

1. Einführung in das Thema und empirische Befunde^{*}

1.1 Zum Thema

Mit dem Thema „Verteilung und Wachstum“ wird in dieser Arbeit eine Fragestellung aufgegriffen, die seit dem Entstehen der Politischen Ökonomie als Wissenschaft, später der Nationalökonomie bzw. der Volkswirtschaftslehre, im Zentrum des wissenschaftlichen Interesses stand. Hierbei sei nur an Ricardos oft zitierte Aussage über die Bedeutung der funktionalen Einkommensverteilung erinnert:

„The produce of the earth – all that is derived from its surface by the united application of labour, machinery, and capital, is divided among three classes of the community; namely, the proprietor of the land, the owner of the stock or capital necessary for its cultivation, and the labourers by whose industry it is cultivated.

But in different stages of society, the proportions of the whole produce of the earth which will be allotted to each of these classes, under the names of rent, profit and wages, will be essentially different; depending mainly on the actual fertility of the soil, on the accumulation of capital and population, and on the skill, ingenuity, and instruments employed in agriculture.

To determine the laws that regulate this distribution, is the principal problem in Political Economy (...).“ (Ricardo 1817, S. 5)

Die Bestimmung der Gesetze, die die funktionale Einkommensverteilung regulieren, war bei Ricardo wie in der gesamten klassischen Politischen Ökonomie nun kein Selbstzweck. Aus der Sicht dieser ökonomischen Schule ist sie zwingend erforderlich, weil man der Auffassung war, dass von der Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung entscheidende Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung und damit auf die Versorgung der Bevölkerung mit Waren und Dienstleistungen ausgingen. Die spezifisch klassische Sichtweise des Zusammenhangs zwischen funktionaler Einkommensverteilung und wirtschaftlichem Wachstum wurde in den nachfolgenden na-

^{*} Überarbeitete und aktualisierte Fassung von Hein (2004a, Kapitel 1).

tionalökonomischen Paradigmen, der Marx'schen Theorie, der Neoklassik und dem Keynesianismus in Frage gestellt, verworfen oder umgekehrt. Als Paradigma verstehen wir hierbei im Sinne Kuhns (1973) eine bestimmte Weltansicht, wodurch die zentralen Auffassungen über den Untersuchungsgegenstand, die zu bearbeitenden Fragestellungen sowie die heranzuziehenden Methoden bestimmt werden (vgl. auch Dow 2001).

Die Wachstums- und Verteilungstheorien der verschiedenen volkswirtschaftlichen Paradigmen werden in dieser Arbeit nachgezeichnet und ihre wesentlichen Eigenschaften und Probleme sowie die zentralen Differenzen werden herausgearbeitet. Hiermit soll zum einen ein Überblick über die Entwicklung der ökonomischen Theorie in diesem Feld gegeben werden und zum anderen zum Verständnis unterschiedlicher Einschätzungen des Zusammenhangs zwischen Verteilung und Wachstum, auch in der wirtschaftspolitischen Diskussion, beigetragen werden. Denn beim Thema „Verteilung und Wachstum“ handelt es sich auch weiterhin um ein zentrales, wenn nicht sogar um *das* zentrale Thema der makroökonomischen Forschung und der wirtschaftspolitischen Debatte.

Für eine lange Zeit haben Verteilungsfragen in der Volkswirtschaftslehre jedoch nur noch ein Schattendasein geführt.¹ Dies hat sich aber mit der Finanz- und Wirtschaftskrise 2007 – 9 geändert. In einer Reihe von heterodoxen Arbeiten, wie z.B. in Galbraith (2012), Hein (2012a, 2014, Kapitel 10), Palley (2012, 2013a), Stockhammer (2012), Stockhammer/Onaran (2013) und van Treeck (2014, 2015) spielen die Veränderungen in der Einkommensverteilung, d.h. eine fallende Lohnquote und eine steigende personelle Einkommensungleichheit, selbstverständlich eine entscheidende Rolle für die Erklärung der Krise sowie ihrer besonderen Ausprägung und Tiefe.² Entsprechend wird dann der Verteilungspolitik eine große Bedeutung für eine nachhaltige Erholung zugeordnet. Aber auch im Mainstream der Volkswirtschaftslehre erfreut sich die Verteilungsfrage seit einigen Jahren einer erneuten Aufmerksamkeit, wie in den Arbeiten von Rajan (2010) und Stiglitz (2012) deutlich wurde. Insbesondere internationale Institutionen, wie die OECD (2008, 2011, 2015), die ILO (2012) und die UNCTAD (2012) sowie

¹ Atkinson (2000) vermutet, dass sich das lange Desinteresse an der funktionalen Einkommensverteilung aus der vermeintlichen langfristigen Konstanz dieser Größe herleitet, die als „Bowley's Law“ in die Theoriengeschichte eingegangen ist (vgl. Krämer 1996). Von einer langfristigen Konstanz der funktionalen Einkommensverteilung kann empirisch jedoch keineswegs die Rede sein, wie schon seit längerem immer wieder gezeigt wurde. Vgl. z.B. Atkinson (2000), Krämer (2011a) und Kravis (1959) sowie unsere Ausführungen weiter unten.

² Vgl. auch die Beiträge in Niechoj et al. (2011) und Lavoie/Stockhammer (2013a).

Mitarbeiter des IWF, wie z.B. Berg/Ostry (2011), Berg/Ostry/Zettelmayer (2008), Kumhof et al. (2012), Kumhof/Ranciere (2010), Kumhof/Ranciere/Winant (2015), Ostry (2015) und Ostry/Berg/Tsangaridis (2014), und nun auch der IWF (2017a, Kapitel 3) selbst, haben auf steigende Ungleichheiten und mögliche negative Rückwirkungen auf ökonomische Stabilität und wirtschaftliche Entwicklung hingewiesen. Damit wurden alte Dogmen über Bord geworfen.³ Weiteres Gewicht hat die Ungleichheitsforschung in jüngerer Zeit auch durch die systematische Nutzung von Steuerdaten zur Ermittlung von Top Einkommensquoten im internationalen Vergleich erhalten, z.B. in den Arbeiten von Atkinson/Piketty (2007, 2010) und Atkinson/Piketty/Saez (2011) sowie mit der von dieser Forschungsgruppe aufbereiteten und frei zugänglichen „world inequality database“ (Alvaredo et al. 2018). Insbesondere die Bücher von Atkinson (2015) und Piketty (2014) haben dieser Entwicklung zudem eine hohe öffentliche Resonanz beschert.⁴

In unserem Buch soll das Schwergewicht nun jedoch nicht auf empirischen Studien zu den verschiedenen Dimensionen der Einkommensverteilung und den möglichen wirtschaftlichen Effekten liegen. Wir wollen vielmehr den Zusammenhang von *funktionaler Einkommensverteilung* und ökonomischer Entwicklung in verschiedenen volkswirtschaftlichen Paradigmen genauer beleuchten. Fragen der *personellen Einkommensverteilung* aber auch der *Vermögensverteilung* werden genauso wie die Ergebnisse empirischer Studien nur am Rande behandelt.⁵ Wir folgen hier ganz den von uns zu diskutierenden Theorien, die jeweils den Zusammenhang von funktionaler Einkommensverteilung und Wachstum in den Mittelpunkt stellen. Dies be-

³ Vgl. auch die unvollständige Liste weiterer jüngerer Bücher von Franzini/Pianta (2016), McCain (2017), Milanovic (2016) und Tridico (2017). In Deutschland ist das steigende Interesse an der Verteilungsfrage insbesondere auch dadurch deutlich geworden, dass in den letzten Jahren einige Direktoren wichtiger Forschungsinstitute populäre Büchern zur Verteilungsfrage auf den Markt gebracht haben (vgl. z.B. Fratzscher 2016 und Horn 2011).

⁴ Zur deutschen Diskussion des Buches von Piketty (2014) vgl. z.B. die Beiträge in Bofinger et al. (2015).

⁵ Ein Überblick über die jüngere Entwicklung der personellen Einkommensverteilung in Deutschland findet sich u.a. in Anselmann/Krämer (2015), Bach/Corneo/Steiner (2009), Bartels/Schroeder (2016), Goebel/Grabka/Schroeder (2015), Grabka/Goebel (2013, 2017) und SVR (2011, S. 334-348, 2013, S. 376-384). Zur Verteilung von Vermögen in Deutschland vgl. z.B. Deutsche Bundesbank (2016), Europäische Zentralbank (2013) und Grabka/Westermeier (2014, 2015). Zu einer breiteren Übersicht über die Einkommens- und Vermögensverteilung in Deutschland vgl. auch die regelmäßigen Armuts- und Reichtumsberichte der deutschen Bundesregierung (Bundesministerium für Arbeit und Soziales 2001, 2005, 2008, 2013, 2017).

deutet jedoch nicht, dass keine Aussagen über die personelle Verteilung gemacht werden können. Die funktionale Einkommensverteilung beschreibt dabei die Verteilung auf gesellschaftliche Klassen (Arbeiter, Kapitalisten, Grundbesitzer) oder auf Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, Boden), wohingegen die personelle Einkommensverteilung Aussagen über die Verteilung auf Haushalte oder Personen ermöglicht, unabhängig von der funktionalen Herkunft des Einkommens. Beide Verteilungsrechnungen hängen miteinander zusammen: Ist z.B. die Verteilung des Einkommens auf die Produktionsfaktoren und die Verteilung der Produktionsfaktoren auf die Haushalte bzw. auf die Personen bekannt, so lässt sich unmittelbar auch die personelle Einkommensverteilung ermitteln. Atkinson (2009) hält daher die Analyse der funktionalen Einkommensverteilung und ihrer Determinanten für grundlegend im Hinblick auf weitergehende Verteilungs- und gesamtwirtschaftliche Analysen. Wir folgen ihm in dieser Hinsicht und untersuchen insbesondere den Zusammenhang zwischen funktionaler Verteilung und wirtschaftlicher Entwicklung in verschiedenen Paradigmen.

Was genau unter funktionaler Einkommensverteilung zu verstehen ist, hängt von dem jeweiligen Paradigma ab, in dem diese thematisiert wird. So gingen die klassische und die Marx'sche Politische Ökonomie von einer Klassenspaltung der Gesellschaft in Grundeigentümer, Kapitalisten und Arbeiter aus. Grundeigentümer verfügen über Grund und Boden, Kapitalisten über Produktionsmittel und Arbeiter lediglich über ihre Arbeitskraft. Durch diese eindeutige Zuordnung der Produktionsfaktoren zu den gesellschaftlichen Klassen ergibt sich eine eindeutige Zuordnung der funktionalen Einkommensarten zu diesen Klassen: Grundbesitzer beziehen Grundrente, Kapitalisten beziehen Profit und Arbeiter beziehen Löhne. Eine solche Zuordnung kommt z.B. in der sogenannten Ricardo-Matrix in Abbildung 1 zum Ausdruck, in der nur die Zellen der Hauptdiagonalen besetzt sind.

Abbildung 1: Ricardo-Matrix

	Arbeiter	Kapitalisten	Grund- eigentümer	Σ
Löhne	X			Arbeits- einkommen
Gewinne		X		Kapital- einkommen
Grundrenten			X	Einkommen aus Grund- eigentum
Σ	Arbeiter- einkommen	Kapitalisten- einkommen	Einkommen der Grund- eigentümer	Volks- einkommen

Quelle: Kalmbach (1995, S. 284)

In der dem methodologischen Individualismus verpflichteten neoklassischen ökonomischen Theorie wird unter der funktionalen Einkommensverteilung eine Verteilung auf die Produktionsfaktoren Boden, Kapital und Arbeit verstanden, ohne dass damit Aussagen über eine klassenspezifische Verteilung gemacht werden können. Die Verteilung der Produktionsfaktoren auf die Individuen bzw. auf die Haushalte wird als exogen gegeben betrachtet und gehört damit nicht mehr zum Gegenstandsbereich der ökonomischen Theorie. In der post-keynesianischen Wachstums- und Verteilungstheorie findet eine gewisse Wiederannäherung an die klassische Sichtweise statt, ohne dass damit zur eindeutigen Zuordnung der Ricardo-Matrix zurückgekehrt wird.⁶ Die funktionalen Einkommensarten sind hier mit unterschiedlichen Verwendungsmustern verbunden, wobei insbesondere zwischen den überwiegend zu Konsumzwecken verwendeten Arbeitseinkommen und den überwiegend gesparten Kapitaleinkommen unterschieden wird. Die höhere Sparquote aus Kapitaleinkommen wird dabei vor allem damit begründet, dass ein Großteil der Kapitaleinkommen als einbehaltene Gewinne in den Unternehmen verbleibt und damit den Haushalten gar nicht für eine Entscheidung über Konsum oder Ersparnis zur Verfügung steht.

Genauso wenig wie wir hier die personelle Einkommensverteilung thematisieren, werden wir eine explizite Betrachtung des Übergangs von der *Pri-*

⁶ Hier wird also eine Querverteilung nicht ausgeschlossen. Auch Arbeiterhaushalte können daher z.B. Einkommen aus Grundbesitz oder Kapitaleinkommen beziehen.

märverteilung auf die *Sekundärverteilung* vornehmen. Gibt die Primärverteilung die Verteilung der direkt aus dem Produktionsprozess abgeleiteten Markteinkommen an, so wird die Sekundärverteilung von der Umverteilung durch den Staat mittels Steuern und Sozialabgaben einerseits sowie Subventionen und Sozialtransfers andererseits beeinflusst. Als Ergebnis dieses Umverteilungsprozesses ergibt sich dann die Verteilung des verfügbaren Einkommens. Obwohl eine solche Sekundärverteilung in entwickelten Industrieländern in erheblichem Maße stattfindet, liegt ihre Behandlung jenseits des Gegenstandsbereichs dieser Arbeit, da wir vor allem an den paradigmatischen Unterschieden in der Behandlung des Zusammenhanges von Wachstum und Verteilung interessiert sind. Wirkungen einer staatlichen Verteilungspolitik werden daher ebenfalls nur am Rande thematisiert.

Bei dem in dieser Arbeit thematisierten Zusammenhang zwischen funktionaler Einkommensverteilung und Wachstum geht es zum einen um die Interdependenz von Verteilung und Wachstum des realen Bruttoinlandsproduktes (BIP) als Indikator für die Entwicklung von Produktion und ökonomischer Aktivität. Zum anderen geht es aber insbesondere um den Zusammenhang zwischen funktionaler Einkommensverteilung und Kapitalstockwachstum, den Investitionen, als einem Indikator für die Entwicklung der zukünftigen Produktionsmöglichkeiten. Bei der Diskussion unseres Themas stellt sich zunächst die grundsätzliche Frage, ob in den verschiedenen Paradigmen überhaupt ein Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Wachstum hergestellt wird. Wenn eine solche Interdependenz konstatiert wird, so stellt sich als nächstes die weitergehende Frage nach der Kausalität des Zusammenhanges: Geht von der wirtschaftlichen Entwicklung ein bestimmender Einfluss auf die funktionale Einkommensverteilung aus oder wird diese von anderen Faktoren determiniert und bestimmt selbst den langfristigen Wachstumstrend einer Ökonomie? Oder hängen Verteilung und Wachstum vielmehr wechselseitig voneinander ab?

In der nachfolgenden Darstellung wird sich zeigen, dass mit der Neoklassik ein Ansatz vorliegt, der, ausgehend von einer ausformulierten allokatorentheoretischen Grundlage, unter Heranziehung weniger Annahmen über die Produktionstechnologie und das Verhalten ökonomischer Akteure, die Verteilung des Realproduktes und dessen Wachstum in einem einheitlichen Ansatz erklärt. Die Produktionstechnologie bestimmt bei Maximierungsverhalten der Wirtschaftssubjekte die funktionale Einkommensverteilung. Über Angebot-Nachfrage-Prozesse auf Faktormärkten durchgesetzte Faktorpreisrelationen bilden hierbei Knappheitsverhältnisse ab und garantieren die Anpassung an einen exogen durch das Bevölkerungswachstum und den technischen Fortschritt gegebenen Vollbeschäftigungswachstumspfad. In der neuen Wachstumstheorie, der aktuellen Weiterentwicklung des neoklassischen An-

satzes, wird der Vollbeschäftigungswachstumspfad dann dadurch endogenisiert, dass der technische Fortschritt selbst entweder auf Externalitäten, oder auf Präferenzen (die Zeitpräferenz der Individuen) und auf Technologien (in der Humankapitalerzeugung bzw. in der Forschung & Entwicklung) zurückgeführt wird.

Klassische, Marx'sche und post-keynesianische Wachstums- und Verteilungstheorien eint gegenüber dem neoklassischen Ansatz, dass sie von einem Freiheitsgrad in der Bestimmung der funktionalen Einkommensverteilung ausgehen, der dann durch verschiedene Hypothesen besetzt werden kann. Die Einkommensverteilung lässt sich also nicht mehr aus einfachen Annahmen über Produktionstechnologie und Individualverhalten erklären, sondern es bedarf einer eigenständigen *Verteilungstheorie*. Die Klassiker, wie Smith und Ricardo, gehen dabei genauso wie Marx von einer durch die notwendigen Reproduktionsmittel der Arbeiter gegebenen Subsistenzentlohnung aus. Nach Marx spielen zusätzlich die in den jeweiligen historischen und institutionellen Bedingungen zum Ausdruck kommenden Kräfteverhältnisse zwischen den Klassen für die Verteilung eine größere Rolle. Von einer in dieser Weise determinierten funktionalen Einkommensverteilung geht dann ein bestimmender Einfluss auf die Kapitalakkumulation und dadurch auf den Wachstumsprozess aus. Hierfür muss jedoch die Gültigkeit des Say'schen Gesetzes in der Version Ricardos unterstellt werden:⁷ Gesparte Profite werden akkumuliert, sodass es keine Probleme der effektiven Nachfrage gibt.⁸ Dies be-

⁷ Die Gültigkeit des Say'schen Gesetzes wird jedoch nicht von allen klassischen Ökonomen akzeptiert. Im Rahmen der „general glut“-Kontroverse, in der die Möglichkeiten einer allgemeinen Überproduktionskrise diskutiert wurde, traten Ricardo, Say und James Mill als Verfechter der These auf, dass die Nachfrage nur durch die Produktion begrenzt sei und daher eine allgemeine Überproduktionskrise unmöglich sei. Malthus und Sismondi hingegen betonten die Möglichkeit allgemeiner Absatzstockungen aufgrund eines Mangels an konsumtiver Nachfrage und begründeten damit die soziale Berechtigung der unproduktiven Ausgaben der besitzenden Klassen (Malthus) bzw. die Forderung nach einer Korrektur der funktionalen Einkommensverteilung zu Gunsten der Lohnabhängigen (Sismondi) (vgl. Sowell 1972).

⁸ Die Marx'sche Theorie lässt jedoch auch eine andere Interpretation zu, auf die in dieser Arbeit nur am Rande eingegangen werden kann. In dieser Interpretation, die in Argitis (2001, 2008), Hein (1997, 1998, 2004b, 2006a) und auch Sardoni (2011) ausführlich begründet wird, wird die Gültigkeit des Say'schen Gesetzes aus Marx'scher Perspektive fundamental in Frage gestellt. Es wird vielmehr von einer Akkumulationsautonomie der Unternehmen ausgegangen, deren Verteilungswirkungen in Widerspruch zur Subsistenzentlohnung der Arbeiter treten können. Zudem wird, anders als in der orthodoxen Interpretation der Marx'schen Theorie, durch die Unabhängigkeit der Kapitalakkumulation von der Ersparnis die Integration von Kredit und Zins in die Grundlagen des Vertei-

deutet bei den Klassikern und Marx jedoch nicht, dass im Wachstumsgleichgewicht auch Vollbeschäftigung herrscht. Im Gegenteil, Arbeitslosigkeit ist langfristig erforderlich, um die Verhandlungsstärke der Arbeiter in Schach zu halten und so positive Profite zu gewährleisten. Weiterhin wird in dieser Perspektive davon ausgegangen, dass Kapitalakkumulation und Wachstum auf die Profitabilität zurückwirken und einen tendenziellen Fall der allgemeinen Profitrate verursachen. Dieser wird entweder mit einer spezifischen Art des technischen Fortschritts (Marx) oder mit der fallenden Grenzproduktivität des Bodens (Ricardo) begründet, und er generiert dann entweder eine große Krise (Marx) oder einen stationären Zustand (Ricardo).

In den ersten post-keynesianischen Wachstums- und Verteilungsmodellen von Kaldor und Robinson liefern die von der Ersparnis unabhängigen Akkumulationsentscheidungen der Unternehmen bei gegebener Sparquote aus Profiten eine kreislauftheoretische Begründung der funktionalen Einkommensverteilung. Hier wird die Kausalität aus der Klassik also umgekehrt: Die funktionale Einkommensverteilung ist ein Resultat der Kapitalakkumulation und nicht deren Voraussetzung. In post-keynesianischen Modellen, die auf die Arbeiten von Kalecki und Steindl zurückgehen, wird die Akkumulationsautonomie der Unternehmen hingegen mit einer machttheoretischen Begründung der Einkommensverteilung durch unternehmerische Mark-up Preissetzung auf die Lohnstückkosten verbunden, wodurch das System auf den ersten Blick als überdeterminiert erscheint. Hier liefert dann die langfristige Variabilität des Grades der Kapazitätsauslastung eine Möglichkeit, beide Einflussfaktoren zur Geltung kommen zu lassen: Die funktionale Einkommensverteilung wird machttheoretisch im Rahmen der Mark-up Preistheorie erklärt, der Grad der Kapazitätsnutzung hingegen kreislauftheoretisch durch die Ausgaben der Kapitalisten. Die post-keynesianischen Wachstums- und Verteilungstheorien bleiben in all ihren Varianten dem von Keynes vertretenen Prinzip der effektiven Nachfrage verpflichtet. Unternehmerische Investitionen sind die Triebkraft des Wachstumsprozesses, die nicht nur die Auslastung der bestehenden Kapazitäten, sondern auch den Aufbau zusätzlicher Produktionskapazitäten bestimmt. Der Identifikation der Investitionsdeterminanten kommt daher eine herausragende Rolle zu. Hier werden dann der erwarteten Profitrate sowie dem Zinssatz oder den Zinszahlungen als monetäre Kategorien eine entscheidende Bedeutung zugemessen.

In einigen neueren neoricardianischen und post-keynesianischen Modellen wird alternativ zu der klassischen Schließung des Freiheitsgrades der Verteilung durch den Subsistenzlohn oder zu den post-keynesianischen Schließun-

gungs- und Wachstumsmodells unabdingbar, da über Finanzierungsverfügbarkeit und -kosten erhebliche Einflüsse auf die Investitionen ausgehen.

gen durch die Einkommensverwendung bzw. durch die den Mark-up bestimmenden Kräfteverhältnisse auf Güter- und Arbeitsmärkten eine monetäre Schließung des Freiheitsgrades der Verteilung diskutiert. Hier ist es der durch die Geldpolitik oder die Finanzmärkte bestimmte Zinssatz, der die allgemeine Profitrate vorgibt und den Reallohnsatz zur Residualgröße macht. Gemeinsam ist dabei allen nicht-neoklassischen Modellen, dass sie keine universell gültigen Theorien der Verteilung und des Wachstums ausgehend von „first principles“ liefern, sondern jeweils historisch spezifische Theorien formulieren, die nur unter bestimmten historischen und institutionellen Bedingungen Gültigkeit beanspruchen.

1.2 Trends von Verteilung und Wachstum seit den 1960er Jahren

In dieser Arbeit ist zwar keine umfassende empirische Analyse des Zusammenhangs zwischen funktionaler Einkommensverteilung und wirtschaftlicher Entwicklung geplant, jedoch soll in dieser Einleitung ein kurzer Überblick über die Trends wichtiger Indikatoren in einigen entwickelten Industrieländern für die Zeit von den 1960er Jahren bis 2015 gegeben werden. Hiermit wird ein Überblick über die stilisierten Fakten vermittelt, auf die sich Wachstums- und Verteilungstheorien beziehen und die sie erklären sollten. Wir werden uns dabei zuerst auf die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung beschränken, um dann die Verteilung in den Kontext wichtiger Variablen der wirtschaftlichen Entwicklung zu stellen.

1.2.1 Zur Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung

Um die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung beschreiben zu können, ist es zuerst erforderlich auf verschiedene Messkonzepte dieser Größe einzugehen. Aus der Verteilungsrechnung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen erhalten wir unmittelbar die unbereinigte Lohnquote (LQ) als Anteil des Arbeitnehmerentgelts (W) am nominalen BIP oder am Volkseinkommen, dem Produkt aus Preisindex und Realproduktion oder -einkommen (pY):⁹

$$(1) \quad LQ_t = \frac{W_t}{p_t Y_t}.$$

⁹ Vgl. z.B. Brümmerhoff (2007, S. 264 ff.) und Kalmbach (1995).

Der Anteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen (Π) am BIP oder am Volkseinkommen beschreibt entsprechend die unbereinigte Gewinn- oder Profitquote (GQ):

$$(2) \quad GQ_t = \frac{\Pi_t}{p_t Y_t}.$$

Da sich das Volkseinkommen nur auf Arbeitnehmerentgelt und auf Unternehmens- und Vermögenseinkommen aufteilt, addieren sich unbereinigte Lohnquote und unbereinigte Profitquote notwendig zu eins:

$$(3) \quad LQ_t + GQ_t = 1.$$

Die Entwicklung der unbereinigten Lohnquote sagt wenig über die Entwicklung der Verteilungsposition des durchschnittlichen Arbeitseinkommensbezieher gegenüber der des durchschnittlichen Kapitaleinkommensbezieher aus. Die unbereinigte Lohnquote wird nämlich entscheidend von der Entwicklung der Arbeitnehmerquote, dem Anteil der unselbständig Beschäftigten (L) an den Erwerbstätigen (E), beeinflusst. Dadurch, dass vormals Selbständige ihre selbständige Tätigkeit aufgeben und zu abhängig Beschäftigten werden, steigt die Lohnquote, ohne dass sich die Verteilungsposition des durchschnittlichen Arbeitseinkommensbezieher verbessert. Ein solches Phänomen wird z.B. beim Übergang von der Agrargesellschaft zur Industriegesellschaft beobachtet:

$$(4) \quad LQ_t = \frac{W_t}{p_t Y_t} = \frac{\frac{W_t}{L_t}}{\frac{p_t Y_t}{E_t}} \frac{L_t}{E_t}.$$

Die unbereinigte Lohnquote hängt also vom Nominallohn pro Lohnabhängigen (Lohnsatz: W_t/L_t), dem Volkseinkommen pro Erwerbstätigen (Erwerbstätigenproduktivität: $p_t Y_t/E_t$) und dem Anteil der Lohnabhängigen an den Erwerbstätigen (Arbeitnehmerquote: L_t/E_t) ab. Bleiben Lohnsatz und Erwerbstätigenproduktivität konstant, so steigt die unbereinigte Lohnquote mit dem Anstieg der Arbeitnehmerquote. Um diesen Einfluss auf den Verteilungsindikator zu eliminieren, lässt sich eine bereinigte Lohnquote (LQ^b) berechnen, bei der die Arbeitnehmerquote eines Basisjahres ($t = 0$) konstant gehalten wird:

$$(5) \quad LQ_t^b = \frac{\frac{W_t}{L_t} \frac{L_0}{E_0}}{\frac{p_t Y_t}{E_t}} = \frac{W_t}{p_t Y_t} \frac{L_0}{L_t} \frac{E_0}{E_t}.$$

Die bereinigte Lohnquote kann also aus der unbereinigten Lohnquote sowie aus den Arbeitnehmerquoten des Basisjahres und des betrachteten Jahres berechnet werden. Genauso lässt sich auch eine bereinigte Profitquote (GQ^b) berechnen, indem man den Anteil der Selbständigen (S) an den Erwerbstätigen, die Selbständigquote, für ein Basisjahr konstant hält:¹⁰

$$(6) \quad GQ_t^b = \frac{\frac{S_0}{\Pi_t} \frac{E_0}{S_t}}{\frac{p_t Y_t}{E_t}}.$$

Eine weitere Möglichkeit zur Bereinigung des Effektes der Veränderung der Arbeitnehmerquote auf die Lohnquote ist die Berechnung der Arbeitseinkommensquote.¹¹ Hier wird unterstellt, dass das durchschnittliche Arbeitseinkommen eines Selbständigen dem durchschnittlichen Arbeitseinkommen eines unselbständig Beschäftigten entspricht. Unter dieser Annahme hat der Übergang von der Selbständigkeit in die abhängige Beschäftigung keinen Einfluss mehr auf die Verteilungsquoten. Das gesamte Arbeitseinkommen (AE) ergibt sich also als Summe aus dem Arbeitseinkommen der abhängig Beschäftigten (W) und dem Arbeitseinkommen der Selbständigen (W^S):

$$(7) \quad AE_t = W_t + W_t^S = \frac{W_t}{L_t} L_t + \frac{W_t}{L_t} S_t = \frac{W_t}{L_t} (L_t + S_t) = \frac{W_t}{L_t} E_t.$$

Hieraus folgt für die Arbeitseinkommensquote (AEQ):

$$(8) \quad AEQ_t = \frac{AE_t}{p_t Y_t} = \frac{\frac{W_t}{L_t} E_t}{p_t Y_t} = \frac{W_t}{p_t Y_t} \frac{E_t}{L_t} = \frac{\frac{W_t}{L_t}}{\frac{p_t Y_t}{E_t}} = \frac{w_t}{p_t Y_t}.$$

¹⁰ Man beachte, dass sich bereinigte Lohnquote und bereinigte Profitquote allgemein nicht zu eins addieren. Vgl. hierzu auch Kalmbach (1995).

¹¹ Zu alternativen Möglichkeiten der Bereinigung, einschließlich der hier gewählten, vgl. bereits Kravis (1959). Zu weiteren empirischen Berechnungsmöglichkeiten von Arbeitseinkommensquoten und den damit verbundenen Problemen vgl. auch Muck/McAdam/Growiec (2015).

Die Arbeitseinkommensquote lässt sich also einfach durch Multiplikation der unbereinigten Lohnquote mit dem Kehrwert der Arbeitnehmerquote ermitteln. Sie ist auch definiert als Lohneinkommen je abhängig Beschäftigten, dem Nominallohnsatz (w), als Anteil am nominalen BIP oder Volkseinkommen je Erwerbstätigen, dem Produkt aus Preisindex (p) und Erwerbstätigenproduktivität (y). Schreibt man die Gleichung (8) in Wachstumsraten, so erhält man:

$$(9) \quad \hat{A\hat{E}Q}_t = \hat{w}_t - \hat{p}_t - \hat{y}_t.$$

Definitionsgemäß steigt die Arbeitseinkommensquote also immer dann, wenn die Wachstumsrate des Nominallohnsatzes größer ist als die Summe aus Inflation und Produktivitätswachstum, und sie fällt, wenn das Nominallohnsatzwachstum kleiner ist als die Summe aus Inflation und Produktivitätswachstum:

$$(9a) \quad \hat{A\hat{E}Q}_t > 0, \quad \text{wenn: } \hat{w}_t > \hat{p}_t + \hat{y}_t,$$

$$(9b) \quad \hat{A\hat{E}Q}_t < 0, \quad \text{wenn: } \hat{w}_t < \hat{p}_t + \hat{y}_t.$$

Um eine Übersicht über die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung seit 1960 zu erhalten, sind in den Abbildungen 2-4 für sieben entwickelte OECD-Länder, Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien, die USA und Japan, jeweils die jährlichen Arbeitseinkommensquoten dargestellt. Die Arbeitseinkommensquote ist in diesem Fall definiert als Anteil des Einkommens aus unselbständiger Arbeit je Arbeitnehmer am BIP zu Faktorkosten je Beschäftigtem.¹² Für Deutschland beziehen sich die dargestellten Daten von 1960 bis 1991 auf die frühere Bundesrepublik Deutschland, ab 1992 auf das wiedervereinigte Deutschland.

Der Zeitpfad der Arbeitseinkommensquoten weist in den hier aufgeführten Ländern zwei charakteristische Merkmale auf: Zum einen sind erhebliche kurzfristige Schwankungen zu beobachten, zum anderen scheinen diese kurzfristigen Schwankungen nicht um ein langfristig stationäres Niveau zu erfolgen, sondern es deuten sich auch mittel- bis langfristige Entwicklungstrends an. Die funktionale Einkommensverteilung ist daher weder kurzfristig noch langfristig konstant.

Kurzfristig sind Einkommensquoten in einem starken Ausmaß konjunkturellen Einflüssen ausgesetzt. Empirisch war in der Vergangenheit ein tenden-

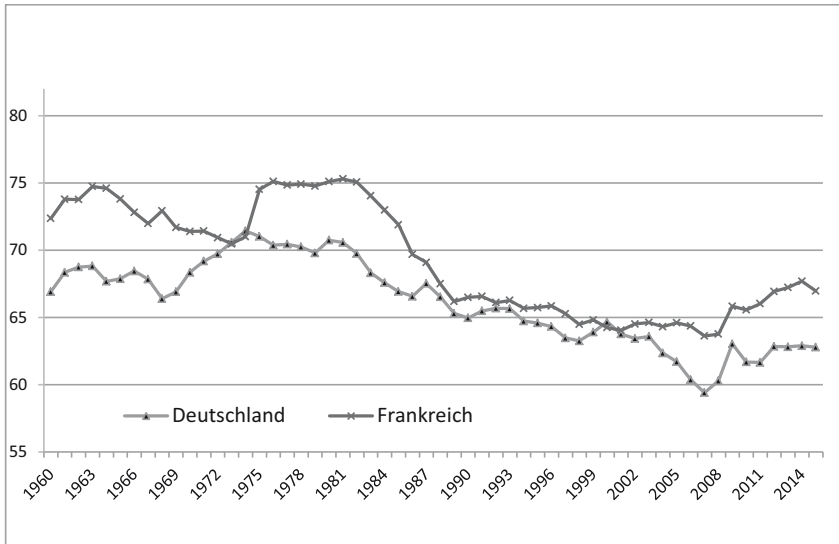
¹² Die Europäische Kommission (2016) bezeichnet diese Quote als „adjusted wage share“, also als bereinigte Lohnquote. Sie ist aber genauso definiert wie unsere Arbeitseinkommensquote in Gleichung (8), weshalb wir sie auch so bezeichnen.

ziell leicht phasenversetztes, antizyklisches Verhalten von Lohn- und Arbeitseinkommensquoten im Konjunkturverlauf festzustellen, das sich insbesondere durch Lohn-lags erklären lässt. Im konjunkturellen Aufschwung steigen Löhne aufgrund der erst zeitverzögerten Anpassung von Tarifvereinbarungen langsamer als die Outputpreise. Gleichzeitig steigt auslastungsbedingt die Erwerbstätigenproduktivität schneller an. Beides führt dazu, dass die Lohnquote im Aufschwung in der Regel zurückgeht. Im konjunkturellen Abschwung sind umgekehrte Prozesse zu beobachten: Preise steigen langsamer als Löhne und das Produktivitätswachstum fällt auslastungsbedingt, wodurch die Lohnquote im Abschwung ansteigt. Es ist daher kein Zufall, dass die Arbeitseinkommensquoten in vielen der hier betrachteten Länder gerade in den Rezessionsjahren in der Mitte der 1970er Jahre, zu Beginn der 1980er Jahre, Anfang der 1990er Jahre, zu Beginn der 2000er Jahre und dann insbesondere in der Großen Rezession 2008/9 kurzfristig zum Teil deutlich ansteigen.

In einer langfristigen, überzyklischen Betrachtung scheint die Arbeitseinkommensquote von den frühen 1960er Jahren bis zur Rezession in den frühen 1980er Jahren in der Tendenz entweder konstant (USA, Italien) oder leicht steigend (Frankreich, Deutschland, Spanien, Großbritannien, Japan) gewesen zu sein. Bis zur tiefen Rezession 2008/9 ist sie dann in allen Ländern in der Tendenz gefallen. Dieser fallende Trend hat sich, soweit man das auf der bisherigen Datenlage einschätzen kann, in Spanien, den USA und Großbritannien dann fortgesetzt. In Deutschland, Italien und Japan scheint der fallende Trend gestoppt worden zu sein, und in Frankreich deutet sich sogar ein tendenzieller Anstieg der Arbeitseinkommensquote an. Von einer langfristigen Konstanz der funktionalen Einkommensverteilung, wie sie in „Bowley’s Law“ postuliert wird,¹³ kann also für die hier betrachteten Länder keine Rede sein. Es gibt offenbar mittelfristige Trends und auch Trendbrüche, wie z.B. zu Beginn der 1980er Jahre.

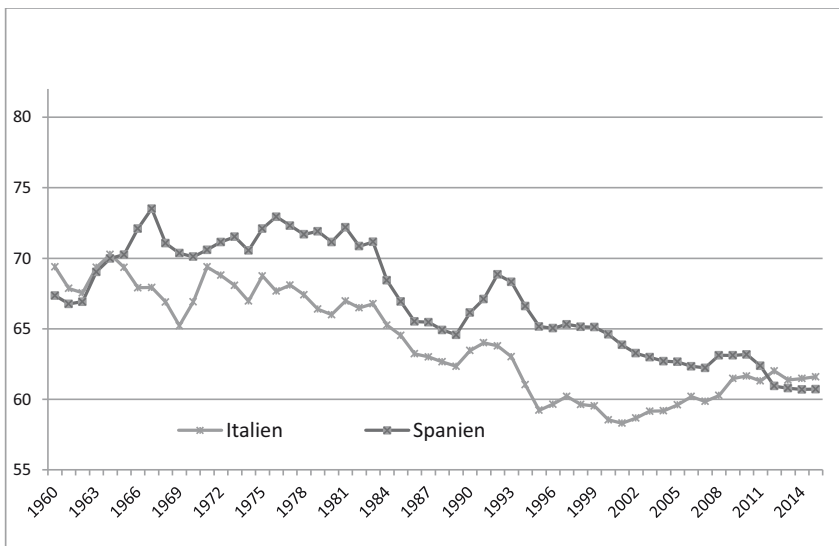
¹³ Zu „Bowley’s Law“ einer langfristigen Konstanz der funktionalen Einkommensverteilung vgl. ausführlich Krämer (1996).

Abbildung 2: Arbeitseinkommensquoten in Deutschland und Frankreich, 1960 – 2015 (in Prozent des BIP zu Faktorkosten)



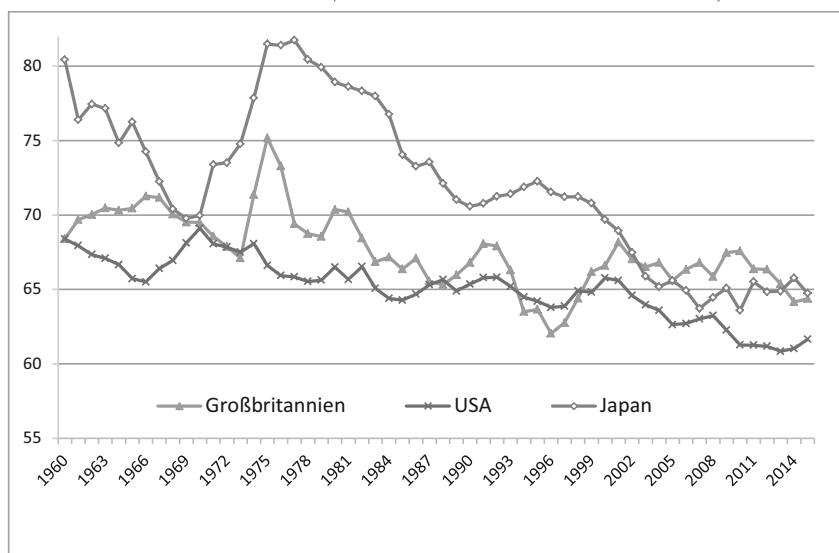
Quelle: Europäische Kommission (2016), eigene Darstellung

Abbildung 3: Arbeitseinkommensquoten in Italien und Spanien, 1960 – 2015 (in Prozent des BIP zu Faktorkosten)



Quelle: Europäische Kommission (2016), eigene Darstellung

Abbildung 4: Arbeitseinkommensquoten in Großbritannien, Japan und den USA, 1960 – 2015 (in Prozent des BIP zu Faktorkosten)



Quelle: Europäische Kommission (2016), eigene Darstellung

1.2.2 Verteilung und wirtschaftliche Entwicklung

Nachdem soweit auf den Entwicklungstrend der funktionalen Einkommensverteilung eingegangen wurde, soll nun die funktionale Einkommensverteilung im Zusammenhang mit anderen wichtigen makroökonomischen Variablen betrachtet werden. In Tabelle 1 sind deshalb die konjunkturellen Durchschnittswerte für die Arbeitseinkommensquote, das reale BIP-Wachstum, das Kapitalstockwachstum, das Arbeitsproduktivitätswachstum, den Realzins, d.h. den langfristigen Nominalzins korrigiert um die Inflationsrate, sowie die Inflationsrate für den Konsumentenpreisindex für unsere Länder aufgeführt. Das Jahr mit einem lokalen Minimum des realen BIP-Wachstums stellt jeweils den Beginn eines Konjunkturzyklus dar. Da die Periode von 1961 – 73/74 kein klares Muster zeigt, wurde auf eine Einteilung in Konjunkturzyklen verzichtet, und wir haben hier die Durchschnittswerte für den Gesamtzeitraum berechnet. Wir können im Wesentlichen drei Abschnitte unterscheiden.

In einer ersten Periode von 1961 bis 1973/4, die den größten Teil des „Goldenen Zeitalters“ („golden age“) der Kapitalismusedwicklung nach dem 2. Weltkrieg mit hohem Wachstum und geringer Arbeitslosigkeit umfasst,

beobachten wir stabile oder leicht steigende Arbeitseinkommensquoten, ein hohes Wachstum von realem BIP, Kapitalstock und Arbeitsproduktivität. Die realen Zinssätze waren deutlich geringer als das Wachstum des realen BIPs, und die Inflationsraten blieben moderat. Letzteres galt insbesondere für die 1960er Jahre, aber in den späten 1960er Jahren und dann insbesondere in den frühen 1970er Jahren stiegen die Inflationsraten deutlich, wodurch der Durchschnitt für den Zeitraum angehoben wurde.

Tabelle 1: Arbeitseinkommensquoten, reales BIP-Wachstum, Kapitalstockwachstum, langfristiger Realzinssatz, Arbeitsproduktivitätswachstum und Inflationsrate im Durchschnitt der Konjunkturzyklen von 1961 bis 2015

Frankreich	1961-1974	1975-1980	1981-1992	1993-2002	2003-2008	2009-2015
AEQ	72,52	74,87	70,07	65,09	64,21	66,60
\hat{Y}	5,56	2,65	2,30	2,15	1,69	0,47
\hat{K}	4,89	3,52	2,40	1,83	2,13	1,33
\hat{y}	4,98	2,16	1,98	1,23	1,04	0,50
i	1,56	-0,34	5,00	4,67	1,83	1,94
\hat{p}	5,29	10,60	5,78	1,52	1,99	1,01
Deutschland	1961-1974	1975-1981	1982-1992	1993-2002	2003-2008	2009-2015
AEQ	68,60	70,46	66,78	64,18	61,29	62,53
\hat{Y}	4,12	2,36	2,72	1,45	1,53	0,87
\hat{K}	4,26	2,53	1,96	1,96	0,91	0,69
\hat{y}	3,87	2,07	1,63	1,10	1,01	0,12
i	3,52	3,21	4,97	4,14	2,42	0,76
\hat{p}	3,63	4,64	2,60	1,86	1,79	1,17
Italien	1961-1974	1975-1981	1982-1992	1993-2002	2003-2008	2009-2015
AEQ	68,03	67,33	64,14	59,78	59,71	61,55
\hat{Y}	5,38	3,01	2,33	1,62	0,85	-1,05
\hat{K}	4,59	3,35	2,55	1,72	1,95	0,15
\hat{y}	5,47	2,03	1,75	1,40	0,29	-0,18
i	0,23	-2,55	4,95	3,86	1,61	2,82
\hat{p}	5,72	16,87	8,26	3,11	2,36	1,38
Spanien	1961-1974	1975-1980	1981-1992	1993-2001	2002-2008	2009-2015
AEQ	70,28	72,02	67,68	65,46	62,75	61,68
\hat{Y}	7,13	1,58	2,75	3,17	3,15	-0,61
\hat{K}	5,01	4,34	3,23	3,50	4,73	1,09
\hat{y}	6,40	3,28	1,89	0,90	0,44	1,72
i	...	-2,83	4,68	3,74	0,78	3,11
\hat{p}	7,45	18,38	8,80	3,41	3,34	1,13

Großbritannien	1961-1973	1974-1979	1980-1990	1991-2000	2001-2008	2009-2015
AEQ	69,69	71,09	67,28	65,14	66,64	65,95
\hat{Y}	3,47	1,56	2,49	2,44	2,36	1,12
\hat{K}	2,98	1,82	2,06	1,91	1,65	1,19
\hat{y}	3,17	1,15	1,91	2,18	1,40	0,36
i	2,60	-1,38	4,20	4,41	2,58	0,20
\hat{p}	5,11	15,72	7,16	2,69	1,93	2,40
USA	1961-1973	1974-1981	1982-1990	1991-2000	2001-2008	2009-2015
AEQ	67,25	66,22	65,13	64,86	63,67	61,35
\hat{Y}	4,35	2,55	3,44	3,45	2,11	1,41
\hat{K}	3,02	2,64	2,62	2,70	2,92	1,26
\hat{y}	2,38	0,53	1,54	2,09	1,35	1,07
i	2,09	0,23	5,76	4,30	2,01	1,27
\hat{p}	3,18	9,40	4,12	2,81	2,83	1,39
Japan	1961-1973	1974-1982	1983-1992	1993-2001	2002-2008	2009-2015
AEQ	73,88	79,86	73,14	70,99	65,32	64,91
\hat{Y}	9,42	3,48	4,30	0,84	1,21	0,32
\hat{K}	6,63	6,17	4,58	2,39	0,67	-0,14
\hat{y}	7,97	2,84	3,20	1,06	1,12	0,41
i	-1,36	0,20	4,42	2,56	2,11	1,46
\hat{p}	6,19	8,44	1,79	0,30	0,03	0,22

Anmerkungen:

AEQ: Arbeitseinkommensquote in Prozent des Bruttoinlandsprodukts zu Faktorkosten

\hat{Y} : Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts in Prozent

\hat{K} : Wachstumsrate des realen Netto-Kapitalstocks in Prozent

\hat{y} : Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität in Prozent

i: realer langfristiger Zinssatz in Prozent

\hat{p} : Inflationsrate des Konsumentenpreisindex in Prozent

Das lokale Minimum des realen BIP-Wachstums stellt den Beginn eines Konjunkturzyklus dar. Da die Periode von 1961 – 73/74 kein klares Muster zeigt, wurde hier auf eine Einteilung in Konjunkturzyklen verzichtet. Für Japan wurde das Zyklennmuster in der Periode 1974 – 2008 an das der anderen Länder angepasst. Die Werte für Deutschland beziehen sich bis 1992 auf Westdeutschland.

Quelle: Europäische Kommission (2016), eigene Berechnungen

Im Zyklus der zweiten Hälfte der 1970er Jahre sind die Arbeitseinkommensquoten in allen Ländern, außer in Italien und in den USA, weiter angestiegen. Gleichzeitig stiegen jedoch auch die Inflationsraten deutlich, die Realzinsen fielen und wurden in Frankreich, Italien, Spanien und Großbritannien sogar negativ und das reale BIP-Wachstum, das Kapitalstockwachstum sowie das Produktivitätswachstum gingen deutlich zurück. Die turbulenten 1970er Jahre bedeuteten damit das Ende des „Goldenen Zeitalters“. Vollbeschäftigung, steigende Arbeitseinkommensquoten und geringe, teilweise negative Realzinsen führten zur „Rache der Rentiers“ (vgl. Smithin 1996) und zum „Monetarismus als soziale Doktrin“ (vgl. Bhaduri/Steindl 1985). Dies bedeutete, dass die Wirtschaftspolitik das Ziel der Vollbeschäftigung, das mit einer entsprechenden Gesamtnachfragesteuerung zu erreichen ist, aufgegeben hat. Stattdessen wurde auf die Herstellung von Preisniveaustabilität gesetzt, für die ein gewisses Maß an Arbeitslosigkeit zur Disziplinierung der Lohnforderungen der Gewerkschaften erforderlich schien. Diese Verschiebung der Ziele und Prioritäten der Politik ging mit einer Deregulierung und Liberalisierung der Arbeitsmärkte und der nationalen und internationalen Kapitalmärkte einher.

All dies verursachte eine Verschiebung der Kräfteverhältnisse zulasten der abhängig Beschäftigten und ihrer Gewerkschaften und zugunsten der Kapitaleseite, hier insbesondere zugunsten des Finanzkapitals und der Vermögensbesitzer, wodurch sich als Ergebnis ein „finanzdominierter Kapitalismus“ (vgl. Hein 2012a) herausbildete.¹⁴ Die Verteilungs- und Wachstumswirkungen, die mit diesem finanzdominierten Kapitalismus verbunden sind, werden in Kapitel 13 dieses Buches ausführlich analysiert. Wesentlich Effekte lassen sich aber bereits aus Tabelle 1 entnehmen.

Mit dem Konjunkturzyklus der 1980er Jahre setzte in allen Ländern ein tendenzieller Rückgang der Arbeitseinkommensquote bis zur tiefen Rezession 2008/9 ein, der sich in Spanien, Großbritannien, den USA und Japan auch danach fortsetzte, in Frankreich, Deutschland und Italien jedoch nicht. Die Inflationsraten fielen seit den 1980er Jahren in allen Ländern deutlich und lagen ab dem Zyklus der 1990er Jahre deutlich unter den Werten des „Goldenen Zeitalters“, mit deflationären Gefahren in der Phase nach der Rezession 2008/9. Die Realzinssätze stiegen in den 1980er und 1990er Jahren deutlich an und fielen erst in den 2000er Jahren wieder auf das Niveau des „Goldenen Zeitalters“. In einigen Ländern erholte sich das reale BIP-Wachstum im Vergleich zum Konjunkturzyklus der zweiten Hälfte der 1970er Jahre, ohne jedoch wieder die Wachstumsraten der 1960er und frühen 1970er Jahre zu erreichen. Insbesondere blieb das reale BIP-Wachstum vor

¹⁴ Glyn (2006) hat diesen Übergang im Detail analysiert.

der Rezession 2008/9 unterhalb der langfristigen Realzinsen. Die Ausnahmen stellen lediglich Spanien und die USA im Zyklus der frühen 2000er Jahre dar, wobei Spanien hier von der Konvergenz der langfristigen Nominalzinsätze auf das niedrigere deutsche Niveau im Rahmen der Einführung der Europäischen Währungsunion und des Euros profitierte. Auch nach der Rezession 2008/9 gelang es nur in Deutschland, Großbritannien und den USA, das reale BIP-Wachstum über die weiterhin im historischen Vergleich recht geringen langfristigen Realzinsen zu heben. Das reale Kapitalstockwachstum flachte seit Beginn der 1980er Jahre mit nur wenigen Ausnahmen weiter ab und blieb in der Phase des finanzdominierten Kapitalismus deutlich unter den Wachstumsraten der 1960er und frühen 1970er Jahre. Auch das Wachstum der Arbeitsproduktivität zeigt einen fast durchgehend fallenden Trend, mit den Ausnahmen von Großbritannien und den USA, wo es in den Zyklen der 1980er und 1990er Jahre jeweils einen leichten Anstieg gab, sowie Japan mit einem Anstieg in den 1980er Jahren und Spanien in den Jahren nach der Krise 2008/9.

1.3 Inhaltsübersicht

In den folgenden Kapiteln werden die wachstums- und verteilungstheoretischen Ansätze im Wesentlichen in der historischen und chronologischen Abfolge der Paradigmen der Volkswirtschaftslehre dargestellt. Wir beginnen in Kapitel 2 mit der klassischen Politischen Ökonomie, wenden uns dann in Kapitel 3 der Marx'schen Theorie zu, um danach in Kapitel 4 den neoklassischen Ansatz zu behandeln. Kapitel 5 befasst sich mit der aktuellen Weiterentwicklung der neoklassischen Wachstumstheorie im Rahmen der neuen Wachstumstheorie. Diese ersten Kapitel haben einen stärkeren Überblickscharakter und beabsichtigen nicht, die Ausdifferenzierungen der jeweiligen Verteilungs- und Wachstumstheorien innerhalb der behandelten Paradigmen genauer zu verfolgen. Hierfür liegen insbesondere für die neue (neoklassische) Wachstumstheorie und auch für den klassischen und den Marx'schen Ansatz eine Reihe von Lehrbüchern vor.¹⁵ Die Kapitel 6-8 sind dann den verschiedenen Entwicklungsetappen der post-keynesianischen Wachstums- und Verteilungstheorie gewidmet. Wir beginnen in Kapitel 6 mit der Erweiterung der Keynes'schen Theorie der effektiven Nachfrage um die Berücksichtigung der Kapazitätseffekte von Investitionen in den Arbeiten von Harrod

¹⁵ Vgl. zur klassischen und Marx'schen Verteilungs- und Wachstumstheorie z.B. Foley/Michl (1999) und Priewe (1988) und zur neuen neoklassischen Wachstumstheorie z.B. Aghion/Howitt (1999, 2009) und Barro/Sala-i-Martin (2004).

und Domar. Wir werden hier auch auf die Fehlinterpretation dieser Ansätze in der frühen neoklassischen Arbeit Solows eingehen, die bis heute das Bild eines keynesianischen „Harrod-Domar-Wachstumsmodells“ in den Lehrbüchern geprägt hat. Kapitel 7 widmet sich dann den eigentlich grundlegenden post-keynesianischen wachstums- und verteilungstheoretischen Entwürfen von Kaldor und Robinson sowie der ersten Generation hierauf aufbauender post-keynesianischer Verteilungs- und Wachstumsmodelle. In Kapitel 8 wenden wir uns dann den Beiträgen von Kalecki und Steindl zu und behandeln die zweite Generation post-keynesianischer Modelle, das neo- und das post-kaleckianische Verteilungs- und Wachstumsmodell. Kapitel 9 präsentiert dann einen systematischen Vergleich der bis dahin dargestellten Ansätze in der Verteilungs- und Wachstumstheorie in einem einheitlichen Modellrahmen. Dies ermöglicht, die wesentlichen Unterschiede bezüglich exogener und endogener Variablen sowie der relevanten Kausalitäten und Wechselwirkungen klar und deutlich herauszuarbeiten.

Mit dem Vorziehen der Behandlung der neoklassischen Theorie vor die post-keynesianische Theorie weichen wir ein wenig von der Chronologie der Wachstums- und Verteilungstheorien ab. Für die klassische und die Marx'sche Politische Ökonomie standen die Fragen von Verteilung, Akkumulation und Wachstum von Anfang an im Mittelpunkt der Forschung, sodass hier auch die jeweiligen Verteilungs- und Wachstumsmodelle zeitlich aufeinander folgen. Für die nachfolgende Neoklassik spielte das Problem von Verteilung und Wachstum dann allerdings fast ein Jahrhundert lang keine große Rolle. Die Neoklassik war in ihrer Entstehungsphase im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts bekanntlich fast ausschließlich mit dem statischen Problem des Nachweises der optimalen Allokation gegebener Bestände in einer über dezentrale Märkte gesteuerten Ökonomie befasst. Wachstumstheoretische Überlegungen wurden daher nur am Rande angestellt. Der Wachstumstheorie wendete man sich erst wieder intensiver zu, nachdem mit den Modellen von Harrod und Domar in den 1930er und 1940er Jahren die ersten Versuche einer Dynamisierung der Keynes'schen Theorie der effektiven Nachfrage vorgelegt worden waren und damit die klassischen wachstums- und verteilungstheoretischen Fragestellungen wieder aufgenommen wurden.

Wir werden die Neoklassik hier trotzdem vor den verschiedenen post-keynesianischen Ansätzen behandeln und daher auch die Auseinandersetzung mit der gegenwärtig dominierenden neuen (neoklassischen) Wachstumstheorie vorziehen, weil wir in dieser Arbeit dem post-keynesianischen Paradigma einen größeren Raum einräumen wollen als dies üblicherweise geschieht. Dies wird schon dadurch deutlich, dass wir die Darstellung der Grundlagen und der wesentlichen Entwicklungsrichtungen der post-keynesianischen Theorie auf die drei Kapitel 6-8 verteilt haben.

In den Kapiteln 10-12 werden wir dann ein in Kapitel 8 dargestelltes kaleckianisches Grundmodell systematisch erweitern, um das abstrakte Modell so der Realität entwickelter kapitalistischer Volkswirtschaften anzunähern. Damit wird es auch möglich, die empirischen Ergebnisse, die auf der Grundlage dieser Modelle erzielt worden sind, systematisch darzustellen. Wir beginnen in Kapitel 10 mit der Erweiterung um außenwirtschaftliche Beziehungen, d.h. um Exporte und Importe, und wir berücksichtigen in diesem Kapitel auch ein positives Sparen aus Lohneinkommen. Damit sind wir dann in der Lage, auf ökonometrische Arbeiten einzugehen, die Aufschluss darüber geben können, ob das Nachfrage- und Wachstumsregime in einer bestimmten Volkswirtschaft lohn- oder profitgetrieben ist. In Kapitel 11 wird das Grundmodell dann um endogen generiertes Produktivitätswachstum erweitert. Wir entwickeln hier also ein post-keynesianisches/kaleckianisches nachfragegetriebenes endogenes Wachstumsmodell. Auch hier werden wir die empirischen Ergebnisse zur Schätzung der Determinanten des Produktivitätswachstums und des Produktivitätsregimes präsentieren. Kapitel 12 wendet sich dann der expliziten Integration monetärer Variablen in ein kaleckianisches Verteilungs- und Wachstumsmodell zu. Dies ist u.a. deshalb erforderlich, weil ja die post-keynesianischen Theorien von einer langfristigen Unabhängigkeit der gesamtwirtschaftlichen Investitionen vom gesamtwirtschaftlichen Sparen ausgehen und damit auch für die lange Frist das Say'sche Gesetz verwerfen. Wir werden hier auf die post-keynesianische monetäre Theorie zurückgreifen, und hier insbesondere auf die „horizontalistische“ Variante, nach der das Geld- und Kreditvolumen modellendogen bestimmt werden und der relevante Zinssatz eine exogene Verteilungsvariable ist, auf welche die Zinspolitik der Zentralbank einen erheblichen Einfluss hat. Auch in diesem Kapitel werden wir einen Überblick über ökonometrische Schätzungen der relevanten Modellgleichungen und zu den vorherrschenden Regimen in einigen ausgewählten Ländern präsentieren.

Kapitel 13 widmet sich dann dem Zusammenhang von Finanzialisierung, Verteilung und Wachstum. Wir werden zunächst die Nachfrage- und Wachstumsregime vor der Krise 2007 – 9 für eine Gruppe von sechs entwickelten Industrieländern exemplarisch beschreiben und diese Regime in ein kaleckianisches Verteilungs- und Wachstumsmodell integrieren. Dann werden wir uns die Regimeänderungen in der Krisen- und Nachkrisenperiode anschauen und die damit verbunden globalen Stabilitätsrisiken und Stagnationstendenzen diskutieren. Hierfür werden wir auf Elemente des endogenen Wachstumsmodells aus Kapitel 11 zurückgreifen.

Eine Zusammenfassung der wesentlichen Erkenntnisse, die aus diesem Buch gewonnen werden können, sowie ein Ausblick auf weiterführende

Themen, aktuelle Debatten und offene Fragen in der post-keynesianischen Verteilungs- und Wachstumsforschung finden sich in Kapitel 14.