

Wirtschaftswachstum und die funktionale und persönliche Verteilung von Einkommen - Überblick und neue Erkenntnisse

Rezai, Armon

Published in:
Der öffentliche Sektor

Published: 01/01/2015

Document Version
Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication](#)

Citation for published version (APA):

Rezai, A. (2015). Wirtschaftswachstum und die funktionale und persönliche Verteilung von Einkommen - Überblick und neue Erkenntnisse. *Der öffentliche Sektor*, 41(2), 95 - 98.

Wirtschaftswachstum und die funktionale und persönliche Verteilung von Einkommen – Überblick und neue Erkenntnisse¹

Armon Rezai²

1 Dieser Beitrag ist eine aktualisierte und gekürzte Fassung von Carvalho und Rezai (2015). Für diesen Artikel wurden Carvalho und Rezai mit dem Egon-Matzner-Preis für Sozioökonomie 2015 ausgezeichnet.

2 Department für Sozioökonomik, WU Wien, Welthandelsplatz 1/D5/Ebene 3, 1020 Wien. Email: Armon.Rezai@wu.ac.at.

Dieser Beitrag gibt einen Überblick über wissenschaftlich untersuchte Zusammenhänge zwischen funktionaler und persönlicher (Lohn)Einkommensverteilung, der aggregierten Nachfrage und dem Wirtschaftswachstum. Zudem werden die Ergebnisse einer ökonometrischen Schätzung dieses Zusammenhanges für die USA für die Jahre 1967 – 2010 präsentiert. Aus den theoretischen Überlegungen und empirischen Untersuchungen zeigt sich, dass eine ungleichere Verteilung von Lohneinkommen zu geringerem Wirtschaftswachstum führt und dass bei einer gleicheren Verteilung von Lohneinkommen die Umverteilung hin zu Löhnen generell wachstumsfördernd ist.

Die Frage, wie sich die Verteilung von Einkommen auf die Wirtschaft auswirkt, ist so alt wie die Volkswirtschaftslehre (bzw. die Politische Ökonomie) selbst. Die Physiokraten des 18. Jahrhunderts werden oft als die erste Schule der Ökonomie bezeichnet. In ihrer Analyse waren Agrarland und dessen Bewirtschaftung das wahre Vermögen eines Landes. Wirtschaftliche Entwicklung würde folglich von einer Umverteilung zugunsten des Landadels profitieren. Adam Smith sah das Potential des (prä)industriellen Sektors und dessen Rolle in der Akkumulation von Kapitals und der Steigerung von Arbeitsproduktivität und dem Einkommen pro Kopf. Nach seiner Theorie sollten Industriellen die Möglichkeit gegeben werden, rasch und uneingeschränkt die wirtschaftliche Entwicklung vorantreiben zu können. David Ricardo hat den Konflikt zwischen LandbesitzerInnen, Industriellen und einfachen ArbeiterInnen in seiner Theorie genauer untersucht und dabei eine Unterscheidung der Gruppen einer Gesellschaft nach ihren Einkommensformen vorgenommen. Bei Ricardos klassischem Modell ging der Konflikt zugunsten des Faktors Land aus: KapitalistInnen würden am Ende kein Einkommen beziehen, da sie ihre Profite über höhere Löhne aufgrund von teureren Lebensmitteln an die LandbesitzerInnen abgeben müssen. Die Rente auf Land kann nicht gemindert werden, da Land beschränkt verfügbar ist. Es gibt also eine sehr lange Tradition in der Ökonomie und der politischen Ökonomie, Einkommensverteilungen und Verteilungskonflikte zu analysieren. Die bisher erwähnten Formen

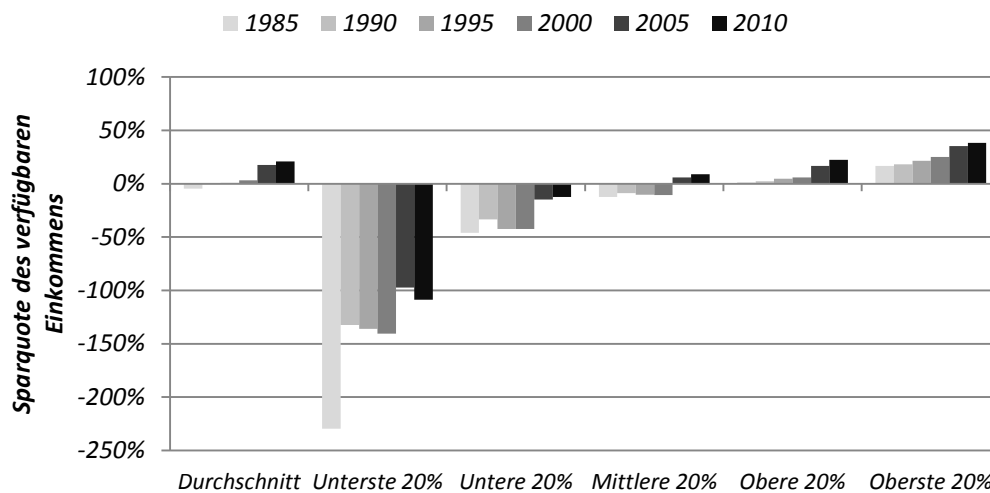
der Einkommensverteilung sind funktionale Einkommensverteilungen: welche Art von Einkommensfaktoren gibt es und wie verhalten sich die Personen, die unterschiedliche Formen von Einkommen beziehen. Zur Zeit Ricardos waren an den Verteilungskonflikten notwendigerweise BesitzerInnen von Landgütern, auf denen damals noch viel und teures Getreide angebaut werden konnte, beteiligt.

Mehr Relevanz für heutige Verteilungskonflikte haben die Theorien von Kalecki (1942) und Keynes (1936), in denen Wachstum unter endemischen Nachfrageschwächen leidet und sich Konsum- und Sparverhalten nach Einkommensform unterscheiden. Die Effekte der Umverteilung auf die aggregierte Nachfrage basieren auf folgender Annahme: Gibt man einer Person mit einem geringen Einkommen einen Euro, wird diese Person diesen Euro zu einem höheren Grad in Form von Erwerb von Konsumgütern wieder in den Wirtschaftskreislauf zurückführen als eine Person, die bereits eine Million Euro Einkommen hat, wo der Million-und-erste Euro wahrscheinlich nicht mehr in so einem großen Ausmaß zurück in den Wirtschaftskreislauf fließen würde.

Diese unterschiedlichen Sparneigungen sind hauptsächlich seit Kalecki und Keynes betont worden und sind Argumente für Umverteilung. Die Effekte dieser Umverteilung wirken wiederum auf die aggregierte Nachfrage. Schumpeter (1912) und Kaldor (1955) führten dann stabilisierende Feed-back Mechanismen von der aggregierten Nachfrage auf die Ein-

kommensverteilung ein, die auf Marx und dessen Argument der Reservearmee zurückgehen. Diese Ideen wurden dann in den 1980er-Jahren zu den derzeit gängigen Varianten weiterentwickelt (Rowthorn, 1981; Dutt, 1984; Taylor, 1985; Bhaduri, 1990), wonach der funktionalen Einkommensverteilung im Allgemeinen zwei wichtige Effekte zukommen: der erste

Effekt ist jener der unterschiedlichen Sparneigungen, wobei in diesen einfachen Modellen meist angenommen wird, dass Personen mit Kapitaleinkommen eine höhere Sparneigung besitzen als Personen mit Lohneinkommen. Abbildung 1 gibt einen groben Überblick über die große Varianz in der Sparneigung unterschiedlicher Einkommensquintile.



Quelle: Carvalho und Rezai (2015).

Abb. 1. Sparquoten nach Einkommensquintilen in den USA, 1985-2010.

Wenn Personen ein höheres Lohneinkommen erhalten, also wenn die Lohnquote erhöht wird, führt dies zu einem zu höherem Konsum, jedoch werden Personen, die eine Firma und das zugehörige Kapital besitzen, bei fallender Profitabilität auch Investitionsentscheidungen hintanhalten. Eine fallende Investitionsneigung bedeutet geringere Beiträge von Investitionen zum Wirtschaftswachstum, und ist daher der Gegenspieler zum Konsumeffekt. Dass Umverteilung von Einkommen sowohl positive als auch negative Effekte haben kann, ist die Essenz dieser Literatur seit den 1980ern. Die theoretische Ambivalenz wurde in einer immer noch wachsenden Literatur zu der Frage, ob summa summarum eine Umverteilung positive oder negative Effekte auf die aggregierte Nachfrage hat, aufgegriffen. Generell lässt sich kein einheitliches Muster aus den ökonometrischen Studien ableiten. Je nach Schätzmethode und Länderauswahl finden einige Autoren, dass der Investitionseffekt überwiegt (Franke et al., 2006; Chiarella et al., 2004; Barbosa-Filho and Taylor, 2006), andere Studien argumentieren, dass vor allem für große geschlossene Volkswirtschaften der Konsumeffekt dominiert (Bowles and Boyer, 1995; Naastepad and Storm, 2007; Ederer and Stockhammer, 2007; Hein and Vogel, 2008). Hier sei auch angemerkt, dass die meisten Lehrbücher die Einkommensverteilung in ihren Abhandlungen und den Modellen, die den meisten Bachelor- und Masterstudierenden beigebracht werden, ignorieren. Der ökonomische, neoklassische, Mainstream behandelt Verteilungskonflikte nur sehr beschränkt und nie im Zusammenhang mit aggregierter Nachfrage. Weder das IS-LM Modell noch „representative agent“ Modelle,

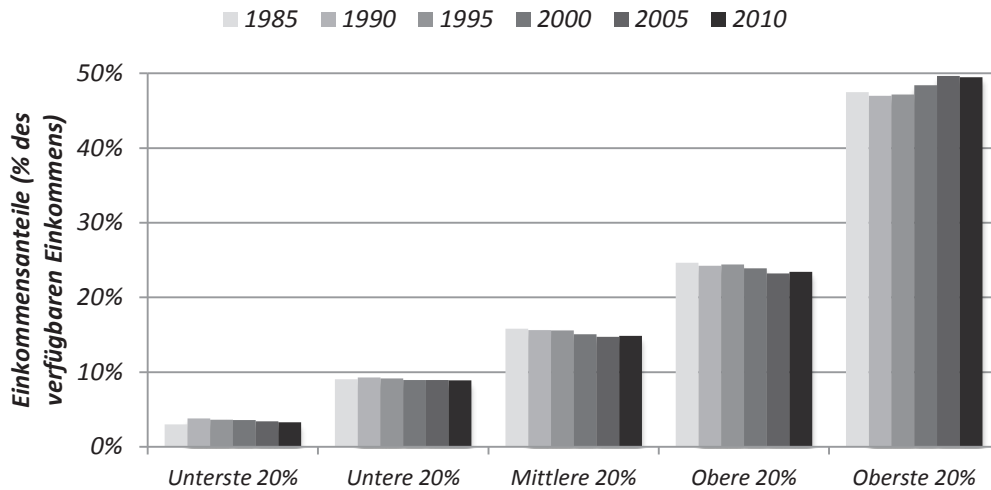
in denen es einen repräsentativen Haushalt gibt, der nur den Durchschnitt abbildet, ist es irrelevant, wer wieviel besitzt.

Mit der Finanzkrise und der anhaltenden Rezession und den daraus entstandenen zivilen Bewegungen wie Occupy Wallstreet rückten die Ungleichverteilung von Einkommen wieder mehr in das öffentliche Blickfeld. Die bisher diskutierten Theorien unterscheiden zwischen unterschiedlichen Formen des Einkommens: Kapitaleinkommen in Form von Dividenden oder höheren Aktienpreisen, durch die auch nicht ausgeschüttete Profite den Besitzern dieser Titel zugutekommen, und Lohneinkommen. Die Berücksichtigung der persönlichen Einkommensverteilung ist jedoch aus drei Gründen wichtig. Einerseits ist diese Dichotomie zwischen Kapital und Arbeit, die im theoretischen Modell sehr viele Vereinfachungen bietet, natürlich in der Realität sehr unscharf. Es gibt sehr wenige Personen, die 100% KapitalistInnen sind, wengleich es sehr viele gibt, die reine ArbeitnehmerInnen sind. Zudem beziehen viele Personen, die man aufgrund ihres sozio-ökonomischen Status unter der Kategorie „KapitalistIn“ einstufen würde, auch sehr hohe Lohneinkommen (Taylor et al., 2015a): ein Vorstand eines börsennotierten Unternehmens bezieht über Aktienpakete Kapitaleinkommen, wengleich er (mitunter auch sie) auch Arbeitsverträge mit sehr hohen Löhnen besitzt. Der dritte Grund ist, dass die Veränderung der persönlichen Einkommensverteilung in den letzten Jahrzehnten viel dramatischer war als jene der funktionalen Einkommensverteilung. Prinzipiell gilt über die OECD Länder hinweg, dass über die letzten Jahrzehnte Lohnquoten konsequent gefallen sind, das heißt es gab eine

Umverteilung von Arbeit zu Kapital, jedoch wenn man sich die Einkommensverteilung auf der persönlichen Ebene anschaut, ist diese nochmals dramatischer.

Abbildung 2 zeigt die persönliche Einkommensverteilung in den USA nach Quintilen (die untersten 20%, die nächsten

20%, die 40-60%, 60-80% und die obersten 20%). Die obersten 20% beziehen fast die Hälfte des verfügbaren Einkommens, wohingegen die untersten 20% weniger als 5% bekommen. Die Einkommensverteilung vor staatlichen Transferleistungen ist noch ungleicher.



Quelle: Carvalho und Rezai (2015).

Abb. 1. Verteilung des verfügbaren Einkommens nach Quintilen in den USA, 1985-2010.

Carvalho und Rezai (2015) untersuchen den Effekt einer Komprimierung der persönlichen Einkommensverteilung im Lohnsektor auf die Wirtschaftsleistung und das Verhältnis selber zu der funktionalen Einkommensverteilung. Politische Maßnahmen für eine derartige Komprimierung wäre beispielsweise die Beschränkung des Verhältnisses zwischen dem niedrigsten und höchsten Einkommen. Die Studie erweitert die oben erwähnte Literatur theoretisch und empirisch um eine Ungleichverteilung von Lohneinkommen. In einem Kaleckianischen Modell führt die Komprimierung der Lohneinkommen eindeutig zu positiven Effekt auf die aggregierte Nachfrage und das Wirtschaftswachstum, weil hier nur der positive Konsumeffekt der differentialen Sparneigung auftritt. Implizit wird bei einer derartigen Komprimierung eine Lohnquote angenommen. Daher gibt es negative Interaktionen zwischen Kompression und Investitionsvorhaben. Carvalho und Rezai (2015) untersuchen auch den Zusammenhang zwischen funktionaler und persönlicher Einkommensverteilung und fragen, ob eine Veränderung der funktionalen Einkommensverteilung nach dieser Komprimierung der Arbeitseinkommen unterschiedliche Effekte auf die aggregierte Nachfrage hat. Ähnlich der Ambivalenz der theoretischen Literatur, finden sie auch hier, dass es sowohl positive als auch negative Änderungen haben kann. Ökonometrisch zeigen sie für die USA jedoch, dass der Anstieg von persönlicher Ungleichheit seit 1967 die aggregierte Nachfrage und in weiterer Folge das Wirtschaftswachstum geschwächt hat. Zudem zeigen die ökonometrischen Ergebnisse, dass die ungleichere Verteilung beim persönlichen Lohneinkommen den negativen Effekt einer funktionalen Einkommensverteilung

von Kapital zu Arbeit verstärkte.

Abschließend sei noch auf weiterführende Entwicklungen verwiesen. Neben der Dispersion von Lohneinkommen wurden auch die Effekte von Konsumkrediten hingewiesen, welche kurzfristig die Nachfrage stimulieren können aber langfristig destabilisierend wirken (Dutt, 2006). Die Möglichkeit von Konsumkrediten scheint vor allem in Hinblick auf die negativen Sparquoten in Abbildung 1 relevant. Zudem sind Verteilungskonflikte auch in einem internationalen Kontext zu sehen (von Arnim et al., 2014; Rezai, 2015). Positive und negative Effekt auf Konsum und Investitionen werden hier um die Effekte auf Importe und Exporte erweitert. Die Analyse von Piketty (2014) hat die Verteilung von Vermögen, nicht nur von Einkommen, in den öffentlichen Diskurs zurückgebracht. Vermögensakkumulation wird in der oben genannten Literatur nicht berücksichtigt. Pasinetti (1962) und Samuelson und Modigliani (1966) und Kaldor (1966) analysieren die Dynamik von Vermögensverteilungen in Modellen, die ähnlichen der hier diskutiert sind. Kaldor (1966) berücksichtigt explizit die Rolle von Aktienpreisänderungen und Finanzmärkten auf die Vermögensverteilung. Taylor et al. (2015b) versuchen eine derartige Erweiterung des hier vorgestellten einfachen analytischen Apparates, um die Dynamik moderner finanzkapitalistischer Volkswirtschaften und deren Auswirkungen auf die Verteilung von Einkommen und Vermögen zu analysieren.

Referenzen

- Arnim, R. v., D. Tavani, and L. Carvalho (2014). Redistribution in a neokaleckian two-country model. *Metroeconomica* 65 (3).
- Barbosa-Filho, N. and Taylor, L. 2006. Distributive and demand cycles in the US economy: a structuralist Goodwin model, *Metroeconomica*, vol. 57, no. 3, 389–411
- Bhaduri, A. and Marglin, S. 1990. Unemployment and the real wage: the economic basis for contesting political ideologies, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 14, no. 4, 375–93
- Chiarella, C., Franke, R., Flaschel, P. and Semmler, W. 2006. Quantitative and Empirical Analysis of Nonlinear Dynamic Macromodels, vol. 277, Amsterdam, Elsevier
- Dutt, A. K. 1984. Stagnation, income distribution and monopoly power, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 8, no. 1, 25–40
- Dutt, A. K. 2006. Maturity, stagnation and consumer debt: a Steindlian approach, *Metroeconomica*, vol. 57, no. 3, 339–64
- Ederer, S. and Stockhammer, E. 2007. Wages and aggregate demand in France: an empirical investigation, pp. 119–38 in Hein, E. and Truger, A. (eds), *Money, Distribution and Economic Policy: Alternatives to Orthodox Macroeconomics*, Cheltenham, Edward Elgar
- Franke, R., Flaschel, P. and Proaño, C. R. 2006. Wage-price dynamics and income distribution in a semi-structural Keynes–Goodwin model, *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 17, no. 4, 452–65
- Hein, E. and Vogel, L. 2008. Distribution and growth reconsidered: empirical results for six OECD countries, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 32, no. 3, 479–511
- Kaldor, N. 1955–56. Alternative theories of distribution, *Review of Economic Studies*, vol. 23, no. 2, 83–100
- Kalecki, M. 1942. A theory of profits, *Economic Journal*, vol. 52, nos 206–7, 258–67
- Keynes, J. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Palgrave Macmillan
- Kiefer, A. and Rada, C. 2015. Profit maximising goes global: the race to the bottom, *Cambridge Journal of Economics*, doi:10.1093/cje/beu040
- Naastepad, C. W. and Storm, S. 2007. OECD demand regimes (1960–2000), *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 29, no. 2, 211–46
- Piketty, T. 2014. *Capital in the Twenty-first Century*, Cambridge, MA, Harvard University Press
- Rezai, A. 2015. Demand and distribution of integrated economies, *Cambridge Journal of Economics*, doi:10.1093/cje/beu060
- Rowthorn, R. 1982. Demand, real wages and economic growth, *Studi Economici*, vol. 18, no. 1, 3–54
- Taylor, L. 1985. A stagnationist model of economic growth, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 9, no. 4, 383–403
- Pasinetti, L. L. (1962): “Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth,” *The Review of Economic Studies*, 267–279.
- Kaldor, N. (1966): “Marginal Productivity and the Macroeconomic Theories of Distribution: Comment on Samuelson and Modigliani,” *The Review of Economic Studies*, 33, 309–319.
- Samuelson, P. A. and F. Modigliani (1966): “The Pasinetti paradox in neoclassical and more general models,” *The Review of Economic Studies*, 269–301.
- Taylor, L., Barbosa, N., Rezai, A. and R. Kumar (2015a): “Wage increases, transfers and socially determined income distribution in the USA,” *Review of Keynesian Economics* (Erscheinend).
- Taylor, L., Omer, O., and A. Rezai (2015b): “Wealth Concentration, Income Distribution, and Alternatives for the USA,” *Institute for New Economic Thinking Working Paper Series No. 17*. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2667880>.