

Schmidt, Kurt

Article — Digitized Version

Kann Ungleichheit gerecht sein?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schmidt, Kurt (1988) : Kann Ungleichheit gerecht sein?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 68, Iss. 9, pp. 451-456

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/136436>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Kurt Schmidt*

Kann Ungleichheit gerecht sein?

Welche Bedeutung hat die Ungleichheit der Einkommensverteilung in einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung? Unter welchen Bedingungen kann Ungleichheit von den Minderbegünstigten akzeptiert oder doch respektiert werden?

Die Frage, ob Ungleichheit gerecht sein kann, ist weniger provozierend gemeint, als es auf den ersten Blick den Anschein haben mag. Man könnte auch weniger anspruchsvoll danach fragen, wann die von der Ungleichheit negativ Betroffenen, die immer in der Mehrheit sind, Ungleichheit akzeptieren oder doch tolerieren können.

Eine kurze Antwort darauf lautet: Wenn es ihnen zum Vorteil gereicht. Diese Verknüpfung von (vorwiegend) materiellen Interessen und Gerechtigkeit wird wahrscheinlich manchen mißfallen. Dazu sei angemerkt, daß der Streit um die Gerechtigkeit faktisch oft, wenn nicht meistens, ein Streit um materielle Interessen ist und daß es im folgenden um die Gerechtigkeitsvorstellungen der Minderbegünstigten geht. Wenn aber die Minderbegünstigten der Ungleichheit etwas Positives abgewinnen können, ist es wohl nicht zu hoch gegriffen, wenn man von Gerechtigkeit spricht. Von ideologisch oder sonstwie Voreingenommenen wird man das allerdings nicht erwarten können: es sollte freilich auch nicht übersehen werden, daß solchen Vorurteilen am ehesten beizukommen ist, wenn man den Voreingenommenen die eigene Interessenlage vor Augen führt.

Bisher war ganz allgemein von Ungleichheit die Rede. Nun muß konkretisiert werden, worauf diese sich bezieht. Es gibt vielfältige Formen der Ungleichheit; sie

reichen von der Körpergröße bis zum Singen, vom Schachspielen bis zum Bienenzüchten. Die folgenden Überlegungen beziehen sich in erster Linie auf das Einkommen: denn das Einkommen ist – jedenfalls hier und heute – die zentrale Größe des Verteilungsstreites und wohl auch das wichtigste (in Geld quantifizierbare) Statussymbol.

Gründe der Ungleichheit

Die nächste Vorrage, die zu klären ist, bezieht sich auf die Gründe der Ungleichheit in der Einkommensverteilung. Solche Gründe hat Meade¹ in seiner Keynes-Lecture aus dem Jahre 1973 in fünf Punkten zusammengefaßt:

□ Das genetische „make up“. Darunter versteht er Unterschiede in der Intelligenz, Unterschiede in der Physis und Unterschiede im Charakter, die für die Fähigkeit, Einkommen zu erwerben, relevant sind. Es handelt sich also um Unterschiede in genetisch bestimmten Talenten in einem weiten Sinn. Dazu kann vielerlei gehören: als Beispiel seien das Talent zum Tennisspielen und zum Tanzen wie auch Managereigenschaften genannt. Ethische und ästhetische Kategorien schließt Meade übrigens aus; es geht allein um die Kapazität, aufgrund dieser Talente (unterschiedlich hohe) Einkommen zu erzielen.

□ Erziehung und Ausbildung. Darunter sind nicht nur Unterschiede in der Fähigkeit zum Einkommenserwerb zu verstehen, die sich aus dem Besuch von Schulen und dem Erlernen eines Berufs ergeben, sondern – wie Meade es ausdrückt – „practically all of the environmental influences which affect the development of an individual's knowledge, character, and motivation“, also alles, was jemand von seinen Eltern, Bekannten und von sonst irgend jemandem lernt.

* Gekürzte Fassung eines Referates, das anläßlich eines Symposiums zum 70. Geburtstag von Herrn Professor Willi Albers an der Universität Kiel gehalten wurde. Die ungekürzte Fassung erscheint zusammen mit den anderen Symposiumsbeiträgen demnächst in: Chr. Seidl (Hrsg.): Steuern, Steuerreform und Einkommensverteilung, mit Beiträgen von W. Kitterer, H. Köhler, D. Pohmer, M. Rose, G. Schmidt, K. Schmidt und Chr. Seidl, Springer Verlag, Berlin, Heidelberg, New York, London, Paris, Tokio 1988.

Prof. Dr. Kurt Schmidt, 64, ist Ordinarius für Volkswirtschaftslehre und Finanzwissenschaft an der Universität Mainz und Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirates beim Bundesministerium für Finanzen.

¹ J. E. Meade: The Inheritance of Inequalities. Some Biological, Demographic, Social and Economic Factors, From the Proceedings of the British Academy, Vol. LIX, London 1973, S. 4 ff.

□ Gesellschaftliche Kontakte. Unterschiede dieser Art sind nur schwer zu fassen: aber zweifellos gibt es Vorteile und Nachteile im Hinblick auf das soziale Ambiente, in dem jemand aufwächst und lebt. Soziale Kontakte in diesem Sinn umfassen ebenfalls eine Vielfalt menschlicher Beziehungen. Als Beispiel seien die Kontakte zu Verwandten, Freunden, Bekannten, Nachbarn und Kollegen genannt, die in bezug auf den Einkommenserwerb in recht unterschiedlichem Ausmaß relevant sein können.

□ Die Erbschaft von ertragbringendem Vermögen. Die Unterschiede, die es dabei gibt, bilden den Hauptgegenstand der Diskussion um die Startgleichheit. Das ist vielleicht etwas vordergründig, weil Faktoren, wie die bisher genannten, dafür sicher ebenfalls wichtig, ja möglicherweise noch wichtiger sind. Gleichwohl ist es verständlich, daß das ererbte Vermögen in bezug auf die Startgleichheit eine so prominente Rolle spielt; denn mit der Erbschaftsteuer scheint es ein Mittel zu geben, mit dessen Hilfe der Start-Ungleichheit insoweit beizukommen ist.

□ Meade nennt noch einen fünften Punkt, der in wissenschaftlichen Untersuchungen nicht selten übersehen wird, für Unterschiede in der Einkommensverteilung aber sicher von erheblichem Gewicht ist: Der Erwerb von Einkommen hängt selbstverständlich auch vom Glück oder Unglück ab. Wir alle haben es sicher schon in nebensächlichen oder vielleicht das eine oder andere Mal auch in wichtigeren Fällen erlebt, daß Mühen im weitesten Verständnis keinen Erfolg garantieren und daß sich Erfolg auch ohne solche Mühen einstellen kann. Dies geht, wenn man will, auf die Unvollkommenheit dieser Welt zurück, und das darf gerade bei der Diskussion um Probleme der Gerechtigkeit nicht übersehen werden².

Keine linearen Beziehungen

Freilich kann man nicht davon ausgehen, daß es zwischen Unterschieden in den Erbfaktoren, in Erziehung und Ausbildung, in sozialen Kontakten, in ererbten Vermögen und in Glück oder Unglück einerseits und den Unterschieden in der Einkommensverteilung andererseits eine eindeutige quantitative oder gar lineare Beziehung gäbe. Bei Glücks- oder Unglücksfällen ist das un-

mittelbar evident: Viel Glück in geringfügigen Fällen mag einen großen Einkommensverlust nicht aufwiegen. Beim ererbten Vermögen hängt das Einkommen, das daraus fließt, nicht nur von der Menge, sondern auch vom Preis, also von der Höhe der Verzinsung ab, und Unterschiede dabei werden wesentlich durch das Risiko der Vermögensanlage bestimmt. Bei den sozialen Kontakten kommt es nicht so sehr auf deren Quantität als vielmehr auf deren Qualität im Hinblick auf den Einkommenserwerb an. Bei Erziehung und Ausbildung geht es, was die Einkommensunterschiede betrifft, nicht um die Sache im allgemeinen, sondern um deren Verwertbarkeit in der privaten oder öffentlichen Wirtschaft; bei Personen, die eine gleich gute Ausbildung haben, können die Einkommensdifferenzen erheblich sein.

Noch mehr gilt das in bezug auf die genetisch bestimmten Talente. Dieser Fall hat auch die Sozialpsychologie beschäftigt. Ausgangspunkt ist das Verhältnis der Unterschiede in der genetischen Ausstattung und in den Einkommen. Dabei hat sich gezeigt, daß „der Maßwert der höchsten Begabung selten höher liegt als das Vier- bis Sechsfache des Maßwertes der geringsten Begabung“, während die Ungleichheit der Einkommensverteilung viel größer ist. Zur Erklärung der größeren Variationsbreite in der Einkommensverteilung hat man versucht, „Eigenschaften des sozialen Systems in Rechnung zu stellen, die sich unter Umständen mit den individuellen Fähigkeiten multiplikativ kombinieren könnten. Es wäre dann durchaus möglich, daß ein relativ kleiner Begabungsvorsprung eine ‚soziale Resonanz‘ auslöste, durch welche die Unterschiede auf der Begabungsseite . . . vergrößert würden“³. Danach gibt es also so etwas wie soziale Multiplikatoren, in denen die Relevanz von Begabungen und Fertigkeiten für den Einkommenserwerb zum Ausdruck kommt. Diese Multiplikatoren verändern sich mit dem, was das soziale System für attraktiv hält – konkret: mit dem, wofür dessen Mitglieder in der Lage und bereit sind, ihr Geld auszugeben. So wären in der Belle Époque die Fertigkeiten Beckenbauers und die Heiserkeit von Rocksängern nur bescheiden honoriert worden. Die Pawlowa und Enrico Caruso würden dagegen nach wie vor sagenhafte Gagen erhalten. Artisten wiederum scheint es heute schlechter zu gehen als damals.

Nachzutragen ist schließlich, daß Einkommensunterschiede üblicherweise durch eine Kombination der oben genannten fünf Faktoren verursacht sind. Jedenfalls ist es selten, daß der Einkommenserwerb allein auf einen dieser Faktoren gründet. Das gilt sogar für den Fall des Glücks, denn es kommt so gut wie nie vor, daß

² F. A. Hayek (Der Weg zur Knechtschaft, Erlenbach, Zürich o. J., S. 135 f.) hat dazu folgendes ausgeführt: „Wir haben die Wahl nicht zwischen einem System, in dem jeder erhält, was ihm nach irgendeinem absoluten und allgemein gültigen Maßstab zusteht, und einem System, in dem die Anteile der Individuen zum Teil vom Zufall oder vom Glück oder Unglück bestimmt werden sollen. Vielmehr bleibt uns nur die Wahl zwischen einem System, in dem der Wille einiger Personen darüber entscheidet, wer etwas bekommt und was er erhält, und einem solchen, in dem dies mindestens zum Teil von der Fähigkeit und dem Unternehmungsgeist der Betroffenen abhängt und zum anderen Teil von unvorhersehbaren Umständen.“

³ P. H. Hofstätter: Einführung in die Sozialpsychologie, Wien, Stuttgart 1954, S. 471.

jemandem die gebratenen Tauben in den Mund fliegen. Im übrigen ist diese Faktorkombination (interindividuell wie intertemporal) variabel, und es gibt überdies – in Grenzen selbstverständlich – Substitutionsmöglichkeiten. Beispielsweise muß sich ein weniger begabter Student mehr als sein intelligenterer Kollege anstrengen, um ein gleich gutes Examen zu machen und sich damit ähnliche Startbedingungen zu schaffen. Geeignete gesellschaftliche Kontakte mögen im Hinblick auf den Einkommenserwerb ererbtes Vermögen ersetzen. Und wer Glück hat, benötigt vielleicht von allem anderen weniger.

Bedeutung von Eliten

Kommen wir nun auf die Ausgangsfrage zurück, unter welchen Bedingungen die Minderbegünstigten Ungleichheit in der Einkommensverteilung akzeptieren oder doch tolerieren können, und auch auf die schnelle Antwort von oben, die lautete: Wenn es ihnen zum Vorteil gereicht. Worin besteht aber das materielle Interesse der Minderbegünstigten? Zweierlei, so meine ich, kann dafür angeführt werden.

Das erste Argument hat mit der Wohlfahrt der Minderbegünstigten zu tun. Dabei kann es um höhere Realeinkommen, um eine bessere Umwelt und um ein Mehr an sonst Erstrebenswertem gehen; für all dies ist allerdings wirtschaftliches Wachstum erforderlich. Theoretische Untersuchungen und viele Erfahrungen sprechen dafür, daß Einkommensunterschiede nötig sind, um bei den einzelnen Leistungsbereitschaft zu aktivieren; denn nur wenn ihnen der Ertrag ihrer zusätzlichen Mühe lohnend erscheint, werden sie auf Dauer bereit sein, beim Arbeiten, beim Investieren und beim Übernehmen von Risiken weitere Anstrengungen zu machen und so für mehr wirtschaftliches Wachstum zu sorgen. Das gilt für alle, die möchten, daß es ihnen besser geht – selbstverständlich auch für jene, die dabei (im Sinn der oben genannten ersten vier Punkte) von einer besseren Ausstattung ausgehen können als andere.

Dieser Minderheit kommt freilich eine besondere Bedeutung zu; im wirtschaftlichen Leben gilt nämlich ebenso wie im politischen das „Gesetz der kleinen Zahl“ (Friedrich von Wieser) – und zwar unabhängig von Staatsform und Wirtschaftsordnung. Der Unterschied zwischen Staatsformen und Wirtschaftsordnungen besteht nicht darin, daß es politische und wirtschaftliche Eliten gibt oder nicht. (Der Ausdruck „Elite“ wird hier und im folgenden wohlgemerkt stets wertfrei gebraucht.) Der Unterschied besteht vielmehr darin, wie diese Eliten zustande kommen, wie eng sie an die Wünsche der Mehrheit gebunden sind und in welcher Weise sie von

dieser kontrolliert werden. Die Bindung der politischen Elite an den (mehrheitlichen) Bürgerwillen ist in einer repräsentativen Demokratie ein heikles Problem, auf das ich hier nicht näher eingehen kann. In bezug auf die wirtschaftliche Elite in einer Marktwirtschaft ist das – jedenfalls im Prinzip – einfacher: denn über die Ergebnisse ihres Tuns gibt es ein permanentes Plebiszit durch die Käufer am Markt, letztlich also durch die Konsumenten.

Die besondere Bedeutung der wirtschaftlichen Elite, wozu man Unternehmer, Gewerkschaftsführer, leitende Angestellte und Betriebsratsvorsitzende rechnen kann, besteht darin, daß sie Entscheidungen treffen, die für die wirtschaftliche Entwicklung besonderes Gewicht haben. Nicht nur die Ausstattung der Mitglieder dieser Minderheit ist also besser als bei der Mehrheit der Wirtschaftenden, sondern jene leisten in dem soeben beschriebenen Sinn auch mehr als diese und erhalten für ihre qualifizierte Tätigkeit höhere Einkommen. Der Ungleichheit in der Einkommensverteilung können die Minderbegünstigten also etwas Positives abgewinnen, wenn die Mitglieder der wirtschaftlichen Elite für ein stärkeres Wachstum sorgen, das auch ihnen in Form höherer Wohlfahrt zugute kommt.

Ungleichheit und Wachstum

Man kann sich das klarmachen, wenn man fragt, wie es denjenigen ergeht, die mit ihrem Einkommen am unteren Ende der Einkommenspyramide liegen, wenn die Einkommensunterschiede so weit verringert werden, daß die Anreize im wirtschaftlichen Handeln gerade bei der wirtschaftlichen Elite verlorengehen. Kurzfristig können die Bezieher dieser unteren Einkommen durch das Abflachen der hohen Einkommen und das dadurch mögliche Anheben ihrer Einkommen etwas gewinnen. Wenn aber hierdurch das wirtschaftliche Wachstum abnimmt, ist es gut möglich, daß sie schon nach wenigen Jahren ein geringeres Einkommen beziehen, als sie bei Aufrechterhaltung der alten Einkommensunterschiede und des damit verbundenen stärkeren Wachstums erzielt hätten⁴. Verallgemeinernd kann man daher sagen, daß die Mehrheit die Minderheit braucht und daß sie daher Unterschiede in der Einkommensverteilung wenigstens tolerieren kann.

Wieviel Ungleichheit in der Einkommensverteilung von den Minderbegünstigten als gerecht empfunden oder doch respektiert werden kann, muß faktisch im sozialen Prozeß herausgefunden werden. Es sind darüber jedoch auch einige Aussagen allgemeiner Art möglich.

⁴ Vgl. hierzu M. Krzyżaniak: Benefit-Cost and Incidence Study of Transfers, Financed by Taxes on Profits, in: A Growing Neoclassical Economy with two Labor Inputs, in: Public Finance, Vol. XXVIII, 1973, S. 151 ff.

So ist es wahrscheinlich, daß bei stärkerem Wachstum diese Toleranz weiter geht als bei schwächerem Wachstum und daß das gleiche gilt, je nachdem ob die „vertikale Beweglichkeit“ oder „soziale Mobilität“ innerhalb der Einkommenspyramide, also die Chance des Aufstiegs, aber auch die Gefahr des Abstiegs, in höherem oder geringerem Grade gewährleistet ist. Dem wirtschaftlichen Wachstum und – wie ich noch zeigen werde – auch der sozialen Mobilität sind Einkommensunterschiede also einerseits förderlich, andererseits wird diese Ungleichheit von den Minderbegünstigten um so eher akzeptiert oder doch respektiert, je mehr Wachstum es gibt und je mehr soziale Mobilität besteht.

Aufgaben des Staates

Wenn diese Bedingungen günstig sind, mögen für die Minderbegünstigten Einkommensunterschiede in beachtlichem Ausmaß tolerabel sein. Aber selbstverständlich gibt es dabei Grenzen, und deshalb ist es wichtig, auf welche Weise zu große Ungleichheit in der Einkommensverteilung verhindert oder beseitigt werden kann. Hierzu ist die Sicherung eines durchgreifenden Wettbewerbs (aktuell und potentiell, von innen und von außen, auch durch gesetzliche Regelungen und außerdem via Deregulierung) das beste Mittel. Bedeutsam ist weiter die Förderung einer breit gestreuten Vermögensbildung wie auch – in Grenzen – die Steuerpolitik. Ferner sorgen die Gewerkschaften dafür, daß die Einkommensunterschiede nicht überhand nehmen. All dies darf allerdings nicht durch Inflation verzerrt werden, und deshalb ist ein stabiler Geldwert eine wichtige Vorbedingung für das Akzeptieren oder doch Tolerieren von Einkommensunterschieden.

Da in diesem Abschnitt vor allem von dem (wechselseitigen) Verhältnis zwischen Wirtschaftswachstum und Ungleichheit in der Einkommensverteilung die Rede war, seien noch einige Hinweise darüber angefügt, wie der Staat das wirtschaftliche Wachstum stärken kann. Dies läßt sich auf die kurze Formel bringen, daß er einen wachstumsfreundlichen Rahmen schaffen und sichern soll. Eine der dazu unbedingt notwendigen Maßnahmen ist bereits erwähnt worden: die Deregulierung. Ganz sicher gehören auch Steuersenkungen zu diesen Maßnahmen. Dabei sollten in erster Linie die gewerblichen Investitionen und die Bildung von Risikokapital entlastet werden – wenn es geht, nur das, was zusätzlich investiert und zusätzlich an Risikokapital gebildet wird. Beides ist nämlich besonders wichtig für eine zügige Erweiterung der sachlichen Produktionsmöglichkeiten, in der das wirtschaftliche Wachstum zum Ausdruck kommt. Komplementär dazu sind auch Investitionen in das sogenannte Humankapital nötig, weil für die Arbeitsplätze

an den komplizierter werdenden Anlagen Personal benötigt wird, das entsprechend qualifiziert ist. Wichtig ist außerdem, daß die in der Einkommensverteilung minderbegünstigte Mehrheit für Steuerentlastungen bei der besser gestellten Minderheit eher Verständnis aufbringen wird, wenn diese Entlastungen an Investitionen und zusätzliches Risikokapital geknüpft sind; denn das entspricht ihrem Interesse.

Aufstiegschancen

Das zweite Argument, das die Minderbegünstigten veranlassen kann, den Einkommensunterschieden etwas Positives abzugewinnen, ist bereits erwähnt worden: Es hat mit der vertikalen Beweglichkeit oder sozialen Mobilität innerhalb der Einkommenspyramide zu tun. In erster Linie geht es dabei um die Aufstiegsmöglichkeiten. Sind sie echt und fair, werden die Minderbegünstigten – wie oben bereits erwähnt – mehr Ungleichheit tolerabel finden, als wenn es beim Aufstieg hohe Hindernisse gibt. Aber es sind nicht allein gute Aufstiegschancen, die den Minderbegünstigten Einkommensunterschiede akzeptabel machen. Eine Rolle spielt auch, unter welchem Erfolgsdruck die wirtschaftliche Elite steht, wie sehr sich – anders gewendet – ihre Mitglieder anstrengen müssen, um sich in der Spitzengruppe zu behaupten. Je weniger die wirtschaftliche Elite eine self-perpetuating group ist, um so mehr wird wahrscheinlich Ungleichheit in der Einkommensverteilung tolerabel – und dies nicht nur bei den potentiellen Aufsteigern, sondern auch bei den Minderbegünstigten im allgemeinen.

Die Anspornwirkungen, die von Einkommensunterschieden auf potentielle Aufsteiger ausgehen, sind – so vermutet die Sozialpsychologie – um so größer, je steiler der Gradient in der Einkommensverteilung ist. Unter diesem Aspekt wären also große Einkommensunterschiede zweckmäßig. Es ist jedoch zu bedenken, daß für diejenigen der Minderbegünstigten, bei denen der Impetus zum Aufsteigen gering ist oder fehlt (und diese dürften einen erheblichen Teil ausmachen), große Einkommensunterschiede aufreizend, aber auch deprimierend wirken können. Beides ist in hohem Maße unerwünscht, und daher gibt es auch aus der Sicht der sozialen Mobilität innerhalb der Einkommenspyramide das Problem, die Einkommensunterschiede zu begrenzen. Wie sich das bewerkstelligen läßt, braucht nach den Hinweisen, die dazu oben bereits gegeben worden sind, an dieser Stelle nicht noch einmal ausgeführt zu werden.

Hinzugefügt werden soll jedoch eine Anmerkung zum Verhältnis zwischen sozialer Mobilität innerhalb der Ein-

kommenspyramide und wirtschaftlichem Wachstum. Hier besteht eine wechselseitige Beziehung; denn einerseits stärkt ein hoher Grad sozialer Mobilität das Wirtschaftswachstum, und andererseits intensiviert das Wirtschaftswachstum die soziale Mobilität. Soziale Mobilität bedeutet ja, daß insgesamt mehr Leistungsbereitschaft aktiviert wird, daß also beim Arbeiten, beim Investieren und beim Übernehmen von Risiken, wodurch Wachstum zustande kommt, zusätzliche Anstrengungen unternommen werden. Umgekehrt verlangt das Wirtschaftswachstum eine zunehmende Zahl geschulter Kräfte und bringt den Trägern der erforderlichen wirtschaftlichen, technischen und sonstigen Kenntnisse höhere Einkommen. Andere Arten wirtschaftlicher Betätigung verlieren dagegen infolge des Wirtschaftswachstums an Bedeutung, wodurch sich die Einkommenssituation der Betroffenen relativ, unter Umständen auch absolut verschlechtert. Wachstumsbedingte Änderungen in der Bewertung der wirtschaftlichen Leistungen führen also zu Fluktuationen innerhalb der Einkommenspyramide.

Aufgaben der Steuerpolitik

Schließlich sei auch hier etwas zur Rolle des Staates angemerkt. Was kann er tun, so ist zu fragen, um einen hohen Grad sozialer Mobilität innerhalb der Einkommenspyramide zu gewährleisten? Wiederum geht es um die Beseitigung von Regulierungen, die den Aufsteigern den Aufstieg oft schwer machen und bei den Absteigern den Abstieg nicht selten aufhalten. Ebenso sind Steuersenkungen der sozialen Mobilität dienlich. Hayek hat darauf aufmerksam gemacht, daß es in den Vereinigten Staaten noch in den zwanziger Jahren eine Selbstverständlichkeit war, „daß jeder Fähige die Aussicht hatte, in wenigen Jahren in die Klasse der Wohlhabenden aufzusteigen“. Nun sei diese Möglichkeit „selbst in den Vereinigten Staaten durch die Steuerpolitik in weitem Maße beseitigt und anderswo zerstört“⁵. Um die soziale Mobilität in der Einkommenspyramide (und von dort aus auch in der Vermögenspyramide) zu intensivieren, geht es freilich nicht so sehr um Steuererleichterungen schlechthin, sondern um die Entlastung bei den Einkommenszuwächsen. Das bedeutet konkret, daß die hohen Grenzsteuersätze in der Einkommensbesteuerung abgebaut werden müssen.

Besonders wichtig ist unter dem Aspekt der sozialen Mobilität, in welcher Weise „new-comers“ von Regulie-

rungen und Steuern getroffen werden. Hierbei geht es um Unternehmen aller Art, also auch um kleine Dienstleistungsbetriebe. Der Marktzugang wird häufig durch Regulierungen unmittelbar behindert, wenn nicht unmöglich gemacht. Hohe marginale Steuersätze erschweren eher mittelbar die Gründung von Unternehmen; denn durch sie werden vermögenslose potentielle Unternehmer (wie auch ihre Verwandten und Freunde, die als Darlehensgeber in Betracht kommen) daran gehindert, das zur Gründung erforderliche Kapital in zumutbarer Frist anzusammeln. Nach der Gründung wird die Entwicklung der Unternehmen durch die meist hohe steuerliche Belastung der Investitionen und der Bildung von Risikokapital erschwert. Besonders unerfreulich ist dabei, daß – wie Butters ausgeführt hat – „the intensity of these effects on the growth of promising small companies is much greater than that on the growth of their large, well-established competitors“⁶. Daraus folgt, daß die (Steuer-)Politik offensichtlich noch einiges zu tun hat, um die Gründung und den Aufstieg von Unternehmen zu erleichtern und so den dynamischen Wettbewerb zu fördern, also die Konkurrenz „von unten“ zu verstärken.

Stabilitätsbedingungen

Auf unsere Ausgangsfrage haben wir also die Antwort gefunden, daß bei kräftigem Wirtschaftswachstum und einem hohen Grad sozialer Mobilität innerhalb der Einkommenspyramide die Minderbegünstigten Ungleichheit in der Einkommensverteilung akzeptieren oder doch respektieren können; denn die Anspornwirkungen, die von den Einkommensunterschieden ausgehen, sind dem Wirtschaftswachstum sowie der sozialen Mobilität förderlich, und das liegt durchaus im Interesse der Minderbegünstigten, weil sie daran in Form höherer Wohlfahrt und guter Aufstiegschancen partizipieren. So gesehen ist Ungleichheit in der Einkommensverteilung nötig und auch möglich.

Mann kann diese Gedanken noch weiterführen, indem man nach den Stabilitätsbedingungen einer freiheitlichen Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung fragt. Zu diesen Bedingungen gehört in den entwickelten Ländern der westlichen Welt offenbar wirtschaftliches Wachstum. Aber auch die soziale Mobilität innerhalb der Einkommenspyramide ist dazu zu rechnen; denn die Einkommenshöhe (und der davon wesentlich abhängige Konsumstandard sowie die damit verbundene Vermögensbildung) ist für das Sozialprestige von erstrangiger Bedeutung.

Diese Zusammenhänge lassen sich verdeutlichen, wenn man sich fragt, was es für die Stabilität einer Ge-

⁵ F. A. Hayek: Die Ungerechtigkeit der Steuerprogression, in: Schweizer Monatshefte, 32. Jg., Heft 8, November 1952, S. 10.

⁶ J. K. Butters: Taxation, Incentives, and Financial Capacity, in: Readings in Fiscal Policy, London 1955, S. 515.

sellschaft der Art, wie wir sie haben, bedeuten würde, wenn es auf Dauer wesentliche Defizite bei der Erfüllung dieser Bedingungen gäbe. So wäre bei einer pointierten Umverteilungspolitik „von oben nach unten“ damit zu rechnen, daß das Wachstum beeinträchtigt und die soziale Mobilität innerhalb der Einkommenspyramide geringer wird. Angesichts dieser Entwicklung würden die Minderbegünstigten auch diese verminderten Einkommensunterschiede vermutlich für zu groß halten und noch mehr Umverteilung fordern. Die Folge davon wäre eine abermalige Beeinträchtigung des Wirtschaftswachstums und der sozialen Mobilität. Weitere Runden könnten sich anschließen. Hinzu käme, daß sich auch wegen der oben beschriebenen Wechselbeziehung zwischen Wirtschaftswachstum und sozialer Mobilität die Abschwächung verstärken würde. Selbstverständlich kann die Wirkungskette auch beim wirtschaftlichen Wachstum oder bei der sozialen Mobilität beginnen; denn außer zu geringen Einkommensunterschieden gibt es ja noch andere Ursachen für andauernde Wachstumsschwäche und geringe Beweglichkeit beim Auf und Ab innerhalb der Einkommenspyramide. Aber wie dem

auch sei: Man wird kaum bestreiten können, daß ein solcher kumulativer Prozeß nach unten die Stabilität unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung untergraben würde.

Dies zeigt, wie wichtig es ist, daß der Staat ein wachstumsfreundliches und der sozialen Mobilität förderliches Regelwerk schafft und sichert. Ganz gewiß wird das ein Zustand sein, in dem es viel weniger Regulationen gibt, als wir heute haben, und auch erheblich veränderte Steuern. Das ist jedoch nur ein Teil der notwendigen Revision. Es ist das Sklerotische insgesamt, gegen das wir in Wirtschaft und Gesellschaft vor allem durch intensivieren und auf mehr Feldern wirkenden Wettbewerb angehen müssen. Es mag dahingestellt bleiben, ob die Sklerose im Sinn von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rigiditäten ein so dominierender Grund für Aufstieg und Niedergang von Nationen ist, wie Mancur Olson meint⁷. Aber gefährlich ist sie allemal – auch heute und auch für die bei der Einkommensverteilung Minderbegünstigten. Gerade sie haben in einer offenen Gesellschaft bessere Lebenschancen als anderswo, und deshalb können sie in einer solchen Gesellschaft auch am ehesten Ungleichheit in der Einkommensverteilung als gerecht ansehen.

⁷ Siehe M. O l s o n : The Rise and Decline of Nations, New Haven, London 1982, deutsch: Aufstieg und Niedergang von Nationen, Tübingen 1985.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG

NEUERSCHEINUNG

Otmar Issing
(Hrsg.)

WECHSELKURSSTABILISIERUNG, EWS UND WELTWÄHRUNGSSYSTEM

Großoktav,
283 Seiten, 1988,
brosch. DM 59,-
ISBN 3-87895-354-2

Nach den Jahren der Stagnation ist die internationale Währungspolitik in Bewegung geraten. In der Europäischen Gemeinschaft fehlt es nicht an Initiativen zu einer Stärkung bzw. einem Ausbau des EWS. Im Rahmen des Internationalen Währungsfonds scheint sich die Unzufriedenheit mit der gegenwärtigen Situation zu verdichten; als Folge davon häufen sich die Vorstöße zu einer mehr oder minder weitreichenden Reform des Weltwährungssystems. Vor diesem Hintergrund veranstaltete der Arbeitskreis Europäische Integration in der Zeit vom 8. - 10. Oktober 1987 eine Tagung, die eine Gruppe von Experten zur intensiven Diskussion zusammenführte. In dem vorliegenden Band sind die schriftlichen, überarbeiteten Fassungen aller Referate zusammengefaßt, die eine breite Palette von Themen umfassen.

VERLAG WELTARCHIV GMBH-HAMBURG