

## Die praktische Bedeutung verteilungstheoretischer Ansätze

---

*Dr. Rainer Skiba, Jahrgang 1933, ist wissenschaftlicher Referent im Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut des DGB. Er hat zuletzt in Heft 1111972 einen Beitrag in den „Gewerkschaftlichen Monatsheften“ veröffentlicht.*

### I

Die schon vor Jahrzehnten formulierte Kritik<sup>1)</sup> an der Vorstellung, ein real wachsendes Sozialprodukt sei ohne weiteres mit zunehmendem Wohlstand identisch, setzt sich immer mehr durch<sup>2)</sup>. Diese Kritik stützt sich auf mehrere Gründe. *Erstens:* Die Wachstumsraten des Sozialprodukts liefern keinen Maßstab der Bedürfnisbefriedigung, denn das zu Marktpreisen bewertete Sozialprodukt als umfassendster statistischer Ausdruck der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung sagt nichts über die Werte oder Unwerte von Lebenslagen aus, die mit dem Vollzug wirtschaftlicher Tätigkeiten verbunden sind und die in den Geldeinkommen nicht vollständig kompensiert werden. *Zweitens:* Unentgeltlich produzierte Güter und Dienstleistungen, die, wie z. B. die Hausfrauenarbeit, den Wohlstand zweifellos fördern, werden in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung nicht erfaßt. *Drittens:* Der Blick allein auf die Wachstumsrate des Sozialprodukts informiert weder über die Zusammensetzung noch über die Verteilung der vermehrt erzeugten Güter. Verteilungspolitisch folgt daraus das Unvermögen einer lediglich an globalen Zuwachsraten orientierten Wachstumspolitik, das Verteilungsproblem gewissermaßen von selbst und ohne Konflikte zu lösen.

Nach der heute noch vorherrschenden Auffassung reduziert sich das zentrale Verteilungsproblem auf die Frage, wie sich das in Geldeinheiten ausgedrückte volkswirtschaftliche Gesamteinkommen auf die Entlohnung für Arbeitsleistungen, das Entgelt für den Einsatz von Kapital, die Zahlungen für die Überlassung von Boden und den Unternehmergewinn verteilt. Unter diesem einseitig auf quanti-

---

1) Vgl. z. B. Weisser, G., Über die Unbestimmtheit des Postulats der Maximierung des Sozialprodukts, in: Leonard Nelson zum Gedächtnis, Frankfurt a. M. — Göttingen 1953; ders., Die Überwindung des Ökonomismus in der "Wirtschaftswissenschaft", in: Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung, Berlin 1954.

2) Vgl. z. B. Gahlen, B., Hades, H. D., Rahmeyer, F., Schmidt, A., Volkswirtschaftslehre. Eine problemorientierte Einführung, München 1971, S. 128 f.

tative Geldleistungen fixierten Aspekte bleibt außer Betracht, daß das Niveau der Lebenslage von Individuen und sozialen Gruppen, insbesondere aber auch von qualitativen Faktoren beeinflußt wird (z. B. Arbeitsplatzanforderungen; Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechten am Arbeitsplatz, im Betrieb und im Unternehmen; Bildungschancen; Versorgung mit Kollektivgütern u. a.). Konsequenterweise muß daher eine umfassende Verteilungspolitik auf die Beeinflussung des Niveaus der Lebenslagen insgesamt<sup>3)</sup> gerichtet sein. Daraus leitet sich zugleich ein Hauptkriterium für die Beurteilung der praktischen Relevanz verteilungstheoretischer Ansätze ab.

Wenn außerdem, wovon dieser Beitrag ausgeht, an wirtschaftswissenschaftliche Aussagen der Anspruch gerichtet wird, der Wirtschaftspolitik Informationen über empirisch überprüfbare Sachverhalte, über die Realisierbarkeit bestimmter Zielvorstellungen und über Maßnahmen zur Zielerreichung zu liefern<sup>4)</sup>, so scheiden damit alle verteilungstheoretischen Ansätze als wirtschaftspolitische Entscheidungshilfen aus, die durch Fakten nicht kontrolliert werden können und sich als inhaltsleer erweisen<sup>5)</sup>.

Eine weitere Überlegung, die für die praktische Beurteilung verteilungstheoretischer Ansätze unerlässlich ist, bezieht sich auf die Aspekte der Verteilungsproblematik<sup>6)</sup>, die sich auf die zwei Fragen zurückführen lassen: Wie verteilt sich das Sozialprodukt *tatsächlich* funktionell auf Produktionsfaktoren und personell auf Einkommensempfänger<sup>7)</sup>, und welche Verteilung *sollte* erstrebt werden? — Das erste Problem, also eine Analyse der tatsächlichen Verteilung, ist wissenschaftlich prinzipiell lösbar, was nicht ausschließt, daß beim gegenwärtigen Stand der Statistik<sup>8)</sup> die Problemlösung auf ganz erhebliche Schwierigkeiten stößt. Das zweite Problem, welche Verteilung erstrebt werden soll, ist wissenschaftlich nicht lösbar, wenn akzeptiert wird, daß die Aufgabe der Wissenschaft darin besteht, Sachaussagen und keine Werturteile zu formulieren. Diese These beruht auf einer Definition der Wissenschaft, die ihrerseits wiederum auf einer Entscheidung basiert<sup>9)</sup>. Eine solche Begriffsbildung schließt zwar andere Definitionen der Wissen-

<sup>3)</sup> „Als Lebenslage gilt der Spielraum, den die äußeren Umstände dem Menschen für die Erfüllung der Grundanliegen bieten, die er bei unbehinderter und gründlicher Selbstbesinnung als bestimmend für den Sinn seines Lebens ansieht.“ Weisser, G., in: *Distribution (II) Politik, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften*, 2. Bd., Stuttgart, Tübingen, Göttingen 1959, S. 635.

<sup>4)</sup> Vgl. dazu Albert, H., *Probleme der Theoriebildung*, in: *Theorie und Realität. Ausgewählte Aufsätze zur Wissenschaftslehre der Sozialwissenschaften*. Hrsg. v. H. Albert, Tübingen 1964.

<sup>5)</sup> Ein Beispiel für den Typ inhaltsleerer Aussagen ist der Satz: „Wenn der Hahn kräht auf dem Mist, ändert sich das Wetter, oder es bleibt, wie es ist.“

<sup>6)</sup> Vgl. Albert, H., *Macht und Zurechnung. Von der funktionellen zur institutionellen Verteilungstheorie*, in: *Schmollers Jahrbuch*, 1965 (I, S. 57 ff.).

<sup>7)</sup> Selbstverständlich sind neben diesen Einteilungskriterien „funktionell“ und „personell“ noch weitere Unterscheidungsmerkmale nicht nur denkbar, sondern auch gebräuchlich; z. B. die Verteilung nach sozio-ökonomischen Gruppen, die Verteilung nach Wirtschaftsgruppen u. a. Eine ausführliche Diskussion dieser Kriterien ist jedoch im vorliegenden Beitrag nicht beabsichtigt.

<sup>8)</sup> Die amtliche Statistik differenziert im Rahmen der volkswirtschaftlichen Verteilungsrechnung weder nach funktionellen noch nach personellen Merkmalen, sondern unterscheidet nur nach den beiden Einkommensquellen: Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen und Einkommen aus unselbständiger Arbeit. Das Ausmaß der sogenannten Querverteilung, wonach Einkommensempfänger Arbeitseinkommen und auch Kapitaleinkünfte beziehen, kann mit Hilfe der amtlichen Statistik bisher nicht quantifiziert werden.

<sup>9)</sup> Vgl. Albert, H., *Macht und Zurechnung*, a. a. O., S. 58.

schaft nicht aus. Sie verhindert aber, daß Werturteile, die erfahrungsgemäß nicht auf immer und überall gültigen Normen beruhen, als wissenschaftliche Wahrheiten deklariert werden. In dieser Hinsicht ist der Einwand unzutreffend, Entscheidungen zugunsten einer wertfreien Wissenschaft seien selbst ein Werturteil und infolgedessen ein Widerspruch in sich. Dagegen spricht: Obwohl Basisentscheidungen für eine wertfreie Wissenschaft ohne Werturteile nicht auskommen, sind überprüfbare und folglich widerlegbare Aussagen im Objektbereich der Erfahrungswissenschaft nicht nach moralischen Maßstäben, sondern allein nach ihrem Realitätsbezug zu beurteilen.

Vor diesem Hintergrund soll in gestraffter Form die Leistungsfähigkeit verteilungstheoretischer Ansätze an den Beispielen der Grenzproduktivitätstheorie, an den makroökonomischen Kreislaufmodellen, an der Monopolgradtheorie und an soziologisch orientierten Theorien diskutiert werden<sup>10</sup>).

## II

Im Jahresgutachten 1967 des Sachverständigenrats stößt man auf den lapidaren Satz<sup>11</sup>): „ . . . das Niveau der Lohnsätze muß sich in der Marktwirtschaft im Prinzip nach der Produktivität der zusätzlichen Arbeitsplätze richten, die weniger produktiv sind; es kann sich nicht nach dem Niveau der Durchschnittsproduktivität richten, weil sonst für die Unternehmer kein Anreiz besteht, die marginalen Arbeitsplätze zu besetzen.“ Diese Auffassung hängt eng mit der Kernthese des Grenzproduktivitätstheorems zusammen. Schließt man sich diesem Gedankenmodell an, so richtet sich die reale Entlohnung der Arbeitsleistung, des Kapitaleinsatzes und der Überlassung des Bodens nach der zusätzlichen Produktionsvermehrung, dem sogenannten Grenzprodukt, das durch den zusätzlichen Einsatz einer Faktoreinheit bei Konstanz aller anderen Faktoren zustande kommt. Die Beziehung zwischen der funktionellen und der personellen Verteilung besteht unter diesem Aspekt darin, daß das jeweilige personelle Einkommen dem Betrag entspricht, den man erhält, wenn man die individuell eingesetzten Faktoreinheiten mit den entsprechenden Funktionserträgen multipliziert.

Diese Ergebnisse der Grenzproduktivitätstheorie beruhen vor allem auf der Annahme, daß das unternehmerische Verhalten durch den Grundsatz der Gewinnmaximierung bestimmt wird und daß auf allen Märkten das Konkurrenzprinzip herrscht. Wird ein bestimmtes Produktionspotential vorausgesetzt, so richtet sich demnach die Verteilung, also das Verhältnis der Erträge der Kapitaleigner und der Bodenbesitzer zu den Löhnen, nach den Grenzproduktivitäten der eingesetzten Produktionsfaktoren. Daraus folgt: Die Gesetzmäßigkeiten der Produktion determinieren die Verteilung<sup>12</sup>).

---

10) Eine ausführliche und kritische Darstellung der zahlreichen verteilungstheoretischen Ansätze findet sich z. B. bei Krelle, W., Verteilungstheorie, Tübingen 1962. 11) Vgl. Tz. 251. 12) Vgl. Gahlen, B., u. a., a. a. O., S. 162.

Zweifellos mit großem Scharfsinn entwickelt, kann die Grenzproduktivitätstheorie dennoch nicht dem Anspruch genügen, tatsächliche Verteilungszusammenhänge zu erklären und sie auf ihre Bestimmungsgründe zurückzuführen. Denn: Abgesehen davon, daß weder die Annahme der vollständigen Konkurrenz auf allen Märkten noch die Voraussetzung eines immer und überall herrschenden Prinzips der Gewinnmaximierung als Maxime unternehmerischen Verhaltens als realistisch akzeptiert werden können, liegt der Haupteinwand gegen dieses Theorem darin: Das sogenannte ökonomische Gesetz, wonach das Grenzprodukt die Einkommenshöhe normiere, ist schon deshalb eine Fiktion, weil sich das Grenzprodukt überhaupt nicht identifizieren läßt. In arbeitsteilig organisierten Produktionsprozessen stellt sich das Produktionsergebnis immer als Resultat einer Gemeinschaftsleistung aller Faktoren dar, deren Einzelbeiträge zum Gesamtprodukt nicht isoliert erfaßt werden können. Das Zurechnungsproblem ist wissenschaftlich nicht lösbar<sup>13</sup>). — Wie es um den Realitätsbezug des Grenzproduktivitätstheorems bestellt ist, wird außerdem besonders deutlich, wenn man auf den Widerspruch zwischen der Kennzahlenanalyse der praktischen Statistik und der marginalen Betrachtungsweise aufmerksam macht. In die empirisch orientierte Statistik hat sich nämlich der Begriff der Grenzproduktivität nicht einbürgern können; der Grund dafür besteht zweifellos darin, daß die Statistik bei der Bestimmung der Produktivität eines Faktors nicht von der Konstanz aller anderen Faktoren ausgehen kann<sup>14</sup>).

Offenbar leistet also die Grenzproduktivitätstheorie keinen Beitrag zur praktischen Lösung verteilungspolitischer Probleme. Jedoch beweist die Erfahrung, daß der Rückgriff auf die Grenzproduktivitätstheorie und die damit verbundene Berufung auf sogenannte ökonomische Gesetze sich als Rechtfertigung verteilungspolitischer Abstinenz durchaus eignen.

### III

Im Zentrum der verteilungstheoretischen Ansätze, die aus makro-ökonomischen Kreislaufzusammenhängen resultieren, steht die These, daß die Verteilung maßgeblich durch die Einkommensverwendung bestimmt wird. Im allgemeinen werden diese Ansätze algebraisch formuliert. Um deren Grundzug zu verdeutlichen, läßt es sich an dieser Stelle nicht umgehen, das unternehmerische Einkommen ( $E_n$ ) in Form einer Gleichung zu beschreiben, wobei ganz bewußt der Einfachheit halber von einer Volkswirtschaft ohne außenwirtschaftliche und ohne staat-

3) Vgl. z. B. Arndt, E., Theoretische Grundlagen der Lohnpolitik, Tübingen 1957, S. 12. Dort heißt es: „... man kann den Anteil etwa der Arbeit am Produkt genauso wenig feststellen wie etwa den Anteil des Regens am Wachstum der Pflanze.“

4) Vgl. Reuss, G. E., Produktivitätsanalyse, Tübingen 1960.

5) Für die offene Volkswirtschaft mit staatlicher Aktivität lautet die Gleichung:

$$E_{\text{upr}} = C_{\text{upr}} + I - S_{\text{nu}} - S_{\text{st}} + (Ex - Im)$$

In dieser Gleichung bedeuten:  $E_{\text{upr}}$  = privates Unternehmereinkommen;  $C_{\text{upr}}$  = privater Konsum der Unternehmer;  $I$  = Investitionen;  $S_{\text{nu}}$  = Ersparnis der Nichtunternehmer;  $S_{\text{st}}$  = Ersparnis des Staates;  $Ex$  = Export;  $Im$  = Import.

liche Aktivität ausgegangen wird<sup>15</sup>). Diese Gleichung leitet sich aus der bekannten keynesianischen Identität ab:

$$(1) \quad I = S = S_u + S_{nu}$$

Dabei bedeuten I die Investitionen, S die Gesamtersparnis,  $S_u$  die unternehmerische Ersparnis und  $S_{nu}$  die Ersparnis der NichtUnternehmer. Die Tatsache, daß Einkommen immer konsumtiv und investiv verwendet werden können, läßt sich für das Unternehmereinkommen als Gleichung so formulieren:

$$(2) \quad E_u = C_u + S_u$$

Durch Umformung beider Gleichungen ergibt sich die gesamtwirtschaftliche Beziehung:

$$(3) \quad E_u = C_u + I - S_{nu}$$

Nach dieser Definitionsgleichung stellt sich das unternehmerische Gesamteinkommen ex post immer als die um die Nettoersparnis der NichtUnternehmer ( $S_{nu}$ ) verringerte Summe aus dem Wert des Konsums der Unternehmer ( $C_u$ ) und der Nettoinvestition (I) dar. Daraus wird gefolgert, daß sich unter sonst gleichbleibenden Bedingungen das unternehmerische Einkommen erhöht, wenn vermehrt investiert wird, und daß sich unter ebenfalls gleichbleibenden Bedingungen das unternehmerische Einkommen verringert, wenn die NichtUnternehmer vermehrt sparen. Dem Anschein nach sind also die strategischen Größen in der Verteilungsauseinandersetzung für die Unternehmer die Investitionstätigkeit und für die NichtUnternehmer die Spartätigkeit. Mit Nachdruck muß indessen vor einer Überinterpretation dieser definitorischen Beziehungen gewarnt werden. Die Definitionsgleichungen sind nämlich „im Grunde nur aus den Aufzeichnungen der Buchhaltung durch einfache Addition gewonnene Relationen zwischen sich auf eine vergangene Periode beziehende Größen. Sie enthalten deshalb auch keine Aussagen über kausale Zusammenhänge im zeitlichen Ablauf des wirtschaftlichen Geschehens.“<sup>16</sup>) Makroökonomische Tautologien können empirisch gehaltvolle Theorien, die über das Verhalten der Konsumenten und der Produzenten informieren sollen, nicht ersetzen, wenngleich zuzugestehen ist, daß Identitäten ökonomisch und statistisch relevante Beziehungen herstellen, die wiederum die Bildung von Theorien fördern können<sup>17</sup>).

Eine Bestandsaufnahme der makroökonomischen Ansätze zur Erklärung der Bestimmungsgründe der Verteilung läuft auf das Ergebnis hinaus, daß es sich bei diesen Ansätzen um formale Modelle handelt<sup>18</sup>), die sich in der Ex-post-Analyse zwar bewähren, als Theorien aber erst bezeichnet werden können, wenn sie sich mit realitätsbezogenen und überprüfbareren Verhaltensannahmen verbinden.

---

16) Vgl. Schneider, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, I. Teil, 7. Auflage, Tübingen 1958, S. 54.

17) Vgl. Rothschild, K. W., Thema und Variationen. Bemerkungen zur Verteilungsformel Kaldors, in: Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, hrsg. v. H. Frisch, Berlin 1967.

18) Vgl. Peschel, K., Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 1972/1, S. 137 ff.

## IV

Im Rahmen der Monopolgradtheorie der Verteilung werden besonders die Wettbewerbsverhältnisse als angebotsbezogene Faktoren in den Vordergrund gestellt. Diese Akzentuierung entspricht der Erfahrungstatsache, daß auf sich selbst überlassenen Märkten Tendenzen der Oligopolisierung und Monopolisierung zum Zuge kommen<sup>19)</sup>.

In dieser Hinsicht verdient ein verteilungstheoretischer Ansatz exemplarisch hervorgehoben zu werden<sup>20)</sup>, der drei Determinanten als die entscheidenden Bestimmungsgründe des Lohnanteils am Gesamteinkommen betont: den Monopolisierungsgrad als Ausdruck ökonomischer Macht, das Verhältnis der Rohstoffpreise zu den Löhnen und die industrielle Struktur der Wirtschaft. Aus einem System von Definitionsgleichungen, das in diesem Ansatz entwickelt wird, folgt: Der gesamtwirtschaftliche Monopolisierungsgrad<sup>21)</sup>, die relativen Rohstoffpreise und der Anteil der Industrien mit niedrigem Lohnanteil stehen in einem umgekehrt proportionalen Verhältnis zur Lohnquote.

Zweifellos setzen sich auch solche Schlußfolgerungen dem Einwand aus, als Tautologien keine Informationen über die Wirklichkeit zu vermitteln. Immerhin schließt sich den tautologischen Formulierungen ein theoretischer Ansatz zur Erklärung des Lohnquoten Verlaufs an; dieser Ansatz beschränkt sich aber auf Aussagen, die nur den Monopolisierungsgrad betreffen<sup>22)</sup>. Dennoch eröffnet dieser Ansatz wegweisende Perspektiven für informative Spezialstudien (z. B. über die Praxis der Preisfixierung, über die Determinanten der Gewinnspanne, über die Festsetzung der Produktionsmengen u. a.), die heute in den akademischen Wirtschaftswissenschaften immer noch zu sehr vernachlässigt werden. Nicht selten aber scheitern solche Untersuchungen schon von vornherein daran, daß unter Berufung auf das Geschäftsgeheimnis der Zugang zu Informationen über Fakten versperrt wird. Hier können letztlich nur gesetzgeberische Maßnahmen weiterhelfen.

## V

Ein knapper Überblick über die praktische Bedeutung verteilungstheoretischer Ansätze kann auf eine kurze Darstellung derjenigen Vorstellungen nicht verzich-

---

19) Vgl. Schulz, J., Die Monopolgradtheorie der Einkommensverteilung, in: Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, a. a. O., S. 105.

20) Vgl. Kalecki, M., The Determinants of Distribution of the National Income, in: *Econometrica*, Journal of the Econometric Society, Vol. 6, 1938, S. 97 ff., und ders., *Theory of Economic Dynamics*, London 1954, S. 28 ff.

21) Er resultiert aus einer Aggregation des einzelwirtschaftlichen Monopolisierungsgrades, den A. P. Lerner als Quotienten aus der Differenz zwischen dem Preis und den Grenzkosten, dividiert durch den Preis bestimmt ( $P - K$ ). Mit wachsender positiver Differenz zwischen Preis und Grenzkosten steigt der Monopolisierungsgrad. Kalecki hat später (*Theory of Economic Dynamics*, a. a. O., S. 12 f.) im Konzept einer angebotsorientierten Preisbildung den Monopolgrad als Beziehung zwischen Primärkosten und Preisen definiert. Vgl. dazu: Krelle, W., *Verteilungstheorie*, a. a. O., S. 12 f. — Schulz, J., a. a. O., S. 107 ff. — Koblitz, H. G., *Einkommensverteilung und Inflation in kurzfristiger Analyse*, Berlin — New York 1971, S. 96 f.

22) Vgl. dazu Rothschild, K. W., Der Lohnanteil am Gesamteinkommen, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 78, 1957, S. 165 f.

23) Vgl. Marchai, J., und Lecaillon, J., *La repartition du revenu national*, Paris 1958.

ten, die soziologisch und politologisch zu erklärende Elemente als entscheidende Bestimmungsgründe der Verteilung betrachten. In dieser Hinsicht scheinen die verteilungstheoretischen Ansätze in der französischen soziologischen Schule besonders weit entwickelt zu sein, weshalb hier lediglich darauf eingegangen wird<sup>23</sup>). In dieser soziologisch orientierten Strömung spiegelt sich die Tendenz wider, vom hohen Abstraktionsniveau der im Elfenbeinturm entwickelten Denkmodelle zu den Fakten der gesellschaftlichen Realität zurückzukommen und die Wirtschafts--teilnehmer nicht als Objekte anonym wirkender Marktkräfte, sondern als Subjekte des Wirtschaftsprozesses zu begreifen.

Im Rahmen dieser verteilungstheoretischen Version rücken technische Produktionsfunktionen in den Hintergrund; im Vordergrund stehen die Auseinandersetzungen rivalisierender Gruppen, die um die Verteilung des Sozialprodukts kämpfen<sup>24</sup>). Was die Individuen im Verteilungskampf zu Gruppen vereint und ihr Verhalten normiert, ist die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Einkommenskategorie. Hinzu kommt: Die Auseinandersetzung ist nicht auf abstrakte Anteile des Primäreinkommens gerichtet, sondern auf das dem Individuum tatsächlich zufließende Einkommen. Daher ist es nur konsequent, wenn auch das Verhalten der Rentner, die nicht mehr am Produktionsprozeß teilnehmen, in die Analyse einbezogen wird. Da sich zudem der Verteilungskampf nicht spontan, sondern organisiert vollzieht, kommt es darauf an, die Relevanz von Institutionen (z. B. Staat und Verbände) und deren Veränderungen für die Verteilung zu untersuchen. Die strategische Lage der einzelnen Gruppen im Verteilungskampf wird wiederum durch zahlreiche Faktoren beeinflusst: z. B. die Altersstruktur, die Differenzierung nach Geschlechtern, die Anzahl der Gruppenmitglieder, das Bildungsniveau, u. a.

Dieser Ansatz, der gewissermaßen einen Faktor nach dem anderen analysiert und so zu punktuellen Theorien kommt, muß sich zwar den Einwand gefallen lassen, ein einheitliches Theoriegebäude käme nicht zustande<sup>25</sup>); es werden aber Bausteine für ein solches Gebäude geliefert.

## VI

Nach den Ergebnissen der erörterten verteilungstheoretischen Ansätze, die selbstverständlich nur einen kleinen Ausschnitt aus dem Gesamtbereich der verteilungstheoretischen Diskussion bilden, scheint zwischen theoretischem Aufwand und praktischer Bedeutung ein krasses Mißverhältnis zu bestehen. Diesen Eindruck bestätigt auch das Resümee der Tagung des Vereins für Socialpolitik, der sich 1968 auch mit verteilungstheoretischen Fragen befaßt hat<sup>26</sup>).

---

24) Vgl. Fürst, E., Die Machttheorien der Einkommensverteilung, in: Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung, a. a. O., S. 116 f.

25) Vgl. Krelle, W., Verteilungstheorie, a. a. O., S. 103.

26) Vgl. Arndt, H. (Hrsg.), Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF, Bd. 51, Berlin 1969.

Zweifelloos ist die praktische Sterilität verteilungstheoretischer Ansätze hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß die Entwicklung abstrakter Denkmodelle, die sich in der Realität weder bestätigen noch widerlegen lassen, mit der Bildung informativer Theorien verwechselt wird.

Von praktischer Relevanz sind demgegenüber wirtschaftssoziologische Ansätze, die das Kernproblem der Verteilung in der Analyse gesellschaftlicher und politischer Machtverhältnisse erblicken und von daher die technischen Produktionsverhältnisse sowie die Kreislaufzusammenhänge zu erklären suchen. In dieser Hinsicht stellt sich das Verteilungsproblem als eine Aufgabe, die darin besteht, die gesellschaftliche Rollenverteilung (nach Individuen und sozioökonomischen Gruppen) und ihre Bestimmungsgründe differenziert zu erfassen.

Immer fragwürdiger werden in diesem Zusammenhang Quotenbetrachtungen, die lediglich zwischen Volkseinkommensanteilen der Selbständigen und Vermögensbesitzer auf der einen und der abhängig Beschäftigten auf der anderen Seite unterscheiden. Daran ändern auch irgendwie beschaffene Modifikationen der Quoten nichts, so lange die heute in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gebräuchliche Gliederung des Volkseinkommens nach den beiden Einkommensquellen: Einkommen aus unselbständiger Arbeit und Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen nicht weiter differenziert wird.

Statt dessen setzen Analysen der gesellschaftlichen Rollenverteilung Detailuntersuchungen über die nicht nur von Einkommenszahlungen determinierten Lebenslagen bestimmter Arbeitergruppen, der Angestellten, der Verbandsfunktionäre, der Beamten, der individuellen Unternehmer, der Mitglieder freier Berufe, der Rentner u. a. voraus. Solche Informationen, die allerdings einen ganz erheblichen Ausbau der Statistik erfordern, können, wenn sich aus ihnen Gesetzmäßigkeiten ableiten lassen, die Elemente für eine realitätsbezogene Verteilungstheorie liefern und zugleich dem Verteilungspolitiker als Entscheidungshilfen dienen.