

**Sonderdruck aus:**

**Keynes General Theory nach  
75 Jahren**

Herausgegeben von

Jürgen Kromphardt

Metropolis-Verlag  
Marburg 2012

# Die wiederentdeckte Einkommensverteilung in der keynesianischen Analyse

*Jürgen Kromphardt*

## *1. Die Stellung der Einkommensverteilung bei Keynes und seinen früheren Interpreten*

### *1.1 Rolle der Einkommensverteilung in der „Allgemeinen Theorie“ von Keynes*

Änderungen der Einkommensverteilung spielen in der „Allgemeinen Theorie“ erst im 19. und im 24. Kapitel eine Rolle, abgesehen von einem kurzen Hinweis im 3. Kapitel. Dort legt Keynes (1936/2009, S. 27) dar, dass „ein reiches Gemeinwesen viel weitergehende Investitionsgelegenheiten entdecken muss, wenn die Sparneigung der reicheren Mitglieder mit der Beschäftigung der ärmeren vereinbart werden soll“.

In den anderen Kapiteln wird die Bedeutung der Einkommensverteilung für die effektive Nachfrage und damit für das gesamtwirtschaftliche Niveau von Produktion und Beschäftigung nicht behandelt. Ziemlich auffällig bemerkt Keynes im Kapitel 8 bei der Analyse der Konsumneigung, dass er für einen „gegebenen Zustand der Technik, der Vorlieben und der gesellschaftlichen Verhältnisse, die die Verteilung der Einkommen bestimmen“ (S. 79), argumentiert. Dies ist überraschend, da er in den Kapiteln 8 bis 10 sehr ausführlich und differenziert nicht weniger als 15 Einflussfaktoren auf den Konsum analysiert, aufgeteilt in objektive

und subjektive Faktoren darunter an erster Stelle das Lohneinkommen und dessen Belastung mit Abgaben.<sup>1</sup>

Erst im 19. Kapitel der „General Theory“ hebt Keynes die Annahme einer gegebenen Einkommensverteilung auf und erörtert die Folgen einer beschäftigungspolitisch motivierten Senkung des Lohnniveaus. Diese ergibt sich, wenn z.B. (so wie durch die Brüningische Notverordnung von 1931) die tariflich vereinbarten Nominallöhne um 10% gesenkt werden, daraufhin viele Preise ebenfalls sinken, aber im Durchschnitt um weniger als 10%, sodass sich eine Senkung des nominalen- und realen Reallohn-niveaus und eine Umverteilung des Volkseinkommen zugunsten der Gewinnbezieher ergibt. Diese Umverteilung führt zu einem Rückgang des Konsums. Keynes überlegt auch, wie sich Lohnkürzungen und damit ein-

<sup>1</sup> Als objektive Faktoren nennt Keynes (S. 79ff) Änderungen folgender Größen: 1. der Lohneinheit. 2. des Unterschieds zwischen Einkommen und Nettoeinkommen. 3. der Kapitalwerte, die er in der Berechnung des Nettoeinkommens nicht berücksichtigt. 4. der Rate der Zeitdiskontierung, das heißt des Tauschverhältnisses zwischen gegenwärtigen und zukünftigen Gütern.

Keynes' subjektive Faktoren betreffen Sparsentscheidungen mit folgender Zielsetzung (S. 92): 1. Um eine Rücklage gegen unvorhergesehene Ausgaben aufzubauen; 2. Um Vorsorge zu treffen für ein vorweggenommenes zukünftiges Verhältnis zwischen dem Einkommen und den Bedürfnissen des Einzelnen oder seiner Familie, das von dem gegenwärtigen bestehenden Verhältnis abweicht, wie zum Beispiel in Bezug auf Alter, Erziehung der Kinder oder Unterhaltung von Abhängigen; 3. Um Zinsen und Wertzuwachs zu genießen, das heißt, weil ein größerer realer Verbrauch an einem späteren Zeitpunkt einem sofortigen kleineren Verbrauch vorgezogen wird; 4. Um allmählich zunehmende Ausgaben zu genießen, weil es einen allgemeinen Instinkt befriedigt, einer sich allmählich bessernden Lebenshaltung entgegenzu-gehen statt dem Gegenteil, obschon die Fähigkeit zu genießen abnehmen mag; 5. Um das Gefühl der Unabhängigkeit und die Macht, Dinge zu tun können, zu genießen, obschon ohne klare Vorstellung oder deutliche Absicht einer bestimmten Handlung; 6. Um ein einsatzbares Kapital zur Ausführung spekulativer oder geschäftlicher Pläne sicherzustellen; 7. Um ein Vermögen hinterlassen zu können; 8. Um bloßen Geiz zu befriedigen, das heißt aus unverständlichem, aber beharrlichem Zurückschrecken vor dem Geldausgeben als solchem:

Hinzukommen noch drei Beweggründe, die für öffentliche Haushalte sowie Kapitalgesellschaften relevant sein können, nämlich:

- Rücklagenbildung für künftige Investitionen
- Sicherung der Liquidität auch bei schwieriger Geschäftslage
- Rücklagenbildung zum Ausgleich von eventuell notwendig werdenden Wertberichtigungen

hergehende (aber geringer ausfallende) Preisniveausenkungen auf die Investitionen auswirken können. Er konzentriert sich dabei darauf zu zeigen, dass es für die Einwirkung auf die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals entscheidend ist, ob erwartet wird, dass „die Kürzung der Nominallöhne eine Kürzung im Verhältnis zu den Nominallöhnen in der Zukunft sein wird. In diesem Fall)... wird die Änderung günstig für die Investition sein, weil sie... die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals vermehren wird, während sie aus dem gleichen Grund günstig für den Verbrauch sein kann.“ (1936/2009, S. 222). Im entgegengesetzten Fall gilt:

„Wenn die Kürzung andererseits die Erwartung oder sogar nur die ernsthafte Möglichkeit einer weiteren Kürzung der Löhne hervorruft, wird sie genau die umgekehrte Wirkung haben. Denn sie wird die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals vermindern und zum Aufschub sowohl von Investitionen als auch von Verbrauch führen.“ (1936/2009, S. 222)

Der Verteilungseffekt einer Lohnsenkung ist für Keynes nur einer von vielen Effekten, die er im 19. Kapitel erörtert<sup>2</sup> und die ihn zu dem Schluss (1936, S. 267) führten:

„There is, therefore, no ground for the belief that a flexible wage policy is capable of maintaining a state of continuous full employment; – any more than for the belief that an open-market monetary policy is capable, unaided, of achieving, this result. The economic system cannot be made self-adjusting along these lines“.

Im 24. Kapitel wird dann die Einkommensverteilung ganz in den Vordergrund gerückt:

„Die hervorstechenden Fehler der Wirtschaftsgesellschaft, in der wir leben, sind ihr Versagen, für Vollbeschäftigung zu sorgen, und ihre willkürliche und ungerechte Verteilung des Reichtums und der Einkommen.“ (S. 314)

Eine solche Verteilung ist nämlich nicht nur ungerecht, sondern sie hat auch negative Konsequenzen für Wachstum und Beschäftigung:

<sup>2</sup> Leider hat er den positiven Vermögenseffekt übersehen, was Pigou (1943) die Möglichkeit gab, diesen Effekt zu betonen und zu suggerieren, er dominiere alle anderen Effekte.

„Denn wir haben gesehen, dass bis zu dem Punkt, an dem Vollbeschäftigung vorherrscht, das Wachstum des Kapitals sich keineswegs auf eine niedrigere Konsumneigung stützt, sondern im Gegenteil von ihr zurückgehalten wird; und dass nur in Zuständen der Vollbeschäftigung eine niedrige Konsumneigung förderlich für das Wachstum von Kapital sein wird. Die Erfahrung weist überdies darauf hin, dass in den bestehenden Zuständen die Ersparnis von Institutionen und durch Tilgungsfonds mehr als angemessen ist und dass Maßnahmen zur Umverteilung der Einkommen in einer Art, die die Konsumneigung wahrscheinlich erhöhen wird, sich als günstig für das Wachstum des Kapitalbestandes erweisen können.“ (ebda)

Drastischer formuliert Keynes (1937) am Ende seines Artikels „The General Theory of Employment“, in dem er die fundamentalen Ideen seiner Theorie herausarbeitet. Er schreibt im letzten Abschnitt (S. 132):

„If capitalist society rejects a more equal distribution of incomes and the forces of banking and finance succeed in maintaining the rate of interest somewhere near the figure which ruled on the average during the nineteenth century ..., then a chronic tendency towards the under-employment of resources must in the end sap and destroy that form of society.“

Für Keynes bleibt also festzuhalten: Die „General Theory“ enthält eine Analyse, in welcher Weise Änderungen der Einkommensverteilung auf Produktion und Beschäftigung einwirken.

Man findet jedoch keine Verteilungstheorie, die erklärt, welche Faktoren die Verteilung des Volkseinkommens auf Löhne und Gewinne und deren Veränderung bestimmen.

### *1.2 Die Einkommensverteilung bei Keynes' frühen Interpreten*

Von Joan Robinson (1937) wird die Einkommensverteilung noch gebührend beachtet. In ihrer relativ kurzen „Introduction to the Theory of Employment“ widmet sie der Wirkung der Einkommensverteilung einen eigenen Unterabschnitt. Darin schreibt sie (1937, S. 36):

„An important influence upon the thriftiness of the community is the distribution of a given total income amongst individuals. Generally

speaking, the more unequally is income distributed the greater will be the thriftiness of the community.“

Ihre wirtschaftspolitische Schlussfolgerung lautet:

„The general psychological attitude to saving, depending upon family affection, prudence, self-control and so forth, being unaltered, thriftiness will be reduced if measures are taken to reduce the inequality of income.“ (ebda)

Dagegen tritt in dem berühmten Aufsatz von Hicks (1937), in dem dieser das IS/LM-Diagramm entwickelt, mit dem die Theorie von Keynes seither in der makroökonomischen Literatur präsentiert wird, die Einkommensverteilung in den Hintergrund. Die Konsumfunktion wird in diesem Modell auf einen Zusammenhang zwischen Konsum der privaten Haushalte und ihrem verfügbaren Einkommen reduziert. Die geniale Einfachheit dieses Diagramms hatte mithin ihren Preis.

Da die Makroökonomie in der Literatur überwiegend anhand des IS/LM-Diagramms dargestellt wurde nimmt es nicht wunder, dass in dem in der frühen Nachkriegszeit in Deutschland führenden Lehrbuch zur makroökonomischen Theorie von Erich Schneider (1952), veröffentlicht als Teil III der „Einführung in die Wirtschaftstheorie“<sup>3</sup>, die Einkommensverteilung durch die Annahme aus den Erörterungen ausgeschlossen wird, dass „die Verteilung der individuellen Einkommen in einer bestimmten Relation zu der Höhe des Volkseinkommens steht“ (Schneider, 1961, S. 110).

Auch in der „Neuen Wirtschaftslehre“ von Paulsen (1950) findet man nur den Hinweis, die „Art der Verteilung des Einkommens auf die Klassen oder Gruppen der Einkommensempfänger“ (1959, S. 115) habe Einfluss auf den gesamtwirtschaftlichen Konsum, bleibe aber bei kurzfristiger Analyse außer Betracht.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Laut Häuser (2010) „bot diesen den Kanon, der für etwa zwei Jahrzehnte das tägliche Brevier damaliger Studenten der Nationalökonomie und anfangs wohl auch für etliche von Schneiders Kollegen gewesen sein dürfte. Als die drei Bände erschienen, von 1947 bis 1952, und auch noch ein Jahrzehnte später, gab es in Deutschland nichts ihres gleichen“.

<sup>4</sup> In Paulsens einige Jahre veröffentlichten „Allgemeinen Volkswirtschaftslehre“ wird ebenfalls die Einkommensverteilung wie alle Faktoren außer dem Einkommen als konstant angenommen (A. Paulsen, 1962, S. 32).

Auch in den USA wurden die Weichen in diesem Punkte falsch gestellt: In seinem Buch „The Keynesian Revolution“ erwähnt Lawrence Klein (1950) zwar den möglichen Einfluss einer Einkommensverteilung auf Konsum und Ersparnis, spielt diesen Effekt aber mit den Hinweis herunter, in Untersuchungen für die USA hätten die Haushaltsklassen bis zu einer jährlichen Haushaltseinkommen von 5.000 Dollar eine ungefähr gleiche marginale Konsumquote gehabt. Die unverteilten Gewinne der Unternehmen (Konsumquote ex definitione gleich Null) und hohe Erwerbs- und Vermögenseinkommen lässt er dabei außen vor!

In Alvin Hansens (1953) einflussreichen Buch „A Guide to Keynes“ fehlt im Kapitel über die Bestimmungsgründe des Konsums jeder Hinweis, wie eine veränderte Einkommensverteilung diese Nachfragekomponente beeinflusst. Erst im letzten Kapitel wird Keynes' Aussage (1937, S. 132) über die negativen Folgen der ungleichen Verteilung, die ich oben zitiert habe, angesprochen, ohne ihr viel Gewicht zu geben.

Besser sieht es mit dem überaus erfolgreichen und weitverbreiteten Lehrbuch „Economics. An Introductory Analysis“ von Paul Samuelson (1951) aus. Dort steht am Ende der Ausführungen zur Konsumfunktion (S. 269):

„The national consumption schedule must be in some sense an aggregation of the family schedules. Yet even if we knew that the family schedules were perfectly reliable, we should still have to know something about the distribution of income before we could get the national schedule. Thus, if the Lorenz curve of distribution were to shift toward greater inequality, we should expect the national saving schedule to shift upward and the national consumption schedule to shift downward.“

Bedauerlicherweise versuchten auch die „Cambridge Keynesians“ (Kaldor, Joan Robinson, Kahn)<sup>5</sup> gar nicht oder nicht nachdrücklich, die Ein-

<sup>5</sup> Pasinetti (2007) würdigt die Leistungen dieser „Schüler der 1. Stunde“ ausführlich. (Kahn, Kaldor, Joan Robinson und Sraffa) kritisiert aber, dass es die Cambridge-Keynesianer versäumt haben, die Theorie von Keynes konsistent weiter zu entwickeln. Ein Grund dafür sei, dass diese Gruppe „wildly underestimated the enormous amount of work that was still to be done. To work out the foundations and then to erect on them the edifice of a monetary theory of production was a truly gigantic task that would have required the determined effort of many researches, acting within a unifying theoretical framework“ (2007, S. 36).

kommensverteilung in der keynesianischen Theorie zu verankern, weder um sie zu erklären, noch um die Wirkungen ihrer Änderungen zu analysieren.

## 2. Unverbundenen Verteilungstheorien

Keynes hat zwar betont, wie wichtig die Einkommensverteilung für die Höhe der Nachfrage ist, aber er hat diese nur als exogene Größe betrach-

Ferner sei für dieses Versäumnis auch verantwortlich, dass aufgrund „the euphoric atmosphere generated by what appeared to be the worldwide success of Keynesian economic policies, a sort of overestimation spread among the Keynesian group as to the degree of acceptance of the Keynesian revolution. The behavior (or misbehavior) of each single member of the Keynesian group gave the impression, in the 1950s and 1960s, that they believed themselves to be the masters of the place and of the theory, as if anybody else (in Cambridge and in the outside world) had accepted their ideas and authoritativeness“ (S. 38)

Eine Folge dieser Überschätzung war: „their behavior appeared rather arrogant. To those who disagreed with them, it even appeared doctrinaire. In any case, they did fail (and this was indeed a failure) to co-involve into a fruitful discussion process many talents (not prejudicially hostile) that were present in Cambridge itself.“

Schließlich müsse man kritisch feststellen: „They failed completely to follow Keynes, namely in the care in selecting, shaping, preparing and paying attention to the younger generation. Into this task, Keynes had put a considerable amount of effort and time. The Cambridge Keynesian group seemed not to care. Worse still, they seemed to compress, or even repress, the ambitions of the young“ (S. 40).

Auch für die Makroökonomie in Cambridge hatte dieses Verhalten fatale Konsequenzen; Pasinetti, der selbst bis zur Mitte der 70er Jahre in Cambridge lehrte, berichtet: „They did almost nothing to prepare their succession. When pressed to make choices among possible successors, they hesitated, they made no choices, or half choices, or compromise choices, rather than clear ones. This was fatal to the School, which disappeared from Cambridge with them. Except for a few exceptions (for whom, in any case, they did very little or even created a lot of difficulties), they left no post-Keynesian follower in Cambridge.“ (S. 40)

Trotz der herausragenden Beiträge der Cambridge-Keynesianer, meint Pasinetti: „One cannot avoid the impression of a fragmentary character of the whole, of a lack of obvious evidence of an unifying overall frame, of an imbalance towards the destructive rather than towards the constructive aspects. There is no doubt that, with all their remarkable features, the contributions of the Cambridge Keynesian group, as a whole, have failed to achieve the required critical impetus necessary for a take off“ (S. 41).



tet. Eine Erklärung der Einkommensverteilung und ihrer Veränderungen lieferte er nicht. Dies haben Anhänger seiner Theorie nachgeholt, aber sie haben ihre Verteilungstheorie nicht mit seinen Theoriegebäude verbunden.

Zwei Ansätze sind zu unterscheiden: Der erste Ansatz von Kaldor (und Pasinetti) basiert zwar auf den gesamtwirtschaftliche Kreislaufzusammenhängen, macht aber sehr restriktive Annahmen. Der zweite Ansatz geht dagegen vom Lohn- und Preissetzungsverhalten aus (Kalecki, Preiser).<sup>6</sup>

### *2.1 Kreislauftheorie der Verteilung*

Kaldor (1955/56) publizierte eine Verteilungstheorie, die sich zwar auf die Kreislaufanalyse stützt, sich jedoch auf die Situation der Vollbeschäftigung beschränkt. Kaldor beabsichtigte damit vor allem, die neoklassische Grenzproduktivitätstheorie der Verteilung zu widerlegen, von der die Einkommensverteilung auf technisch gegebene Produktionselastizitäten von Arbeit und Kapital zurückgeführt wird.<sup>7</sup>

#### *2.1.1 Anknüpfungspunkte bei Keynes' „Treatise on Money“*

Kaldor konnte mit der Vollbeschäftigungsannahme an Keynes' „Treatise on Money“ anknüpfen. Dort hatte Keynes (1930, Vol. 1, S. 139f) das Witwenkrug-Theorem formuliert. Mit dieser Bezeichnung verweist er auf den Ölkrug einer Witwe im Alten Testament, der nie leer wurde. Keynes argumentiert für eine vollbeschäftigte Volkswirtschaft wie folgt: Für den Fall, dass die Arbeitnehmer ihr gesamtes Lohneinkommen konsumieren, fließen alle Ausgaben, die von den Unternehmen getätigt werden, als Einnahmen wieder dem Unternehmenssektor zu. Die Ausgaben für Betriebsmittel und Investitionsgüter tun dies direkt, die Ausgaben für Löhne und Gehälter indirekt, da sie von den Arbeitnehmerhaushalten vollständig für Konsumausgaben in den Unternehmenssektor zurückgeschleust wer-

<sup>6</sup> Siehe zu den Verteilungstheorien von Kaldor/Pasinetti und Preiser auch Kromphardt (1993).

<sup>7</sup> Sie muss dafür vollständige Konkurrenz annehmen, wie Preiser (1953) in seinem klassischen Aufsatz aufgezeigt hat.

den. Folglich erhöhen Mehrausgaben der Unternehmer für Investitionen und Konsumgüter die Einnahmen der Unternehmer insgesamt und in gleicher Höhe ihre Gewinne.

In einer vollbeschäftigten Wirtschaft geschieht dies durch steigende Preise, wie schon Schumpeter (1926, 2. Kapitel Abschnitt II, insbesondere S. 103ff) dargelegt hat: Wenn die Unternehmer insgesamt ihre Ausgaben für Investitionen oder für Konsum erhöhen, dann steigt die gesamtwirtschaftliche Nachfrage. Da aber die Produktion insgesamt nicht ausgeweitet werden kann, steigen die Preise solange, bis die Arbeitnehmer wegen ihrer sinkenden Reallöhne ihren realen Konsum soweit reduziert haben, dass ein entsprechend größerer Teil der Produktion für die Unternehmernachfrage zur Verfügung steht. Die Arbeitnehmer werden also zum Konsumverzicht gezwungen.<sup>8</sup> Da bei den Unternehmern die Gewinne und Ersparnisse steigen, zieht Keynes die folgende strategische Konsequenz für die Unternehmer als Gruppe (1930, Vol. I, S. 139):

„Thus profits, as a source of capital increment for entrepreneurs, are a widow's cruse which remains undepleted however much of them may be devoted to riotous living. When, on the other hand, entrepreneurs are making losses, and seek to recoup these losses by curtailing their normal expenditure on consumption, i.e. by saving more, the cruse becomes a Danaid jar which can never be filled up; for the effect of this reduced expenditure is to inflict on the producers of consumption goods a loss of an equal amount. Thus the diminution of their wealth, as a class, is as great, in spite of their savings, as it was before.“

Dieser Zusammenhang besteht für den unterstellten Fall einer Sparquote der Arbeitnehmer ( $s_A$ ) von Null auch in einer unterbeschäftigten Wirtschaft. Höhere Investitionen lösen dort einen Multiplikatorprozess aus, der bei gegebenem Preisniveau zu einer mengenmäßigen Ausdehnung der Produktion führt, der solange dauert, bis die Unternehmer aus zusätz-

<sup>8</sup> Schumpeter betont, dass die Unternehmer typischerweise ihre Nachfrage nach zusätzlichen Investitionsgütern durch Kredite finanzieren. Insofern sei der Slogan berechtigt, „dass das Talent im Wirtschaftsleben auf seinen Schulden zum Erfolg reitet“ (1926, S. 105). Da die Kreditgewährung der Banken zugleich Geldschöpfung bedeutet, sei außerdem wichtig (S. 112): „Der Bankier ist also nicht so sehr und nicht in erster Linie Zwischenhändler mit der Ware ‚Kaufkraft‘, sondern vor allem Produzent dieser Ware.“

lichen Gewinnen die Sparsumme sparen, die wieder zum gesamtwirtschaftlichen Gleichgewicht gehört.

Dies lässt sich mit Hilfe der folgenden drei Gleichungen auch algebraisch zeigen, bei denen die Suffixe  $A$  und  $U$  für Arbeitnehmer- bzw. Unternehmerhaushalte stehen.

$$Y^N = C_A + C_U + I \quad (1.1)$$

$$Y^A = L + G \quad (1.2)$$

$$L = C_A, \text{ da } s_A = 0 \quad (1.3)$$

Aus diesen Gleichungen folgt, dass im Gleichgewicht, in dem  $Y^A = Y^N$  ist, Gewinne ( $G$ ) in folgender Höhe aus dem Marktprozess resultieren:

$$G = C_u + I, \quad (1.4)$$

Damit gilt auch:

$$\Delta G = \Delta C_U + \Delta I. \quad (1.5)$$

Gemäß Gleichung (1.4) entsprechen die Gewinne der Summe aus Konsum der Unternehmerhaushalte und Investitionen, also der Summe der Ausgaben der Unternehmer. Diese werden wieder zu Einnahmen der Unternehmen insgesamt. Je größer die Ausgaben der Unternehmen zusammengenommen sind, desto größer sind ihre Gewinne! Für den einzelnen Unternehmer gilt diese Schlussfolgerung nicht.

Eine Verteilungsgleichung hätte sich aus Gleichung (1.4) durch die Annahme gewinnen lassen, dass die Unternehmer einen konstanten Teil ihrer Gewinne konsumieren, sodass in Gleichung (1.4) die Größe  $C_U$  durch den Ausdruck  $(1-s_U) \cdot G$  hätte ersetzt werden können:

$$G = (1-s_U) \cdot G + I \quad (1.6)$$

Daraus folgt durch Umstellung und Division durch  $Y$ :

$$G/Y = 1/s_U \cdot I/Y \quad (1.7)$$

Diesen Schritt zu einer Verteilungstheorie vollzieht jedoch erst Kaldor.

### 2.1.2 Die Verteilungstheorie von Kaldor/Pasinetti

Kaldor (1955/56) bezieht seine Analyse der Zusammenhänge zwischen Gewinnen und Investitionen auf den heute relevanten Fall, dass die Arbeitnehmer eine positive Sparquote haben ( $s_A > 0$ ), und leitet aus diesen Kreislaufzusammenhängen eine Verteilungsgleichung ab, also eine Bestimmungsgleichung für die Gewinnquote. Er geht allerdings wie Keynes (1930), auf dessen Witwenkrugtheorien er eingangs verweist, von einer vollbeschäftigten Wirtschaft aus<sup>9</sup>. Er unterscheidet nur zwei Gruppen von Einkommensbeziehern (die Arbeitnehmer und die Unternehmer) bzw. zwei Arten von Einkommen: Löhne und Gewinne. Von Staat und Außenhandel sieht Kaldor zur Vereinfachung ab.

Pasinetti (1962) korrigiert Kaldors Modell aufgrund der Überlegung, dass Arbeitnehmer, die sparen, auch Vermögenseinkommen beziehen, also eine Unterform der Gewinneinkommen. Dadurch wird es notwendig, zwischen der Einkommensverteilung nach Personengruppen (Gruppenverteilung) und nach Funktionen (funktionelle Einkommensverteilung) zu unterscheiden. Pasinetti betrachtet in erster Linie die Gruppenverteilung, also die Verteilung des Einkommens auf Unternehmer und Arbeitnehmer, aus der sich die funktionelle Einkommensverteilung (auf Löhne und Gewinne) ableiten lässt. Um diese Korrektur von vornherein zu berücksichtigen, gehe ich im folgenden gleich vom Kaldor-Pasinetti-Verteilungsmodell aus, das aus zwei Gleichungen besteht, nämlich der Gleichgewichtsbedingung<sup>10</sup>

$$S = I \quad (2.1)$$

und einer Sparfunktion. Bei dieser ergibt sich die gesamtwirtschaftliche Ersparnis aus der Sparquote der Arbeitnehmer ( $s_A$ ), multipliziert mit der Summe ihrer Lohn- und Gewinneinkommen ( $L + G_A$ ), und der Sparquote der Unternehmer, multipliziert mit den ihnen verbleibenden Gewinnen

<sup>9</sup> Darüber hinaus findet man bei Kaldor widersprüchliche Aussagen dazu, ob die Verteilungsgleichung in der kurzen oder langen Periode gilt. Diese wenig überzeugenden Aussagen kritisiert bereits Harcourt (1963, insbes. S. 25ff). Ich verzichte daher auf ihre Wiedergabe.

<sup>10</sup> Kaldor selbst interpretiert Gleichung (2.1) als Definitionsgleichung, was nur in einer vollbeschäftigten Wirtschaft mit markträumenden Preisen, in der es keine ungeplanten Lagerinvestitionen gibt, möglich ist.

( $G_U = G - G_A$ ). Beide Gruppensparquoten werden als konstant angenommen. Dann gilt:

$$S = s_A(L + G_A) + s_U G_U \quad (2.2)$$

Daraus folgt für die gesamtwirtschaftliche Sparquote:

$$s = S/Y = s_A((L + G_A)/Y) + s_U(G_U/Y) \quad (2.3)$$

Da die Einkommensanteile am Sozialprodukt sich zu Eins addieren, ist  $S/Y$  der gewogene Durchschnitt der Gruppensparquoten  $s_A$  und  $s_U$ ; die Einkommensanteile bilden deren Gewichte. Um die Sparquote  $S/Y$  als nur von einer Variablen abhängig zu schreiben, kann man in (2.3) den Ausdruck  $L + G_A$  durch  $Y - G_U$  ersetzen, da  $Y = L + G_A + G_U$  ist. Man erhält dann nach Umstellung:

$$S/Y = s_A + (s_U - s_A) G_U/Y \quad (2.4)$$

Bei der Interpretation dieser Verhaltensgleichung wird der Realität entsprechend angenommen, dass die Sparquote der Arbeitnehmer kleiner ist als die Sparquote der Unternehmer ( $s_A < s_U$ ).

Im Periodengleichgewicht muss die Sparquote gleich der Investitionsquote sein. Betrachtet man letztere als unabhängige Variable, so ergibt sich aus (2.4) eine Bestimmungsgleichung für die Gewinnquote im Periodengleichgewicht:

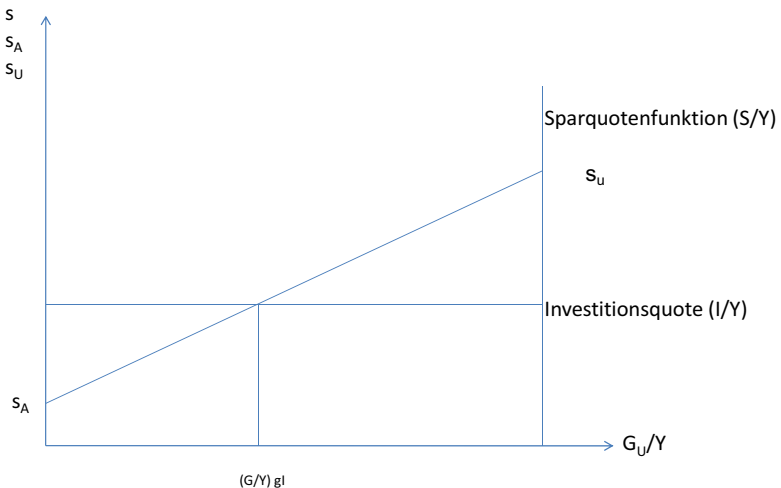
$$\frac{G_U}{Y} = \frac{I}{Y} - \frac{s_A}{s_U - s_A} = \frac{I}{Y} - s_A \quad (2.5)$$

Der Anteil der Unternehmer am Volkseinkommen hängt im Gleichgewicht also von den Gruppensparquoten  $s_U$  und  $s_A$  sowie von der Investitionsquote ab. Die Vermögensbestände spielen für die Aufteilung des Volkseinkommens auf die beiden sozialen Gruppen keine Rolle, solange die Arbeitnehmer von ihrem Arbeitseinkommen und ihrem Vermögenseinkommen den gleichen Teil sparen.

Die Exogenität der Investitionsquote bezeichnet Kaldor selber als „critical assumption“ (1955/56, S. 231). In der Theorie von Keynes dagegen ist – bei Beschränkung auf den Gütermarkt – die Investitionssumme exogen, nicht die Investitionsquote. Letztere ist bei Keynes endogen

und wird – bei einem autonomen Konsum von Null – durch die Sparquote bestimmt. Verringert sich z.B. die gesamtwirtschaftliche Sparquote durch eine veränderte Einkommensverteilung, so erreicht die Investitionsquote aufgrund des ausgelösten Multiplikatorprozesses einen niedrigeren Wert.

Bei Keynes führen Nachfrageerhöhungen zu erhöhter Produktion. Kaldor dagegen eröffnet den Unternehmern die Möglichkeit, auf eine Erhöhung der Investitionen mit Preissteigerungen zu reagieren. Dadurch ändert sich die Einkommensverteilung so lange, bis sie einen Wert erreicht, bei dem die Ersparnisse beider sozialer Gruppen zusammengekommen genau den exogen vorgegebenen Investitionen entsprechen, sodass der Multiplikatorprozess ein Ende findet. Sen (1963, S. 56) veranschaulicht diese Zusammenhänge graphisch:



**Abbildung : Kreislaufgleichgewicht und Verteilung bei Kaldor**

In der Abbildung ist die Investitionsquote exogen, konstant und von der Gewinnquote unabhängig. Die gesamtwirtschaftliche Sparquote dagegen steht in einem linearen Zusammenhang mit der Gewinnquote. Der Ordinateabschnitt ergibt sich daraus, dass bei einer (fiktiven) Gewinnquote

von Null das gesamte Einkommen des Lohnbeziehern zuflösse, so dass ihre Sparquote zugleich die gesamtwirtschaftliche durchschnittliche Sparquote darstellte. Entsprechendes gilt vice versa für den fiktiven Fall einer Gewinnquote von Eins. Die Sparquotenfunktion verläuft linear; ihre Steigung ergibt sich aus (2.5) als  $(s_U - s_A)$ . Wie steil sie verläuft, hängt also davon ab, wie sehr die Sparquoten der Arbeitnehmer und der Unternehmer voneinander abweichen.

Nur bei einer ganz bestimmten Einkommensverteilung stimmen Sparquote und Investitionsquote überein, und es herrscht gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht. Eine Tendenz zu dieser Einkommensverteilung besteht nur, wenn die Unternehmer auf Nachfrageüberschüsse oder -lücken mit Preisänderungen reagieren. Ist z.B. die tatsächliche Gewinnquote niedriger als die gleichgewichtige, so ist  $I > S$  und es besteht ein Nachfrageüberschuss. Führt dieser zu steigenden Preisen, während die Lohnkosten je Stück konstant bleiben, ändert sich die Einkommensverteilung; denn es steigt der Gewinn je Stück, während die Lohnzahlung je Stück unverändert bleibt. Die Gewinnquote steigt an und nähert sich ihrem Gleichgewichtswert. Durch die Umverteilung zugunsten der Gewinnbezieher mit hoher Sparquote steigt die gesamtwirtschaftliche Ersparnis an, der Konsum fällt und der Nachfrageüberschuss wird abgebaut.

Diese gilt auch dann, wenn die Lohnsätze im Anschluss an die Preissteigerung ansteigen, aber langsamer als die Preise. Die Gewinnquote passt sich entsprechend langsamer an. Sollten dagegen beide Niveaus gleich flexibel reagieren, so ändert sich an der Einkommensverteilung nichts, der Nachfrageüberschuss bzw. die Nachfrangelücke bleiben erhalten und es kommt zu einer Nachfrageinflation.

In der umgekehrten Situation, also bei einer zu hohen Gewinnquote, müsste das entsprechende Nachfragedefizit zu sinkenden Preisen (absolut oder relativ zu den Löhnen) führen und damit ebenfalls zu einer Tendenz zur gleichgewichtigen Gewinnquote.

Um sicherzustellen, dass die Unternehmer auf Nachfrageüberschüsse oder -defizite nur mit Preissteigerungen reagieren, nimmt Kaldor ständige Vollbeschäftigung an. Zugleich schränkt er den Geltungsbereich seiner Verteilungstheorie auf einen „mittleren Bereich“ der Gewinnquote ein. Dieser Bereich wird eingegrenzt durch:

- einen Mindestlohn (Subsistenzlohn), der nicht unterschritten werden kann,

- eine Mindestrendite, deren Unterschreiten die Unternehmer veranlasst, ihre Investitionstätigkeit einzustellen, so dass die exogene Investitionsquote sich verändert,
- eine Mindestprofitquote, deren Wert von der Unvollkommenheit der Konkurrenz bestimmt wird und die Kaldor (1955/56, S. 125) als „Monopolgradrate“ bezeichnet.

Alle drei Grenzen werden von Kaldor nicht näher präzisiert, und nur die letzte ist direkt auf die Größe „Gewinnquote“ bezogen. Sie grenzen daher den Geltungsbereich der Kaldorschen Verteilungstheorie nur vage ein. Innerhalb dieser Grenzen bestimmen nach Kaldors Meinung die Kreislaufzusammenhänge, also das Verhältnis von gesamtwirtschaftlicher Nachfrage zu gesamtwirtschaftlichem Angebot, das Verhältnis von Preisniveau zu Lohnniveau und damit die Entwicklung der Einkommensverteilung.

Kaldors Theorie steht unverbunden neben der keynesianischen Analyse der Unterbeschäftigung, da sie sich auf die Vollbeschäftigung bezieht. Bei Unterbeschäftigung können die Unternehmer stets auch mit Mengenvariationen reagieren. Wenn sie ausschließlich damit reagieren, ändern sich bei einem Nachfrageüberschuss die Lohnstückkosten nicht (ein horizontaler Verlauf der Stückkostenkurve sei der Einfachheit halber unterstellt) und daher weder Einkommensverteilung noch gesamtwirtschaftliche Sparquote:

Der Nachfrageüberschuss verschwindet überdies nicht, wenn die Unternehmen wegen der steigenden Gesamtproduktion auch ihre Investitionen so stark erhöhen, dass die Investitionsquote konstant bleibt. Erst wenn die Investitionen hinter dem Wachstum des Sozialprodukts zurückbleiben, sinkt die Investitionsquote und die Wirtschaft nähert sich dem Gleichgewicht an.

Diese Überlegungen stehen aber nicht bei Kaldor und Pasinetti – eine Brücke zu Keynes' Theorie wird nicht geschlagen.



## 2.2 Monopolgradtheorien der Verteilung

### 2.2.1 Verteilungstheorie von Kalecki

Kalecki hatte schon 1942 in seiner „Theory of Profits“ unabhängig von Keynes in einem kreislauftheoretischen Ansatz das Witwenkrugtheorem abgeleitet, wonach die Profite der Unternehmerklasse als Ganze so hoch sind wie ihre Ausgaben (gleichgültig, ob für Konsum oder Investitionen), sofern die Sparquote der Arbeitnehmer gleich Null ist.

Kaldor verweist explizit auf Kalecki und fasst dieses theoretische Ergebnis in dem folgenden Satz zusammen: „The capitalist earn what they spend; the workers spend what they earn“ (Kaldor, 1955/56, S. 230).

Um zu einer Verteilungstheorie zu gelangen, wählt Kalecki (1954)<sup>11</sup> jedoch einen anderen Weg, indem er an die Preissetzung der Unternehmen anknüpft. Deren Preisgestaltung wird nach Ansicht von Kalecki vom Monopolgrad bestimmt, der seinerseits Ausdruck der Unternehmenskonzentration ist und damit des Ausmaßes, in dem ein Unternehmen die Preissetzung seiner Konkurrenten berücksichtigen muss. Auch die Stärke der Gewerkschaften hat einen Einfluss auf den Monopolgrad, der sich im Aufschlagsatz (mark up) auf die variablen Lohnkosten ( $L$ ) und Materialkosten ( $M$ ) je Stück niederschlägt. Der Preis eines Gutes ( $p$ ) setzt sich aus diesem Stückkosten und dem Brutto-Stückgewinnen ( $G$ ) (der auch die fixen Kosten pro Stück einschließt<sup>12</sup>) zusammen.

Daher gilt ( $m$ = mark up-Satz)

$$p = \frac{L}{X} + \frac{M}{X} + \frac{G^{br}}{X} = (1 + m) \left( \frac{L + M}{X} \right) \quad (3.1)$$

Der Aufschlagsatz entspricht dem Verhältnis des Bruttogewinns zu den variablen Kosten.

Damit gilt

$$m = \frac{G^{br}}{L * M} \quad (3.2)$$

<sup>11</sup> Die ursprüngliche Fassung seiner Verteilungstheorie hatte Kalecki bereits 1938 in der Zeitschrift „Econometrica“ (Vol. 6, S.97-112) veröffentlicht.

<sup>12</sup> Kalecki zählt auch die Gehälter der Angestellten zu den fixen Kosten und zum Bruttogewinn. Dieser Definition folge ich hier nicht.

Die Verteilung des Einkommens auf Gewinne und Löhne ergibt sich aus

$$\frac{G^{br}}{Y} = \frac{G^{br}}{L + G^{br}} = 1 - \frac{L}{Y} = 1 - \frac{L}{l + m(L + M)} = 1 - \frac{1}{1 + m \left( L + \frac{M}{L} \right)} \quad (3.3)$$

Die Bruttogewinnquote steigt also, wenn  $m$  steigt und wenn das Verhältnis von  $M$  zu  $L$  steigt. Verteuern sich z.B. die Preise von (importierten) Materialien, so steigt die Profitquote, weil diese Verteuerung bei gegebenem Aufschlagsatz ( $m$ ) vollständig auf die Bruttoprofitsumme durchschlägt, während  $Y$  nur weniger steigt, da  $L$  konstant bleibt. Kalecki nimmt an, der Aufschlagsatz sei in den einzelnen Wirtschaftszweigen unterschiedlich. Daher lautet sein Resümee:

„Wir werden zeigen, dass, grob gesprochen, der Monopolgrad, das Verhältnis der Rohstoffpreise zu den Lohnkosten pro Stück und die Zusammensetzung des Nettoproduktionswertes nach Wirtschaftszweigen für den relativen Anteil der Löhne am Bruttoeinkommen des privaten Sektors bestimmend sind.“ (1954, S. 33)

Die Kreislaufzusammenhänge spielen explizit keine Rolle. Sie können nur indirekt auf die Wettbewerbssituation und damit auf den Aufschlagsatz einwirken, worauf Kalecki aber nicht eingeht. Dies ist umso erstaunlicher, als Kalecki bereits in seinen frühen Aufsätzen aus den Jahren 1933 bis 1936 – unabhängig von Keynes – kreislauftheoretisch argumentiert und das gesamtwirtschaftliche Produktionsniveau aus der Höhe der Nachfrage (zusammengesetzt aus Investitionen und Konsum) abgeleitet hatte. Eine Verknüpfung mit der „Allgemeinen Theorie“ fehlt also auch bei dieser Theorie.

### 2.2.2 Preisers Verteilungstheorie

Eine Verknüpfung zwischen Kreislauftheorie, wie sie Kaldors Verteilungstheorie zugrundelegt, und dem Erklärungsansatz über den Monopolgrad liefert Preiser (1970). Preiser kritisiert an Kaldors Verteilungstheorie, dass die Gewinnquote nur von den Gruppensparquoten und von der gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote bestimmt wird:

„Die Investition erweist sich als die Hauptwaffe der Unternehmer im Kampf um ihren Anteil am Sozialprodukt. Was aber die Arbeiter betrifft, so hängt ihr Anteil offenbar allein vom Sparen ab. Für beide Parteien dagegen scheint weder die Lohnhöhe noch die strukturelle Situation auf den Gütermärkten eine Rolle zu spielen. Hier aber beginnen unsere Zweifel. Es ist klar, dass das nicht sein kann, und da die Formel richtig ist, so fragt sich, wo der Fehler liegt.“ (Preiser, 1970, S. 11).

Der Fehler liegt für Preiser darin, dass in dieser Theorie die Einkommensbezogener Änderungen der Einkommensverteilung innerhalb der von Kaldor genannten wenig präzisen und weit auseinanderliegenden Grenzen so akzeptieren, wie sie sich aus den Kreislaufzusammenhängen ergeben.<sup>13</sup>

Preiser entwickelt nun eine alternative Verteilungstheorie. Er lehnt Kaldors Vorstellung ab, die Einkommensbezogener würden aus dem Kreislauf resultierende Verschlechterungen ihrer Einkommensanteile hinnehmen. Vielmehr meint er, es gebe eine der relativen Machtposition von Unternehmern und Arbeitnehmern entsprechende Einkommensverteilung. Die Unternehmer setzen diese Einkommensverteilung durch entsprechende Gewinnzuschläge auf die Stück-(Lohnstück-)kosten durch, die Arbeitnehmer durch Lohnsteigerungen. Daraus ergebe sich eine den Machtverhältnissen entsprechende, „aus der Auseinandersetzung der Parteien, d.h. aus ihren unmittelbar auf die Verteilung gerichteten Plänen und Handlungen“ (1970, S. 23) resultierende Verteilung.

Die der relativen Machtposition entsprechende Einkommensverteilung nennt Preiser den strukturellen Monopolgrad. Dabei wählt er den Begriff „Monopolgrad“ in Anlehnung an Lerner (1933/34). Dieser hatte seinen Monopolgrad definiert als

$$\mu_L = \frac{p - GK}{p} \quad (4.1)$$

Seine Größe ist determiniert durch Marktstruktur und Marktverhalten. So ist bei vollkommener Konkurrenz der Monopolgrad  $\mu = 0$ , weil Preise ( $p$ ) und Grenzkosten (GK) übereinstimmen.

<sup>13</sup> Rothschild (1965) hatte bereits Kaldors Verteilungstheorie um die „Kampffreudigkeit der Gewerkschaften“ ergänzt, mit der sie ihren Anteil am Volkseinkommen verteidigen, und diese Begrenzung der Kreislaufwirkung auf die Verteilung betont.

Preiser berücksichtigt wie Kaldor zur Vereinfachung als Produktionskosten nur die Lohnkosten und nimmt an, dass mit konstanten Lohnstückkosten ( $L/X$ ) produziert wird, so dass  $GK=w$ . Für diesen Fall definiert Preiser seinen „strukturellen Monopolgrad“ ( $\mu_p$ ):

$$\mu_p = \frac{p-w}{p} \quad (4.2)$$

Der Preisersche Monopolgrad gibt also an, welcher Teil des Preises nicht durch die (Lohn-)Kosten „gerechtfertigt“ ist. Preiser unterstellt weiterhin, dass die Preise durch eine Zuschlagskalkulation festgelegt werden, so dass  $p=w+z$ . Dadurch lässt sich (4.2) umformen zu:

$$\mu_p = \frac{z}{w+z} \quad (4.3)$$

Der Preisersche Monopolgrad  $\mu$  entspricht der Gewinnquote; denn die Gewinnsumme ergibt sich aus Stückgewinn  $z$  mal produzierter Menge ( $X$ ):

$$G = z \cdot X \quad (4.4)$$

Das bedeutet für die Einkommensverteilung:

$$\frac{G}{Y} = \frac{z \cdot X}{Y} = \frac{z}{p} = \frac{z}{w+z} = \mu_p \quad (4.5)$$

Zwei Varianten der Zuschlagskalkulation kommen in Betracht: Bei prozentualem Zuschlag ist  $G/Y$  unveränderlich, auch wenn der Lohnsatz ( $w$ ) sich ändert. Ist  $z$  dagegen ein absoluter Betrag, ändert sich  $G/Y$  bei Änderungen des Lohnsatzes  $w$ , aber in entgegengesetzter Richtung.

Preiser behauptet nun, die tatsächliche Einkommensverteilung oszilliere um den strukturbedingten Monopolgrad. Der größte Schwachpunkt seiner Argumentation besteht darin, dass er annimmt, der strukturbedingte Monopolgrad werde von allen Beteiligten akzeptiert.

Treffender wäre es anzunehmen, dass es keine Einkommensverteilung gibt, die von beiden Seiten (Unternehmern und Arbeitnehmern) als relative Machtposition akzeptiert wird. Vielmehr haben beide Seiten unterschiedliche Ansichten über die anzustrebende Einkommensverteilung. Dies drückt sich darin aus, dass jede Seite einen höheren Anteil für sich

anstrebt und jede Verschlechterung ihres Anteils zu verhindern trachtet. Dies hat zur Konsequenz: a) Droht die Gewinnquote über das für die Arbeitnehmer akzeptable Niveau zu steigen, verhindern die Arbeitnehmer diese Entwicklung, indem sie entsprechend hohe Lohnsteigerungen durchsetzen. b) Droht die Gewinnquote zu niedrig zu werden, wehren sich die Unternehmer durch Preiserhöhungen, die über die Lohnkostensteigerungen hinausgehen.

Das Ergebnis dieser Verteilungskämpfe ist eine Verteilungskampf-Inflation. Dabei verändert sich die Gewinnquote, wenn die relativen Marktpositionen sich verschieben. Im Konjunkturverlauf wirken sich außerdem die Kreislaufzusammenhänge aus: Im Boom zum Beispiel ist meistens die Investitionsquote hoch, mit der Tendenz, die Gewinnquote zu erhöhen. Jedoch selbst bei kräftigen Schwankungen der Investitionsquote schwankt die Gewinnquote nur innerhalb enger Grenzen – anders als in der Theorie von Kaldor. Die von den Kreislauftendenzen jeweils nachhaltig betroffene Gruppe setzt sich nämlich zur Wehr. Diese Gegenwehr hat zur Folge, dass die tatsächliche Einkommensverteilung „stabilisiert“ wird, mit der Folge einer Verteilungskampf-Inflation.

Als Fazit bleibt festzustellen: Die Ansätze, die die Einkommensverteilung auf der Basis oder in Erweiterung der Keynes'schen Theorie in die Analyse einzubeziehen, wurden nicht in die Lehrbuchdarstellung dieser Theorie integriert, sondern – wenn überhaupt – dann als „postkeynesianische“ Ansätze präsentiert und stehen unverbunden nebeneinander.

### *3. Wiederentdeckung der Verteilungsproblematik*

Die Vernachlässigung der Einkommensverteilung konnte ohne allzu großen Schaden hingenommen werden, solange die Einkommensverteilung zwischen den großen sozialen Gruppen keinen starken dauerhaften Änderungen unterworfen war, sondern nur zyklische Veränderungen aufwies.<sup>14</sup> Sie rächte sich jedoch, nachdem seit der 2. Ölpreiskrise 1973 die Einkommensverteilung nach sozialen Gruppen sich kräftig veränderte. Hervorzuheben ist insbesondere der fast kontinuierliche Rückgang der Lohn-

<sup>14</sup> Diese trendmäßige Konstanz der Lohnquote kam auch der neoklassischen Verteilungstheorie entgegen, die die Einkommensverteilung auf produktionstheoretische Zusammenhänge zurückführt.

quote seit 1982 im Euroraum, auch in Deutschland (siehe dazu den Beitrag von Hauser/Krämer in diesem Band, insb. Tab. 1).

### *3.1 Neue Ansätze zu den Verteilungswirkungen<sup>15</sup>*

Keynes (1936/2009) hat im 19. Kapitel die möglichen Auswirkungen eines gesenkten Lohnniveaus auf Produktion und Beschäftigung nur verbal aufgelistet, aber keinen Versuch einer Quantifizierung unternommen. Auch die späteren Darlegungen dieser Problematik blieb lange auf der qualitativen Ebene.

Dies ändert sich erst ab Ende der 1980er Jahre, als zunächst theoretische Modelle entwickelt wurden, die versuchten, präzisere quantifizierbare und damit überprüfbare Aussagen über das Ausmaß einzelner durch Lohnzurückhaltung (also durch Zurückbleiben des Reallohniveaus hinter dem Produktivitätsanstieg) hervorgerufenen Effekte abzuleiten.

#### *3.1.1 Theoretische Modelle zu den Umverteilungseffekten*

Am häufigsten und am weitesten ausgebaut sind Modelle, in denen die Auswirkungen zurückbleibender Löhne auf die Gesamtnachfrage und die Beschäftigung infolge ihres Umverteilungseffekts analysiert werden.<sup>16</sup>

Die theoretische Grundlage für derartige Studien bieten Bhaduri/Marglin (1990), deren Überlegungen in Marglin/Bhaduri(1990) und in dem anschließenden Beitrag von Bowles/Boyer (1990) weiter ausgeleuchtet werden. Bhaduri/Marglin konzentrieren sich zunächst auf eine geschlossene Volkswirtschaft.<sup>17</sup> Bei den Investitionen machen sie die Akkumulationsrate der Investitionen ( $I/K$ ) von der Profitrate ( $r = P/K$ ) abhängig, die sie in ihre drei Komponenten aufspalten:

<sup>15</sup> Einige Abschnitte von III stützen sich auf Kromphardt /Schneider (2008).

<sup>16</sup> Für die Wirkungen, die sich aus der möglicherweise veränderten Geldnachfrage und eines daraufhin sinkenden Zinssatzes ergibt, gibt es ein Modell von Hein/Ochsen (2003). Diese untersuchen aber nur die Wirkung einer Zinssatzsenkung (siehe zu diesem Modell Kromphardt/Schneider (2008, S.434)).

<sup>17</sup> Für eine kurze Darstellung siehe Hein (2005).

$$r = \frac{P}{K} \equiv \frac{P}{Y} \cdot \frac{Y}{Y^*} \cdot \frac{Y^*}{K} \quad (5.1)$$

Darin bezeichnen  $P$  die Profite und  $Y^*$  den „full capacity output“. Die Akkumulationsrate ( $I/K$ ) hängt also von der Profitquote ( $P/Y$ ) und vom Auslastungsgrad ( $Y/Y^* = z$ ) und der potenziellen Kapitalproduktivität ( $Y^*/K$ ) ab. Letztere betrachten die Autoren als konstant und vernachlässigen sie in ihren weiteren Überlegungen. Der Auslastungsgrad ( $z$ ) wirkt indirekt (über die Profitrate) auf die profitabhängigen Investitionen und direkt auf die auslastungsgradabhängigen Investitionen. Daher lautet die Investitionsfunktion:

$$I = I\left(\frac{P}{Y}, z\right) \quad (5.2)$$

Die Ersparnisakkumulation hängt ebenfalls von der Profitquote ab. Dabei nehmen Bhaduri/Marglin (1990) vereinfachend an, dass die Lohnempfänger nichts ( $s_L=0$ ) und die Gewinnempfänger einen positiven Teil ihres gesamten Einkommen sparen ( $0 < s_G < 1$ ). Damit gilt für die Ersparnis:

$$\frac{S}{K} = s_G \cdot \frac{P}{K} = s_G \cdot \frac{P}{Y} \cdot z \cdot \frac{Y^*}{K} \quad (5.3)$$

Unter Vernachlässigung der konstanten Kapitalproduktivität ( $Y^*/K$ ) lässt sich nun analog zur herkömmlichen IS-Kurve eine Kurve ableiten, auf der alle Kombinationen von Auslastungsgrad und Profitquote angegeben sind, bei denen Investitionen und Ersparnis übereinstimmen. Diese Kurve kann fallen oder steigen.

Ein fallender Verlauf ergibt sich, wenn bei einer durch Lohnzurückhaltung steigenden Profitquote die Investitionen weniger stark reagieren als die Ersparnisse. Dann setzt ein Schrumpfungsprozess ein, bei dem der Auslastungsgrad zurückgeht. Je schwächer die Investoren reagieren, desto stärker muss der Auslastungsgrad zurückgehen, um die Ersparnisse an die Investitionen anzugleichen. Desto steiler verläuft daher die Kurve. Bhaduri/Marglin bezeichnen ein Regime mit fallender Kurve als Staginationsregime, weil die Investitionen wenig reagieren und kaum zusätzlich den Kapitalbestand erhöhen.

In der anderen Richtung bedeutet diese geringe Reagibilität aber auch, dass ein höherer Reallohn zu höherer ökonomischer Aktivität führt. Bhaduri/Marglin sprechen dann von einer lohngetragenen Expansion.

Umgekehrt sind die Zusammenhänge, wenn die Investoren auf Änderung der Profitquote stärker als die Konsumenten reagieren – es kommt dann durch Lohnzurückhaltung zu einer gewinngetragenen Expansion, in deren Verlauf der Auslastungsgrad steigt, der direkt und indirekt (über die Profitrate) die Investitionen weiter erhöht. In dem dadurch immer wieder angestoßenen expansiven und dauerhaften Multiplikatorprozess steigen auch die Ersparnisse. Bhaduri/Marglin bezeichnen diesen Fall auch als „exhilarationist regime“.<sup>18,19</sup>

### 3.1.2 Modellüberlegungen zu den Bestandseffekten

Schon vor Bhaduri/Marglin (1990) hatten Caskey/Fazzari (1987) ein Modell entwickelt, um Aussagen über den Saldo aus Geldvermögens- und Verschuldungseffekt treffen zu können.<sup>20</sup> Sie heben hervor, dass Schul-

<sup>18</sup> Siehe zu diesem Modell auch Blecker (2002), der auch auf die Entwicklungsgeschichte dieser Modelle eingeht.

<sup>19</sup> Der Modellansatz von Bhaduri/Marglin wird u.a. von Hein/Krämer (1997) aufgegriffen, die den Effekt einer Verteilungsänderung auf das Wachstum des Kapitalbestandes untersuchen, indem sie einen Vergleich der zyklendurchschnittlichen Werte für das Verarbeitende Gewerbe in Deutschland, Frankreich, Vereinigtem Königreich und USA vornehmen. Demnach ergab sich in den ersten betrachteten Zyklen (ab Ende der 1960er/Anfang der 1970er Jahre) eine gleichgerichtete Änderung von Gewinnquote und Kapitalakkumulation: Beide fielen in dieser Zeit. Im Konjunkturzyklus der 1980er kehrte sich dieser Zusammenhang jedoch um: Trotz eines deutlichen Anstiegs der Gewinnquote wuchs der Kapitalbestand langsamer. Die recht einfache Methode der Autoren lässt jedoch keine weit reichenden Schlussfolgerungen zu. Hierfür sind ökonometrische Schätzungen erforderlich, auf die weiter unten eingegangen wird.

<sup>20</sup> Hein/Stockhammer (2007) formulieren ein Modell, in dem Änderungen des Zinssatzes (hervorgerufen durch unerwartete Inflation) nicht nur auf die Investitionen, sondern auch in entgegengesetzter Richtung durch Verteilungsänderungen zwischen Unternehmen und Vermögensbesitzern einerseits und zwischen Gewinn- und Arbeitseinkommen andererseits auf den Konsum wirken. Sie treffen allerdings einige sehr spezifische Annahmen (eine Umverteilung von den Gewinn- zu den Arbeitseinkommen wirkt für sich genommen immer expansiv) und nehmen keine empirische Untersuchung vor.



den fast immer nominal fixiert sind. Für Gläubiger und Schuldner sind jedoch die realen Werte entscheidend. Insofern sind solche nominalen Kontrakte stets mit Erwartungen über die Preisentwicklung verknüpft. Unerwartete Preisänderungen ändern den realen Wert der Forderungen und der Schulden: Bei sinkenden Preisen steigt die reale Schuldenlast; für den Schuldner tritt außerdem die Gefahr (und die Sorge vor) seiner Insolvenz hinzu. Caskey/Fazarri (1987) nehmen an, unerwartete Preis-senkungen reduzierten insgesamt die Gesamtnachfrage. Eine Begründung dafür übernehmen sie von Tobin (1975), der argumentiert, Personen, die Schulden machen, hätten eine höhere marginale Ausgabenneigung als Gläubiger. Zusätzlich veranlasse die Insolvenzgefahr die Schuldner, ihre Schuldenlast durch Minderausgaben abzubauen.

### *3.1.3 Modellansätze zum Erwartungseffekt*

Speziell mit dem Aspekt der Preiserwartungen haben sich De Long/Summers (1986) beschäftigt. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die Erwartung fallender Preise zu einem Rückgang des gesamtwirtschaftlichen Outputs führt, weil sie den realen Zinssatz (als Differenz zwischen Nominalzins und erwarteter Inflationsrate) erhöht und die Vermögens-(und Schuldens-)Verteilung verändert. Um dies Ergebnis abzuleiten, greifen sie auf den zuerst wohl von John Taylor (1979) verwendeten Ansatz zurück, in dem Verträge gestaffelt und für längere Zeiträume abgeschlossen werden. In Taylors Modell wird der aktuelle Lohnsatz  $w_t$  in der Vorperiode vereinbart, und zwar als Durchschnitt des Lohnsatzes in der Vorperiode und des in der Vorperiode für die Periode  $t+1$  erwarteten Lohnsatzes, korrigiert um die damals für die Perioden  $t$  und  $t+1$  erwartete Situation auf dem Gütermarkt. Das Preisniveau hängt dann vom Durchschnitt der Lohnniveaus von  $t$  und  $t-1$  ab.

De Long/Summers (1986) spielen dann verschiedene Parameter- und Gewichtungskonstellationen durch, mit dem Ergebnis, dass flexible Preiserwartungen fast immer destabilisierend wirken.

## 3.2 *Ökonometrische Berechnungen der Effekte einer Umverteilung*

### 3.2.1 *Wirkungen einer Umverteilung auf das Produktionsniveau*

Einen ersten Versuch, die relevanten Parameter des Modells von Bhaduri/Marglin (1990) für fünf Industriestaaten zu bestimmen, unternahmen Bowles/Boyer (1995). Sie berücksichtigen dabei erstens, dass auch die Lohnbezieher sparen, sodass der Effekt einer Umverteilung auf den Konsum von der Differenz zwischen den Sparquoten dieser Haushalte und der Unternehmerhaushalte bestimmt wird. Sie berechnen den Konsumeffekt für die Periode 1961-1987, die Wirkung auf die Investitionen für die Zeit von 1953-1987. Zweitens berücksichtigen sie die Offenheit heutiger Volkswirtschaften. Zum einen verknüpfen sie die Nettoexporte (in sehr rudimentärer Weise) positiv mit der Profitrate, in der die Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft zum Ausdruck kommen soll. Zum anderen lassen sie die Nettoexporte über die Importe negativ vom Beschäftigungsgrad (Auslastungsgrad des Erwerbspotenzials) abhängen. Die Schätzperiode ist hier wieder 1961-1987.

Aufgrund ihres niedrigen Offenheitsgrades führen in zwei der untersuchten Länder (nämlich in den USA und im Vereinigten Königreich) in der Zeit von 1953-1987 Lohnerhöhungen zu (etwas) mehr Gesamtnachfrage.<sup>21</sup> In den anderen drei Staaten (Deutschland, Frankreich, Japan) dominieren dagegen die negativen Effekte. Aber auch der positive Nachfrageeffekt in den beiden erstgenannten Staaten könnte durch einen starken Produktivitätseffekt mit einem negativen Beschäftigungseffekt verbunden sein. Diesen Effekt berechnen Bowles/Boyer (1995) jedoch nicht.

In Fortführung der Arbeiten von Bowles/Boyer schätzen Stockhammer/Onaran/Ederer (2007) Einzelgleichungen mit modernen Methoden der Zeitreihenanalyse. Sie untersuchen die Zusammenhänge für das Euro-Gebiet insgesamt für die Zeit von den 1960er Jahren bis 2005. Sie betrachten die Einkommensverteilung als exogen, lassen also mögliche Rückwirkungen der Veränderungen der Gesamtnachfrage auf die Einkommensverteilung außer Betracht. Auch die Staatsausgaben sind exogen. Ihr Ergebnis lautet: Eine Senkung der Lohnquote um 1 Prozentpunkt erhöht die privaten Investitionen um 0,07 und die Nettoexporte um 0,11

<sup>21</sup> Bowles/Boyer (1995) sprechen davon, in diesen Ländern habe ein „wage-led regime“ bestanden.

bis 0,13 Prozentpunkte, aber der kontraktive Effekt auf den privaten Konsum ist mit  $-0,37$  deutlich stärker. Exporte und Importe haben im Euro-Raum einen geringen Effekt, weil der Euro-Raum einen relativ geschlossenen Wirtschaftsraum darstellt, dessen Export- und Importquote sich im Jahre 2003 auf 13,1 % bzw. 12,6 % des Bruttoinlandsprodukts belief (Stockhammer/Onaran/Ederer, S. 4).

Für Deutschland als dem größten Mitgliedsstaat des Euro-Raums erhalten Stockhammer/Hein/Grafl (2007) mit gleichartiger Methodik für den etwas kürzeren Zeitraum 1970 bis 2005 in der Tendenz ähnliche Ergebnisse; allerdings finden sie keinen Einfluss der aus der Lohnmoderation resultierenden Verteilungsänderung auf die Investitionsgüternachfrage. Der negative Konsumeffekt ist ähnlich groß wie im Euro-Raum, nämlich 0,38 im Durchschnitt des betrachteten Zeitraums; im Zeitablauf hat er sich leicht vergrößert auf 0,44 im Jahre 2005. Der positive Außenhandelseffekt hat sich mit zunehmender Globalisierung in dieser Zeit verdoppelt (von 0,13 auf 0,27); dementsprechend ist der Gesamteffekt geringer geworden ( $-0,17$  in 2005 gegenüber  $-0,27$  in 1970). Nach wie vor wird also auch in Deutschland die Nachfrage vom Lohn „getrieben“.

Für Frankreich dagegen erhalten Ederer/Stockhammer (2007) für den Zeitraum 1960–2004 eine gewinngetriebene Entwicklung: Der positive Einfluss einer höheren Profitquote auf die Investitionen und den Exportsaldo überwiegt den negativen Effekt auf den Konsum.

Die Ergebnisse, die Hein/Vogel (2008) für sechs Mitgliedsstaaten der OECD für den Gesamtzeitraum von Beginn der 1960er Jahre bis 2005 erzielen, stimmen mit der oben genannten Studie für Deutschland überein; allerdings finden Hein/Vogel in Deutschland weder einen signifikanten Einfluss der gesunkenen Lohnquote auf die Investitionsgüternachfrage noch auf den Nettoexport. Dies gilt auch für das Vereinigte Königreich und die USA, sodass auch dort – ebenso wie in Frankreich – der Konsumeffekt den Ausschlag für eine lohnbestimmte Entwicklung gibt. Nur in den beiden kleinen Staaten Österreich und Niederlande ist der Konsumeffekt schwächer als die gegenläufigen Effekte. Dabei ist in Österreich der Investitionseffekt nicht signifikant.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> Zu diesem Ergebnis für Österreich kommen auch Stockhammer/Ederer (2007), wobei sie einen signifikanten Investitionseffekt erhalten. Anfang der 60er Jahre war allerdings der positive Konsumeffekt so stark und der negative Exporteffekt so niedrig, dass insgesamt die Nachfrage „lohnbestimmt“ war.

Da bei Hein/Vogel acht der 18 zu bestimmenden Parameter nicht signifikant sind, könnte die Ausdehnung der Schätzperiode auf den Beginn der 1960er Jahre von Nachteil sein, da in der Wachstumsphase der 1960er Jahre insbesondere die Investitionen in anderer Weise bestimmt gewesen sein dürften als nach dem ersten und (erst recht) nach dem zweiten Ölpreisschock.

Auch Naastepad/Storm (2006/07) entscheiden sich bei ihrer Untersuchung von acht OECD Staaten für diesen langen Zeitraum und erhalten ausgerechnet für die Niederlande (und außerdem für die USA) einen nur minimalen und nicht signifikanten Exporteffekt<sup>23</sup>. Insgesamt ist die Entwicklung bei ihnen in den auch von Hein/Vogel (2007) einbezogenen Ländern bis auf die USA lohnbestimmt; in den USA resultiert die Gewinnbestimmtheit aus dem starken Investitionseffekt, der bei Hein/Vogel nicht signifikant war. Dies zeigt, dass die ausgewählte Methodik (zum Teil wohl auch unterschiedliche Daten) einen sehr starken Einfluss auf die Ergebnisse hat, besonders wenn Strukturbrüche zu vermuten sind. Hier verbleibt noch viel Forschungsbedarf.

Insgesamt deuten diese Studien daraufhin, dass die seit Beginn der 1980er Jahre im Euro-Raum dominierende Lohnzurückhaltung, die von der EU-Kommission gerne als „beschäftigungsfreundliche Lohnentwicklung“ bezeichnet wird, die Nachfrage fast überall gedämpft und von dieser Seite die Beschäftigung eher gedrückt als ihr genützt hat. Es bleibt allerdings zu prüfen, ob trotz Beeinträchtigung der Nachfrage der Beschäftigungseffekt dennoch positiv gewesen sein könnte, indem die Lohnzurückhaltung zu einem verlangsamten Anstieg der Produktivität geführt hat.

### *3.2.2 Beschäftigungswirkungen von Umverteilungen*

Schon Bowles/Boyer (1995) weisen auch auf den möglichen Rationalisierungseffekt höherer Löhne hin, der zu höherer Produktivität führt. Deshalb ist unklar, ob gestiegene Löhne trotz steigender Gesamtnachfrage auch zu einer höheren Beschäftigung führen, ob also die Mehr-

<sup>23</sup> Das Ergebnis für die Niederlande widerspricht allen Vermutungen, wonach in kleinen offenen Volkswirtschaften der positive Exporteffekt den negativen Lohneinkommenseffekt übertrifft (siehe z.B. Carlin/Soskice, 2007).

nachfrage nach Gütern trotz gesteigener Produktivität zu einer höheren Nachfrage nach Arbeit führt. In ihrer empirischen Analyse lassen sie diesen Effekt allerdings außen vor.

Unter direkter Bezugnahme auf Bhaduri/Marglin, aber mit einer anderen ökonometrischen Methodik als Bowles/Boyer (1995), nämlich mit einem strukturellen VAR-Ansatz haben Stockhammer/Onaran (2004) für drei der von Bowles/Boyer analysierten Länder (Frankreich, Vereinigtes Königreich und USA) den Einfluss einer Umverteilung zwischen Löhnen und Gewinnen auf die Beschäftigung untersucht – unter Berücksichtigung des Produktivitätseffektes. Ihr Ergebnis lautet, dass in allen drei Ländern in der Zeit von den frühen 1960ern zu den späten 1990ern Jahren nur ganz geringfügige Einflüsse nachzuweisen sind.

Für Deutschland hat das Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) (2007) einen anderen Ansatz gewählt. Dort wird mittels des makroökonomischen Modells des IMK simuliert, wie sich die Beschäftigung in Deutschland von 1995 bis 2006 entwickelt hätte, wenn statt der tatsächlichen zurückhaltenden Lohnentwicklung das Lohnniveau einem inflationsneutralen Pfad gefolgt wäre, auf dem die Nominallohnerhöhung der Produktivitätsentwicklung plus Zielinflationsrate der EZB entspricht. In dieser Simulation entwickelt sich die Beschäftigung deutlich besser als in der Realität: Kumuliert über die Jahre 1996 bis 2006 wäre die Beschäftigung bei einer inflationsneutralen Lohnexpansion um 1,2 Millionen Personen höher gewesen. Demnach hat Deutschland ein mögliches lohngetriebenes Wachstum der Beschäftigung, verschenkt.<sup>24</sup>

Für die Niederlande hat Naastepad (2006) die Beschäftigungswirkung untersucht. Dort einigten sich in der Vereinbarung von Wassenaar die Tarifparteien und die Regierung im Jahre 1982 auf eine dauerhafte Lohnmoderation. Diese führte vor allem durch die gleichzeitig vereinbarte und erfolgreich umgesetzte Förderung der Teilzeitbeschäftigung zu einer kräftigen Erhöhung der Beschäftigung. Aber auch das Arbeitsvolumen

<sup>24</sup> Das IMK kritisiert zugleich eine Schätzung des Instituts der deutschen Wirtschaft (Lesch, 2007), die einen positiven Einfluss der Lohnzurückhaltung errechnet haben, und war mithilfe einer Einzelgleichung, in der die Veränderung der Beschäftigung durch Wirtschaftswachstum und Lohnzurückhaltung erklärt wird. Das Wirtschaftswachstum wird dabei als exogene Größe behandelt, sodass der positive Effekt einer rascheren Lohnentwicklung auf die Binnennachfrage von vornherein ausgeschlossen wird.

stieg an. Die Reallöhne dagegen stiegen kaum (von 1996-2000 schrumpfen sie sogar), die Wachstumsrate der Investitionen war gering und die Arbeitsproduktivität erhöhte sich deutlich weniger als zuvor.

Um diesem Zusammenhang Rechnung zu tragen, untersucht Naastepad, die dem Vorgehen der drei erstgenannten Studien folgt und ebenfalls Einzelgleichungen schätzt, auch die möglichen Rückwirkungen der Lohnzurückhaltung auf den technischen Fortschritt und die Arbeitsproduktivität. Eine langsamere Steigerung der Lohnkosten könnte den über Rationalisierungsinvestitionen laufenden Substitutionsprozess von Kapital durch Arbeit verlangsamen. Dann würden einerseits die Aufwendungen für Rationalisierungsinvestitionen sinken, andererseits würde der Arbeitseinsatz je Produkteinheit weniger verringert und die Arbeitsproduktivität stiege langsamer.

Naastepad versucht, diese Effekte zu quantifizieren, indem sie eine Gleichung schätzt, in der die Änderungsrate der Produktivität ( $\hat{\pi}$ ) von der Änderung des Outputs ( $\hat{x}$ ) und des Reallohns ( $\hat{w}$ ) erklärt wird. Sie erhält folgende Gleichung (siehe Tabelle 5, S. 423) in Wachstumsraten ( $\hat{\phantom{x}}$ ):

$$\hat{\pi} = -1,014 + 0,630 \hat{x} + 0,530 \hat{w} \quad (6)$$

Eine Erhöhung der Reallöhne um 1% erhöht die Arbeitsproduktivität danach um 0,53%.

Diese starke Reaktion führt in den Berechnungen von Naastepad dazu, dass die Lohnzurückhaltung in den Niederlande zwar einen negativen Effekt auf die Nachfrage hat, insbesondere, weil der Exporteffekt – wie auch bei Naastepad/Storm (2006/07) – sehr niedrig ist; die Wirkung auf die Beschäftigung ist dennoch positiv.

Bei der Bewertung dieses Ergebnis sind jedoch vier Aspekte zu beachten: a) Zwischen der erklärten Variablen und der erklärenden Variablen „Reallohn“ besteht eine Wechselwirkung; denn eine niedrige Produktivitätssteigerung wirkt auf die Lohnentwicklung zurück. b) Die Gleichung lässt den Einfluss außer acht, den der Strukturwandel von der Industrie zu den Dienstleistungen auf die Produktivitätsentwicklung haben dürfte. c) Die Gleichung besagt, dass bei Konstanz von Output und Reallohn die Arbeitsproduktivität sinkt! Das aber ist völlig unplausibel und deutet darauf hin, dass für beide oder mindest einen der Bestimmungsfaktoren ein zu hoher Einfluss ausgewiesen wird. d) In der Re-

gressionsgleichung wird eine Auswirkung von Änderungen bei den erklärenden Variablen schon im gleichen Jahr unterstellt. Das erscheint bezüglich des Reallohns nicht zwingend, zumal sich die Änderungen des Reallohns – gemessen an der tatsächlichen Inflationsrate – erst nachträglich präzise feststellen lassen. Auch erscheint fraglich, ob sich die Unternehmen beim Tempo der Kapitalintensivierung von der gleichzeitigen jährlichen Reallohnsteigerung und nicht eher von deren erwarteten künftigen Trendwachstum beeinflussen lassen.<sup>25</sup>

Der Gegenpart zu einer Überschätzung des Lohneinflusses auf die Arbeitsproduktivität ist eine Unterschätzung der Bedeutung der anderen Einflussfaktoren. Das spricht nicht dagegen, dass die Lohnzurückhaltung in den Niederlanden beschäftigungsfördernd war. Doch liegt dies vermutlich eher an der positiven Reaktion der Nachfrage als an unterlassener Kapitalintensivierung der Produktion, zu der bereits die Ersatzinvestitionen beitragen können – positive Nettoinvestitionen sind dafür gar nicht erforderlich.

Zum Abschluss möchte ich noch auf einen weiteren Ansatz ansprechen, den Südekum/Blien (2007) wegen der vielen Probleme wählen, die mit Zeitreihenanalysen verbunden sind und von denen einige im vorangehenden Abschnitt aufgezählt wurden. Sie nehmen eine aufwendige Querschnittsanalyse für West-Deutschland, aufgeteilt in Kreise und kreisfreie Städte (ohne Berlin) für die Jahre 1993-2002 vor.<sup>26</sup> Ihr Ergebnis, dass in allen Branchen, also auch in stark auf lokale Dienstleistungen ausgerichteten, Lohnerhöhungen durchgängig einen negativen Beschäftigungseffekt haben, widerspricht jedoch dem Ergebnis einer Studie von Blien u.a. (2003) für die Jahre 1994-1999 für gut 100 Kreise Ostdeutschlands. In dieser Studie ergibt sich, dass

„im Verarbeitenden Gewerbe generell eher negative Effekte von höheren Löhnen in der Region ausgehen, im Dienstleistungsbereich hingegen eher positive. Dieses Ergebnis impliziert, dass für jene Wirtschaftszweige, die tendenziell der Konkurrenz überregionaler Märkte ausgesetzt sind, der Kostenaspekt der Löhne den Ausschlag gibt, aber für die Dienstleistungen, die in Ostdeutschland eher für lokale Märkte bestimmt sind, der Nachfragespekt.“ (Blien u.a., 2003, S. 27).

<sup>25</sup> Auf diesem Aspekt weist zum Beispiel Hellwig (2004, S. 164) hin.

<sup>26</sup> Siehe im Einzelnen Kromphardt/Schneider (2008), S.436f.

Außerdem besteht das Problem der Wirkungsrichtung: Bestimmt die regionale Lohnhöhe die regionale Beschäftigung oder hängt nicht umgekehrt das Lohnniveau von der Beschäftigungslage (bzw. der Arbeitslosigkeitsquote) in den einzelnen Regionen ab? Diese Wirkungsrichtung wird bekanntlich in den Untersuchungen zur regionalen Lohnkurve untersucht, in denen zwischen regionaler Beschäftigungslage und Lohnniveau ein positiver Zusammenhang ermittelt wird<sup>27</sup>.

#### *4. Fazit*

Die vorgestellten theoretischen und empirischen Studien machen deutlich, dass die Wirkungen von Lohnzurückhaltung weder hinreichend erforscht noch eindeutig sind. Insofern unterstützen sie die Empfehlung von Keynes (1936, S. 267), zur Stabilisierung der Beschäftigung nicht auf eine flexible Lohnpolitik zu setzen, und sie widerlegen nicht die Analyseergebnisse, wonach die Lohnzurückhaltung in Deutschland zwar die Exporte begünstigt hat, dass diese Vorteile jedoch durch die von ihr verursachte schwache Binnennachfrage wieder überkompensiert wurden<sup>28</sup>, sodass die Zunahme der Beschäftigung nicht auf die Lohnzurückhaltung zurückgeführt werden kann. Profitiert haben von ihr vermutlich vor allem die Unternehmen und die Kapitaleigner.

#### *Literatur*

- Bhaduri, A./Marglin, S. (1990), Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 14, S. 357-393.
- Blanchflower, D./Oswald, A. (1994), *The Wage Curve*. Cambridge, Mass/London (MIT-Press)
- Blecker, R. (2002), Distribution, Demand and Growth in Neo-Kaleckian Macromodels. In: Setterfield, M. (Hrsg.), *The Economics of Demand-led Growth. Challenging the Supply-Side Vision of the Long Run*. Chatham (Edward Elgar), S. 129-152.

<sup>27</sup> Siehe dazu Blien (2003) sowie Blanchflower/Oswald (1994).

<sup>28</sup> Siehe dazu den Beitrag von Horn/van Treeck im Tagungsband zur Tagung 2009 (Helmedag/Kromphardt 2011) sowie Joebges u.a. (2010)



- Blien, U. (2003), Die Lohnkurve. Auswirkungen der regionalen Arbeitslosigkeit auf das Lohnniveau, „Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung“, Jahrgang (2003), S. 439-460.
- Blien, U., u.a. (2003), Determinanten der Lohnentwicklung in Ostdeutschland. In: Blien, U. (Hrsg.), Die Entwicklung der ostdeutschen Regionen. Beiträge zur Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, Nr. 267, Nürnberg, Bundesanstalt für Arbeit.
- Bowles, S./Boyer, R. (1990), A Wage-led Employment Regime: Income Distribution, Labor Discipline, and Aggregate Demand in Welfare Capitalism. In: Marglin/Schor (1990), S. 197-217.
- Bowles, S./Boyer, R. (1995), Wages, Aggregate Demand, and Employment in an Open Economy: An Empirical Investigation. In: Epstein/Gintis (1995), S. 143-171.
- Carlin, W./Soskice, D. (2007), Reformen, makroökonomische Politik und Wirtschaftsentwicklung in Deutschland. In: Schettkat, R./Langkau, J. (Hrsg.), Aufschwung für Deutschland. Plädoyer international renommierter Ökonomen für eine neue Wirtschaftspolitik. Bonn (Dietz), S. 105-164.
- Caskey, J./Fazzari, S. (1987), Aggregate Demand Contractions with Nominal Debt Commitments: Is Wage Flexibility Stabilizing? In: Economic Inquiry, Vol. 25, S. 583-597.
- De Long, B./Summers, L. (1986), Is Increased Price Flexibility Stabilizing? In: The American Economic Review, Vol. 79, S. 1013-1044.
- Ederer, S. (2008), Einkommensverteilung und gesamtwirtschaftliche Nachfrage in Österreich und den Niederlanden. Marburg (Metropolis).
- Ederer, S./Stockhammer, E. (2007), Wages and aggregate demand: An empirical investigation for France. In: Hein, Eckard/Truger, Achim (Hg), Money, Distribution and Economic Policy. Alternatives to Orthodox Macroeconomics. Cheltenham/Northampton MA (Edward Elgar), S. 119-138.
- Epstein, G./Gintis, H. (1995), Hrsg., Macroeconomic Policy of for the Conservative Era. Studies in Investment and Finance. Cambridge (University Press).
- Gordon, D. (1995a), Putting the Horse (back) before the Cart: Disentangling the Macro Relationship between Investment and Saving. In: Epstein/Gintis (1995), S. 57-108.
- Gordon, D. (1995b), Growth, Distribution, and the Rules of the Game: Social Structuralist Macro Foundation for a Democratic Economic Policy. In: Epstein/Gintis (1995), S. 335-383.
- Hansen, Alvin (1953), A Guide to Keynes. New York etc. (Mc Graw-Hill).
- Harcourt, G. (1963), A critique of Mr. Kaldor's Model of Income Distribution and Economic Growth. Australian Economic Papers, Vol. 2, S. 20-36.

- Hein, E. (2004), Verteilung und Wachstum. Eine paradigmensorientierte Einführung unter besonderer Berücksichtigung der postkeynesianischen Theorie. Marburg (Metropolis),
- Hein, E. (2005), Löhne, Verteilung und Wachstum. Ansätze in der Tradition Michael Kaleckis. In: Hein, E./Heise, A./Truger, A., Löhne, Beschäftigung, Verteilung und Wachstum. Makroökonomische Analysen. Marburg (Metropolis), S. 59-92.
- Hein, E./Krämer, H. (1997), Income Shares and Capital Formation: Patterns of Recent Developments. In: Journal of Income Distribution, Vol. 7, S. 5-28.
- Hein, E./Ochsen, C. (2003), Regimes of Interest Rates, Income Shares, Saving and Investment: A Kaleckian Model and Empirical Estimations for Some Advanced OECD Economies. In: Metroeconomica, Vol. 54, S. 404-433.
- Hein, E./Stockhammer, E. (2007), A Post-Keynesian Macroeconomic Policy Mix as an Alternative to the New Consensus Approach. IMK Working Paper Nr. 10/2007, Düsseldorf.
- Hein, E./Vogel, L. (2007), Distribution and Growth Reconsidered – Empirical Results for six OECD Countries. In: Cambridge Journal of Economics, Vol. 32, S. 479-511.
- Hellwig, M. (2004), The Relation between Real Wage Rates and Employment: An Intertemporal General-Equilibrium Analysis. In: German Economic Review, Vol. 5, S. 263-295.
- Helmedag, F./Kromphardt, J. (Hrsg.) (2011), Nachhaltige Wege aus der Finanz- und Wirtschaftskrise. Schriften der Keynes-Gesellschaft Band 4. Marburg (Metropolis).
- Häuser, K. (2010), Erich Schneider und die deutsche Nationalökonomie nach der Zweiten Weltkrieg. In: Scheer, C. (Hrsg.), Studien zur Entwicklung der ökonomischen Theorie XXV. Die deutschsprachige Wirtschaftswissenschaften in den ersten Jahrzehnten nach 1945. Berlin (Duncker& Humblot).
- Hicks, J. (1937), Mr. Keynes and the Classics. A Suggested Interpretation. In: Econometrica, Vol. 5(1937), S.147-159.
- Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) (2007), Der Aufschwung geht weiter. Frühjahrsprognose des IMK für 2007. IMK-Report Nr.19, April.
- Joebges, H/Logeay, C/Stephan, S./Zwiener, R. (2010), Deutschlands Exportüberschüsse gehen zu Lasten der Beschäftigten. Friedrich-Ebert-Stiftung (Hrsg.), WISO-Diskurs, Bonn, Dezember.
- Kaldor, Nicholas (1995/56), Alternative Theories of Distribution. In: The Review of Economic Studies, Vol. 23, S. 83-100.

- Kalecki, M. (1938), The Determination of Distribution of the National Income. In: *Econometrica*, Vol. 6, S. 97-112. In verbesserter Form publiziert in Kalecki (1954), S. 28-41.
- Kalecki, Michal (1942), A Theory of Profits. In: *The Economic Journal*, Vol. 52, S. 258-267.
- Kalecki, Michal (1954), *Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*. London. Deutsch in Ders.: *Theorie der wirtschaftlichen Dynamik. Die langfristige Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft*. Wien etc. (Europa-Verlag), 1966.
- Keynes, J. M. (1930), *A Treatise on Money*. London (Macmillan). Deutsch: *Vom Gelde*. Berlin (Duncker & Humblot) 1931.
- Keynes, J. M. (1936/2009), *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London (Macmillan), Wiederabgedruckt als *Collected Writings of J. M. Keynes*, Vol. 7, London/Basingstone (Macmillan), 1973. Deutsch: *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. 11. Korrigierte und überarbeitete Auflage, Berlin (Duncker und Humblot), 2009.
- Keynes, J. M. (1937), *The General Theory of Employment*, In: *Quarterly Journal of Economics*. Wiederabgedruckt in und zitiert nach John Maynard Keynes – *Collected Writings*, Vol. XIV, S. 109-133.
- Klein, L. (1950), *The Keynesian Revolution*. London (Macmillan).
- Kromphardt, J. (1993), *Wachstum und Konjunktur. Grundlagen der Erklärung und Steuerung des Wachstumsprozesses*. 3. Auflage. Göttingen (Vandenhoeck&Ruprecht).
- Kromphardt, J./Schneider, S. (2008), Wer hat von der zurückhaltenden Lohnentwicklung profitiert? In: *WSI Mitteilungen*, 61. Jahrgang, S. 431-438.
- Lerner, A. (1933/34), *The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power*. In: *The Review of Economic Studies*, Vol. I, S. 157-175.
- Lesch, H. (2007), *Lohnpolitik, Beschäftigung und Konsum*. In: *IW-Trends*, 34. Jahrgang, Heft 1/2007.
- Marglin, S./Bhaduri, A. (1990), *Profit Squeeze and Keynesian Theory*. In: *Marglin/Schor (1990)*, S. 153-186.
- Marglin, S./Schor, J. (1990), (Hrsg.), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*. Oxford (Clarendon Press).
- Naastepad, C. (2006), *Technology, Demand and Distribution: A Cumulative Growth Model with an Application to the Dutch Productivity Growth Slowdown*. In: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 30, S. 430-444.
- Naastepad, C./Storm, S. (2006/07), *OECD Demand Regimes (1960-2000)*. In: *Journal of Post-Keynesian Economics*, Vol. 29, Heft 2, S. 213-248.

- Pasinetti, L. (1962), Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth. In: *The Review of Economic Studies*. Vol. 29 (1962), Vol. 267-279. Deutsch in: E. Schlicht, Einführung in die Verteilungstheorie Reinbek (Rowohlt), 1976, S. 205-222.
- Pasinetti, L. (2007), Keynes and the Cambridge Keynesians. A Revolution in Economics to be Accomplished. Cambridge (University Press).
- Pigou, A. (1943), The Classical Stationary State. In: *The Economic Journal*, Vol. 53, S. 343-351.
- Preiser, E. (1953), Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie. In: *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaftslehre und Statistik*, Bd. 89. Wiederabgedruckt in: E. Preiser. *Bildung und Verteilung des Volkseinkommens*. 4. Auflage, Göttingen (Vandenhoeck&Ruprecht) 1970, S. 265-289.
- Preiser, E. (1970), Wachstum und Einkommensverteilung, 3. Auflage, Heidelberg (Carl Winter-Universitätsverlag).
- Robinson, J. (1937), *Introduction to the Theory of Employment*. London etc. (Macmillan). 2. Auflage 1969.
- Rothschild, K. (1965), Theme and Variations – Remarks on the Kaldorian Distribution Formula. In: *Kyklos*, Vol. 18, S. 652-669. In deutsch: Thema und Variationen. Bemerkungen zur Verteilungsformel Kaldors. In: Frisch, H. (Hrsg.). *Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung*. Berlin (Duncker & Humblot) 1967, S. 81-95.
- Samuelson, P. (1951), *Economics. An Introductory Analysis* New York etc. (Mc Graw-Hill). 2. Auflage (1. Auflage 1948).
- Schneider, E. (1952), *Einführung in die Wirtschaftstheorie III*. 1. Auflage Tübingen 1952.
- Schumpeter, J. A. (1926), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. München/Leipzig (Duncker&Humblot), 2. Auflage, (1. Auflage 1911).
- Sen, A. (1963), Neoclassic and Neo-Keynesian Theories of Distribution. In: *The Economic Record*, Vol. 39. Deutsch in: Schlicht, E. *Einführung in die Verteilungstheorie Reinbek (Rowohlt)*, 1976, S. 129-144.
- Stockhammer, E./Onaran, Ö.(2004), Accumulation, Distribution and Employment: A Structural VAR Approach to a Kaleckian Macro Model. In: *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 15, S. 421-447.
- Stockhammer, E./Ederer, S. (2007), Demand Effects of the Falling Wage Share in Austria. Working Paper Nr. 106, Wien.
- Stockhammer, E./Hein, E./Graftl, L. (2007), Globalization and the Effects of Changes in Functional Income Distribution on Aggregate Demand in Germany. *Wirtschaftsuniversität Wien, Working Paper Nr. 114*, Wien.

- Stockhammer, E./Onaran, Ö./Ederer, S. (2007), Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro-Area. Wirtschaftsuniversität Wien, Working Paper Nr. 102, Februar 2007, Wien.
- Südekum, J./Blien, U. (2007), Stimulating Employment with Higher Wages? New Approach to Addressing an Old Controversy. In: *Kyklos*, Vol. 60, S. 441-464.
- Taylor, J. (1979), Staggered Wage Setting in a Macro Model. In: *The American Economic Review*, Vol. 69, Papers and Proceedings, S. 108-113.
- Tobin, J. (1975), Keynesian Models of Recession and Depression. In: *The American Economic Review*, Vol. 65, Papers and Proceedings, S. 195-202.