

Einkommensverteilung und schleichende Inflation

Dr. Rainer Skiba wurde 1933 in Gleiwitz geboren. Er war nacheinander kaufmännischer Praktikant, Hilfsarbeiter in einer Maschinenfabrik, Student an der Universität Köln und kaufmännischer Angestellter. Seit 1964 ist Dr. Skiba Referent im Wirtschaftswissenschaftlichen Institut der Gewerkschaften. 1966 promovierte er über das Thema „Die gewerkschaftliche Lohnpolitik und die Entwicklung der Reallöhne“. Demnächst erscheint im Bund-Verlag sein Buch „Das westdeutsche Lohnniveau zwischen den beiden Weltkriegen und seit der Währungsreform“.

Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich mit einer Untersuchung von Horst Georg Koblitz „Einkommensverteilung und Inflation in kurzfristiger Analyse“¹⁾. Die aufschlußreiche Untersuchung stützt sich auf eine eindrucksvolle Vielzahl theoretischer und empirischer Forschungsergebnisse. Die Analyse, die sich mit den Wechselbeziehungen zwischen schleichender Inflation auf der einen und Prozeß, Niveau sowie Struktur der Einkommensverteilung auf der anderen Seite beschäftigt, greift ein Problem auf, das nicht nur aktuell ist, sondern auch in der gewerkschaftspolitischen Diskussion nicht übergangen werden kann.

Zu dieser Untersuchung kritisch Stellung zu nehmen, ist der Sinn des folgenden Beitrags, wobei es darauf ankommt, die Grundzüge der Argumentation und die Hauptergebnisse der Untersuchung darzustellen und zu kommentieren²⁾.

I

Das Kernproblem, mit dem sich die bisher konzipierten Theorien der gesamtwirtschaftlichen funktionellen Einkommensverteilung in marktwirtschaftlich orientierten Gesellschaftssystemen im allgemeinen befassen, läuft auf die Frage hinaus: Wie verteilt sich das reale Gesamteinkommen in einer Volkswirtschaft auf die Entlohnung für Arbeitsleistungen, das Entgelt für den Einsatz von Kapital, die Zahlungen für die Überlassung von Boden sowie den Unternehmergewinn, der bei der Aufteilung des Gesamteinkommens als Restbetrag entsteht? In aller Regel wird dieses Problem *theoretisch* in langfristiger Perspektive und zugleich unter der Annahme eines konstanten Geldwertes, also unter der Bedingung eines stabilen Preisniveaus, diskutiert.

Eine realistische Verteilungstheorie, die sich nicht nur auf langfristige Tendenzen, sondern auch und vor allem auf die Analyse kurzfristiger Verteilungsprozesse richtet, kann aber nicht ignorieren, daß seit dem Ende des zweiten Weltkriegs ein chronischer Geldwertschwund vor sich geht, der sich mittlerweile unter der Bezeichnung „schleichende Inflation“ zu einem „Hausgespenst“ westlicher Industrieländer entwickelt hat. Das „Gespenstische“ an diesem Vorgang besteht darin, daß nach den bisherigen Erfahrungen die Preisniveausteigerung — entgegen den Erwartungen des sogenannten gesunden Menschenverstandes — selbst dann noch anhält, wenn die Nachfrage zurückgeht und das gesamtwirtschaftliche Produktionspotential nicht mehr voll ausgeschöpft wird. In einer

1) Vgl. Koblitz, H. G., Einkommensverteilung und Inflation in kurzfristiger Analyse, Beiträge zur Geldlehre, herausg. von R. Schilcher, Berlin, New York 1-971.

2) Auf Detailfragen und Einzelprobleme wird nicht eingegangen. Das gleiche gilt für verteilungspolitische Aspekte, die in den zahlreichen Fußnoten diskutiert werden. — Im Text eingeklammerte Seitenhinweise beziehen sich ausnahmslos auf die Veröffentlichung von Koblitz.

solchen Situation verschieben sich die Relationen zwischen dem Beschäftigungsvolumen und der Produktion; die Proportionen zwischen Preis- und Lohnniveau wandeln sich; Höhe und Struktur der Einkommen sowie der Nachfrage variieren; und es ändert sich die Verteilung.

Es hat also den Anschein, als ob prinzipiell ein chronischer Geldwertschwund eine schleichende Umverteilung nach sich zieht. Denn Verteilungswirkungen können nicht ausbleiben, wenn die Nominaleinkommen der einzelnen sozialen Gruppen weder gleichmäßig noch gleichzeitig steigen. Mehr denn je ist es aber in der heutigen wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion eine offene Frage, in welchem Ausmaß die schleichende Inflation welche sozialen Gruppen schädigt oder begünstigt.

Während unter dem Eindruck der Hyperinflation von 1918 bis 1923 im Deutschen Reich die Auffassung vorherrschte, daß galoppierende inflationistische Prozesse die Einkommensverteilung negativ beeinflussen und über die Enteignung der Sparer verheerende sozialpolitische Folgeerscheinungen auslösen, gewinnt in der ökonomischen Landschaft der „milden Inflation“ neuerdings die Ansicht an Boden, daß die inflatorischen Wirkungen auf „das Kernverhältnis der Verteilung, das Verhältnis von Löhnen und Gewinnen“ (Koblitz S. 18) nicht identifizierbar seien.

Vor diesem Hintergrund geht Koblitz in seiner Analyse davon aus, zunächst den gesellschaftlichen Verteilungskonflikt unter dem Einfluß der schleichenden Inflation zu diskutieren, anschließend die kurzfristig wirkenden Determinanten der gesamtwirtschaftlichen Einkommensverteilung zu erörtern, darüber hinaus die Rolle der unternehmerischen Preispolitik für die Verteilungsstruktur zu behandeln und abschließend das Verteilungsniveau und die Ausgabenentscheidungen im Einkommenskreislauf zu untersuchen.

II

Wie wirkt die schleichende Inflation auf die faktische Einkommensverteilung? Wer gewinnt und wer verliert im inflatorischen Prozeß?

Raumgründe erzwingen hier eine äußerst komprimierte Diskussion der Untersuchungsergebnisse. Die Diskussion kann sich nur auf einige Aspekte der Lohn-Preis- oder Preis-Lohn-Bewegung erstrecken sowie auf die damit eng verbundene Kernfrage, wie sich Löhne und Gehälter im Vergleich zu den Unternehmergeinnen unter der Bedingung einer schleichenden Inflation entwickeln.

Was dieses Problem angeht, so trifft zweifellos zu, daß Löhne und Preise nicht die Ergebnisse „eines anonym wirkenden Marktmechanismus“ (S. 46) sind, sondern *gemacht* werden. Daß das Niveau von Löhnen und Preisen nur in Richtung nach oben, nicht aber nach unten flexibel ist, läßt sich ebenfalls kaum bestreiten. Auf Widerspruch stößt aber die These, im großen und ganzen seien Lohnsätze kurzfristig prinzipiell ebenso reagibel wie Güterpreise. Zweifellos haben sich langfristig in den letzten zwanzig Jahren Löhne und Preise im Durchschnitt auf einer ansteigenden Einbahnstraße bewegt, wobei der Lohnanstieg die Preisniveausteigerung wesentlich übertreffen hat. Um diese — übrigens in der Öffentlichkeit nicht selten heftig bestrittene — Tatsache zu belegen, läßt es sich nicht umgehen, kurz auf einige statistische Durchschnittszahlen zurückzugreifen. So sind von 1950 bis 1970 die nominalen monatlichen Nettoeinkommen je abhängig Beschäftigten³⁾ von 212 DM auf 881 DM gestiegen. Das entspricht einem prozentualen Anstieg von rund 316 vH. Gleichzeitig hat sich, die Lebenshaltung nach

3) In der Begriffssprache der amtlichen Statistik in der Bundesrepublik gehören zu den abhängigen Erwerbspersonen: Arbeiter, Angestellte, Beamte, Lehrlinge, Anlernlinge und alle Personen in praktischer Berufsausbildung.

dem Preisindex für einen Vier-Personen-Arbeitnehmer-Haushalt um 57 vH verteuert⁴⁾. Nach Ausschaltung der Verteuerung errechnet sich für den gleichen Zeitraum ein durchschnittlicher Kaufkraftanstieg durch Arbeitnehmerinkommen von annähernd 165 vH⁵⁾.

Trotzdem können im Rahmen der Aufwärtsentwicklung der durchschnittlichen Arbeitnehmerinkommen während der Laufzeit eines Tarifvertrages oder der Geltungsdauer eines Besoldungserhöhungsgesetzes Individuallöhne und -gehälter kurzfristig nominal stehenbleiben und real zurückfallen, wenn — wie es für eine schleichende Inflation typisch ist — die Konsumgüterpreise auf breiter Front kontinuierlich steigen und sich Löhne und Gehälter einzelner Arbeitnehmer bis zum Neuabschluß eines Tarifvertrages beziehungsweise bis zum Erlaß eines neuen Besoldungserhöhungsgesetzes nicht ändern. Demgegenüber passen sich die unternehmerischen Einkommen schneller den Preissteigerungen an. In einer schleichenden Inflation schneiden also kurzfristig vor allem in Zeiten der Hochkonjunktur im Durchschnitt die Unternehmer besser ab als die Arbeitnehmer.

An dieser Stelle hätte in der Untersuchung der Zusammenhang zwischen Einzelwöhnen und Preisniveau hervorgehoben werden können, zumal es sich um einen Befund der kurzfristigen Analyse handelt, der die im allgemeinen kurzlebigen Eindrücke der Alltagserfahrung bestätigt und genau der immer wieder anzutreffenden Auffassung von Arbeitnehmern und vornehmlich von Hausfrauen entspricht, die Preise liefern den Löhnen davon.

Ein ergänzender Aspekt, der nicht die Untersuchung betrifft, auf den aus gewerkschaftlicher Sicht hinzuweisen sich hier aber geradezu anbietet, besteht darin: Die weitverbreitete — auf kurze Sicht auch zutreffende — Vorstellung von den hinter den Preisen herhinkenden Löhnen ist nur ein Teil der Wahrheit; denn langfristig steigen die Reallöhne. Daß der auf längere Sicht zu registrierende Reallohnanstieg eng mit der gewerkschaftlichen Tarifpolitik zusammenhängt, ist theoretisch kaum umstritten und praktisch nachweisbar. Gerade darum kann die gewerkschaftliche Öffentlichkeitsarbeit auf eine ausgewogene Interpretation der Lohnentwicklung nicht verzichten — nicht zuletzt im Interesse des materiellen Erfolgswachstums, den die Öffentlichkeit unter den geltenden gesellschaftlichen Bedingungen von einer nicht-metaphysisch orientierten Organisation wie der Gewerkschaft verlangt.

III

Im Hinblick auf die Rolle des „*Verteilungskampfes*“ im Prozeß der schleichenden Inflation geht die Untersuchung von folgendem aus: Ein anhaltender Preisniveaustieg fixiert das „Einkommensanspruchsverhalten“ der um reale Sozialproduktsanteile konkurrierenden sozialen Gruppen auf die Einstellung, daß sich Positionsverbesserungen in der Einkommensverteilung nur erreichen lassen, wenn Ansprüche auf „mehr Geld“ (S. 73) realisiert werden. Dadurch entsteht, sozialpsychologisch betrachtet, eine Zwangslage, in der ein permanenter Einkommenswettbewerb beginnt, sofern, womit nach aller Erfahrung zu rechnen ist, ein elastischer Bankenapparat die steigenden Einkommensansprüche finanziert. Als Folge und als Begleiterscheinung setzt sich gleichzeitig der Prozeß der schleichenden Inflation fort.

Bezogen auf die Einkommensverteilung stellt sich nach Auffassung des Autors ein „paradoxes Ergebnis“ (S. 76) für die Gewerkschaften ein. Nach seiner Meinung sind

4) Um einem -weitverbreiteten Mißverständnis vorzubeugen: Der Preisindex mißt nicht die Entwicklung der *Lebenshaltungskosten*, sondern die Preisänderungen eines bestimmten Warenkorbes.

5) Statistisch berechnete wird die Kaufkraftentwicklung der Geldeinkommen der Arbeitnehmer (Reallohn) nach der Formel:
$$\frac{\text{Preisindex für die Lebenshaltung}}{\text{Nominallohn}} \times 100$$

unter der Bedingung eines chronischen Geldwertschwunds bei hoher Beschäftigung, steigender Produktivität und einer nicht-restriktiven Geldpolitik gewerkschaftliche Lohnforderungen „ziemlich leicht“ (S. 76) durchzusetzen, ohne daß sich allerdings die Einkommensverteilung nachhaltig zugunsten der Arbeitnehmer ändert.

Abgesehen davon, daß es schwerfällt, sich die Durchsetzbarkeit tariflicher Lohnforderungen als „ziemlich leicht“ vorzustellen, widerspricht die Statistik der Annahme, daß unter Vollbeschäftigungsbedingungen positive Verteilungseffekte zugunsten der Arbeitnehmer nicht eintreten. So ist im Jahrzehnt von 1960 bis 1970, in einem Zeitraum also, in dem, mit Ausnahme des Jahres 1967, Vollbeschäftigung herrschte, die beschäftigtenstrukturbereinigte Lohnquote⁶⁾ immerhin von 53,8 vH auf 56,2 vH gestiegen.

In der weiteren Argumentation setzt sich der Autor mit den eigentlichen Ursachen des Verteilungskampfes auseinander. Hier kommt er zu dem Ergebnis, daß die sozialen Gruppen nach einer Verteilung streben, die als „gerecht“, „angemessen“, „vernünftig“, „fair“ usw. bezeichnet zu werden pflegt. Da es sich aber nicht um operationale Definitionen, sondern um Forderungen mit Appellcharakter handelt, folgt daraus, daß das Problem der „gerechten“ Verteilung *theoretisch nicht lösbar* ist (S. 78). Indessen bleibt die Aufgabe bestehen, einen Verteilungszustand zu sichern, der den Einkommensinteressen der sozialen Gruppen zumindest soweit entspricht, daß nicht Kräfte freigesetzt werden, die das bestehende sozioökonomische Gesamtsystem total zerstören.

In der Bundesrepublik haben bisher zweifellos die existierenden institutionalisierten Ausgleichsmechanismen (Tarifverhandlungen, Rentendynamik) einen pazifizierenden Einfluß auf die Konfliktregulierung ausüben können. Trotzdem stellt aber generell nach Auffassung des Autors der Verteilungskampf „den schubkräftigen Treibsatz im Prozeß der schleichenden Inflation dar“ (S. 82). Diese lapidare Feststellung scheint jedoch in ihrer Akzentuierung nicht überzeugen zu können, da weder die staatliche Aktivität noch die außenwirtschaftlichen Faktoren berücksichtigt werden — ein Faktum, das allerdings bei der Erläuterung des methodischen Untersuchungsansatzes ausdrücklich erwähnt wird.

IV

Bei der Diskussion des Problems, welche Kräfte die gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung kurzfristig bestimmen, wird zunächst darauf hingewiesen, daß es bei der Erklärung der Verteilung nicht nur auf die Struktur, die sich in „bloßen“ Quoten ausprägt, sondern vor allem auch auf das Niveau, also die Einkommenssummen, ankommt. Damit eröffnet sich zugleich der Zugang zu einem verteilungstheoretischen Ansatz, der sowohl die unternehmerischen Strategien der Preisbildung, wodurch die *Verteilungsstruktur* determiniert wird, als auch Umfang und Zusammensetzung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage analysiert, die das *Verteilungsniveau* normiert (S. 107). In diesem Grundrahmen stellt sich das Problem, ob, kurzfristig gesehen, die schleichende Inflation als erklärende Variable bei der Interpretation der Verteilungsproblematik eine Rolle spielt.

V

Welche Einflüsse gehen von der unternehmerischen Preispolitik auf die *Verteilungsstruktur* aus, die dem Verhältnis von Geldlohn- und Preisniveau entspricht? Bei der Beantwortung dieser Frage geht Koblitz zunächst auf die Grundlagen der Preistheorie ein, um anschließend den Ansatz zur Bestimmung der Verteilungsstruktur zu beschreiben und so abschließend möglicherweise auftretende inflatorische Effekte auf den Verteilungsprozeß erörtern zu können. Im Hinblick auf die Wahl zwischen den beiden gegen-

6) Daß auch die beschäftigtenstrukturbereinigte Lohnquote nur einen begrenzten Aussagewert hat, soll allerdings nicht übersehen werden.

wärtig konkurrierenden einzelwirtschaftlichen Preistheorien entscheidet sich der Autor — zu Recht — gegen die auf dem Prinzip der Gewinnmaximierung basierende Grenzproduktivitätstheorie und für die Aufschlags-Preistheorie (S. 111).

Nach diesem Konzept steuert das Gewinnmotiv als leitendes Prinzip das privatwirtschaftliche unternehmerische Handeln, das auf „ein befriedigendes Niveau der Gewinne“ gerichtet ist (S. 117 f). Konkret: Die geplante unternehmerische Gewinnrate soll einen Gewinn sichern, der tatsächlich zu erreichen und so hoch ist, daß die Anteilseigner und die Verfügungsberechtigten des investierten Kapitals zufriedengestellt werden, der aber gleichzeitig so niedrig sein muß, daß neue Konkurrenten im Absatzbereich nicht auftreten. Als Bruttorente umfaßt die geplante Gewinnrate alle Entgelte für produktive Leistungen mit Ausnahme der Löhne und Gehälter, die als Elemente der Kostenbasis gelten. Die geplante Gewinnrate soll die langfristig für notwendig gehaltene Rendite realisieren (S. 139). An dieser Rate, die zugleich als Maßstab des Ist-Soll-Vergleichs dient, müssen sich die kurzfristigen unternehmerischen Preisentscheidungen orientieren.

Als Kostenbasis für den Gewinnaufschlag fungieren „Standard“- oder „Normal“-Kosten, die sich nach der Vorausschätzung oder Planung der anzustrebenden normalen Kapazitätsauslastung ausrichten. Mit Revisionen der Kostenbasis ist nach dem hier skizzierten Konzept nur zu rechnen, wenn Kostensteigerungen als dauerhaft angesehen werden. „Da speziell Lohnsteigerungen als dauerhaft gelten, erhöhen diese ziemlich sicher die Kostenbasis und führen demnach zu Preissteigerungen (offen bleibt, wie rasch)“ (S. 139). Hier handelt es sich aber, wenn man annimmt, daß sich die kalkulierten Preissteigerungen auch durchsetzen, keinesfalls, worauf kritisch und mit Nachdruck aufmerksam gemacht werden muß, um eine „schicksalhafte“ Beziehung, sondern um einen Prozeß, der ordnungspolitisch einflußbar ist.

Im Fortgang der Untersuchung wird weiter dargelegt: Kurzfristige Nachfrageschwankungen lösen keine Preisänderungen aus; Preisreaktionen auf Nachfragerückgänge sind noch seltener als Reaktionen auf zunehmende Nachfrage. Der nur schwache Nachfrageeinfluß wird auf Aufschlag und Preise nur indirekt über eine Neuformulierung der Ziel-Gewinn-Rate wirksam, wobei nicht auszuschließen ist, daß eine auf kurze Sicht faktisch mögliche Preissenkung deshalb unterbleibt, weil die längerfristigen Planungen weitere Kostensteigerungen einkalkulieren.

Obwohl dieses Konzept eines unter vielen ist und sich wie jede Hypothese einem empirischen Test, der in umfassender Form noch aussteht, stellen muß, sprechen doch viele Anhaltspunkte für die Realistik dieses Ansatzes, der zumindest Geltung für die Preisbildung im oligopolisierten und konzernierten Bereich der Volkswirtschaft beanspruchen zu können scheint. Wenn die nach der umrißhaft dargestellten Aufschlags-Preistheorie von den Unternehmern konzipierte Gewinnplanung tatsächlich realisiert wird, die unternehmerischen Preisvorstellungen sich demnach verwirklichen, so ist damit zugleich der Einkommensanteil der Lohnempfänger festgelegt. Er ist um so niedriger, je höher bei der geplanten Produktionsmenge und dem damit verbundenen Beschäftigungsgrad das Preisniveau im Vergleich zum Geldlohniveau ist (S. 148).

Da empirisch mit einem sinkenden Preisniveau kaum gerechnet werden kann, läßt sich nach Auffassung des Autors die Verteilungsposition der Arbeitnehmer nur verbessern, wenn die Nominallohne stärker steigen als die Preise. Kostenseitig betrachtet entspräche diese Entwicklung einer Zunahme der spezifischen Lohnkosten oder der Lohnkosten je Produktionseinheit. Nach Ansicht des Autors würde jedoch dieser Lohnanstieg „unweigerlich auf Preissteigerungen hinwirken“ (S. 149). So gesehen scheint die Stabilität der Verteilungsstruktur nicht verändert werden zu können, immer vorausgesetzt, daß ein Anstieg der spezifischen Lohnkosten Preissteigerungen auslöst, die den

über den Produktivitätsfortschritt hinauswachsenden Lohnkostenanstieg in seiner reallohnsteigernden Wirkung annullieren.

Abgesehen von der Unhaltbarkeit der Parallelitätsthese, wonach produktivitätskonforme Lohnsteigerungen ein stabiles Preisniveau sichern könnten, wird aber in der Untersuchung selbst ein Einwand gegen den dargestellten verteilungstheoretischen Ansatz diskutiert. Der Einwand besteht darin: Allein aus den preispolitischen Entscheidungen der Unternehmer läßt sich die Verteilung nur unbefriedigend erklären, solange aus dem ökonomischen Kreislauf resultierende Nachfrageeinflüsse nicht berücksichtigt werden. So ist davon auszugehen, daß der Anteil der Unternehmer am Gesamtkonsum relativ gering ist. Wenn die Preis-Lohn-Relation steigt und folglich der Lohnanteil sinkt, so muß daher die Konsumgüternachfrage relativ zurückgehen. Das dadurch im Konsumgüterbereich entstehende Nachfragedefizit bringt es mit sich, daß nicht alle Verkäufe zu den geplanten Preisen getätigt werden können. Die Planung der Gewinnrate erfüllt sich nicht, ohne daß aber Preisänderungen aufzutreten brauchen. Nicht realisierte preispolitische Einkommensansprüche der Unternehmer können sich nämlich auch in Änderungen der Lagerbestände, der Lieferfristen, des Produktionsumfangs oder sonstiger Angebotskonditionen auswirken (S. 195). Es wäre aber verfehlt, den Ansatz total zu verwerfen. Er beschreibt durchaus realistische Möglichkeiten inflationärer Prozesse, die sich als Konsequenz des Verteilungskampfes und der unternehmerischen Preispolitik deuten lassen. Unter diesem Aspekt erscheint jedoch die Inflation nicht als Bestimmungsgrund, sondern als Resultat der Verteilungsvorgänge (S. 149).

Damit ist aber noch nicht entschieden, ob und gegebenenfalls wie der Geldwertschwund seinerseits die Preisentscheidungen der Unternehmer beeinflußt. Nach aller Erfahrung kann diese Frage aber nur bejaht werden. Denn nicht nur Lohnsteigerungen sind insoweit inflationsbedingt, wie in der Lohnerhöhung ein Ausgleichsbetrag für die vorausgegangenen inflationsbedingten Reallohnverluste enthalten ist. Ebenso wäre es unrealistisch — um nicht zu sagen geradezu grotesk — anzunehmen, daß die Unternehmer es unterließen, in ihren Preiskalkulationen den durch den Geldwertschwund verursachten Substanzverlust zu berücksichtigen und die zu erwartenden Inflationsraten vorwegzunehmen. In welchem Ausmaß sich diese Antizipation vollzieht, ist quantitativ nur empirisch auszumachen; zweifellos spielen aber hier *einzelwirtschaftlich* die Marktposition der einzelnen Unternehmen und somit deren Stärke, ihre Gewinnspannen zu verteidigen, und *gesamtwirtschaftlich* das Wettbewerbssystem und soziale Kontrollmechanismen die entscheidende Rolle.

VI

Unter den Bedingungen gestörten Wettbewerbs und auch in inflationären Prozessen sind die Preissetzungen der Unternehmer — wie sich gezeigt hat — eine entscheidende, wenn auch nicht die alleinige Determinante des Lohn-Preis-Niveaus und damit des Lohnanteils. Vor allem aber läßt sich das *Verteilungsniveau* von diesem Ansatz her nicht erklären. Dazu bedarf es einer Analyse der Ausgabenentscheidungen im Einkommenskreislauf, der dadurch zustande kommt, daß die Summe aller Ausgaben dem Gesamterlös aller Unternehmer entspricht, während aus dem Gesamterlös die Summe aller an die sozialen Gruppen zu verteilenden Einkommen entstammt (S. 156), wobei selbstverständlich zwischen Konsum- und Investitionsausgaben zu unterscheiden ist.

Geprägt wird das Einkommensniveau weniger durch die Konsumententscheidungen als mehr durch die Ausgaben für investive Zwecke; denn die mit den Investitionsausgaben verbundenen Einkommenseffekte können Einkommenssteigerungen auslösen, die die ursprüngliche Investitionsausgabe um ein Mehrfaches übersteigen können. Auf kurze Sicht kommt der Autor zu dem Ergebnis, daß die schleichende Inflation die Höhe der realen

Investition positiv beeinflußt (S. 192). Als Triebkräfte wirken in dieser Hinsicht sowohl das prinzipielle unternehmerische Bestreben, Gewinne zu erzielen, als auch die inflationsbedingt optimistischen Erwartungen besser werdender Gewinnmöglichkeiten. Offen bleibt allerdings die Frage, bis zu welchem Schwellenwert der Inflationierung mit diesen unternehmerischen Einstellungen zu rechnen ist. So gesehen scheint kurzfristig die Inflation innerhalb nicht eindeutig fixierbarer Grenzen vom Ausgabeverhalten her, da sich ohne systematische Klarheit der inflationistische Einfluß auf die Konsum- und Sparneigungen nicht erkennen läßt, im Verteilungsbereich die investierenden Unternehmer zu begünstigen.

VII

Insgesamt betrachtet stellt sich heraus: Im Zentrum der kurzfristigen Analyse inflationsbedingter Verteilungswirkungen steht die unternehmerische Verteilungsstrategie, deren Waffen unter den geltenden gesellschaftlichen Bedingungen die Preis- und Investitionspolitik sind.

Sicherlich hat die Analyse nur einen Teilaspekt der Probleme berücksichtigt — die Verteilungswirkungen der ökonomischen Staatstätigkeit und des Außenhandels bleiben außer Betracht. Das schmälert indessen nicht ihren Wert. Ohne Zweifel kommt vielmehr der Untersuchung, die ein geradezu erstaunlich reichhaltiges Spektrum verteilungstheoretischer Ansätze kritisch diskutiert, das Verdienst zu, neue Wege der Verteilungstheorie aufgezeigt zu haben, die den engen Sperrkreis des sogenannten „rein ökonomischen“ durchbrechen und auf die notwendige Integration ökonomischer, soziologischer und politologischer Ansätze hinweisen — im Interesse einer wirklichkeitsnahen und politisch relevanten Theorie.