

Einkommensschwankungen und Konsumverhalten

Bemerkungen zur Kulturfixierungsthese aus der Sicht der Wirtschaftstheorie

I.

INTERDISZIPLINÄRE ZUSAMMENARBEIT setzt am besten bei Problemen an, die für mehrere Fächer von zentraler Bedeutung sind und bei denen sich Fragestellungen und Lösungsansätze dieser Fächer miteinander kombinieren lassen. Eines dieser Probleme ist in den Sozialwissenschaften (im weitesten Sinne) die Wechselbeziehung zwischen der ökonomischen Lage und dem kulturellen Verhalten. Zu dieser umfassenden Fragestellung können zahlreiche Einzelfächer Beiträge leisten, und nur aus ihrer Zusammenfassung wird sich eine die wesentlichen Aspekte umfassende Antwort finden lassen.

In der Volkskunde wird der damit angesprochene Problemkreis unter dem Stichwort der Kulturfixierung diskutiert. Dieser Begriff beleuchtet, nach Wiegelmann, „typische kulturelle Verhaltensweisen in unterschiedlichen ökonomischen Situationen“¹. Dabei interessiert vor allem die Frage, ob und inwieweit ein in einer Zeit wirtschaftlicher Blüte erreichter hoher „Kulturstandard“ in einer folgenden Periode ökonomischer Depression beibehalten wird. Dieser Gesichtspunkt wurde vor allem von der schwedischen Forschung betont (Erixon, Svensson).

Auch in der Wirtschaftstheorie ist einem Teilaspekt des Problemkreises Aufmerksamkeit geschenkt worden. Sie beschäftigt sich mit den Beziehungen zwischen den Änderungen des Einkommens, also eines wesentlichen Bestimmungsfaktors der ökonomischen Lage, und der Gestaltung des Konsums, also eines wesentlichen Bestandteils des kulturellen Verhaltens (Konsum dabei umfassend, im Sinne der gesamten Bedürfnisbefriedigung verstanden, also nicht nur auf Sachgüter beschränkt). Auch dabei wurde die Frage geprüft, ob und inwieweit ein einmal erreichter Konsumstandard bei einem Rückgang des Einkommens beibehalten wird.

Die Problemstellung der Wirtschaftstheorie ist dabei enger als die der Volkskunde, indem sie an die Stelle der umfassenden Begriffe der „ökonomischen Lage“ und der „Kultur“ die begrenzteren des „Einkommens“ und des „Konsums“ setzt. Indes können beide, wie bereits angedeutet, bei nicht zu enger Interpretation durchaus als für die umfassenderen Erscheinungen repräsentativ angesehen werden. Wird dies akzeptiert, können die Fragestellungen und bisherigen Ergebnisse der Wirtschaftstheorie auch für den Volkskundler von Interesse sein.

II.

1. AUSGANGSPUNKT DER DISKUSSION ÜBER DAS THEMA ist die von dem britischen Nationalökonom Keynes entwickelte sogenannte Konsumfunktion. Keynes postuliert in ihr eine funktionale Beziehung zwischen dem realen Einkommen der Bevölkerung und der Summe ihrer Verbrauchsausgaben in der Art, daß die Verbrauchsausgaben bei wachsendem Einkommen zwar steigen, jedoch nicht so stark wie das Einkommen (mit der Folge, daß die alternative Einkommensverwendung, das Sparen, mit wachsendem Einkommen zunimmt)². Diese Beziehung ist, nach

1. Wiegelmann: Reliktgebiet, S. 65.

2. Keynes, S. 23 und 77—96.

Keynes, begründet durch „das grundlegende psychologische Gesetz . . . , daß die Menschen in der Regel und im Durchschnitt geneigt sind, ihren Verbrauch mit der Zunahme in ihrem Einkommen zu vermehren, aber nicht im vollen Maße dieser Zunahme“³.

Besonders trifft das, wie Keynes betont, auf die kurzen Zeitabschnitte (Konjunkturschwankungen) zu, „während deren Dauer Gewohnheiten . . . nicht genug Zeit haben, sich den geänderten objektiven Umständen anzupassen“³.

Damit waren die Grundlinien der Theorie: prinzipielle Abhängigkeit des Konsums von der Höhe des Einkommens, relativ abnehmender Konsum bei steigendem Einkommen, geringerer Einfluß kurzfristiger Einkommensschwankungen — bestimmt.

2. Auf dieser Grundlage ist die Diskussion über die Konsumfunktion nach 1945 vor allem in den angelsächsischen Ländern sehr intensiv geführt worden. Sie soll an dieser Stelle nicht im einzelnen verfolgt werden; es genügt, ihre für das Thema wesentlichen Ergebnisse darzustellen⁴.

Dabei treten drei Gesichtspunkte in den Vordergrund: einmal die Veränderung des benutzten Einkommensbegriffes (3), zweitens, eng damit verbunden, die verstärkte und verfeinerte Einbeziehung sozialpsychologischer Faktoren in die Theorie des Konsums (4) und schließlich, als für das Thema wesentlichster Punkt, die Wirkungen kurzfristiger Einkommensveränderungen auf das Konsumverhalten (5).

3. Während Keynes vom absoluten Einkommen ausgegangen war, betonten Duesenberry und Modigliani unabhängig voneinander, daß der Konsum durch die Stellung des individuellen Einkommens in der Rangfolge aller Einkommen der Wirtschaft („relatives Einkommen“) bestimmt sei. Mit anderen Worten: Wer zu einer bestimmten Einkommensschicht gehört, orientiert sich in der Höhe und der Art seiner Konsumausgaben vorzugsweise am Verhalten der übrigen Angehörigen dieser Schicht.

Ein anderes Konzept entwickelten Friedman und Modigliani — Brumberg, indem sie zwischen dem langfristig erwarteten Einkommen (permanent income) und dem unvorhergesehen anfallenden Einkommen (transitory income) unterschieden. Auf der Basis des „permanenten Einkommens“ plant der Konsument, orientiert am Verhalten der größeren sozialen Schicht, der er sich zurechnet, langfristig (für mehrere Jahre oder für das ganze Leben) seinen „permanenten Konsum“; lediglich über das ihm unerwartet zufließende Einkommen disponiert er spontan.

4. Bereits Keynes sah die „subjektiven Faktoren“ als Einflußgrößen des Konsums, setzte sie aber in seiner Theorie konstant und eliminierte sie damit. Dem-

3. Ebenda, S. 83.

4. Die wichtigsten Arbeiten sind in der diesem Aufsatz beigelegten Literaturübersicht enthalten. Gute deutschsprachige Übersicht (mit zahlreichen weiteren Literaturhinweisen) bei Streissler, S. 86—92, bei v. Knorring, S. 5—68 und bei Fricke: Einkommen, S. 30—35 sowie bei demselben: Sparverhalten, S. 39—49.

gegenüber spielen sie in den neueren Theorien eine wichtige Rolle. Besonders deutlich wird das bei Duesenberry. Der einzelne Haushalt tendiert dahin, seinen Konsum dem Konsumniveau seiner sozialen Bezugsgruppe anzugleichen: „There is a great deal of evidence to show that consumers tastes are socially determined“⁵. Dabei „bilden sich im Laufe der Zeit ... habitualisierte Verhaltensweisen heraus, die den leitbildhaften Vorstellungen entsprechen ...“⁶. Ebenso deutlich ist der Einfluß der sozialen Bindung auf die Bestimmung des „permanenten Konsums“ (s. oben zu 3). Die Einkommenshöhe allein reicht also nicht aus, um das Konsumverhalten zu erklären; eine Beobachtung der sozialen Umwelt des Haushalts muß hinzukommen.

5. Die zu 3 und 4 genannten Punkte lassen bereits erkennen, daß die neuere Theorie der Konsumfunktion den Konsum im wesentlichen als eine mittel- oder langfristig bestimmte Erscheinung ansieht, die von kurzfristigen Einkommensschwankungen nicht entscheidend beeinflusst wird. Schon Keynes hatte das angedeutet (s. oben zu 1). Ganz klar tritt dieser Gedanke bei Duesenberry hervor. Auf Grund empirischer Daten kommt er in sorgfältiger Beweisführung zu dem Schluß, „that the income or consumption of the last cyclical peak will carry a special and very heavy weight in determining consumption at a given (lower) level of income during a depression“⁷. Das heißt also, daß der Haushalt bei einer (konjunkturell bedingten) Minderung seines Einkommens so lange und so weit wie möglich den Konsumstandard aufrecht zu erhalten sucht, den er in der Zeit seiner besten Einkommensverhältnisse hatte — durch Verzicht auf Sparen, durch Rückgriff auf Ersparnis oder durch Schuldenmachen.

Auch die Theorie vom „permanenten Konsum“ betont die Konstanz des wesentlichen Teiles des Verbrauchs über längere Zeiträume hinweg. Nur Einkommensänderungen, die als dauernd angesehen werden, beeinflussen den Konsumstandard des Haushalts nachhaltig.

Insgesamt vertritt also — vereinfacht formuliert — die moderne Theorie der Konsumfunktion die Auffassung, daß kurzfristige Schwankungen des Einkommens auf den Konsum nur einen relativ geringen Einfluß haben. Der einzelne Haushalt orientiert sich in seinem Konsumverhalten im Grundsatz langfristig an bestimmten Verhaltensmustern, die für die soziale Schicht, der er zugehört, typisch sind (was Abweichungen im Einzelfalle nicht ausschließt). Dabei versucht er in der Regel, den auf Grund seines langfristig erwarteten Einkommens höchstmöglichen Konsumstandard zu erreichen. Vorübergehende Einkommensschwankungen beeinflussen diesen Standard nicht; insbesondere bemüht sich der Haushalt, bei sinkendem Einkommen das einmal erreichte höchste Niveau möglichst lange zu halten und — falls er es doch aufgeben muß — bei einer Verbesserung der Einkommenslage wieder zu erreichen. Insgesamt besteht also eine „relative Unbeweglichkeit“⁸ des nach sozialen Gruppen abgestuften Konsumstandards.

5. Duesenberry: *Income-Consumption Relations*, p. 77.

6. Fricke: *Einkommen*, S. 31.

7. Duesenberry: *Income-Consumption Relations*, p. 74.

8. Fricke: *Einkommen*, S. 31.

III.

1. Es ist deutlich, dass die so grob umrissene Theorie der Konsumfunktion im starken Maße für Anregungen aus Nachbarwissenschaften offen ist. Die sozialen Verhaltensmuster etwa, von denen eben die Rede war, lassen sich u. a. empirisch mit Hilfe sozialpsychologischer Methoden erfassen. Welche Erfolge dabei möglich sind, zeigen z. B. die von Günter Schmölders in Köln betriebenen und angeregten Studien⁹. Hier scheint mir auch ein Berührungspunkt mit der Volkskunde zu bestehen. Ihre Untersuchungsgegenstände, soweit sie sich auf Sachkultur und Verhaltensweisen beziehen, sind — ökonomisch gesehen — Produkte von Konsumentscheidungen der Haushalte. Volkskundliche Bestandsaufnahmen solcher Erscheinungen bei einzelnen sozialen Gruppen können daher für den Ökonomen von großem Interesse sein, weil sich in ihnen das Konsumverhalten dieser Gruppen spiegelt. Auf der anderen Seite kann die Wirtschaftswissenschaft dem Volkskundler Hinweise geben, indem sie die Beziehungen zwischen dem Einkommen und dessen Verwendung klarlegt. Im hier behandelten konkreten Fall z. B. unterstützt die Einsicht der modernen Theorie in die relative Konstanz des Konsumstandards innerhalb bestimmter sozialer Gruppen auch bei im Konjunkturverlauf wechselnden Einkommen die von Volkskundlern erarbeitete These von der Kulturfixierung zumindest im Grundsatz.

2. Dagegen läßt sich einwenden, diese These beziehe sich auf einen weiteren Zeitraum, als ihn die Theorie der Konsumfunktion erfasst: diese sei auf die Verhältnisse der kapitalistischen Industriewirtschaft mit ihrem relativ kurzfristigen Wechsel von Konjunktur und Krise bezogen (und an Hand von Material aus diesem Bereich getestet) und könne auf die ganz anders gearteten, insbesondere viel längerfristig angelegten Einkommensschwankungen der vorindustriellen Wirtschaft nicht angewandt werden.

Daran ist richtig, daß eine ungeprüfte Übernahme für die Verhältnisse in kapitalistischen Industriewirtschaften entwickelter Theorien auf andere sozialökonomische Struktur zu Fehlschlüssen führen kann. In der Tat hat sich das Konsumverhalten durch die Industrialisierung gewandelt; insbesondere ist in vielen Bereichen — nicht zuletzt unter dem Einfluß der Werbung — ein verstärkter Hang zum Wechsel, aber auch zur Standardisierung des Verbrauchs (mit der Folge der Nivellierung schichtenspezifischer Unterschiede) zu beobachten¹⁰.

Doch sind damit die oben entwickelten Lehren der Nationalökonomie nicht ohne weiteres unanwendbar auf die vorindustrielle Zeit. Betrachten wir ihre Grundelemente, so finden sie sich sämtlich bereits vor der „industriellen Revolution“. Kurzfristige Einkommensschwankungen, bedingt besonders durch die Ernteergebnisse, traten sogar krasser ausgeformt als in industrialisierten Volkswirt-

9. Vgl. z. B. die von ihm herausgegebene Schriftenreihe „Beiträge zur Verhaltensforschung“.

10. Grundsätzlich dazu Egner: Entwicklungsphasen (vor allem S. 109—116); zum Wandel der Haushaltseinrichtungen und der Haushaltsführung derselbe: Zum Verständnis . . ., S. 25—43.

schaften auf¹¹. Ebenso orientierte sich der einzelne Haushalt in seinem Konsumverhalten an der sozialen Gruppe, der er zugehörte, mit Tendenz zu einer möglichst hohen Einstufung und zum Beibehalten des einmal erreichten Niveaus¹². Daß schließlich eine prinzipielle Abhängigkeit zwischen Einkommen und Konsum bestand, ist so selbstverständlich, daß es keiner näheren Begründung bedarf.

Danach bestehen keine grundsätzlichen Bedenken, die Theorie von der relativen Unbeweglichkeit des Konsumstandards gegenüber kurzfristigen Einkommensschwankungen auch für die vorindustrielle Zeit zu übernehmen. Im einzelnen bedarf sie freilich der Überprüfung und, wo nötig, der Anpassung¹³. Sie vorzunehmen, ist Aufgabe der Wirtschaftsgeschichte, die die Einkommensentwicklung und das Konsumverhalten der sozialen Gruppen sorgfältig zu untersuchen hat. Sie wird gut beraten sein, sich ihr im engen Einvernehmen mit anderen Disziplinen, darunter auch und besonders der Volkskunde, zu unterziehen. Beiden kann daraus Gewinn erwachsen¹⁴.

11. Abel: Agrarkrisen und derselbe: Massenarmut.

12. So am Beispiel der Kleidung: Möller, S. 143—146.

13. Dazu z. B. Wiegmann: Volkskundliche Studien, S. 332 f.

14. Wiegmann: Reliktgebiet, S. 70.

LITERATURÜBERSICHT

ABEL, Wilhelm

Agrarkrisen und Agrarkonjunktur. 2. Aufl. Hamburg und Berlin 1966.

Massenarmut und Hungerkrisen im vorindustriellen Deutschland (Kl. Vandenhoeck-Reihe, 352—354). Göttingen 1972.

DUESENBERY, James J.

Income-Consumption Relations and their Implications. In: *Income, Employment and Public Policy. Essays in Honor of Alvin H. Hansen*. New York 1948, p. 54—81. (Dt. Übers. in Streissler, S. 277—301).

Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior. Cambridge/Mass. 1949.

EGNER, Erich

Entwicklungsphasen der Hauswirtschaft (Göttinger Wirtschafts- und Sozialwissenschaftl. Studien, 1). Göttingen 1964.

Zum Verständnis des hauswirtschaftlichen Strukturwandels, In: *Aspekte des hauswirtschaftlichen Strukturwandels*, hrsg. von E. Egner (Beitr. zur Ökonomie von Haushalt u. Verbrauch, 3). Berlin 1967, S. 13—48.

FARRELL, Michael J.

The New Theories of the Consumption Function. In: *Econ. Journal*, 69, 1959, p. 678—696 (Dt. Übers. in Streissler, S. 338—359).

FRICKE, Dieter

Das Sparverhalten der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland (Beiträge zur Verhaltensforschung, 14). Berlin 1972.

Einkommen und Anspruchsniveau (Forschungsberichte des Landes Nordrhein-Westfalen, 2213). Opladen 1972.

FRIEDMAN, Milton

A Theory of the Consumption Function. Princeton 1957.

KEYNES, John Maynard

Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. Dt. Übers. v. Fritz Waeger, Berlin 1952.

- KNORRING, Ekkehard v.
Die Berechnung makroökonomischer Konsumfunktionen für Deutschland 1851—1913 (Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, 29). Tübingen 1970.
- KRELLE, Wilhelm
Preistheorie. Tübingen—Zürich 1961 (Über Duesenberry-Modigliani-Konsumfunktionen dort S. 185—187).
- MODIGLIANI, Franco
Fluctuations in the Saving-Income Ratio: A Problem in Economic Forecasting. In: *Studies in Income and Wealth*. Vol. 11. New York 1949, p. 369—441.
- MODIGLIANI, F. u. BRUMBERG, Richard
Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of cross-section Data. In: *Post-Keynesian Economics*. ed. by Kenneth K. Kurihara, London 1955, p. 388—436 (Auszugsweise dt. Übers. in Streissler, S. 319—337).
- MÖLLER, Helmut
Die kleinbürgerliche Familie im 18. Jahrh. (Schr. zur Volksforschung 3). Berlin 1969.
- STREISSLER, Erich und Monika (Hrsg.)
Konsum und Nachfrage (Neue Wiss. Bibl. 13). Köln—Berlin 1966.
- SVENSSON, Sigfrid
On the Concept of Cultural Fixation. In diesem Band der *Ethnologia Europaea*, s. o.
- WIEGELMANN, Günter
Volkskundliche Studien zum Wandel der Speisen und Mahlzeiten. In: Teuteberg/Wiegelmann: *Der Wandel der Nahrungsgewohnheiten unter dem Einfluß der Industrialisierung* (Studien zum Wandel v. Gesellschaft und Bildung im 19. Jahrh. 3). Göttingen 1972, S. 223—368.
Reliktgebiet und Kulturfixierung. In: *Festschrift Matthias Zender*, hrsg. von Edith Ennen u. Günter Wiegelmann. Bonn 1972, S. 59—71.