

EINKOMMENSVERTEILUNG UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM

Rainer Bartel

Dozent für Volkswirtschaft an der Kepler Universität Linz

1. Anreize und Selbstverantwortlichkeit: Leistungs- oder Bedarfsprinzip?.....	2
2. Entwicklungen der primären Einkommensverteilung.....	4
3. Wachstum und Verteilung.....	9
4. Verteilung und Wachstum.....	13
5. Rückblick und Ausblick.....	16
Literatur.....	17

1. Anreize und Selbstverantwortlichkeit: Leistungs- oder Bedarfsprinzip?

Wenn Entscheidungen keine "echten Entscheidungen" ("crucial decisions")¹ sind, weil sie keine anspruchsvolle Entscheidungsarbeit verlangen, sondern bloß auf Grund einer festen Entscheidungsvorschrift erfolgen, können sie von Automaten oder Kindern getroffen werden. "Wenn aber unsere Auffassung stimmt, dass das Treffen von Entscheidungen wichtig ist, dann sind Anreize auch wichtig. Und Anreize erfordern sowohl Eigentumsrechte als auch zumindest die Möglichkeit von Ungleichheit: Denn wenn garantiert wird, dass der Lebensstandard der einzelnen Personen jedenfalls der selbe ist, ungeachtet, ob man hart arbeitet oder nicht, gibt es wenig Anreiz, hart zu arbeiten."² Wenn also eine Person etwas leistet, das nicht nur für sie selbst, sondern auch für ihre "TauschpartnerInnen" (KundInnen, ArbeitgeberInnen) oder aber für die Gesellschaft als Ganzes etwas bringt (positive Externalitäten, Beiträge zu öffentlichen Gütern³), soll sie entsprechend belohnt werden und andere von der Belohnung ausschließen können. Dieses Anreizprinzip der Leistungsgerechtigkeit ist ein Grundelement des ökonomischen Liberalismus⁴ und eine Grundvoraussetzung für jedes marktwirtschaftlich organisierte System – unerheblich, ob es sich eher um eine freie oder sozial abgedeckte Marktwirtschaft handelt. Ansonsten arbeitet das System nämlich nicht ökonomisch effizient: Schlechte Versorgung, geringe Qualität, wenig Wahlmöglichkeiten, hohe Preise oder (bei Güterpreis-Subventionen) hohe Steuern wären die Folge, wie in den Planwirtschaften schmerzhaft erfahren. Ob gutzuheißen oder nicht, wir können bei unseren Überlegungen nicht ausblenden, dass das Grundbedürfnis und somit ein fundamentales Interesse der Menschen ein materielles ist: Einkommen zu erzielen und heute zu konsumieren oder zu sparen und morgen zu konsumieren oder zu vererben (in jedem Fall materielle Interessiertheit).

1.1. Die individuelle Ebene

Das Prinzip der materiellen Interessiertheit steht aber auch in Zusammenhang damit, dass Menschen neben individuellen Interessen auch Gemeinschaftsinteressen haben, sie aber oft nicht verfolgen. Menschen sind zwar auch an einer bedarfsgerechten Sicherung der materiellen Lebensgrundlagen der anderen interessiert, sei es altruistisch (ohne jede Belohnung) motiviert oder egoistisch (auf mittelbare Belohnung, wie gesellschaftliche Anerkennung oder einstmalige "Rückzahlung" bedacht).⁵ Doch stehen Gemein- und Eigenwohl in einem gewissen Zielkonflikt zueinander. Je mehr durch Umverteilung, zu der

ich selbst durch meine Steuern beitrage, den anderen zu Gute kommt, um so größer wird mein Gefühl der relativen Benachteiligung – das gilt auch bei Lohnverhandlungen⁶ – und um so geringer ist mein Anreiz, durch Arbeits- und/oder Kapitaleinsatz Einkommen zu erwirtschaften, das an andere umverteilt wird. Denn ich bin mir nie ganz sicher und werde wohl immer wieder von der Frage geplagt, ob die durch die Umverteilung Begünstigten wirklich ohne Schuld bedürftig geworden sind und die Transfers eher verdienen als ich (wo ich vielleicht selbst materiell nicht übermäßig gut dastehe oder zumindest für meine Leistungen eigentlich mehr verdienen sollte). Könnten die so genannten Bedürftigen nicht doch (mehr) für sich selbst sorgen? Denn "Anreizfragen hängen nicht nur mit Bemühungen zusammen, sondern auch mit dem Eingehen von Risiken: Solange Einzelpersonen nicht all die Konsequenzen jener Risiken tragen, die durch ihre Handlungen beeinflusst werden, wird es unvollkommene Anreize geben."⁷ Je mehr also an andere umverteilt wird, um so mehr mögen die anderen ihre Risiken auf mich abwälzen. Auf das missbraucht Werden durch andere reagiere ich emotional, indem ich meine Leistungen für den Markt und somit mein Leistungseinkommen reduziere; Bosman und van Winden nennen dieses Verhaltensphänomen "emotionales Hasardieren".⁸ Abgesehen von dem "menschlichen Faktor" besteht das analytische Problem darin, zu unterscheiden, welche Bedürftigkeiten tatsächlich in der Verantwortung der Betroffenen liegen.⁹

1.2. Die kollektive Ebene

Leider ist jedoch die Qual der Wahl zwischen Kombinationen von Einkommenserzielung und -umverteilung noch größer. Denn je mehr ich verdiene, ohne dass mehr zu den anderen umverteilt wird (*ceteris paribus*), desto größer wird das Problem ungleicher Verteilung. Dieses Problem betrifft nicht nur für jene, die relativ wenig verdienen; denn je stärker die Verteilung polarisiert ist, um so heftiger wird der Verteilungskonflikt ausgetragen (vermehrte Arbeitskampfmaßnahmen, inoffizielle Bummelstreiks, erhöhte Kriminalität und/oder politische Radikalität), um so mehr "Sand gerät ins Getriebe" des Wirtschaftsablaufs (übrigens ein geflügeltes Wort von Nobelpreisträger James Tobin), um so größer ist die unfreiwillige Arbeitslosigkeit und um so schwächer nur können die Entwicklungen von Produktion und Produktivität, Einkommen und kaufkräftiger Nachfrage selbst über längere Frist ausfallen: Die ökonomische Effizienz (das Leistungsvermögen auf Unternehmensebene) und die soziale Effizienz (die Performance auf gesamtwirtschaftlicher Ebene) können erheblich beeinträchtigt werden. Dann werden Gemeinschaftsinteressen verletzt (d.h. alle steigen schlechter aus als nötig, obwohl

natürlich die einen mehr und die anderen weniger davon betroffen sind), "öffentliche Übel" werden gefördert (z.B. Stagnation, Arbeitslosigkeit, Konfliktkosten), "öffentliche Güter"¹⁰ wie ökonomisch nachhaltiges Wachstum werden beeinträchtigt. Nicht nur auf individueller Ebene (wie oben gesagt), sondern auch auf kollektiver (= gesamtwirtschaftlicher, gesellschaftlicher, sozialer) Ebene haben wir es also möglicher Weise mit einem Zielkonflikt ("trade-off") zu tun.

1.3. Die Fragen

Die interessierenden Fragen sind daher,

- (a) wie sich die Problematik ungleicher Verteilung entwickelt (Abschnitt 2 dieses Beitrags),
- (b) ob sich ein Zielkonflikt zwischen Wachstum und Ausgewogenheit des Wohlstands ("Gleichheit") ergibt (Abschnitt 3) und
- (c) ob – umgekehrt – zwischen Gleichheit im Wohlstand und den Entwicklungsbedingungen für den Wohlstand (ökonomische Effizienz als Faktor des langfristigen Wachstums) ein Zielkonflikt besteht (Abschnitt 4).

Im Hinblick auf Frage (c) weist etwa selbst die (gemäßigte) ordo-liberale Vorstellung von sozialer Marktwirtschaft (Freiburger Schule), welche die "Sozialpflichtigkeit" von Eigentum und Vermögen betont, darauf hin, dass an Einkommen nur umverteilt werden könne, was produziert worden ist, und dass daher die Entwicklung von Produktion und Einkommen nicht über Gebühr durch Umverteilung behindert werden dürfe, sei doch Wettbewerbspolitik gleichsam die beste Wohlfahrtspolitik (KonsumentInnenpolitik¹¹) und zugleich die beste Sozialpolitik (Umverteilungspolitik¹²). Denn wenn der Wettbewerb die erwünschten Ergebnisse erzielt, ist Arbeitslosigkeit freiwillig und der Bedarf an Sozialtransfers in Niedriglohnbereichen minimal.¹³

Abschnitt 5 beschließt den Beitrag mit rück- und vorschauenden Bemerkungen.

2. Entwicklungen der primären Einkommensverteilung

Hinsichtlich der Verteilung der Einkommen sind zwei Sichtweisen zu unterscheiden: zum einen die primäre (= funktionale) Einkommensverteilung, wie sie in erster Folge auf Grund der marktlichen Erwerbstätigkeit (d.h. durch den Einsatz von Produktionsfaktoren auf Arbeits- und Kapitalmarkt, wo sie die Funktionen Güter- und Einkommenserzeugung

erfüllen) zustande kommt, zum anderen die sekundäre (= personelle) Einkommensverteilung, die zeigt, wie die Einkommen in zweiter Folge auf die Köpfe, die Haushalte oder sonst definierten Gruppen verteilt sind, wenn ggf. die Umverteilung hoheitlicher Natur (minus verpflichtende Abgaben plus erhaltene Transferleistungen) und privater Art (freiwillige Schenkungen) erfolgt ist.

2.1. Maßzahlen

Ein gebräuchliches Maß für die primäre Einkommensverteilung (d.h. vor der staatlichen Umverteilung) zwischen einerseits unselbstständig Erwerbstätigen (Lohn- und Gehaltssumme inklusive Sozialversicherungsbeiträge der ArbeitnehmerInnen und ArbeitgeberInnen) und andererseits den Selbstständigen und VermögensbesitzerInnen ist die Lohnquote. Sie entspricht dem Verhältnis der Brutto-Bruttolohn- und Gehaltssumme zum Volkseinkommen (d.h. zur Summe aller Einkommen, welche durch den Einsatz der Produktionsfaktoren bewertet zu Faktorkosten auf den Faktormärkten erzielt werden, aber ohne den zu verdienenden Gegenwert des Kapitalverschleißes).

Die Lohnquote ist in Österreich zumindest vom Jahr 1970 bis 2001 um 5 %-Punkte von 68 % auf 73 % angewachsen, doch kommt diesem Ergebnis keinerlei Aussagefähigkeit zu, solange nicht mitberücksichtigt wird, dass das Zahlenverhältnis zwischen Selbstständigen und Unselbstständigen abgenommen hat und daher nun die Selbstständigeneinkommen auf relativ weniger Köpfe bzw. die Unselbstständigeneinkommen auf relativ mehr Personen verteilt werden als im Ausgangsjahr (1970).¹⁴ Die bereinigte Lohnquote als aussagefähige Verteilungsgröße ist jedoch zwischen 1970 und 2001 um 7 %-Punkte von 68 % auf 61 % gesunken – nicht gestiegen, wie dies die unbereinigte Lohnquote fälschlich anzeigt.¹⁵

Eine andere, ähnliche Verteilungsmaßzahl sind die realen Lohnstückkosten, also die Lohnkosten in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP), wobei beide Größen (Zähler und Nenner) von der Inflation bereinigt wurden, indem sie durch den Preisindex des privaten Konsums bzw. den Preisindex des BIP dividiert wurden.¹⁶ Die neoklassische Wirtschaftstheorie, welche die Grundlage für die neoliberale Politik bildet, misst den realen Lohnstückkosten (in Form des Reallohnsatzes) als Faktor des Lohn- und Preiswettbewerbs entscheidende Bedeutung für die Wettbewerbs- und Absatzfähigkeit der Güter und somit für die Beschäftigung zu. Das ist allerdings theoretisch – z.B. auf Grund

des Arguments von der höheren Kaufkraft der Masseneinkommen – wie auch empirisch heiß umstritten ist.¹⁷

Berechnen wir die Lohnstückkosten, aber verwenden wir – im Gegensatz zu soeben – für die Deflationierung (das Herausrechnen der Inflation zur Ermittlung von realen, die Kaufkraft widerspiegelnden Werten) nicht die Preisindizes des privaten Konsums und des BIP, sondern den Preisindex des gesamten inländischen Verbrauchs und den Preisindex des BIP, dann erhalten wir die so genannte Reallohnposition.¹⁸ Die Reallohnposition trägt daher auch dem Preisniveauunterschied zwischen dem Inland (unseren Exportgütern) und dem Ausland (unseren Importgütern) Rechnung. Einer niedrigen Reallohnposition wird von der neoklassischen Theorie und neoliberalen Politik ebenso ein besonders günstiger Einfluss auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit zugeschrieben.

2.2. Die nationale Ebene

Betrachten wir die Periode 1970 bis 2000 und verfolgen wir die Entwicklung unserer drei Messgrößen für die primäre Einkommensverteilung, so erhalten wir ein im Wesentlichen einheitliches Bild, das sich zwischen den Größen nur graduell unterscheidet (Tabelle 1).

Tabelle 1: Indexwerte von Verteilungsmaßen in Österreich (1970 = 100)

Messgröße \ Jahr	1970	1978	2000
Bereinigte Lohnquote	100	107,5	90
Reale Lohnstückkosten	100	112,5	91
Reallohnposition	100	112,5	94

Quelle: Marterbauer, M./Walterskirchen, E., WIFO-Monatsberichte, Heft 2/2003, S. 153

Gemäß allen drei Größen verbesserte sich die reale Verteilung der Einkommen tendenziell zu Gunsten der Unselbstständigen bis 1978 und verschlechterte sich seither im Trend (unter jeweils kurzfristigen, vermutlich hauptsächlich konjunkturellen Schwankungen). Im Vergleich zum Ausgangsjahr 1970 (vergleichbar gemacht durch den gemeinsamen Index 1970 = 100) verschlechterte sich die Verteilung zu Ungunsten der Lohn- und GehaltsempfängerInnen um 6,0, 9,0 bzw. 10,0 %-Punkte der jeweils zu Grunde gelegten Einkommensgrößen (Volkseinkommen bzw. BIP), im Vergleich zum Jahr 1978 sogar um 18,5, 21,5 bzw. 17,5 %-Punkte. Das ist im Allgemeinen immerhin ein knappes Fünftel auf 22 Jahre (nach 1978 bis 1990) – pro Jahr also immerhin ein schwacher Prozentpunkt im arithmetischen Mittel.

2.3. Die internationale Ebene

Für die 90er-Jahre stellt die Weltbank fest, dass im Hinblick auf das Durchschnittseinkommen die stärker globalisierten Entwicklungsländer mehr hinzugewonnen haben als die reichen Wirtschaften, während die wenig globalisierten Staaten Schrumpfung hinnehmen mussten.¹⁹ Ein Spezialproblem, das in diesem Ergebnis mit zum Ausdruck kommt, ist Afrika, wo die meisten Staaten von der Weltwirtschaftsdynamik abgekoppelt geblieben sind.²⁰ Doch auch das Stadt-Land-Gefälle in China, die niedrig bleibenden Agrareinkommen in Südasien und womöglich auch der rasche Wandel in den Reformstaaten Osteuropas bestimmen die Verschärfung dieses interpersonellen Verteilungsproblems wesentlich mit. Zuvor, in den 80er-Jahren, war die Entwicklung der Ungleichheit in den westlichen Industriestaaten (wohl auf Grund der Hochzinspolitik, Deregulierungen und Privatisierungen) außergewöhnlich markant. Die deutlich gesteigerte internationale Kommunikation und Information hat angesichts der offensichtlich sehr starken zwischenstaatlichen Unterschiede in den Lebensstandards das Interesse an Verteilungsfragen ebenfalls angefacht.²¹

Milanovic legte 2002 die erste Studie über die globale Einkommensverteilung vor,²² die sich ausschließlich auf Haushaltsstatistiken stützen kann und daher die relativ interessante Verteilung zwischen den nach ihren realen Pro-Kopf-Einkommen geschichteten Bevölkerungsgruppen erfasst. Zusätzlich ist die so ermittelte Welteinkommensverteilung auch nach Regionen und Ländern gesondert errechnet worden, nämlich statt der viel wichtige Information vernachlässigenden Angaben über Gesamteinkommensdurchschnitte verschiedener Staaten: Z.B. wurde vor dieser Studie noch die fiktive DurchschnittsösterreicherIn mit der ebenso fiktiven Durchschnittsperson eines anderen Landes verglichen, oder es mussten Annahmen über die länderspezifischen Verteilungssituationen zugrunde gelegt werden. Mit der neuen, aussagefähigeren Erfassungs- und Berechnungsmethode wird festgestellt, dass die Ergebnisse auf der neuen Datenbasis immerhin geringere Einkommensunterschiede zwischen den Staaten ergeben als die früheren Kalkulationen mit durchschnittlichen Gesamtgrößen.

Die datenmäßig revolutionäre Studie umfasst immerhin 91 Länder bzw. mehr als 90 % der Weltbevölkerung, stellt rechnerisch Kaufkraftparitäten zwischen den Pro-Kopf-Einkommen

her (d.h. berücksichtigt die internationalen Kaufkraftunterschiede der Pro-Kopf-Einkommen der Haushalte). Aus Datenverfügbarkeitsgründen (was die Preisvektoren betrifft) vergleicht Milanovic die Untersuchung die Lage von 1988 und 1993.

Allein während dieser fünf Jahre erhöhte sich der Gini-Koeffizient (ein Maß für die Ungleichheit der Einkommen auf einer Skala von Null = Gleichverteilung bis 100 = extreme Konzentration der realen Personeneinkommen) – in der Welt um 3,2 %-Punkte: Die Verteilung der realen Pro-Kopf-Einkommen der Haushalte wurde also auf Weltebene merklich ungleicher.

Die regionalen Ergebnisse in Tabelle 2, sprechen eine noch deutlichere Sprache, insbesondere die Entwicklung im ehemaligen Ostblock.²³

Tabelle 2: Gini-Koeffizient (Ungleichheitsmaß von Null bis 100) nach Weltregionen

Region	1988	1993
Afrika	42,7	48,7
Asien	55,9	61,8
Lateinamerika und Karibik	57,1	55,6
Osteuropa und frühere UdSSR	25,6	46,4
Westeuropa, Nordamerika und Ozeanien	37,1	36,6

Quelle: Milanovic, B., The Economic Journal, Nr. 476, 2002, S. 66 ff.

- In Osteuropa, Afrika und Asien hat (in dieser Rangfolge) die Ungleichheit zwischen den Ländern deutlich zugenommen.
- Doch innerhalb der afrikanischen Länder ist die Verteilung gleich geblieben (die einzelnen Volkswirtschaften des Kontinents sind nämlich sehr unterschiedlich stark gewachsen, haben sich aber jeweils für sich verteilungsneutral entwickelt).
- Innerhalb der asiatischen Länder hat sich die Ungleichheit sogar leicht reduziert (die national unterschiedlichen Wachstumsraten gingen mit einer besseren Entwicklung der ärmeren Haushalte bzw. Personen Hand in Hand).
- In Osteuropa ist die Ungleichheit auch innerhalb der Einzelstaaten dramatisch gestiegen (hat sich mehr als verdoppelt).
- In der westlichen Welt ist die Verteilung der Einkommen im Ländervergleich geringfügig gleicher geworden (relativ langsames Aufholen der ärmeren Länder), innerhalb der westlichen Staaten ist die Verteilung immerhin deutlich gleicher geworden (immerhin nach einer als wahrscheinlich anzunehmenden Polarisierung in

den 80er-Jahren, die sich nach den alten Makrodaten so deutlich ergab, dass sie für damals auch mit Mikrodaten feststellbar gewesen sein mag).

- Einzig in Lateinamerika und der Karibik ist die Verteilung ausgewogener geworden, und zwar zwischen den Ländern stärker als innerhalb der Länder; die Staaten mit den ungleicheren Einkommen haben eben in Richtung größerer Gleichheit aufgeholt.

3. Wachstum und Verteilung

Nach der Bestandsaufnahme über die Verteilungslage und -entwicklung liegt es nahe, Erklärungen dafür zu finden und den Zusammenhang zwischen Wachstum und Verteilung theoretisch und empirisch zu beleuchten.

3.1. Der Zusammenhang in Österreich

Die jüngste WIFO-Studie zu Verteilung²⁴ ergibt folgende Zusammenhänge. Das kurzfristige Wirtschaftswachstum – d.h. die jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) –, die Arbeitslosenquote und die vergleichsweise Entwicklung der Konsum- und BIP-Güterpreise bzw. der Preise der Güter des inländischen Verbrauchs und des BIP haben in der Untersuchungsperiode einen signifikanten Einfluss auf die bereinigte Lohnquote und die Reallohnposition in Österreich und erklären jeweils zwischen 40 und 80 % der Varianz (Schwankungen) dieser Verteilungsgrößen:

Der Anteil der Unselbstständigen am realen Gesamteinkommen umso geringer,

- je stärker die Wirtschaft wächst,
 - je höher die Arbeitslosenquote ist und
 - je rascher die Preise des Konsums bzw. inländischen Verbrauchs steigen.
-
- "Eine Beschleunigung des Wirtschaftswachstums im Konjunkturverlauf um 1 Prozentpunkt geht im Durchschnitt der letzten drei Jahrzehnte in den meisten Gleichungen mit einem Rückgang der bereinigten Lohnquote um 0,4 bis 0,7 Prozentpunkte einher. (...)
 - Ein Anstieg der Arbeitslosenquote um 1 Prozentpunkt verringert die bereinigte Lohnquote in den meisten Gleichungen um 1 bis 1 ¼ Prozentpunkte. (...)
- Der Anstieg der Einkommen aus Vermietung und Verpachtung und der Zinserträge trug in Österreich zum Rückgang der Lohnquote erheblich bei."²⁵

3.2. Globalisierung, Wachstum und Verteilung

Einerseits ist es gerade der Vorzug internationaler Wirtschaftsbeziehungen, die Nachteile der Kleinheit des Binnenmarktes überwinden und dadurch einen internationalen Ausgleich der Wohlstandsverhältnisse bewirken zu können. So sind es dank der Außenwirtschaft andere Faktoren als die Größe eines Wirtschaftsraums, die für die Wohlstandsverteilung zwischen den Nationen mitverantwortlich sind, nämlich etwa das Human- und das Sachkapital²⁶ sowie die Wirtschaftsstruktur²⁷. Globalisierung fördert durch die gesteigerten Möglichkeiten der Außenwirtschaft die aggregierte Wohlstandsentwicklung (d.h. die Entwicklung der Gesamtgröße ungeachtet ihrer sich dabei verändernden Verteilung).

Doch Globalisierung mit ihrer weltweiten Veränderung der Wirtschaftsstruktur verschärft auch die Interessengegensätze (die sich schon bei konstanter Wirtschaftsstruktur ergeben), wenn die Verteilung durch das erhöhte Gesamtwachstum ungleicher wird. Insofern kann Globalisierung aber an jeder ihrer beiden Schattenseiten scheitern, einerseits ihrer kategorischen Bekämpfung, andererseits an ihren verschärften Verteilungskonflikten.²⁸ Folglich bedarf die weltwirtschaftliche Öffnung statt einer dominierenden wirtschaftspolitischen Zurückhaltung vielmehr einer sozial effizienten wirtschaftspolitischen Flankierung zur Milderung der Interessengegensätze, die sich auf Grund der Liberalisierung der Weltmärkte ergeben mögen. Joseph E. Stiglitz (Nobelpreisträger 2001) formulierte dies medienwirksam wie folgt: "Kein Handelsabkommen ist besser als ein unfaires."²⁹ Sogar die eher (wenn auch gemäßigt) liberal orientierte Weltbank erkennt 2002 ein gewisses Defizit an wirtschaftspolitischer Gestaltung auf internationaler Ebene.³⁰

Der renommierte Ökonom Dani Rodrik (Harvard, NBER, CEPR) bringt die Problematik auf den Punkt: "Zwei Gefahren erwachsen aus den Überlegungen zu den sozialen Folgen der Globalisierung. Die erste von ihnen, und die offensichtlichere, ist ein politischer Rückschlag gegen den Handel. (...) Immerhin gibt es eine zweite und vielleicht ernstere Gefahr: dass Globalisierung zur sozialen Desintegration beiträgt, indem Nationen entzweit werden gemäß ihrer Unterschiede in Wirtschaftslage, Mobilität, Region oder sozialen Normen. Sogar ohne protektionistischen Rückschlag wird ein Sieg der Globalisierung zum Preis der sozialen Desintegration in der Tat ein sehr wertloser Sieg sein. (...) Wenn man das nicht gut meistert, wird der soziale Druck, der durch die weltweite wirtschaftliche Integration entfesselt wird, in schlechte Wirtschaftsergebnisse *und* ein schlechtes System

münden. Und nicht nur, weil Globalisierung Spannungen zwischen Gruppen hervorhebt und verschärft, was sie tatsächlich tut. (...) Besitzer international mobiler Produktionsfaktoren lösen sich aus den örtlichen Gemeinschaften und verlieren ihr Interesse an deren Entwicklung und Wohlstand – so wie in früherer Zeit die Flucht in die Außenbezirke viele Innenstadtbereiche der Vernachlässigung preisgegeben hat."³¹

In dieser Hinsicht verlangt Globalisierung eben eine stärkere Politisierung im Sinn einer aktiveren Wirtschaftspolitik zur Korrektur von Marktversagen als in einer geschlosseneren Wirtschaft – gerade zum Zweck der Nutzung der starken Seiten (globaler) marktmäßiger Koordination, nämlich Produktivitätsentwicklung und potenzielles Einkommenswachstum, das mitunter wirtschaftspolitisch wiederum in tatsächliches Wachstum übergeführt werden muss. Denn Globalisierung der Wirtschaftsbeziehungen zeigt unerwünschte Nebenwirkungen auf die Verteilung,³² vor allem wenn sie, wie in jüngerer Vergangenheit, mit extremem wirtschaftspolitischem Liberalismus – nahezu unbedingter Deregulierung und fast kategorischem Rückzug des Staates aus der Wirtschaftspolitik – kombiniert wird.³³

Dem steht das neoliberale Argument von der "trickle-down economy" gegenüber, einer Wirtschaft also, wo die dynamische Entwicklung der hohen Einkommen die Voraussetzung dafür darstellt, dass der Wohlstand später von den hohen zu den niedrigen Einkommen "durchsickert" ("trickle down").³⁴

In seiner Wirksamkeit ist dieser selbsttätige Sickermechanismus nicht überzeugend,³⁵ werden dabei doch erstens die faktischen ökonomischen Machtverhältnisse und ihre Entwicklung (Machtkonzentrationsprozess) in ihren monopolisierenden, Lobbyismus begünstigenden und verteilungskonservativen Wirkungen zu wenig berücksichtigt. Zweitens erfolgen Liberalisierungen trotz der neoliberalen Rhetorik in den entwickelten Wirtschaften oft protektionistisch verzerrt, nämlich einseitig auf Seiten der Entwicklungsländer.³⁶ Und drittens werden Umverteilungsmaßnahmen der Staaten (auch auf internationaler Ebene) den angebotsorientierten Maßnahmen ("Supply-side Policy") ganz im Sinn des – allerdings mangelnden – "trickle down" ständig nachgereiht (bildlich gesprochen wie ein Reiter, der auf seinem Esel sitzt und ihm mit einer Angel eine Karotte vor die Nase hält, ohne dass sie dieser je erreichen könnte): Im Konjunkturohoch soll die egalisierende Umverteilung, welche zusätzliche Güternachfrage schafft (weil ärmere Haushalte einen größeren Anteil ihres Einkommens konsumieren), die Geldwertstabilität

nicht durch höhere Inflation beeinträchtigen. Im Konjunkturtief soll gleicher machende Umverteilung die kosten- und preismäßige Wettbewerbsfähigkeit auf dem globalen Markt nicht gefährden. Und die Trendlage der Wirtschaft ist bloß das relativ kurze Stadium zwischen einer als gut und einer als schlecht empfundenen Konjunkturlage. Wann also ist demnach die Lage überhaupt für Umverteilung geeignet?

Zumindest spricht sich die Weltbank dafür aus, den globalen Strukturwandel sozialpolitisch abzusichern (allerdings tut sie sich dabei leicht, weil sie dafür nicht zuständig ist, andererseits sind die Auflagen der Weltbank, viel mehr aber noch des Internationalen Währungsfonds, für Hilfsfinanzierungen mitunter auch mit sozial bedenklichen Konsequenzen verbunden).³⁷ Eine sozialpolitische Kompensation erscheint gerade recht und billig, wenn bedacht wird, dass die VerliererInnen der Globalisierung den Strukturwandel und die verstärkte Dynamik des aggregierten Wohlstand quasi ermöglichen, indem sie das öffentliche Gut wirtschaftlicher Fortschritt mit ihren privaten Kosten (individuellen Nachteilen) bereitstellen (sie müssen gleichsam ein gesellschaftliches Übel auf sich nehmen und als Individuum für alle tragen).

4. Verteilung und Wachstum

Obwohl gemeinhin das Hauptaugenmerk in der Literatur den Unterschieden zwischen den Durchschnittseinkommen der einzelnen Staaten gilt, sollte die Nationen übergreifende Problematik im Bereich der relativ oder gar absolut verlierenden Personen- und Interessengruppen hinsichtlich der Anreiz- und Kaufkraftargumente nicht aus den Augen verloren werden. So fragen wir uns, ob und wie die Verteilung das Wachstum beeinflusst.

4.1. Gerechtigkeit, Verteilung und Effizienz

Die ökonomisch nur unbefriedigend lösbare Frage, wie Verteilungsgerechtigkeit konkret aussieht, wird von WirtschaftstheoretikerInnen insofern behandelt, als sie grundsätzlich von einer bestimmten Anfangsverteilung menschlicher Fähigkeiten und Präferenzen (Vorlieben), gesellschaftlicher Grundrechte (z.B. Grundrecht auf Umwelt verschmutzende Produktion oder auf intakte Umwelt) sowie der für Produktion und Einkommenserzeugung sonst erforderlicher Faktoren (Ressourcen) ausgeht. Diese Ausgangsverteilung wird als gerecht vorausgesetzt. Dann werden ökonomische Effizienzregeln für die Veränderung

dieser Ausgangsverteilung aufstellt. Die sich in der Folge ergebenden Verteilungen können dann (unter bestimmten Bedingungen) ebenfalls als gerecht beurteilt werden.³⁸

Diese "Lösung" geht insofern in Ordnung, als die ökonomische Wissenschaft (wie jede Sozialwissenschaft) in ihrem Untersuchungsbereich gar nicht die konkrete Möglichkeit besitzt, eine metaökonomische (d.h. über Ökonomisches hinaus gehende) Optimierung zu erzielen. Die dafür nötigen Voraussetzungen finden sich – wenn überhaupt in irgendeinem nicht transzendentalen (nicht-religiösen) Bereich – in der Sphäre der Geisteswissenschaften (Ethik, Staatsphilosophie etc.). Deswegen versucht die ordoliberalen (Freiburger) Schule in ihrer puristischen Haltung gar nicht, einen wirtschaftspolitischen Instrumenteneinsatz, geschweige denn ein ebensolches Zielsystem zu optimieren und zu empfehlen, sondern stellt lediglich Regeln der Verfahrensgerechtigkeit auf, die effizient sind und allgemein als fair vermittelt werden können.³⁹

In der Praxis werden staatliche Umverteilungsmaßnahmen nicht optimiert werden können, sondern werden im Hinblick auf eine gegebene und als zu wenig oder zu sehr ausgewogene Verteilung in eine bestimmte Richtung unternommen und dabei – legitimer Weise – von der jeweiligen ideologischen Ausrichtung wesentlich mitbestimmt. ÖkonomInnen können als wirtschaftspolitische BeraterInnen die damit auf theoretischer Basis zu erwartenden Konsequenzen in etwa skizzieren (hier schließt sich der Kreis, kehren wir doch nun zu den eingangs angestellten Überlegungen zurück) und mathematisch-statistisch simulieren.

4.2. Verteilung, Effizienz und Wachstum

"Eine der wichtigsten möglichen Auswirkungen von Ungleichheit ist deutlich ihr Einfluss auf Anreize zum Sparen und Investieren".⁴⁰

Über folgende Verbindungen werden von der neoklassischen Schule (der Orthodoxie, dem Mainstream der Ökonomie) die potenziellen Effekte der Verteilung auf das Wirtschaftswachstum erklärt: Ungleichheit (als Möglichkeit und Anreiz, mehr Arbeits- und Kapitaleinkommen zu erzielen als andere) → Ersparnis (aus mehr Einkommen gebildet, zur Finanzierung von Investition verwendet) → Investition (wegen hoher Ersparnis, niedrigem Zinssatz und künftiger Güternachfrage) → Effizienz (wegen Einführung

technischen Fortschritts) → Anstieg des potenziellen BIP (wegen produktiverer Technologie) und des tatsächlichen BIP (relative Preise schaffen Vollauslastung).

Hingegen postuliert die keynesianische Schule einen anderen Zusammenhang: Gleichheit → Konsum (wegen insgesamt höherer Konsumneigung bei gleicherer Verteilung⁴¹) → Investition (wegen hoher Güternachfrage) → Effizienz (wegen Verkörperung technischen Fortschritts in den Investitionsgütern) → Anstieg des potenziellen BIP (Kapazitätseffekt der Investition) und des tatsächlichen BIP (Einkommens- und Nachfrageeffekt der Investition) → Ersparnis (als Folge erhöhten Einkommens).

Doch in welche Richtung gehen die Anreizeffekte? Regt Ungleichheit Ersparnis, Investitionen und Wachstum eher an (neoklassisches, angebotsorientiertes Argument) oder fördert vielmehr Gleichheit Investitionen, Effizienz, Wachstum und Ersparnis (keynesianisches, nachfrageorientiertes Argument)?

Während die Mainstream-Meinung lange Zeit fast unwidersprochen geblieben ist, berichtet Zweimüller über die jüngere Literatur: "Es gibt sehr wenig empirische Evidenz die nahe legt, dass anfängliche Ungleichheit in der Verteilung des Einkommens und Vermögens einen positiven Einfluss auf die nachfolgenden langfristigen Wachstumsraten hat. Im Gegenteil, Studien, welche die Abhängigkeit langfristiger Wachstumsraten von Kenngrößen für Ungleichheit ökonometrisch untersuchen und dazu Länder-Querschnittsdaten verwenden, finden einen negativen Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen heraus. Es scheint, dass, falls überhaupt ein Zusammenhang besteht, Ungleichheit schädlich ist für Wachstum. Der zweite Grund, der den Zielkonflikt zwischen Gleichheit und Effizienz in Zweifel zieht, kommt aus der theoretischen Literatur. Immer mehr Ökonomen argumentieren, dass Ungleichheit per se negative Anreizeffekte hat. Höhere Ungleichheit kann zu niedrigeren Niveaus an Arbeitsanstrengungen führen und, was in einem Zusammenhang mit Wachstum von zentraler Bedeutung ist, zu eingeschränkten Anreizen und/oder Möglichkeiten, produktive Investitionen in Bildung und Innovationstätigkeiten zu unternehmen."⁴² Zumindest sollte auf Grund solcher Ergebnisse die Kausalität (der Ursache-Wirkungs-Zusammenhang) zwischen Verteilung und Wachstum ausgewogener betrachtet und inhaltlich breiter analysiert werden, als das bislang der Fall ist (Falkinger 1997, Zweimüller 2000).⁴³

5. Rückblick und Ausblick

Angesichts der in den vergangenen beiden Jahrzehnten weit verbreiteten Polarisierung der funktionellen und personellen Einkommensverteilung erhält folgender Fragenkreis zunehmende Bedeutung: (Globalisierung →) Wachstum → Verteilung → Wachstum → ... Insbesondere gilt dies erstens im Hinblick auf die doch recht unterschiedlichen theoretischen Modellvorstellungen zwischen der neoliberal orientierten Neoklassik (Mainstream, orthodoxe Strömung) und dem zu wirtschaftspolitischem Aktivismus hingewandten Keynesianismus (heterodoxer Ansatz). Zweitens ist die theoretisch neoklassisch geprägte, praktisch neoliberal ausgerichtete Wirtschaftspolitik in weitesten Teilen der Welt faktisch auf eine eher wenig gebremste Polarisierung der Einkommen und Vermögen ausgerichtet, selbst wenn die Rhetorik oft eine andere ist und selbst wenn ÖkonomInnen zunehmend vor den möglichen Gefahren extremer werdender Ungleichheit warnen.

Die Fragen der primären Einkommensverteilung (Lohn- und Preisbildung, Beschäftigungsentscheidungen) ebenso wie die Fragen der sekundären Verteilung (nach der Umverteilung der öffentlichen Hände) stehen ziemlich einseitig im Zeichen des Lohn-, Kosten- und Preissenkungswettbewerbs, wobei implizit vorausgesetzt werden muss, dass entwickelte Staaten (wie sonst eigentlich Entwicklungs- und Schwellenländer) ihre hauptsächliche kommerzielle Chance im Niedriglohn-, Billigpreis- und Standardqualität-Sektor der Wirtschaft besäßen.⁴⁴ Dieses eher kurzsichtige Denken in Unternehmens- und Staatsführung stellt im privatwirtschaftlichen Bereich Marktversagen, im wirtschaftspolitischen Bereich Staatsversagen dar.⁴⁵

Als "Killerargument" dient das Schlagwort von der Sicherung des Wirtschaftsstandorts und seiner Arbeitsplätze, ausgestattet mit der Wucht seiner Eingängigkeit, aber gleichwohl basierend auf der erwähnten (schwachen) Annahme über die internationale Wettbewerbsposition entwickelter Industriestaaten. So genannte diskursive Strukturen⁴⁶ – das sind schlagwortartige, leicht kommunizierbare Inhalte, die meist statt durch Argumentation durch Repetition in die Köpfe der InformationsempfängerInnen verpflanzt und dort Meinungen formen oder beeinflussen – dürften die Oberhand im Policymaking gewinnen oder gewonnen haben (gemeinsam mit dem übereilten Durchziehen von Entscheidungsprozessen und -umsetzungen in der Politik und den bei Wahlen kurzfristigen Zeithorizonten des Zurückdenkens der WählerInnen). In staatspolitischer

Hinsicht schmeichelhaftere Erklärungsansätze stellen ihre Begründungen dafür auf den Zwang zur Vereinfachung der Zusammenhänge in komplizierten Systemen ab.⁴⁷

Das Phänomen inhaltlicher Verkürzungen mittels diskursiver Strukturen legt Überlegungen zu etwaigen anderen Motiven und Zielen der praktischen Wirtschaftspolitik nahe,⁴⁸ die hinter den vermutlich vorgeschobenen stecken könnten: auch egoistische, strategische, opportunistische.⁴⁹ Einzig der konservative österreichische Wirtschaftsminister ab 2000, Martin Bartenstein, spricht offen ein verstecktes, aber vermutlich starkes politisches Motiv an; er erklärte schon in seiner ersten Amtsperiode in einem ORF-Fernsehinterview in etwa Folgendes. Nach Jahrzehnten der Umverteilung von unten nach oben müsse nicht mehr darüber diskutiert werden, dass nun die Verteilungswirkungen der Wirtschaftspolitik von unten nach oben gehen müssten. Allein diese Aussage zeigt die Motivation des vorliegenden Beitrags.

In diesem Sinn mögen auch die in der Datenerhebung und -aufbereitung jüngst gemachten, gleichsam revolutionären Fortschritte (Mikrodatenanalyse und erst nachfolgende Aggregation⁵⁰) wissenschaftlich voll genutzt werden. Im Übrigen tragen die Netzwerke der Zivilgesellschaft mit zunehmender Effektivität zur Ausbildung eines wesentlich gestärkten und verbreiteteren Problembewusstseins im Bereich Globalisierung, Ökologie und Verteilung bei. Dabei steht zu hoffen, dass das Kind nicht mit dem Bad ausgeschüttet wird und die Vorzüge von Globalisierung und Wachstum nicht durch kategorische Ablehnung verspielt werden. Vielmehr soll eine ökonomisch, sozial und ökologisch nachhaltige Wachstumspolitik in möglichst vielen Ländern verfolgt werden, verstärkt durch verlässliche internationale Kooperation in der Wirtschaftspolitik. Dabei wird neben der Umweltproblematik die Verteilungsfrage eine zentrale Rolle spielen müssen.

Literatur

- Bartel, R., Egoismus, Altruismus und Effizienzgestaltung im öffentlichen Bereich. Argumente und Implikationen, in: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Heft 2/1994, S. 231-246
- Bartel, R., Beschäftigungswunder? Rahmenbedingungen, Theorie und Politik, in: *WISO*, Heft 1/2000 S. 41-66
- Bartel, R., Neo-/Liberalismus und öffentliche Finanzen, in: *Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich* (43), Heft 1-2(2002, S. 26-45
- Bartel, R., Volkswirtschaft und Staat als Firmen?, in: *Kurswechsel*, Heft 2/2002, S. 91-99
- Blanchard, O., *Macroeconomics*, 3. Aufl., Upper Saddle River u.a. 2003, Kap. 10-2, S. 203-212
- Bosman, R./van Winden, F., Emotional Hazard in a Power-to-Take Experiment, in: *The Economic Journal*, Nr. 476, 2002, S.147-169
- Buiter, W./Corsetti, G./Roubini, N., Excessive deficits: sense and nonsense in the Treaty of Maastricht, in: *Economic Policy*, Nr. 16, 1993, S. 58-90

- Bunting, D., Distributional basis of aggregate consumption, in: Journal of Post Keynesian Economics, Heft 3/1998, S. 389-413
- Cornwall, R.R., A Primer on Queer Theory for Economists Interested in Social Identities, in: Feminist Economics, Heft 2/1998, S. 73-82
- Falkinger, J., Wachstum, Verteilung und Beschäftigung, in: Arbeitspapiere des Instituts für Volkswirtschaftslehre, Heft 9712, Linz 1997
- Frey, B.S./Kirchgässner, G., Demokratische Wirtschaftspolitik, 2. Aufl., München 1994
- Guger, A., Umverteilung durch öffentliche Haushalte in Österreich, WIFO-Studie, Wien 1995
- Keynes, J.M., The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1936 (Cambridge 1981)
- Marterbauer, M./Walterskirchen, E., Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Stückkosten, in: WIFO-Monatsberichte, Heft 2/2003, S. 151-159
- Milanovic, B., True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculations Based on Household Surveys Alone, in: The Economic Journal, Nr. 476, 2002, S. 51-92
- Müller-Armack, A., Soziale Marktwirtschaft, in: Erwin v. Beckenrath et al. (Hg.), Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart u.a., S. 390-392
- Nowotny, E., Der öffentliche Sektor – Einführung in die Finanzwissenschaft, 4. Aufl., Berlin u.a., Kap.3, S. 34-63
- Peneder, M., Industrial Structure and Aggregate Growth, in: WIFO Working Papers, Heft 182, 2002
- Rodrik, D., Has globalization gone too far? Washington 1997
- Rothschild, K.W., Kleinstaat UND Interdependenz. Anmerkungen zur Kleinstaatentheorie aus ökonomischer Sicht, in: Waschkuhn, A. (Hg.), Kleinstaat – grundsätzliche und aktuelle Probleme, Vaduz 1993, S. 71-87
- Schneider, F., Können durch Steuersatzsenkungen die Steuereinnahmen erhöht werden?, in: Monissen, H.G. (Hg.), Rationale Wirtschaftspolitik in komplexen Gesellschaften, Festschrift für Gérard Gäfgen, Stuttgart 1985, S. 206-217
- Sen, A.K., Demography and Welfare Economics, in: Empirica, Heft 1/1995, S. 1-21
- Shackle, G.L.S., Uncertainty in Economics, Cambridge 1955, Nachdruck 1968
- Sharkansky, I., Politics and Policymaking: In Search of Simplicity, Boulder 2002
- Stiglitz, J.E., Incentives, Information, and Organizational Design, in: Empirica, Heft 1/1989, S. 3-29
- Stiglitz, J.E., Die Schatten der Globalisierung, Berlin 2002
- Vanberg, V.J., Freiburg school of law and economics, in: Newman, P. (Hg.), The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, London 1998, S. 172-179
- Weltbank, Globalization, Growth, and Poverty. Building an Inclusive World Economy, a World Bank Policy Research Report, Washington – New York 2002
- Wickström, B.-A., Precedence, privilege, preferences, plus Pareto principle: Some examples on egalitarian ethics and economic efficiency, in: Public Choice, Heft 1/1992, S. 101-115
- Zweimüller, J., Inequality, Redistribution, and Economic Growth, in: Empirica, Heft 1/2000, S.1-20

Anmerkungen

- Shackle, G.L.S., Uncertainty in Economics, Cambridge 1955, Nachdruck 1968
- ² Stiglitz, J.E., Incentives, Information, and Organizational Design, in: Empirica, Heft 1/1989, S. 10
- ³ Nowotny, E., Der öffentliche Sektor, Berlin u.a. 1999, Kap. 3, S. 34 ff.
- ⁴ Bartel, R., Neo-/Liberalismus und öffentliche Finanzen, in: Das öffentliche Haushaltswesen in Österreich, Heft 1-2/2002, S. 26 ff.
- ⁵ Bartel, R., Egoismus, Altruismus und Effizienzgestaltung im öffentlichen Bereich, in: Wirtschaft und Gesellschaft, Heft 2/1994, S. 231 ff.
- ⁶ Keynes, J.M., The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1936 (Cambridge 1981)
- ⁷ Stiglitz, J.E., Incentives ..., a.a.O., S. 10
- ⁸ Bosman, R./van Winden, F., Emotional Hazard in a Power-to-Take Experiment, in: The Economic Journal, Nr. 476, 2002, S. 147 ff.
- ⁹ Bartel, R., Beschäftigungswunder? Rahmenbedingungen, Theorie und Politik, in: WISO, Heft 1/2000, S. 41 ff.
- ¹⁰ Nowotny, E., Der öffentliche Sektor, a.a.O., S. 34 ff.
- ¹¹ Vanberg, V.J., Freiburg school of law and economics, in: Newman, P. (Hg.), The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law, London 1998, S. 172 ff.
- ¹² Müller-Armack, A., Soziale Marktwirtschaft, in: von Beckenrath, E. (Hg.), Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Stuttgart u.a. 1956, S. 390 ff.
- ¹³ Bartel, R., Beschäftigungswunder? ... A.a.O., S. 41 ff.
- ¹⁴ Also muss die Lohnquote bereinigt werden, indem sie mit dem Verhältnis zwischen allen Erwerbstätigen und den unselbstständig Erwerbstätigen multipliziert wird. Da dieses Verhältnis (d.h. der Anteil der Selbstständigen an den Erwerbstätigen) abgenommen hat, entwickelte sich die bereinigte Lohnquote weniger stark als die unbereinigte.
- ¹⁵ Marterbauer, M./Walterskirchen, E., Bestimmungsgründe der Lohnkosten und der realen Stückkosten, in: WIFO-Monatsberichte, Heft 2/2003, S. 151 ff.
- ¹⁶ Dadurch werden die Euro-Größen nicht zu den laufenden (durch Inflation gestiegenen) Preisen, sondern zu den Preisen eines willkürlich gewählten Basisjahres bewertet; indem die Preise so "eingefroren" wurden, sind die Teuerungen rausgerechnet worden, so dass die Kaufkraft des Unselbstständigeneinkommens und des gesamten produzierten Einkommens in Form des Bruttoinlandsprodukts (BIP) – d.h. die Kraft der Geldeinkommen, Güter zu kaufen – jeweils berechnet wurde. Das reale BIP als die in Gütern gemessene Kaufkraft des gesamten im Inland produzierten Einkommens kann in dieser Sichtweise als Gesamtzahl der Inlandsprodukte aufgefasst werden, wonach das Verhältnis der realen Brutto-Bruttolohn- und Gehaltskosten zum realen BIP nichts anderes ist als die realen Lohnstückkosten. Marterbauer, M./Walterskirchen, E., Bestimmungsgründe ..., a.a.O., S. 151 ff.
- ¹⁷ Bartel, R., Beschäftigungswunder? ... A.a.O., S. 41 ff.
- ¹⁸ Sie berücksichtigt das Verhältnis der Preise der Inlandsproduktion (ohne Importe, aber mit Exporten) zu den Preisen der im Inland gekauften Güter (ohne Exporte, aber mit Importen) und solcherart auch die Terms of Trade (das Preisverhältnis zwischen den gehandelten Inlands- und Auslandsgütern). Marterbauer, M./Walterskirchen, E., Bestimmungsgründe ..., a.a.O., S. 151 ff.
- ¹⁹ World Bank, Policy Research Report, Globalization, Growth, and Poverty – Building an Inclusive World Economy, Washington – New York 2002
- ²⁰ Blanchard, O., Macroeconomics, 3. Aufl., Upper Saddle River 2003, Kap. 10-2, S. 208 ff.
- ²¹ Milanovic, B., The True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculations Based on Household Surveys Alone, in: The Economic Journal, Nr. 476, S. 51 ff.
- ²² Milanovic, B., The True World Income Distribution ..., a.a.O. S. 51 ff.
- ²³ Milanovic, B., The True World Income Distribution ..., a.a.O. S. 66 ff.
- ²⁴ Marterbauer, M./Walterskirchen, E., Bestimmungsgründe ..., a.a.O., S. 151 ff.
- ²⁵ Marterbauer, M./Walterskirchen, E., Bestimmungsgründe ..., a.a.O., S. 156 f. Zudem wurde 1995 für Österreich die faktische Linearität der Steuertarife (effektiv beinahe eine "flat taxation") festgestellt, so dass die Umverteilungswirkungen der öffentlichen Budgets vorwiegend über Leistungs- und Ausgabenseite staatlicher Aktivitäten erfolgen und sozialpolitisch an Bedeutung gewinnen, zumal im Gefolge des Neoliberalismus weltweit die Steuersätze gesenkt und die Steuerprogression geschwächt wurde, so in Österreich mit der Steuerreform 1989. Guger, A., Umverteilung durch öffentliche Haushalte in Österreich, WIFO-Studie, Wien 1995
- ²⁶ Rothschild, K.W., Kleinstaat und Interdependenz. Anmerkungen zur Kleinstaatentheorie aus ökonomischer Sicht, in: Waschkuhn, A. (Hg.), Kleinstaat – grundsätzliche und aktuelle Probleme, Vaduz 1993, S. 71 ff.
- ²⁷ Peneder, M., Industrial Structure and Aggregate Growth, in: WIFO Working Papers, Heft 182, 2002
- ²⁸ Stiglitz, J.E., Die Schatten der Globalisierung, Berlin 2002

²⁹ Stiglitz, J.E., Interview, der Standard – online, 06.12.2002

³⁰ Weltbank, Globalization ..., a.a.O., S. 1: "Globale Integration ist bereits eine starke Kraft zur Reduktion von Armut. Aber sie könnte noch wirksamer sein. Einige, nicht alle der Befürchtungen sind wohl begründet. Sowohl die globalen Möglichkeiten als auch die globalen Risiken haben die globale Politik überflügelt. Wir schlagen ein Aktionsprogramm vor, um sowohl das Potenzial der Globalisierung zu entwickeln und Chancen für arme Leute zu schaffen als auch die Risiken zu reduzieren und abzuschwächen, die sie hervorbringt." Das Weltbank-Programm umfasst effektiven Marktzugang für Entwicklungsländerprodukte, verbesserte Investitionsbedingungen (effiziente Verwaltung, Rechtssicherheit, zweckmäßigere Regulierung und geeignete Infrastruktur statt einseitig Steuerausnahmen und Subventionen), gutes Bildungs- und Gesundheitswesen, soziale Sicherung besonders auf dynamischen Arbeitsmärkten, mehr und geeignetere Entwicklungshilfe, Entschuldung sowie Bekämpfung der Klimaerwärmung.

³¹ Rodrik, D., Has globalization gone too far? Washington 1997, S. 69 f.

³² Weltbank, Globalization ..., a.a.O., S. 1 f.: "Globalisierung erzeugt auch Gewinner und Verlierer, sowohl zwischen den Ländern als auch in ihnen." Allerdings sieht die Weltbank die Ursache für die Existenz von GlobalisierungsverliererInnen (a) eher in dem Umstand, dass sich nicht alle Länder in die Weltwirtschaftsbeziehungen integrieren können ("Zwischen den Ländern reduziert Globalisierung gegenwärtig die Ungleichheit") und neigt dazu, (b) den Verteilungseffekten hinter der Kulisse der Durchschnittswerte geringeres Gewicht beizumessen ("Innerhalb der Länder beeinflusst Globalisierung die Ungleichheit im Durchschnitt nicht, obwohl es hinter dem Durchschnitt viel Variation gibt") und (c) das Problem der Machtkonzentration etwas leichtfertig zu behandeln ("Globalisierung führt tatsächlich zu Machtverschiebungen, aber diese begünstigen nicht immer die bereits Mächtigen").

³³ Bartel, R., Volkswirtschaft und Staat als Firmen?, in: Kurswechsel, Heft 2/2002, S. 91 ff.

³⁴ Weltbank, Globalization ..., a.a.O., S. 1: "Generell verringert Globalisierung die Armut, weil stärker integrierte Volkswirtschaften dazu neigen, schneller zu wachsen, und weil dieses Wachstum gewöhnlich breit gestreut ist. Wenn Niedrigeinkommensländer auf die Weltmärkte für Waren und Dienste drängen, können arme Leute von der Anfälligkeit für zermürbende ländliche Armut weg und zu besseren Jobs oft in kleinen oder großen Städten gelangen. Zusätzlich zu dieser räumlichen Strukturumgestaltung erhöht Integration die Produktivität von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz. Werk tätige mit den gleichen Fähigkeiten – seien es Bauern, Fabrikarbeiter oder Pharmazeuten – sind in sich entwickelnden Wirtschaften weniger produktiv und verdienen weniger als in entwickelten. Integration verringert diese Klüfte."

³⁵ Zweimüller, J., Inequality, Redistribution, and Economic Growth, in: Empirica, Heft 1/2000, S. 1 ff. Stiglitz, J.E., Die Schatten ..., a.a.O.

³⁶ Weltbank, Globalization ..., a.a.O., S. 1: "Reiche Länder halten wesentliche Barrieren gegenüber den Erzeugnissen der armen Länder. Eine 'Entwicklungsrunde' der Verhandlungen über den Handel könnte viel tun, um den armen Ländern zu helfen, sich in die globale Wirtschaft zu integrieren, und das ist auch Teil unserer Aktionsprogramms."

³⁷ Weltbank, Globalization ..., a.a.O., S. 2: "Der Umstand, dass Globalisierung im Durchschnitt die Ungleichheit nicht erhöht, verhehlt die Realität, dass es in jeder Gesellschaft Gewinner und Verlierer geben wird. Gute sozialpolitische Absicherung kann ein Schlüsselfaktor sein um zu helfen, dass es den Leuten in einem dynamischeren Umfeld besser geht."

³⁸ Wickström, B.-A., Precedence, privilege, preferences, plus Pareto principle: Some examples on egalitarian ethics and economic efficiency, in: Public Choice, Heft 1/1992, S. 101 ff.: Die entscheidende Anfangsverteilung wird theoretisch (ähnlich wie die Philosophie es schon seit Platon tut, aber ausdrücklich erst 1971 von John Rawls in seiner "Theory of Justice") mit Hilfe eines Gedankenexperimentes (nach dem "Anonymitätsprinzip") erhalten, in dem sie die Menschen in einen "Urzustand" versetzt, wo sie sich hinter einem "Schleier der Unwissenheit" befinden, indem sie nichts über ihre künftige Anfangsausstattung im wirklichen Leben wissen. Falls sie nicht Risiko liebend sind, ergibt sich daraus eine Gleichverteilung an Ressourcen, die als gerecht empfunden wird (weil unvoreingenommen überlegt und freiwillig eingegangen). Damit ist das Ethikproblem der Verteilung gelöst (besser: umschifft).

Treten die Individuen dann mit ihrer (gleichverteilten) Anfangsausstattung an Ressourcen in die Realität ein, dann erkennen sie ihre Präferenzen und Fähigkeiten und lernen ihre Grundrechte kennen. Auf dieser Informationsbasis werden sie dann – ihren Präferenzen gemäß – nach einem ökonomischen Effizienzprinzip Ressourcen gegen Ressourcen und/oder Ressourcen gegen Rechte tauschen. Dabei wird als ökonomisches Effizienzprinzip experimentell das so genannte Pareto-Prinzip angewandt, was darauf hinausläuft, dass Tausche nur zustande kommen, wenn niemand dadurch schlechter gestellt wird (was den Einzelnen quasi ein Vetorecht einräumt und somit die Einstimmigkeitsregel für Tauschentscheidungen bedeutet). Als Konsequenz ergibt sich eine Verteilung, die insofern als gerecht angesehen werden kann, als ja der Ausgangszustand gerecht war und alle Veränderungen freiwillig erfolgten. Wird die Anfangsverteilung an Fähigkeiten und Grundrechten als gerecht angesehen (weil zufallsbedingt oder als Belohnung/Bestrafung für die Taten in einem früheren Leben), dann ist Gleichverteilung der Ressourcen die Norm. Ansonsten ist Umverteilung ein politisches Gebot: Sen, A.K., Demography and Welfare Economics, in: Empirica, Heft 1/1995, S. 1 ff.

Wickström, B.-A., Precedence ..., a.a.O., S. 101 ff.: Umverteilung ergibt sich auf den Pareto-effizienten Märkten nicht. Daher lautet das politische Entscheidungskriterium, das aus dem Pareto-Kriterium folgt, dass die Unterschiede an Fähigkeiten sowie die Unterschiede, die sich auf Grund der unterschiedlichen Präferenzen aus den einheitlich geltenden Grundrechten ergeben, durch Ressourcenumverteilung zu kompensieren sind. Dadurch wird immerhin eine ungleiche Ressourcenverteilung verteilungspolitisch begründet. Diese sekundäre Verteilung ist zwar gerecht, aber sie ist nicht neidfrei, wenn Ressourcen für Kompensationen eingesetzt werden müssen.

Darüber hinaus gehende Umverteilungspolitik kann nur analog zum Pareto-Kriterium erfolgen, indem die VerliererInnen der Umverteilung von den Begünstigten aus dem, was diese aus der Umverteilung erhalten haben, kompensiert werden können und die Begünstigten im Endeffekt netto immer noch besser gestellt worden sind ("potenzielles Hicks/Kaldor-Kompensationskriterium").

³⁹ Vanberg, V.J., Freiburg school ..., a.a.O., S. 172 ff.

⁴⁰ Zweimüller, J., Inequality ..., a.a.O., S. 1 ff.

⁴¹ Bunting, D., Distributional basis of aggregate consumption, in: Journal of Post Keynesian Economics, Heft 3/1998, S. 389 ff.

⁴² Zweimüller, J., Inequality ..., a.a.O., S. 2

⁴³ Falkinger, J., Wachstum, Verteilung und Beschäftigung, in: Arbeitspapiere des Instituts für Volkswirtschaftslehre, Heft 9712, Linz 1997. Zweimüller, J., Inequality ..., a.a.O., S. 1 ff.

Arthur C. Laffer, ein angebotsorientierter Ökonom und Mitarbeiter an Ronald Reagans "Supply-side Policy" (Reaganomics), ist als Erfinder der Laffer-Kurve weltweit bekannt geworden: Bei einem durchschnittlichen Steuersatz von 0 % ist das Steueraufkommen null, bei 100 % wird es ebenfalls null sein (weil niemand mehr etwas produziert und verdient, wenn der Staat ohnedies alles Einkommen wegsteuert). Zwischen den beiden unrealistischen Extremen ist das Steueraufkommen natürlich positiv. Grafisch ist dieser geschilderte "Buckel" die Laffer-Kurve. Sie hat also notwendiger Weise einen aufsteigenden Ast (= Normalbereich: mit zunehmendem Steuersatz steigt auch das Steueraufkommen) und – nach dem Maximum an Steueraufkommen – einen absteigenden Ast (= Spezialfall: bei steigendem Steuersatz sinkt das Steueraufkommen, und – umgekehrt – bei sinkendem Steuersatz steigt das Steueraufkommen). Daher kam die Empfehlung, die Steuersätze auf Arbeits- und Kapitaleinkommen zu senken, um das Budget zu sanieren. Die Menschen würden nämlich bei niedrigeren Steuersätzen mehr arbeiten und sparen und weniger Steuern hinterziehen. Allerdings misslang dieses Reagan-Experiment; das US-Budgetdefizit stieg nach der Steuersatzsenkung. Ökonometrisch überprüft befand sich die Wirtschaft im Normalbereich der Laffer-Kurve; grosso modo deutet das Ergebnis darauf hin, dass Steuersatzsenkungen zu wenig Anreiz bieten, als dass das langfristige Wachstum deshalb steigen würde: Schneider, F., Können durch Steuersatzsenkungen die Steuereinnahmen erhöht werden?, in: Monissen, H.G. (Hg.), Rationale Wirtschaftspolitik in komplexen Gesellschaften, Stuttgart 1985, S. 206 ff.

⁴⁴ Bartel, R., Volkswirtschaft ..., a.a.O., S. 91 ff.

⁴⁵ Buiter, W. et al., Excessive deficits: sense and nonsense in the Treaty of Maastricht, in: Economic Policy, Nr. 16, 1993, S. 58 ff.

⁴⁶ Cornwall, R.R., A Primer on Queer Theory for Economists Interested in Social Identities, in: Feminist Economics, Heft 2/1998, S. 73 ff.

⁴⁷ Sharkansky, I., Politics and Policymaking: In Search of Simplicity, Boulder 2002

⁴⁸ Frey, B.S./Kirchgässner, G., Demokratische Wirtschaftspolitik, 2. Aufl., München 1994

⁴⁹ Falkinger, J., Wachstum ..., a.a.O.

⁵⁰ Milanovic, B., The True Distribution ..., a.a.O., S. 51 ff.