
Fallende Lohnquoten und Verteilungstheorie¹

Jürgen Kromphardt

1. Problemstellung

Günther Chaloupek hat sich immer wieder mit der Einkommensverteilung beschäftigt. Dabei nahm er sowohl die funktionelle Verteilung (auf Arbeit und Kapital) als auch die personelle Verteilung (auf Klein-, Mittel- und Großverdiener) in dem Blick und konstatierte die zunehmende Ungleichverteilung der Einkommen.

Beispielhaft präsentierte er in einem Kommentar aus dem Jahre 2008 eine Graphik², die den seit Ende der 1970er zu beobachtenden trendmäßigen Rückgang der Lohnquote³ (Anteil der Arbeitnehmerentgelte in % des Nationaleinkommens) in Österreich⁴ veranschaulicht. Seit 1993 wird dieser Trend nicht einmal mehr durch einen früher in Rezessionszeiten (wegen der hohen Variabilität der Gewinneinkommen) zu beobachtenden Anstieg unterbrochen.

Nachdem Chaloupek für Österreich ermittelt hat, dass der Strukturwandel hin zu den Dienstleistungen zur Erklärung dieser Entwicklung in Österreich kaum beitragen kann, stellt er zu Recht die Frage nach den Ursachen und argumentiert überzeugend, der wichtigste Grund für diese Entwicklung bestehe in der erhöhten Arbeitslosenquote, die in erheblichem Umfang zur Schwächung der Gewerkschaftsmacht beigetragen habe.

Diese Aussage wirft die Frage auf, ob dieser Aspekt in der ökonomischen Theorie der funktionalen Einkommensverteilung berücksichtigt wird, sodass diese zur Unterstützung herangezogen werden kann. Ein Antwort auf die Frage versuche ich in den folgenden Abschnitten zu finden:

2. Neoklassische Verteilungstheorie (Grenzproduktivitätstheorie)

Die neoklassische Verteilungstheorie versucht, die funktionelle Einkommensverteilung als das Ergebnis ökonomischer Gesetzmäßigkeiten zu erklären, für das die Ausübung von Marktmacht (evtl. bis hin zur Ausbeutung) keine Rolle spielt. So schreibt John B. Clark (1891, S. 312) in einem

Beitrag, in dem er die funktionale Einkommensverteilung in einem statischen System aus den „Gesetzen“ vom abnehmenden Grenznutzen und vom abnehmenden Grenzertrag ableitet: „As real as gravitation is the law that determines the standard [des Anteils der Lohn- bzw. Zinseinkommen/J. K.]“.

Auch wenn Clark (1891, S. 290) wiederholt hervorhebt, seine Analyse beziehe sich auf eine Situation der Statik, behauptet er ihren Realitätsbezug: „Yet we make in this way a study that is completely realistic, since the static forces are dominant in the world of actual business.“

In seinem Hauptwerk zur Verteilungstheorie schreibt Clark (1925, S.V.) gleich in der Einleitung:

„It is the purpose of this work to show that the distribution of the income of society is controlled by a natural law, and that this law, if it worked without friction, would give to every agent of production the amount of wealth which that agent creates. However wages may be adjusted by bargains freely made between individual men, the rates of pay that result from such transactions tend, it is here claimed, to equal that part of the product of industry which is traceable to the labor itself; and however interest may be adjusted by similarly free bargaining, it naturally tends to equal the fractional product that is separately traceable to capital.“

Er unterschlägt dabei an dieser Stelle, dass die Produktionsfaktoren nur den Beitrag enthalten, den ihre letzte eingesetzte Einheit leistet. Daher ist auch seine anschließende Formulierung zur Wirkung des „natürlichen Gesetzes“ irreführend: „So far as it is not obstructed, it assigns to every one what he has specifically produced.“

Während Clark rein verbal argumentiert, arbeitet die heutige neoklassische Verteilungstheorie mit einer makroökonomischen Produktionsfunktion unter der Annahme vollständiger Konkurrenz auf allen Märkten. Sie geht zu Recht davon aus, dass in dieser Situation gewinnmaximierende Unternehmen solange Arbeitskräfte (N) einstellen, wie das Grenzprodukt des jeweils zuletzt eingestellten Arbeitnehmers noch mindestens so hoch ist wie der Reallohn. Daher gilt für das partielle Grenzprodukt (w steht für den Nominallohnsatz, p für das Preisniveau):

$$(1.1) \quad \frac{\delta X}{\delta N} = \frac{w}{p} = w_r$$

Das Grenzprodukt ergibt sich aus der zugrunde gelegten Produktionsfunktion. Im einfachsten Fall entspricht diese der Cobb-Douglas-Funktion:

$$(1.2) \quad X = \gamma \cdot N^m \cdot K^n$$

Das reale Sozialprodukt (X) ergibt sich also aus der eingesetzten Menge an Arbeit (N) und Kapital (K), wobei m und n die Produktionselastizität von Arbeit bzw. Kapital angeben.

Das Grenzprodukt der Arbeit erhält man durch partielles Differenzieren von Gleichung (1.2):

$$(1.3) \quad \frac{\delta X}{\delta N} = m \cdot \gamma \cdot N^{m-1} \cdot K^n = m \cdot \frac{X}{A}$$

Daraus folgt:

$$(1.4) \quad m = \frac{\delta X}{\delta N} : \frac{X}{N}$$

Für das Grenzprodukt der Arbeit lässt sich gemäß Gleichung (1.2) $\frac{w}{p}$ einsetzen. Daher gilt:

$$(1.5) \quad m = \frac{w}{p} \cdot \frac{N}{X} = \frac{L}{Y}$$

Die Lohnquote $\frac{L}{Y}$ ist also durch die Produktionselastizität der Arbeit bestimmt. Entsprechendes gilt für den Anteil des Kapitaleinkommens. Die Einkommensverteilung kann sich daher nur ändern, wenn sich im Zuge des technischen Fortschritts die Produktionselastizität verändern.

Dies ist der Fall bei nichtneutralem tF . Ist dieser arbeitssparend, so sinkt die Lohnquote.⁵ Dieses Ergebnis ist mit der Entwicklung in den letzten Jahrzehnten insofern vereinbar, als es einige Argumente dafür gibt, dass Unternehmen ihre Hauptaugenmerk darauf richten, Arbeit einzusparen (Maschinen fordern nicht höhere Löhne, sie streiken nicht, sie werden nicht krank oder schwanger etc.). Allerdings ändert dies nichts an der begrenzten Aussagefähigkeit dieses Modells, wie ich anhand des Modells von Preiser (1953) einige Absätze später aufzeigen werde.

Das Ergebnis dieser Verteilungstheorie scheint hervorragend geeignet, Kritik an der Verteilung der Einkommen in marktwirtschaftlich-kapitalistischen Wirtschaftssystemen abzuwehren; denn es impliziert, dass Arbeits- und Kapitaleinkommen auf gleicher Stufe stehen: Beide sind ein Entgelt für den produktiven Beitrag des jeweiligen Faktors zum Sozialprodukt. Joan Robinson (1965, S. 73) formuliert diesen Aspekt so:

„Die unbewusste Voreingenommenheit hinter dem neoklassischen System lag hauptsächlich darin, dass es die Profite auf die gleiche Stufe des moralischen Ansehens hob wie die Löhne.“

Allerdings wird diesem Bemühen zum einen ihr entgegengehalten, dass diese Theorie zwar die Beteiligung des Kapitals am Einkommen rechtfertigen könnte, aber nicht die Verteilung des Kapitalbesitzes:

„Im Gleichgewicht erhält jeder Einzelne ein Einkommen, das durch die Grenzproduktivität des Faktors bestimmt wird, über den er verfügt. ... die augenfällige Rationalität des Systems bei der Verteilung des Produkts auf die Produktionsfaktoren verschleiern die willkürliche Verteilung der Faktoren auf die Menschen.“⁶

Zum anderen kann diese Theorie zur Klärung der Frage „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ nichts beitragen; denn durch die Annahme vollständiger Konkurrenz auf allen Märkten wird jegliche Marktmacht von vorneherein ausgeschlossen.

Böhm-Bawerk (1914) hat dies in seinem berühmten, wenn auch inzwischen nur noch dem Titel nach, inhaltlich aber kaum noch bekannten Aufsatz „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ deutlich zum Ausdruck gebracht. Er behandelt Konstellationen, in denen sich Marktmacht entfalten kann. Auf dem Gütermarkt hat z. B. der Monopolist die Marktmacht, den Preis seines Produktes in einem weiten Spielraum nach seinem Belieben zu setzen. Er ist dabei allerdings dem ökonomischen Gesetz des abnehmenden Grenznutzens unterworfen, das seinem gewinnmaximierenden Preis bestimmt.

Für den Arbeitsmarkt behandelt Böhm-Bawerk die Frage nach dem Verhältnis von Marktmacht zu ökonomischen Gesetz anhand einer durch Streik erkämpften Lohnerhöhung bzw. eines gesetzlich festgelegten Mindestlohns. Er kommt zu dem Ergebnis, dass auch hier die ökonomischen „Gesetze“ des abnehmenden Grenzertrags des Faktorsatzes und des abnehmenden Grenznutzens Spielraum für die Lohnbestimmung lassen. Seine Begründung lautet: Wenn der Unternehmer vor der Alternative steht, entweder alle Arbeiter zu einem höheren Lohn zu beschäftigen oder gar keinen Arbeiter, ist für ihn nicht mehr das Grenzkalkül relevant; vielmehr muss er den Gesamtnutzen der Beschäftigung in Betracht ziehen. Dann ist es für ihn vorteilhafter, die gesamte Belegschaft zu einem Lohn zu beschäftigen, der oberhalb des Grenzertrags des „letzten“ Arbeiters, aber unterhalb des Durchschnittsprodukts der Arbeiten liegt (sodass für ihn ein Gewinn verbleibt), als den Betrieb ganz zu schließen.

Natürlich gebe es langfristige Gegentendenzen gegen derartige Lohnerhöhungen. Aber – so füge ich hinzu – es bestehen auch Tendenzen (erhöhte Effizienz, bessere Ausbildung etc.), die den erzielten Lohnzuwachs konservieren helfen.

Böhm-Bawerk (1914, S. 295) fasst seine aufschlussreichen Überlegungen so zusammen:

„Und noch eines kann, wie ich genügend anschaulich gemacht zu haben hoffe, auch das gebieterischste Machtdiktat nicht: es kann nicht gegen, sondern nur innerhalb der ökonomischen Wert-, Preis- und Verteilungsgesetze wirken, sie nicht aufhebend, sondern bestätigend und erfüllend. Und dies ist vielleicht zugleich das wichtigste und das sicherste Ereignis der hier skizzierten Gedanken.“

Eine formale Einbeziehung von Marktmacht in die neoklassische Verteilungsanalyse hat später Preiser (1953) vorgenommen. Dabei wird deutlich, dass bei empirisch relevanten Marktformen die Machtverhältnisse durchaus Einfluss auf die Einkommensverteilung nehmen und dass die

Grenzproduktivitätstheorie nur die Aufteilung der Faktoreinkommen auf die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital erklärt, der eigentliche Unternehmensgewinn wird jedoch von der Preiselastizität der Nachfrage nach den einzelnen Gütern und der Angebotselastizität der Arbeit bestimmt. Je größer diese Elastizitäten sind, desto geringer ist der Anteil des eigentlichen Unternehmergewins. Nur im Grenzfall der vollständigen Konkurrenz auf allen Märkten sind die Elastizitäten unendlich und der Unternehmensgewinn geht gegen Null. Das Volkseinkommen wird vollständig auf die Faktoren aufgeteilt; neben dem Arbeitseinkommen gibt es nur die „normale“ Verzinsung des eingesetzten Kapitals.

Explizit scheint die Marktmacht hier nicht aufzutauchen. Sie wird aber sichtbar, sobald die Marktteilnehmer auf die Elastizitäten Einfluss nehmen können (durch Werbung, durch Fusionen, durch kollektive Tarifverträge etc.). Wegen der kaum zu lösenden Probleme der empirischen Messung aller Nachfrage-, Angebots- und Produktionselastizitäten hat sich die Literatur der Weiterentwicklung dieser Hybrid-Theorie jedoch nicht angenommen.

3. Kreislauftheorie der Verteilung

Während Keynes im Rahmen seiner kreislauftheoretischen Analyse keine Verteilungstheorie formuliert hat, ist von Kaldor (1955/56) mit diesem Instrumentarium eine Verteilungstheorie entwickelt worden. Einen kreislauftheoretischen Ansatz hatte bereits Kalecki (1942) in seiner „Theory of Profits“ unabhängig von Keynes vorgestellt und daraus das Witwenkrugtheorem abgeleitet, wonach die Profite der Unternehmerklasse als Ganze so hoch sind wie ihre Ausgaben (gleichgültig, ob für Konsum oder Investitionen), sofern die Sparquote der Arbeitnehmer gleich Null ist.

Kaldor (1955/56, S. 230) verweist explizit auf Kalecki und fasst dessen theoretisches Ergebnis in dem folgenden Satz zusammen: „The capitalist earn what they spend; the workers spend what they earn.“

Für seine Verteilungstheorie nimmt Kaldor allerdings Vollbeschäftigung an, sodass die Unternehmen auf Änderungen der Nachfrage nach Gütern nur mit Preisänderungen reagieren (können). Kaldor bestimmt für diese Situation jene Gewinnquote, bei der gesamtwirtschaftliches Gleichgewicht in Sinne von $I = S$ besteht. Im Ergebnis hängt die Höhe der gleichgewichtigen Gewinnquote positiv von der Investitionsquote und negativ von den Sparquoten der Unternehmer- und der Arbeitnehmerhaushalte ab.

Auf die letzten Jahrzehnte mit hoher Arbeitslosenquote lässt sich diese Theorie nicht anwenden. Wollte man dies dennoch versuchen, müssten hinter der fallenden Lohnquote eine steigende Investitionsquote und/oder

sinkende Sparquoten stehen. Beide Quoten haben sich jedoch in entgegengesetzter Richtung entwickelt. Eine Erklärung der tatsächlichen Entwicklung scheidet.

4. Monopolgrad – Theorie der Verteilung

Einen dritten Ansatz bilden die Monopolgradtheorien der Verteilung. Auch hier ist Kalecki Vorreiter. Man könnte auch die theoretischen Überlegungen von Marx als frühesten Ansatz einer Monopolgradtheorie der Verteilung ansehen. Marx vertrat bekanntlich die These, durch die Existenz der „industriellen Reservearmee“ werde der Reallohn der Arbeiter immer wieder auf das Existenzminimum heruntergedrückt: Zu dieser These trug die Tatsache bei, dass Gewerkschaften fast überall verboten waren, sodass die Arbeiter nur selten eine Gegenmacht zu der Marktmacht der Unternehmen aufbauen konnten. Daraus erwächst für Marx der Widerspruch innerhalb des kapitalistischen Systems, dass die Entfaltung der Produktivkräfte nicht von einer entsprechenden Entfaltung der Konsumtionskraft begleitet wird; denn – so Marx (1894, S. 254):

„Die Konsumtionskraft der Gesellschaft [...] [wird bestimmt] durch die Konsumtionskraft aufgrund antagonistischer Distributionsverhältnisse, welche die Konsumtion der großen Masse der Gesellschaft auf ein nur innerhalb mehr oder minder enger Grenzen veränderliches Minimum reduziert.“

Marx deutet auch die negativen Konsequenzen für die Stabilität des Wachstumsprozesses an. Es „muss beständig ein Zwiespalt eintreten zwischen den beschränkten Dimensionen der Konsumtion auf kapitalistischer Basis, und einer Produktion, die beständig über diese Schranke hinausstrebt“ (ebda).

Kalecki (1954)⁷ knüpft an der Preissetzung der Unternehmen an. Deren Preissetzung wird nach Ansicht von Kalecki vom Monopolgrad bestimmt, der seinerseits Ausdruck der Unternehmenskonzentration und des Ausmaßes ist, in dem ein Unternehmen die Preissetzung seiner Konkurrenten berücksichtigen muss. Auch die Stärke der Gewerkschaften hat einen Einfluss auf den Monopolgrad, der sich im Aufschlagsatz (mark up) auf die variablen Lohnkosten (L) und Materialkosten (M) je Stück niederschlägt. Der Preis eines Gutes (p) setzt sich aus diesen Stückkosten und dem Brutto-Stückgewinnen (G^{br}) (der auch die fixen Kosten pro Stück einschließt⁸) zusammen.

Daher gilt (m = mark up-Satz)

$$(2.1) \quad p = \frac{L}{X} + \frac{M}{X} + \frac{G^{br}}{X} = (1+m) \left(\frac{L+M}{X} \right)$$

Der Aufschlagsatz entspricht dem Verhältnis des Bruttogewinns zu den variablen Kosten. Damit gilt

$$(2.2) \quad m = \frac{G^{br}}{L + M}$$

Die Verteilung des Einkommens auf Gewinne und Löhne ergibt sich aus

$$(2.3) \quad \frac{G^{br}}{Y} = \frac{G^{br}}{L + G^{br}} = 1 - \frac{L}{Y} = 1 - \frac{L}{L + m(L + M)} = 1 - \frac{1}{1 + m(1 + \frac{M}{L})}$$

Die Bruttogewinnquote steigt also, wenn m steigt und wenn das Verhältnis von M zu L steigt. Verteuern sich z. B. die Preise von (importierten) Materialien, so steigt die Profitquote, weil diese Verteuerung bei gegebenem Aufschlagsatz (m) vollständig auf die Bruttoprofitsumme durchschlägt, während Y nur weniger steigt, da L konstant bleibt. Kalecki nimmt an, der Aufschlagsatz sei in den einzelnen Wirtschaftszweigen unterschiedlich. Daher lautet sein Resümee:

„Wir werden zeigen, dass, grob gesprochen, der Monopolgrad, das Verhältnis der Rohstoffpreise zu den Lohnkosten pro Stück und die Zusammensetzung des Nettoproduktionswertes nach Wirtschaftszweigen für den relativen Anteil der Löhne am Bruttoeinkommen des privaten Sektors bestimmend sind.“⁹

Die Kreislaufzusammenhänge spielen explizit keine Rolle. Sie können nur indirekt auf die Wettbewerbssituation und damit auf den Aufschlagsatz einwirken, worauf Kalecki aber nicht eingeht. Dies ist umso erstaunlicher, als Kalecki bereits in seinen frühen Aufsätzen aus den Jahren 1933 bis 1936 – unabhängig von Keynes – kreislauftheoretisch argumentiert und das gesamtwirtschaftliche Produktionsniveau aus der Höhe der Nachfrage (zusammengesetzt aus Investitionen und Konsum) abgeleitet hatte.

Eine Verknüpfung zwischen Kreislauftheorie, wie sie Kaldors Verteilungstheorie zugrundeliegt, und dem Erklärungsansatz über den Monopolgrad liefert Preiser (1970). Preiser kritisiert an Kaldors Verteilungstheorie, dass die Gewinnquote nur von den Gruppensparquoten und von der gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote bestimmt wird:

„Die Investition erweist sich als die Hauptwaffe der Unternehmer im Kampf um ihren Anteil am Sozialprodukt. Was aber die Arbeiter betrifft, so hängt ihr Anteil offenbar allein vom Sparen ab. Für beide Parteien dagegen scheint weder die Lohnhöhe noch die strukturelle Situation auf den Gütermärkten eine Rolle zu spielen. Hier aber beginnen unsere Zweifel. Es ist klar, dass das nicht sein kann, und da die Formel richtig ist, so fragt sich, wo der Fehler liegt.“¹⁰

Der Fehler liegt für Preiser darin, dass in dieser Theorie die Einkommensbezieher Änderungen der Einkommensverteilung innerhalb der von Kaldor genannten wenig präzisen und weit auseinanderliegenden Gren-

zen so akzeptieren, wie sie sich aus den Kreislaufzusammenhängen ergeben.¹¹

Preiser entwickelt nun eine alternative Verteilungstheorie. Er lehnt Kaldors Vorstellung ab, die Einkommensbezieher würden Verschlechterungen ihrer Einkommensanteile, die aus dem Kreislauf resultieren, hinnehmen. Vielmehr meint er, es gebe eine der relativen Machtposition von Unternehmern und Arbeitnehmern entsprechende Einkommensverteilung. Die Unternehmer setzen diese Einkommensverteilung durch entsprechende Gewinnzuschläge auf die Stück-(Lohnstück-)kosten durch, die Arbeitnehmer durch Lohnsteigerungen. Daraus ergebe sich eine den Machtverhältnissen entsprechende, „aus der Auseinandersetzung der Parteien, d. h. aus ihren unmittelbar auf die Verteilung gerichteten Plänen und Handlungen“¹² resultierende Verteilung.

Die der relativen Machtposition entsprechende Einkommensverteilung nennt Preiser den strukturellen Monopolgrad. Dabei wählt er den Begriff „Monopolgrad“ in Anlehnung an Lerner (1933/34). Dieser hatte seinen Monopolgrad definiert als

$$(3.1) \mu_L = \frac{p - GK}{p}$$

Seine Größe ist determiniert durch Marktstruktur und Marktverhalten. So ist bei vollkommener Konkurrenz der Monopolgrad $\mu = 0$, weil Preise (p) und Grenzkosten (GK) übereinstimmen.

Preiser berücksichtigt wie Kaldor zur Vereinfachung als Produktionskosten nur die Lohnkosten und nimmt an, dass mit konstanten Lohnstückkosten ($\frac{w}{X}$) produziert wird, so dass $GK = w$. Für diesen Fall definiert Preiser seinen „strukturellen Monopolgrad“ (μ_p):

$$(3.2) \mu_p = \frac{p - w}{p}$$

Der Preisersche Monopolgrad gibt also an, welcher Teil des Preises nicht durch die (Lohn-)Kosten „gerechtfertigt“ ist. Preiser unterstellt weiterhin, dass die Preise durch eine Zuschlagskalkulation festgelegt werden, so dass $p = w + z$. Dadurch lässt sich (3.2) umformen zu:

$$(3.3) \mu_p = \frac{z}{w + z}$$

Der Preisersche Monopolgrad μ entspricht der Gewinnquote; denn die Gewinnsumme ergibt sich aus Stückgewinn z mal produzierter Menge (X):

$$(3.4) G = z \cdot X$$

Das bedeutet für die Einkommensverteilung:

$$(3.5) \frac{G}{Y} = \frac{z \cdot X}{Y} = \frac{z}{p} = \frac{z}{w + z} = \mu_p$$

Preiser behauptet nun, die tatsächliche Einkommensverteilung oszilliere um den strukturbedingten Monopolgrad. Seine Theorie hat jedoch zwei wesentliche Schwachpunkte. Der erste besteht darin, dass er annimmt, der strukturbedingte Monopolgrad werde von allen Beteiligten akzeptiert. Den zweiten wesentlichen Schwachpunkt sehe ich darin, dass Preiser keine Hinweise liefert, wodurch der strukturelle Monopolgewinn bestimmt wird und wie er sich (unabhängig von der Gewinnquote, die sich aus ihm ableitet) messen lässt.

Immerhin stützen Kaleckis und Preisers Überlegungen das Argument von Chaloupek, durch die stark gestiegene Arbeitslosigkeit hätten sich die relativen Machtpositionen zugunsten der Unternehmer verschoben und die Lohnquote sinken lassen.

5. Schlussbemerkung

Die Durchsicht der Verteilungstheorie hat gezeigt, dass nur die Monopolgradtheorien Ansätze bieten, um die überaus plausible von Chaloupek zu stützen. Aber auch diese Theorien liefern keine Analyse der Bestimmungsgünde für den Monopolgrad und entziehen sich mangels präziser Indikatoren einer empirischen Überprüfung.

Auf eine weitere Begrenztheit von Verteilungstheorien sei abschließend hingewiesen: Verteilungstheorien liefern keine Aussagen darüber, wie sich ein trendmäßiges Sinken der Lohnquote auf die gesamtwirtschaftliche Lage, insbesondere auf Produktion und Beschäftigung auswirken. Dieser Aspekt ist daher auch kein Gegenstand dieses Beitrags (ich verweise jedoch auf meine Ausführungen in Kromphardt (2012) und auf die dort zitierte Literatur).

Anmerkungen

- ¹ Ich benutze gerne als Vorsitzender der Keynes-Gesellschaft diese Gelegenheit, Günther Chaloupek für die vielfältige Unterstützung der Arbeit dieser Gesellschaft zu danken, die wir sehr zu schätzen wissen.
- ² Chaloupek, 2008, S. 44.
- ³ Es handelt sich um die unbereinigte, also nicht um die Erhöhung des Anteils der Arbeitnehmer an der Gesamtbeschäftigungszahl korrigierte Lohnquote. Da dieser Anteil sich in den letzten Jahren in Österreich kaum noch verändert habe, könne dieser Aspekt vernachlässigt werden.
- ⁴ Für die sehr ähnliche Entwicklung in den OECD-Staaten siehe Hauser/Krämer (2012).
- ⁵ Z. B. s. Walter, 1977, S. 571f.
- ⁶ Robinson (1965) S. 74/75.

- ⁷ Die ursprüngliche Fassung seiner Verteilungstheorie hatte Kalecki bereits 1938 in der Zeitschrift „Econometrica“ veröffentlicht.
- ⁸ Kalecki zählt auch die Gehälter der Angestellten zu den fixen Kosten und zum Bruttogewinn. Dieser Definition folge ich hier nicht.
- ⁹ Kalecki 1954, S. 33.
- ¹⁰ Preiser, 1970, S. 11.
- ¹¹ Rothschild (1965) hatte bereits Kaldors Verteilungstheorie um die „Kampffreudigkeit der Gewerkschaften“ ergänzt, mit der sie ihren Anteil am Volkseinkommen verteidigen, und diese Begrenzung der Kreislaufwirkung auf die Verteilung betont.
- ¹² Preiser 1970, S. 23.

Literatur

- Chaloupek, Günther (2008), Kommentar zum Beitrag von Pichelmann/Arparia: Fallende Lohnquoten – Was kann dagegen getan werden? In: Proceedings of OeNB Workshop Nr. 16: Dimensionen der Ungleichheit in der EU. Wien. S. 42-48.
- Clark, John Bates (1891), Distribution as Determined by a Law of Rent. „Quarterly Journal of Economics“, Vol. 5, S. 289-318.
- Clark, John Bates (1925), The Distribution of Wealth. London (MacMillan).
- Hauser, Richard/Krämer, Hagen (2012), Zunehmende Ungleichheiten in der Einkommens- und Vermögensverteilung, In: Kromphardt, Jürgen (2012b), S. 21-56.
- Kaldor, Nicholas (1955/56), Alternative Theories of Distribution. „The Review of Economic Studies“, Vol. 23, S. 83-100.
- Kalecki, Michal (1938), The Determinants of Distribution of the National Income, „Econometrica“, Vol. 6, S. 97-112.
- Kalecki, Michal (1942), A Theory of Profits. „The Economic Journal“, Vol. 52, S. 258-267.
- Kalecki, Michal (1954), Theory of Economic Dynamics. An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy. London. Deutsch in Ders.: Theorie der wirtschaftlichen Dynamik. Die langfristige Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft. Wien etc. (Europa-Verlag), 1966.
- Kromphardt, Jürgen (2012a), Die wiederentdeckte Einkommensverteilung in der keynesianischen Analyse. In: Jürgen Kromphardt, Hrsg. (2012b), S. 57-92.
- Kromphardt, Jürgen (2012b), Hrsg., Keynes' „General Theory“ nach 75 Jahren. Marburg (Metropolis).
- Lerner, Abba (1933/34), The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power. „The Review of Economic Studies“, Vol. I, S. 157-175.
- Marx, Karl (1894), Das Kapital. Band III. Hamburg (Otto Meissner). (MEW, Bd. 25).
- Preiser, Erich (1953), Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie. „Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik“, Bd. 89. Wiederabgedruckt in: Erich Preiser, Bildung und Verteilung des Volkseinkommens. Göttingen (Vandenhoeck & Ruprecht), 4. Auflage, 1970, S. 265-289.
- Preiser, Erich (1970), Wachstum und Einkommensverteilung, 3. Auflage, Heidelberg (Carl-Winter-Universitätsverlag).
- Rothschild, Kurt (1965), Theme and Variations – Remarks on the Kaldorian Distribution Formula. „Kyklos“, Vol. 18, S. 652-669. In deutsch: Thema und Variationen. Bemerkungen zur Verteilungsformel Kaldors. In: Frisch, H. (Hrsg.). Beiträge zur Theorie der Einkommensverteilung. Berlin (Duncker & Humblot) 1967, S. 81-95.
- Walter, Helmut (1977), Technischer Fortschritt, I: In der Volkswirtschaft. In: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW), 7. Band. Stuttgart etc. (Gustav Fischer, JCB Mohr, Vandenhoeck & Ruprecht).