung der Beschränktheit des Nahrungsmittelbedarfes nicht belegt. Denn schließlich werden nicht einfach „Nahrungsmittel“ nachgefragt, sondern immer „bessere“ Nahrungsmittel: importierte, spezifisch verarbeitete, mit bestimmten Techniken (biologisch etc.) erzeugte Nahrungsmittel usw. Die Behauptung, daß den Reichen nichts mehr einfällt, wofür sie ihr Geld ausgeben können, sofern sie keine alten Meister oder Villen im Tessin erwerben können, ist erstens wenig plausibel und zweitens widerspricht sie gerade der von Zinn angeführten Theorien von Veblen, Duesenberry etc. Sie ist aber notwendig für die Begründung der Stagflation bei Zinn.

3.2 Für die Behauptung, daß Wirtschaftswachstum wenig sinnvoll ist, weil die Wohlfahrt nicht in dem Maße steigt wie das Volkseinkommen, lassen sich viele Argumente anführen. Das Argument der Positionsgüter ist sicher eines davon. Wenn die theoretische Ökonomie nur wenig Aussagen dazu trifft, so ist das nicht eine Folge dessen, daß sie dem Paradigma des Wirtschaftswachstums verpflichtet sei, sondern der Tatsache zuzuschrei-

ben, daß Wohlfahrtsvergleiche ohne intersubjektive Nutzenvergleiche nur schwer zu begründen sind.

Wohl aber können institutionelle Strukturen aufgezeigt werden, in denen es individueller Rationalität entspricht höheres Einkommen anzustreben – und damit Wirtschaftswachstum hervorzubringen – ohne daß sichergestellt ist, daß es auch nur einem einzigen nachher besser geht. Das Streben nach Positionsgütern ist ein Beispiel dafür (auch wenn es durchaus möglich ist, daß doch die Wohlfahrt dabei steigt; nämlich dann wenn – wie im Fall der höheren Bildung – das angestrebte Gut nicht nur ein Positionsgut ist); ebenso das von Zinn gebrachte Beispiel Auto – Verkehrsstauung.

Aber das sind keine Argumente gegen die Wünschbarkeit von Wirtschaftswachstum. Sie sind ein Argument dafür, daß Wirtschaftswachstum Nachteile hat, sofern nur individuelle Entscheidungen das Wirtschaftssy-

stem prägen. Wenn man zur Befriedigung des Bedürfnisses nach Mobilität ein System öffentlicher Verkehrsmittel schafft, wozu zunächst kollektive Entscheidungen notwendig sind, dann wird die Wirtschaft auch wachsen. Es muß Arbeit, Kapital und Land aufgewandt werden, um dieses zu produzieren.

Nur wenn alle Bedürfnisse befriedigt sind, ist Wirtschaftswachstum sicherlich obsolet. Dann wird der gesamte Produktivitätsfortschritt in Form von Arbeitszeitverkürzung weitergegeben werden müssen. Ich habe nicht den Eindruck, daß auch die reichsten Länder soweit sind, selbst wenn der Kampf um Arbeitszeitverkürzung in Westeuropa sicher dem Reichtum an materiellen Gütern entspricht. Das Problem ist vielmehr, daß Entscheidungsstrukturen gesucht werden müssen, bei denen wirtschaftliche Aktivitäten gesellschaftlichen Bedürfnissen entsprechen.