

Bremse statt Motor: Armut und soziale Ungleichheit behindern eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung

Lantzsch, Jana

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Lantzsch, J. (2006). Bremse statt Motor: Armut und soziale Ungleichheit behindern eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung. In K.-S. Rehberg (Hrsg.), *Soziale Ungleichheit, kulturelle Unterschiede: Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München. Teilbd. 1 und 2* (S. 2969-2978). Frankfurt am Main: Campus Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-143252>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Bremse statt Motor: Armut und soziale Ungleichheit behindern eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung

Jana Lantzysh

1. Einführung

Staatlicher Sozialpolitik werden im Allgemeinen eher negative Effekte auf die Wirtschaft zugeschrieben. Die Wirtschaftsentwicklung würde zum einen behindert durch die Steuern und Sozialabgaben, die die Unternehmen zu tragen haben, und zum anderen würden sich Sozialleistungen negativ auf die Arbeitsbereitschaft der Anspruchsberechtigten auswirken. Es gibt jedoch auch einige theoretische Argumente und empirische Hinweise dafür, dass eine Sozialpolitik, welche Armut und Einkommensungleichheit reduziert, die Arbeitsbereitschaft nicht zwangsläufig mindert und sogar positive Effekte auf die ökonomische Leistungsfähigkeit von Individuen und Nationen haben kann (Vobruba 1991).

Ich argumentiere im Folgenden, dass ein gewisses Ausmaß an materieller Sicherheit und relativem Wohlstand eine Voraussetzung dafür ist, vorausschauend wirtschaften zu können. Ein besonderes Augenmerk soll hier auf die ökonomische *Nachhaltigkeit* von Konsum- und Investitionsentscheidungen gerichtet werden. Absolute Armut und auch hohe soziale Ungleichheit können, so meine These, Menschen daran hindern, die ihnen zur Verfügung stehenden Ressourcen so einzusetzen, dass sie ihren Lebensstandard langfristig sichern oder gar verbessern.

Um diese These zu begründen, werde ich verschiedene Stränge sozialwissenschaftlicher Forschung verknüpfen und in drei Schritten argumentieren:

1. Ausgangspunkt meiner Überlegungen sind die theoretischen und empirischen Analysen über die *Zeitpräferenzen* von Individuen. Hierbei geht es um die wechselseitige Bedingtheit von materiellem Wohlstand und Zeitpräferenzen: Wie beeinflusst die materielle Lage eines Individuums dessen Bereitschaft und Fähigkeit, zugunsten langfristiger Ziele kurzfristig Verzicht zu üben? Und welche Effekte haben die Zeitpräferenzen der Menschen in einem Land auf dessen wirtschaftliche Entwicklung?
2. In der Literatur zum Zusammenhang zwischen Wohlstand und Zeitpräferenzen wird Wohlstand meist in einem absoluten Sinne verstanden. Genauso hat jedoch auch die *relative Einkommensposition* eines Individuums einen Einfluss darauf, ob

es bereit und in der Lage ist, seinen heutigen Konsum zugunsten des zukünftigen einzuschränken. Das gilt selbst dann, wenn das Einkommen das Level weit übersteigt, welches notwendig wäre, um Grundbedürfnisse wie Essen und Unterkunft zu befriedigen.

3. Im Anschluss an die theoretischen Überlegungen werde ich einige empirische Anhaltspunkte dafür liefern, dass eine Sozialpolitik, welche Ungleichheit vermindert, und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Landes nicht im Konflikt zueinander stehen müssen. Dass sich soziale Ungleichheit vielmehr negativ auf die Wirtschaftsentwicklung auswirken könnte, dafür spricht insbesondere die Betrachtung von Indikatoren, welche anstatt des konventionellen Bruttoinlandsprodukts *nachhaltiges Wirtschaftswachstum* messen sollen.

Der Vortrag erhebt keinesfalls den Anspruch, das Thema Armut, Ungleichheit und wirtschaftliche Entwicklung in aller Komplexität zu erfassen. Er soll lediglich als ein Beitrag zu der andauernden Debatte um das Verhältnis von sozialer Sicherheit und ökonomischer Entwicklung ein Argument dafür liefern, warum Armut und Ungleichheit zukunftsorientierte ökonomische Entscheidungen behindern können.

2. Wohlstand und Zeitpräferenzen

Wirtschaftliches Handeln beinhaltet oft eine Entscheidung darüber, einen Teil der gegenwärtig verfügbaren Ressourcen so einzusetzen, dass daraus zu einem späteren Zeitpunkt ein größerer Nutzen erzielt werden kann, als durch den sofortigen Konsum der Ressourcen möglich wäre. Ein Beispiel für eine derartige intertemporale Wirtschaftsentscheidung ist es, Getreidesamen entweder zu essen oder aber anzubauen, um Monate später eine größere Menge an Getreide ernten zu können. In modernen Industrienationen stehen die Menschen dagegen eher vor der Entscheidung, verfügbares Einkommen entweder für (nicht-dauerhafte) Güter auszugeben oder aber für modernere Produktionsmittel, für eine teurere Waschmaschine mit niedrigem Wasserverbrauch, für einen Weiterbildungskurs oder, noch weiter in die Zukunft gedacht, für einen Ausbildungsfond zugunsten der gerade geborenen Kinder.

Das Ausmaß, in dem eine Person fähig und bereit ist, zugunsten langfristiger Ziele Verzicht zu üben, wird oft mit dem Begriff der Zeitpräferenz bezeichnet. Eine hohe Zeitpräferenz bedeutet, dass eine Person stark gegenwartsorientiert handelt, eine niedrige entsprechend, dass die Person stärker die Zukunft in ihre Überlegungen einbezieht und aus dem Vorsorgemotiv heraus eher auf die Befriedigung von aktuellen Bedürfnissen verzichtet. Empirische Studien zeigen eine enorme Varianz

in den Zeitpräferenzen der Menschen. Dabei lassen sich nicht nur zwischen verschiedenen Individuen sehr große Unterschiede feststellen, sondern auch ein und dieselbe Person kann in der einen Situation ausgesprochen genügsam und zum Verzicht bereit sein, während sie in anderen Situationen ohne Rücksicht auf spätere Konsequenzen momentanen Bedürfnissen nachgibt (Frederick u.a. 2003).

Unbestritten scheint, dass die materielle Lage eines Individuums einen bedeutenden Einfluss auf dessen Zeitpräferenzen haben kann. Über die Art des Zusammenhangs gehen allerdings die Meinungen weit auseinander: Einige Autoren vermuten, dass mit zunehmenden Wohlstand die Menschen weniger ungeduldig würden, andere genau das Gegenteil, dass mit zunehmendem Wohlstand auch die Zeitpräferenzen höher werden. Für ökonomische Modelle zur Erklärung von Wirtschaftswachstum ist die Art der Annahme über den Zusammenhang zwischen Wohlstand und Zeitpräferenzen von höchster Relevanz, da Wohlstand nicht nur einen Effekt auf Zeitpräferenzen hat, sondern die Zeitpräferenzen wiederum Investitionsentscheidungen beeinflussen.

Wie Zeitpräferenzen das Wohlstandsniveau beeinflussen

Frank Ramsey (1928) hat formal gezeigt, dass der Wohlstand verschiedener Individuen immer weiter auseinander driften wird, wenn sich deren Zeitpräferenzen unterscheiden, diese aber konstant und unabhängig vom Wohlstandsniveau sind. Jene mit einer Zeitpräferenz, die niedriger ist als die Zinsrate, werden durch Sparsamkeit und zukunftsorientierte Investitionen ihren Wohlstand im Zeitverlauf mehren, während diejenigen, deren Zeitpräferenz höher als die Zinsrate ist, durch den Verbrauch ihrer Ressourcen ihren Wohlstand bis zum Existenzminimum verringern werden. Im Ergebnis würde sich eine Gesellschaft in zwei Klassen aufteilen, »the thrifty enjoying bliss and the improvident at the subsistence level« (Ramsey 1928: 559). Zu dem gleichen Resultat gelangt man unter der Annahme, dass die Ungeduld mit zunehmendem Wohlstand abnimmt; der Wohlstand verschiedener Personen mit unterschiedlichen Zeitpräferenzen würde hier nur noch schneller auseinander driften.

Dieser Mechanismus lässt sich auch auf ganze Gesellschaften übertragen: Staaten, in denen die wirtschaftlich aktiven Bevölkerungsgruppen eher niedrige Zeitpräferenzen aufweisen, würden immer wohlhabender werden, während diejenigen Nationen, deren Bevölkerung nicht bereit oder in der Lage ist, auf den sofortigen Konsum eines Teils der zur Verfügung stehenden Ressourcen zu verzichten, auf einem sehr niedrigen Entwicklungsniveau verharren werden (Mantel 1999; Das 2003).

Wie hängen nun aber die Zeitpräferenzen wiederum vom Wohlstandsniveau ab? Hier gibt es zwei konkurrierende Auffassungen.

Wie das Wohlstandsniveau Zeitpräferenzen beeinflusst

Das Ergebnis, zu dem Ramsey hinsichtlich der Entwicklungspfade von Individuen und Nationen mit unterschiedlichen Zeitpräferenzen gelangt, hat eine ganze Reihe späterer Ökonomen dazu veranlasst, in ihren Wachstumsmodellen von der Annahme auszugehen, dass die Zeitpräferenzen der Menschen mit zunehmendem Wohlstand ansteigen (Uzawa 1968; Epstein/Hynes 1983; Obstfeld 1990). Denn unter dieser Annahme kann die neoklassische Konvergenzthese aufrechterhalten werden, nach der sich der Wohlstand verschiedener Gesellschaften mit unterschiedlichen ökonomischen Ausgangsniveaus, aber sonst gleichen Rahmenbedingungen, langfristig angleichen wird. In armen Ländern würden entsprechend die Menschen durch eine besonders ausgeprägte Sparsamkeit und Bereitschaft zum Verzicht zunehmend Wohlstand anhäufen, während der Überfluss in anderen Gesellschaften die Menschen verschwenderischer mit ihren Ressourcen umgehen lässt, wodurch langfristig deren Wohlstandsniveau wieder sinken wird. Larry G. Epstein und Shouyong Shi (1993) begründen die Annahme zunehmender Ungeduld mit den Konsumgewohnheiten, die Menschen aufgrund ihres Wohlstandes entwickeln. Dabei verweisen sie auf ein Argument Irving Fishers, dass dieser in seinem 1930 erschienenen Buch *The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and the Opportunity of Invest It* anführt. Fisher, der neben Eugen von Böhm-Bawerk (1912) wahrscheinlich einflussreichste Autor zum Thema Zeitpräferenzen und Wirtschaftshandeln, beschreibt an einer Stelle seines Buches die verschwenderischen Gewohnheiten von Söhnen aus reichem Hause, welche sich an die Annehmlichkeiten eines luxuriösen Lebensstils gewöhnt haben und denen eine Einschränkung ihres Konsums deswegen schwerer fallen mag als anderen, die in bescheideneren Verhältnissen aufgewachsen sind (Fisher 1930: 83).

Fisher ist allerdings eine ausgesprochen ungeeignete Referenz für die These, dass Ungeduld mit steigendem Wohlstand zunehmen würde. Die Ausbildung von Gewohnheiten ist für ihn nur ein Faktor unter mehreren, die zusätzlich zum gegenwärtigen Einkommen einen Einfluss auf Zeitpräferenzen haben können. Im Übrigen geht Fisher aber von einer These aus, die der Annahme von Epstein und Shi genau entgegensteht: »In general, it may be said that, other things being equal, the smaller the income, the higher the preference for present over future income.« (ebd.: 72)

Es gibt zunächst einen ganz einfachen und unmittelbar plausiblen Grund für eine negative Beziehung zwischen Wohlstand und Zeitpräferenzen: Wenn jemand

gerade genug Ressourcen zur Verfügung hat, um sein Überleben zu sichern, würde der Verzicht auf den Konsum eines Teils dieser Ressourcen einem Selbstmord gleich kommen. Ein Mindestmaß an Konsum ist eine Voraussetzung dafür, überhaupt eine Zukunft zu haben – »*man must live*« (ebd.: 72, Hervorhebung im Original).

Dass absolute Armut wirtschaftlichem Wachstum entgegensteht, zeigt sich schließlich auch darin, dass eine Konvergenz der Nationen, wie sie neoklassische Modelle unter Annahme steigender Zeitpräferenzraten vorhersagen würden, empirisch bislang nicht zu beobachten ist. Vielmehr verharren viele der so genannten Entwicklungsländer auf dem Subsistenzlevel, während in den reicheren Nationen der Wohlstand anhaltend steigt.

Nun könnte man dem entgegenhalten, dass dieses Argument nur für den Extremfall zutrifft, wenn ein Individuum oder eine Gesellschaft am Rande des Existenzminimums lebt. Es spricht jedoch einiges dafür, dass auch die relative Einkommensposition einen Effekt auf die Zeitpräferenzen von Akteuren hat.

Relative Armut, soziale Ungleichheit und Zeitpräferenzen

Auch in reichen Gesellschaften können Einschränkungen im Konsum subjektiv sehr negativ empfunden werden, selbst wenn dadurch bei weitem noch nicht das Überleben aufs Spiel gesetzt wird. Es ist anzunehmen, dass dies insbesondere für Menschen zutrifft, die im Vergleich zu anderen Gesellschaftsmitgliedern relativ schlecht gestellt sind. Auf James Duesenberry (1949) geht die so genannte relative Einkommenshypothese zurück, nach der der Nutzen, der aus einer bestimmten Gütermenge gezogen werden kann, nicht vom absoluten Level des Konsums eines Individuums abhängt, sondern vom Verhältnis der eigenen Ausgaben zu denen anderer Menschen (für eine Übersicht über die Literatur siehe Ng/Wang 1993). Dementsprechend stehen in Armutsstatistiken wirtschaftlich entwickelter Nationen heute auch eher Indikatoren für relative Einkommensarmut im Mittelpunkt, das heißt, die Anteile der Bevölkerung, deren verfügbares Einkommen weniger als ein bestimmter Prozentsatz des Median- oder Durchschnittseinkommens beträgt, oder Indikatoren für Einkommensungleichheit wie der Gini-Index.¹

¹ Woran sich Menschen orientieren, an der Mehrheit der Bevölkerung oder an denen, die das meiste besitzen, ist meines Wissens bisher nicht untersucht worden. Allerdings ist es für meine Argumentation auch nicht zwingend notwendig, zwischen möglicherweise unterschiedlichen Effekten von hoher Einkommensungleichheit und einem hohen Anteil in der Bevölkerung, der in relativer Armut lebt, zu unterscheiden, da beides in der Regel miteinander einhergeht. Eine Korrelation des Gini-Indexes mit verschiedenen Indikatoren für relative Armut, wie sie durch das LIS-Projekt bereitgestellt werden (Luxembourg Income Study 2004), ergab jeweils Koeffizienten von $r \sim 0.9$.

Wenn die relative Einkommenshypothese zutrifft, kann nun der Schluss gezogen werden, dass auch in reichen Gesellschaften diejenigen in einer relativ schlechten Einkommensposition höhere Zeitpräferenzen haben als wohlhabendere Individuen. Auch wenn Armut in reichen Staaten selten eine Bedrohung für das Überleben darstellen mag, den davon Betroffenen dürfte der vorläufige Verzicht auf einen Teil ihres Einkommens dennoch besonders schwer fallen, da sie dadurch noch weiter von gesellschaftlich vorgegebenen Konsumstandards abweichen würden als es ohnehin schon der Fall ist. Tatsächlich zeigen sich die negativen Auswirkungen von Armut auf Zeitpräferenzen nicht nur in Ländern mit einem absolut gesehen niedrigen Wohlstandsniveau, Emily Lawrence (1991) konnte zum Beispiel auch für die USA, einer der reichsten Staaten der Erde, einen negativen Zusammenhang zwischen Einkommen und Zeitpräferenzen feststellen.

Es ist also zu vermuten, dass in Staaten mit einem hohen Ausmaß an Einkommensungleichheit weniger Menschen bereit sein werden, zugunsten langfristiger Ziele ihren gegenwärtigen Konsum einzuschränken, da hier der Anteil derer besonders hoch ist, deren Einkommen nicht ausreicht, um von anderen Gesellschaftsgruppen vorgelebte Konsumstandards zu erreichen. Was mich zu dem Schluss führt, dass eine hohe relative Einkommensarmut und Ungleichheit eher einer nachhaltigen Wirtschaftsentwicklung entgegenstehen dürften als diese zu befördern.

Sicherlich bedarf es hier noch weiterer theoretischer und vor allem auch empirischer Analysen dieses Zusammenhangs bei konkreten Konsum- und Investitionsentscheidungen. Aber eine Betrachtung makroökonomischer Indikatoren, wie ich sie nun abschließend vornehme, zeigt zumindest eines: Staaten, die zwar ein hohes Bruttoinlandsprodukt aufweisen, aber in denen gleichzeitig die soziale Ungleichheit groß ist, erfüllen seltener Kriterien ökonomischer Nachhaltigkeit als ähnlich wohlhabende Staaten mit einem niedrigeren Ausmaß an sozialer Ungleichheit.

3. Soziale Ungleichheit und nachhaltiges Wirtschaftswachstum

Seit den frühen 1990er Jahren wurden eine ganze Reihe empirischer Analysen zu den Auswirkungen von Ungleichheit auf das Wirtschaftswachstum durchgeführt, die aufgrund ihrer stark differierenden Modellspezifikationen, Datengrundlagen und Schätzmethode zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen gelangen: Einige dieser Studien bestätigten, dass Ungleichheit das Wirtschaftswachstum abschwächt, andere kamen zu dem genau entgegengesetzten Ergebnis eines positiven Zusammenhanges und eine dritte Gruppe von Studien wiederum konnte überhaupt keinen signifikanten Effekt von Ungleichheit feststellen (eine Übersicht über die Literatur geben

Arjona u.a. 2002). Gemeinsam ist den meisten Studien, dass als abhängige Variable das *Wachstum des Bruttoinlandsproduktes* geschätzt wird, was, selbst wenn man die Wachstumsraten über mehrere Jahrzehnte betrachtet, wenig darüber aussagt, inwieweit dieses Wachstum auf lange Sicht aufrechterhalten werden kann. Seit einiger Zeit versucht man nun Indikatoren für ökonomische Nachhaltigkeit zu entwickeln, meist im Rahmen eines umfassenderen Nachhaltigkeitskonzeptes, welches auch die ökologische und soziale Nachhaltigkeit einbezieht. Der von der Weltbank seit 1999 veröffentlichte »Genuine Savings Indicator« (Hamilton 2001) ist ein solcher Ansatz, die Nachhaltigkeit von Volkswirtschaften zu messen.

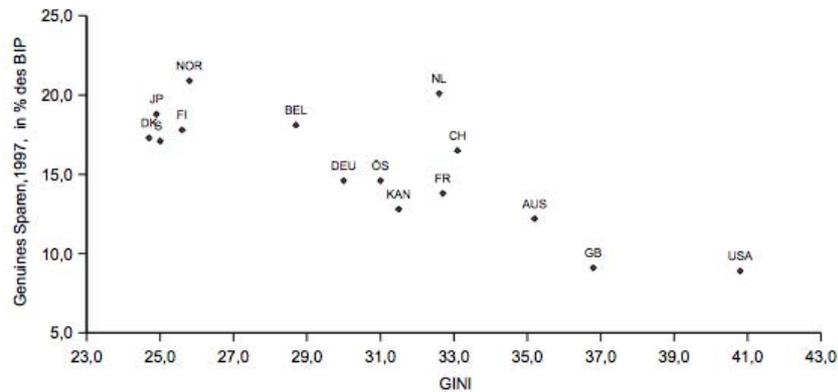
Der Indikator setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen:

$$\begin{aligned} \text{»GenuinesSparen«} &= \text{Bruttoinlandssparen} \\ &\quad - \text{Abschreibungen} \\ &\quad + \text{Ausgaben für Bildung} \\ &\quad - \text{Energieverbrauch} \\ &\quad - \text{Verbrauch von Bodenschätzen} \\ &\quad - \text{Nettowaldabholzung} \\ &\quad - \text{Schaden durch Kohlendioxid (ebd.: 1)} \end{aligned}$$

In Grafik 1 sind die Gini-Koeffizienten von Hocheinkommensländern und deren ökonomische Nachhaltigkeit, gemessen durch den »Genuine Savings Indicator«, gegenübergestellt.

Diese Grafik zeigt zumindest eines recht deutlich: Ein größeres Maß an Einkommensgleichheit steht ökonomischer Nachhaltigkeit ganz und gar nicht entgegen.² Vielmehr geht eine größere Gleichheit mit einer stärkeren ökonomischen Zukunftsorientierung einher, während in Staaten mit einem hohen Maß an sozialer Ungleichheit in einer Weise gewirtschaftet wird, die langfristig so nicht aufrechterhalten werden kann: Hier wird im Schnitt weniger gespart, weniger in Bildung investiert, es werden mehr Rohstoffe verbraucht und die Umwelt wird stärker in Mitleidenschaft gezogen, was abgesehen von dem Wert, den man Umweltschutz aus ethischen Gründen beimessen mag, auch Auswirkungen auf die ökonomische Leistungsfähigkeit zukünftiger Generationen haben kann.

² Wenn man Transformations- und Entwicklungsländer einbezieht, wird das Bild etwas gestreuter, aber es ist immer noch ein recht deutlicher Zusammenhang sichtbar.



Grafik 1: Einkommensungleichheit und nachhaltiges Wirtschaften in Hoheinkommensländern

(Quellen: World Bank (2002), Hamilton (2001))

Wenn zwei Variablen auf der Makroebene miteinander korrelieren, bedeutet dies noch nicht, dass ein Kausalzusammenhang zwischen ihnen bestehen muss. Stattdessen könnten Einkommensungleichheit und die Nachhaltigkeit der Wirtschaft eines Landes gemeinsam durch einen dritten Faktor (z.B. das politische System) beeinflusst worden sein. Nur Analysen individueller Wirtschaftsentscheidungen könnten klären, ob ein Scheinzusammenhang vorliegt oder nicht. Aber es spricht doch einiges dafür, dass sich Ungleichheit nicht positiv, sondern negativ auf die Nachhaltigkeit ökonomischer Entscheidungen auswirkt.

4. Offene Fragen

So bedeutsam die Frage nach den Effekten von Armut und Ungleichheit auf die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit von Individuen oder ganzer Nationen auch ist, es gibt immer noch eine ganze Reihe ungeklärter Fragen hinsichtlich der Art und Richtung eines möglichen Zusammenhanges. Dass das Verhältnis von Sozialpolitik und Ökonomie einer der zentralen politischen Konfliktherde in demokratischen Industrienationen ist, trägt dabei sicherlich nicht zur Vereinfachung der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit diesem Thema bei.

Ich habe einige theoretische Argumente und empirische Hinweise vorgestellt, die eher dafür sprechen, dass Armut und materielle Ungleichheit sich negativ auf eine nachhaltige Wirtschaftsentwicklung auswirken können. Weiterer Forschungsbedarf besteht meines Erachtens insbesondere zu folgenden Fragen:

1. Wie beeinflussen soziale Vergleichsprozesse in Gesellschaften mit unterschiedlichen Armuts- und Ungleichheitsniveaus jeweils Konsumbedürfnisse? Woran orientieren Individuen ihre Konsumententscheidungen: an der Mehrheit oder an den besonders Wohlhabenden? (Vor allem bei Letzterem ist auch die Rolle der Medien zu berücksichtigen.)
2. Wie lässt sich nachhaltiges Wirtschaften empirisch erfassen? Neben einer Weiterentwicklung des »Genuine Savings«-Indikators der Weltbank wäre es auch wichtig, auf einer weniger aggregierten Ebene die Nachhaltigkeit von Konsum- und Investitionsentscheidungen zu untersuchen.
3. Eine bisher weder theoretisch noch empirisch geklärte Frage ist, ob und in welcher Weise sich die Einkommensverteilung in einem Land nicht nur auf die ökonomischen Entscheidungen der schlechter Gestellten auswirkt, sondern gegebenenfalls auch auf die oberer Einkommensschichten. Unter diesen sind schließlich die Unternehmer und Kapitaleigner eines Landes zu finden. Zwar sind deren Investitionsentscheidungen nicht allein ausschlaggebend für die Nachhaltigkeit einer nationalen Ökonomie, und sie treffen diese auch nicht unabhängig von Interessen der übrigen Einkommensklassen – der Einfluss letzterer ergibt sich indirekt aufgrund ihrer Konsumbedürfnisse, ihrer Sparentscheidungen, ihres Bildungsniveaus und auch aufgrund ihrer Entscheidungen für oder gegen bestimmte Parteien, die jeweils für unterschiedliche Wirtschaftspolitiken stehen. Dennoch wäre es interessant und notwendig, auch das Ausmaß der Zukunftsorientierung oberer Einkommensschichten in Gesellschaften mit unterschiedlichen Armuts- und Ungleichheitsniveaus zu untersuchen.

Literatur

- Arjona, Roman/Ladaique, Maxime/Pearson, Mark (2002), »Social Protection and Growth«, *OECD Economic Studies*, Jg. 35, H. 2, S. 7–45.
- Böhm-Bawerk, Eugen von (1912), *Positive Theorie des Kapitals*, Innsbruck.
- Das, Mausumi (2003), »Optimal Growth with Decreasing Marginal Impatience«, *Journal of Economic Dynamics & Control*, Jg. 27, S. 1881–1898.
- Duesenberry, James (1949), *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Mass.
- Epstein, Larry/Hynes, J. Allen (1983), »The Rate of Time Preference and Dynamic Economic Analysis«, *Journal of Political Economy*, Jg. 91, H. 4, S. 611–635.

- Epstein, Larry G./Shi, Shouyong (1993), »Habits and Time Preference«, *International Economic Review*, Jg. 34, H. 1, S. 61–84.
- Fisher, Irving (1930), *The Theory of Interest as Determined by Impatience to Spend Income and the Opportunity of Invest It*, New York.
- Frederick, Shane/Loewenstein, George/O'Donoghue, Ted (2003), »Time Discounting and Time Preference: A Critical Review«, in: Loewenstein, George/Read, Daniel/Baumeister, Roy (Hg.), *Time and Decision. Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*, New York, S. 13–86.
- Hamilton, Kirk (2001), *Measuring Sustainable Development: Genuine Savings*. Paper prepared for OECD Round Table on Sustainable Development, Paris.
- Lawrence, Emily (1991), »Poverty and the Rate of Time Preference: Evidence from Panel Data«, *Journal of Political Economy*, Jg. 99, H. 1, S. 54–77.
- Luxembourg Income Study (LIS) (2004), *Key Figures*, in: LIS-Project, 4.10.2004, <http://www.lisproject.org/keyfigures.htm>
- Mantel, Rolf R. (1999), »The Effects of a Decreasing Rate of Time Preference on the Accumulation of Capital«, in: Ranis, Gustav/Raut, Lakshmi K. (Hg.), *Trade, Growth, and Development*, Amsterdam, S. 21–37.
- Ng, Yew/Wang, Jianguo (1993), »Relative Income, Aspiration, Environmental Quality, Individual and Political Myopia«, *Mathematical Social Sciences*, Jg. 26, S. 3–23.
- Obstfeld, Maurice (1990), »Intertemporal Dependence, Impatience, and Dynamics«, *Journal of Monetary Economics*, Jg. 26, S. 45–75.
- Ramsey, Frank (1928), »A Mathematical Theory of Saving«, *Economic Journal*, Jg. 38, S. 543–559.
- Uzawa, Hirofumi (1968), »Time Preference, the Consumption Function, and Optimum Asset Holdings«, in: Wolfe, James N. (Hg.), *Value, Capital, and Growth*, Edinburgh.
- World Bank (2002), *World Development Report 2003: Sustainable Development in a Dynamic World*, Washington, D.C.
- Vobruba, Georg (1991), *Jenseits der sozialen Fragen*, Frankfurt a.M.