

Oesterreichische Nationalbank (Ed.)

Proceedings

Dimensions of Inequality in the EU / Dimensionen der Ungleichheit in der EU

Workshops - Proceedings of OeNB Workshops, No. 16

Provided in Cooperation with:

Oesterreichische Nationalbank (OeNB), Vienna

Suggested Citation: Oesterreichische Nationalbank (Ed.) (2009) : Dimensions of Inequality in the EU / Dimensionen der Ungleichheit in der EU, Workshops - Proceedings of OeNB Workshops, No. 16, Oesterreichische Nationalbank (OeNB), Vienna

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/264851>

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.



OESTERREICHISCHE NATIONALBANK
EUROSYSTEM



WORKSHOPS

Proceedings of OeNB Workshops

Dimensions of Inequality in the EU
Dimensionen der Ungleichheit in der EU

September 8, 2008

The issues of the “Workshops – Proceedings of OeNB Workshops” comprise papers presented at the OeNB workshops at which national and international experts – including economists, researchers, politicians and journalists – discuss monetary and economic policy issues. One of the purposes of publishing theoretical and empirical studies in the Workshop series is to stimulate comments and suggestions prior to possible publication in academic journals.

Editors in chief

Peter Mooslechner, Ernest Gnan

Scientific coordinators

Christa Schlager, Martin Schürz

Editing

Rita Schwarz

Technical production

Peter Buchegger (design)

Rita Schwarz (layout)

OeNB Printing Office (printing and production)

Paper

Printed on environmentally friendly paper

Inquiries

Oesterreichische Nationalbank, Communications Division

Postal address: PO Box 61, AT 1011 Vienna

Phone: (+43-1) 404 20-6666

Fax: (+43-1) 404 20-6698

E-mail: oenb.info@oenb.at

Orders/address management

Oesterreichische Nationalbank, Documentation Management and Communications Services

Postal address: PO Box 61, AT 1011 Vienna

Phone: (+43-1) 404 20-2345

Fax: (+43-1) 404 20-2398

E-mail: oenb.publikationen@oenb.at

Imprint

Publisher and editor:

Oesterreichische Nationalbank

Otto-Wagner-Platz 3, AT 1090 Vienna

Günther Thonabauer, Communications Division

Internet: www.oenb.at

Printed by: Oesterreichische Nationalbank, AT 1090 Vienna

© Oesterreichische Nationalbank, 2009

All rights reserved.

May be reproduced for noncommercial and educational purposes with appropriate credit.

DVR 0031577

Vienna, 2009



Contents

| | |
|---|-----|
| Editorial: | |
| Dimensionen der Ungleichheit – Einleitende Überlegungen zum Thema <i>Günther Chaloupek, Peter Mooslechner</i> | 5 |
| Dimensionen sozialer Ungleichheit <i>Martin Schürz, Christa Schlager</i> | 9 |
| Falling Wage Shares: a Common Trend? <i>Alfonso Arpaia, Karl Pichelmann</i> | 28 |
| Kommentar <i>Günther Chaloupek</i> | 42 |
| Inequality and Growth: Goal Conflict or Necessary Prerequisite? <i>Cecilia García-Peñalosa</i> | 49 |
| Commentary <i>Sepp Zuckerstätter</i> | 80 |
| Einkommensverteilung und Armut im OECD-Raum <i>Michael Förster</i> | 89 |
| Einkommenskonzentration in Europa <i>Giacomo Corneo</i> | 107 |
| Kommentar <i>Wilfried Altzinger</i> | 127 |
| Erkenntnisse und Probleme der Vermögensforschung auf Basis von Surveydaten <i>Joachim R. Frick, Markus M. Grabka</i> | 151 |
| Eliten, Macht und Reichtum in Europa <i>Michael Hartmann</i> | 190 |

| | |
|--|-----|
| Contributors | 212 |
| List of “Workshops – Proceedings of OeNB Workshops” | 217 |
| Periodical Publications of the Oesterreichische Nationalbank | 218 |

Opinions expressed by the authors of studies do not necessarily reflect the official viewpoint of the OeNB.

Editorial:

Dimensionen der Ungleichheit – Einleitende Überlegungen zum Thema

Günther Chaloupek

Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien

Peter Mooslechner

Oesterreichische Nationalbank

Das Thema *Dimensionen der Ungleichheit* umfasst eine solch große Bandbreite an Fragestellungen, sodass es im vorliegenden Band nur möglich ist jenen kleinen Ausschnitt anzusprechen, der im Rahmen von Referaten bei der Konferenz *Dimensionen der Ungleichheit in der EU* behandelt wurde. Gemeinsam ist den Fragestellungen, dass sie in den letzten zehn Jahren in ihren vielen Dimensionen sichtbar an Bedeutung gewonnen haben, und das nicht erst seit der Diskussion zu den Konsequenzen der letzten Ölpreis- und Rohstoffpreisschocks 2007/2008 sowie der aktuellen Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise. Speziell die Frage nach der *gesellschaftlich gerechten Lastenteilung* der Kosten der Finanzkrise wird die wirtschaftspolitische Brisanz der Thematik im kommenden Jahrzehnt eher noch verschärfen.

International gesehen hat die Aufmerksamkeit, die dem Thema entgegengebracht wird, schon in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Anders als man in Österreich manchmal den Eindruck gewinnen könnte, handelt es sich dabei um eines der zentralen internationalen Themen der Gegenwart, und zwar für alle wirtschaftspolitischen Institutionen. Dass die Frage der Verteilung von Einkommen bzw. des Wohlstands nicht nur von sozialpolitischem Interesse ist, zeigt eine Aussage von Ben Bernanke (2007), dem Präsidenten der Notenbank der USA: "Although average economic well-being has increased considerably over time, the degree of inequality in economic outcomes has increased as well. Importantly, rising inequality is not a recent development but has been evident for at least three decades, if not longer."

Die Frage der Einkommensverteilung hat eine internationale und eine nationalstaatliche Dimension. International geht es vor allem um unterschiedliche

Entwicklungen der Wohlstandsniveaus von Ländern, Regionen und Kontinenten, insbesondere unter dem Aspekt der Auswirkungen der Globalisierung. So etwa lautete der Titel des World Development Reports der Weltbank 2006 *Equity and Development*, der Internationale Währungsfonds brachte seinen World Economic Outlook 2007 mit dem Titel *Globalization and Inequality* heraus. Die Auswirkungen der Globalisierung in Österreich und in der EU werden durchaus ambivalent beurteilt. Paul Samuelson hat 2004 in einer weltweit beachteten Analyse darauf hingewiesen, dass auch aus der Perspektive des Mainstreams der ökonomischen Theorie den Bevölkerungsgruppen und Wirtschaftsbereichen, die aus der Globalisierung Vorteile ziehen, „Globalisierungsverlierer“ gegenüber stehen, selbst wenn in Summe mit einem positiven Ergebnis zu rechnen ist. Nicht zuletzt deshalb hat die EU im Jahr 2007 einen Globalisierungsfonds gegründet, „um Arbeitskräften zu helfen, die infolge von weit gehenden strukturellen Veränderungen im Welthandelsgefüge entlassen werden.“

In den entwickelten Industrieländern ist – ausgehend von den USA und vom Vereinigten Königreich seit den 1980er-Jahren eine Tendenz zur Zunahme der Ungleichheit der Einkommens- und der Vermögensverteilung zu beobachten. Zentrale Fragestellungen zu den Dimensionen der Ungleichheit in diesem Kontext sind: Warum geht die Lohnquote zurück? In welchem Ausmaß kann dies der seit den 1970er-Jahren gestiegenen Arbeitslosigkeit zugeschrieben werden? Ist es der technische Fortschritt, der die Nachfrage nach Arbeit generell senkt? Ist durch das nunmehr globale Disponieren international agierender Unternehmen und deren Eigentümer die Verhandlungsmacht der Gewerkschaften geschwächt worden? Sind es neue Unternehmensformen und neue technischen Möglichkeiten, welche die Bargaining-Verhältnisse verschoben haben? – Einerseits von Arbeitnehmern zu Managern und andererseits innerhalb der Arbeitnehmer, von den weniger Qualifizierten zu den Qualifizierten?

Parallel dazu stellt sich die Frage nach dem Zusammenhang von funktioneller und personeller Einkommensverteilung. Inwieweit ist es zulässig, von einer Abnahme der Lohnquote auf eine Zunahme der Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung zu schließen? Will man die personelle Verteilung schließlich in Richtung einer „Wohlstandsverteilung“ interpretieren, sind über die Verteilung der funktionellen Einkommen hinaus auch die Verteilungswirkungen der Staatstätigkeit, also der Steuern, Transferzahlungen und staatlichen Dienstleistungen zu berücksichtigen. Speziell in dieser Hinsicht ist es wichtig, dass sich seit den 1970er-Jahren zweifellos auch die politischen Bewertungen der wirtschaftlichen Ungleichheit gewandelt haben. Zu konstatieren ist eine zunehmende Erosion des früheren wohlfahrtsstaatlichen Sozialkonsensus.

Die makroökonomische Relevanz der funktionellen und der personellen Verteilung wurde gerade in den letzten Jahren im Zusammenhang mit der viel beklagten Schwäche der Binnennachfrage bzw. des privaten Konsums sichtbar. Eine wesentliche Ursache dafür liegt darin, dass in vielen Ländern die

Realeinkommen der Arbeitnehmer in den letzten zehn Jahren stagniert haben. Die Frage, warum der Wirtschaftsboom vor der Finanzkrise breiten Bevölkerungsschichten kaum zu Gute gekommen ist, wurde immer lauter gestellt, sodass sie schließlich auch zu einem prominenten Thema für die EU-Finanzminister geworden ist. Als eine Konsequenz davon haben die EU-Kommission und die OECD international vergleichenden Untersuchungen zur Einkommensverteilung wieder einen wichtigen Platz in ihren Forschungsprogrammen eingeräumt.

Neu an der jüngeren Entwicklung ist das – zumindest in Europa – stark steigende politische und wissenschaftliche Interesse an der Vermögensverteilung. Auch hier ist die Tendenz zunehmender Ungleichheit, die bei der Vermögensverteilung viel stärker ausgeprägt ist als in der Einkommensverteilung, das zentrale Motiv für die intensivierete Zuwendung zu den daraus resultierenden gesellschaftspolitischen und wirtschaftspolitischen Fragestellungen. Bemerkenswert ist auch, dass sich in den letzten Jahren vor allem die Notenbanken der Erforschung der Vermögen angenommen haben. Hauptbeweggrund dafür ist, dass die Vermögensbestände, und eben nicht bloß deren Gesamtsumme sondern auch deren Verteilung, für die Wirksamkeit der Geldpolitik sowie für die rasch an Bedeutung gewinnende Finanzmarktstabilität relevant geworden sind.

Steigende Vermögensbestände des privaten Haushaltssektors zählen zu den prägenden ökonomischen Charakteristiken entwickelter Volkswirtschaften. Wirtschaftspolitisch ist wesentlich, dass wachsende und hohe Vermögensbestände die ökonomischen Funktionsmechanismen und die individuellen Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte grundlegend verändern. Von den Vermögensmärkten (Aktienmarkt, Immobilienmärkte etc.) gehen heute permanent wichtige Einflüsse auf die makroökonomische Entwicklung aus. Deshalb sind für zahlreiche wirtschaftspolitisch relevante Fragen Mikrodaten zur Vermögens-, Veranlagungs- und Verschuldungsstruktur des Haushaltssektors wichtig, um Unterschiede in der Vermögensausstattung und im Anlageverhalten zwischen den Haushalten zu erfassen. Aktuelle Fragestellungen in dieser Hinsicht reichen von Unterschieden im Konsum- bzw. Sparverhalten privater Haushalte in Abhängigkeit vom Niveau und von der Zusammensetzung des Haushaltsvermögens über Unterschiede in der Transmission der Geldpolitik bis zu den Konsequenzen unterschiedlicher Altersvorsorgesysteme sowie den Unterschieden in der Veranlagungsstruktur privater Haushalte und ihren Bestimmungsgründen. Insgesamt kann heute eine Vielzahl makroökonomischer Fragestellungen, wirtschaftspolitischer Herausforderungen und neuer ökonomischer Phänomene ohne die explizite Berücksichtigung von Vermögensmärkten und Vermögenseffekten nicht (mehr) richtig verstanden werden.

Auch in Österreich sind Verteilungsfragen aller Art – von der langfristig sinkenden Lohnquote über Erbschafts- und Schenkungsteuer bis zur Vermögenszuwachsbesteuerung und den Managergehältern – Teil der

wirtschaftspolitischen Diskussion geworden und spielen eine nicht unwesentliche Rolle in den Auseinandersetzungen zwischen den politischen Parteien.

Bedauerlicherweise erscheint die österreichische Diskussion häufig durch empirisch wenig fundierte „Meinungen“ geprägt. Eine Versachlichung der Argumente sowie eine Verbesserung der Datenlage zu diesem Themenbereich erscheinen daher dringend erforderlich. Allerdings deutet die geringe Verfügbarkeit empirischer Fakten zu Verteilungsfragen auf ein nicht besonders großes gesellschaftspolitisches Interesse an diesbezüglichen empirischen Daten hin. Zweifellos sind detaillierte Daten zu den Einkommen und besonders zu den Vermögen schwierig zu erheben und noch schwieriger zu interpretieren. Sie sind aber heute international selbstverständliche Grundvoraussetzung für eine sachliche Diskussion, nicht nur verteilungspolitischer sondern vieler zentraler wirtschaftspolitischer Fragen, insbesondere und stark zunehmend im Bereich der Makropolitik.

Im vorliegenden Band werden die Referate der gemeinsam von der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien und der Oesterreichischen Nationalbank organisierten Veranstaltung *Dimensionen der Ungleichheit in der EU* veröffentlicht, die am 8. September 2008 in der Oesterreichischen Nationalbank stattgefunden hat. Besonderer Dank gilt Christa Schlager und Martin Schürz für die inhaltliche Konzeption und die engagierte organisatorische Umsetzung der Veranstaltung sowie Rita Schwarz für die editorische Betreuung des nun vorliegenden Konferenzbands.

Literatur

- Bernanke, B., The Level and Distribution of Economic Well-Being, Greater Omaha Chamber of Commerce, Omaha, Nebraska, February 6, 2007
- Samuelson, P., Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, *Journal of Economic Perspectives* 18(3), 2004

Dimensionen sozialer Ungleichheit

Martin Schürz

Oesterreichische Nationalbank

Christa Schlager

Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien

Einführung

Die Konferenz der Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien und der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) zu *Dimensionen der Ungleichheit in der EU* im September 2008 rückte neben der Einkommensverteilung die Vermögensverteilung in das Zentrum der Betrachtung. Eine implizite Begründung hierfür war der enge Konnex von Einkommens- bzw. Vermögenskonzentration und gesellschaftlicher Macht. Dies leitet jedoch über zu sozialwissenschaftlichen Themen. Der vorliegende Beitrag gibt eine Einführung in verschiedene theoretische Zugänge zur sozialen Ungleichheit.

Wer sich wissenschaftlich mit sozialer Ungleichheit beschäftigt, begibt sich auf schwieriges Terrain. Denn analytische Fragen der sozialen Verteilung sind untrennbar mit normativen Gerechtigkeitsüberlegungen verwoben. Selbst die Erhebung von Verteilungsdaten basiert auf methodischen Vorentscheidungen hinsichtlich der Untersuchungseinheit (Individuum, Haushalt, Gruppe oder soziale Klasse) und des Untersuchungsrahmens (national, regional, global), und diese implizieren unweigerlich Wertungen.

Welche soziale Ungleichheit? Ungleichheiten in der Gesellschaft gibt es viele und es scheint eine Sisyphos-Arbeit zu sein, die verschiedenen Formen allein systematisch zu sichten. Bob Sutcliffe etwa beschrieb in seinem Buch *100 Ways of Seeing an Unequal World (2001)* eine Vielzahl an Ungleichheitsdimensionen. Resultat war eine beeindruckende Auflistung einer Vielzahl von Verschiedenheiten und Gegensätzen in der Gesellschaft. Doch solch ein Befund bleibt notgedrungen disparat. Ungleichheiten entwickeln sich nicht zwangsläufig gemeinsam und sind auch nicht von gleicher Bedeutung. Welche Ungleichheit wichtiger ist, etwa jene der Einkommensverteilung oder jene der Vermögensverteilung bleibt oft unhinterfragt. Ein Versuch, eine wertende Zusammenschau zu leisten, müsste sich auf theoretische Überlegungen stützen.

Der vorliegende Artikel will diese Trennlinien zwischen statistischer Beschreibung und theoretisch-normativer Betrachtung von Ungleichheit herausarbeiten. Ungleichheit und Ungerechtigkeit sind keine Synonyme und trotzdem werden sie oft vermengt. Statistische Beurteilungen zur Ungleichheit – groß, übermäßig groß oder steigend – können nicht als Ersatz für eine fehlende Gerechtigkeitsdebatte in der Ökonomie fungieren.

In diesem Artikel werden unterschiedliche theoretische Zugänge zum Thema der sozialen Ungleichheit dargestellt. Neben dem klassischen ressourcenorientierten Ansatz werden folgende sozialwissenschaftliche Theorien besprochen: der Fähigkeitsansatz von Amartya Sen, die Habitustheorie von Pierre Bourdieu, und die Theorie der Anerkennung nach Axel Honneth. Danach wird besprochen, inwieweit sich diese theoretischen Zugänge in der wirtschaftspolitischen Umsetzung, insbesondere im deutschen Armuts- und Reichtumsberichterstattung niederschlagen.¹

Gesellschaftlich ist eine Vervielfältigung der Konfliktlinien und Spaltungen zu erkennen. Soziale Ungleichheit wird zunehmend unübersichtlicher.² Die, sozialen Ungleichheitsphänomenen inhärente, Komplexität wird in ökonomischen Arbeiten oft recht arbiträr reduziert. Dies geschieht, weil die Forschung primär datengetrieben erfolgen muss, d.h. entscheidend von den vorhandenen bzw. nichtvorhandenen Datensätzen abhängt. Zur ungerechten Ungleichheit können dann nur persönliche Überzeugungen vertreten werden, weil sich aus der wissenschaftlichen Analyse keine verallgemeinernden Schlussfolgerungen ergeben können.

In den akademischen Wirtschaftswissenschaften wird der sozialen Ungleichheitsforschung aktuell mehr an Aufmerksamkeit geschenkt. Einige Belege hierfür sind die Konferenz der Europäischen Kommission 2007 zu *Growth and Income Distribution*, der Erfolg der Society zu *Study of Economic Inequality (ECINEQ)*, der massive Zulauf von Forschern und Forscherinnen bei der International Association Research on Income and Wealth (IARIW) und die Vielzahl an internationalen Veranstaltungen zum Thema. Die Weltbank stellte bereits ihren Jahresbericht 2006 unter das Motto *Equity and Development* und schlussfolgerte, dass mehr Gleichheit sich positiv auf das Wirtschaftswachstum auswirke.

1. Ökonomik und Ungleichheit

Traditionell interessiert man sich in der Ökonomik für den Zusammenhang von Ungleichheit und Wirtschaftswachstum. Für die Soziologie ist soziale Ungleichheit

¹ In Österreich gibt es bislang noch keinen Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung.

² Für einen Überblick zur globalen Ungleichheit siehe den Sammelband von Held/Kaya (2007).

hingegen ein Schlüsselthema der Gesellschaft. Die Frage nach dem Ursprung der Ungleichheit war historisch eines der ersten Themen der soziologischen Wissenschaft³

Simon Kuznets (1955) nahm für die Entwicklung von Einkommensungleichheit im Industrialisierungsprozess eine umgekehrte U-Kurve an. Nach einer anfänglichen Zunahme der Ungleichheit in der Phase der Industrialisierung werde diese später abnehmen. Die Einkommensungleichheit innerhalb der einzelnen Länder entwickelt sich jedoch gegenwärtig in die entgegengesetzte Richtung.

Der übliche ökonomische Befund lautet zudem, Ungleichheiten sind gerechtfertigt, wenn sie zu Wohlstand in einer Gesellschaft führen.⁴ Solange Ungleichheiten zum Wirtschaftswachstum etwas beitragen, seien sie sogar wünschenswert. In der ökonomischen Literatur ist das Interesse am Ungleichheitsthema jenseits möglicher negativer gesamtwirtschaftlicher Effekte nicht so eindeutig.⁵ In den Wirtschaftswissenschaften wird selten auf normative Gerechtigkeitsdebatten, wie etwa jene von Amartya Sen mit der Theorie der Gerechtigkeit von Rawls, Bezug genommen. Die problematischen Annahmen, dass in einer ungleichen Gesellschaft keine Gerechtigkeitsstandards verletzt werden und dass sich Ungleichheit über sozialen Stress negativ auf Gesundheit und Lebenserwartung auswirken kann, werden selten thematisiert (siehe Wilkinson, 2005).

In extenso werden aber methodische Fragen der Ungleichheit untersucht.⁶ Grundsätzlich zu klären ist, ob die Untersuchungen zur Ungleichheit global, international, regional national, zwischen Ländern, Personen oder Haushalten erfolgen sollen. So kann diskutiert werden, ob die Kluft zwischen Arm und Reich ansteigt oder Messprobleme vorliegen.⁷ Dies impliziert einen ufer- und zumeist wirtschaftspolitisch folgenlosen statistischen Messstreit. Denn die beliebte Frage, ob nun die Ungleichheit ansteige oder nicht, ist aus einer sozialen

³ Für eine breite Diskussion aktueller soziologischer Arbeiten zur sozialen Ungleichheit siehe die Ergebnisse des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München in Rehberg (ed.) 2004, Berger/Schmidt (2004) oder Kreckel (2004).

⁴ Dies wird teilweise ergänzt um sozialpolitische Forderungen nach einer Mindestsicherung für die Ärmsten und Mobilität als Grundbedingung für gesellschaftliche Chancengleichheit.

⁵ Für einen Literaturüberblick mit methodischem Fokus siehe Jenkins/Micklewright (2007). Die Ansicht, dass Armutsbekämpfung die wirtschaftspolitische Zielsetzung und nicht eine Reduktion der Ungleichheit, hat das Denken der Weltbank seit den 1980er-Jahren geprägt. Ein Paradigmenwechsel erfolgte mit dem World Development Report (2006).

⁶ Siehe etwa die Papiere von der Konferenz der International Association of Research on Income and Wealth (2008). Online: <http://www.iaiw.org/c2008.asp>

⁷ Siehe die detaillierten Arbeiten von Branko Milanovic (2004, 2006), für einen Überblick Amiel/Cowell (1999).

Gerechtigkeitsperspektive von geringer Reichweite.⁸ Entscheidend wäre es, jenes Niveau an sozialer Ungleichheit und jene Dimensionen der Ungleichheit zu bestimmen, die gesellschaftlich nicht akzeptabel sind. Aus der Datenbeschreibung allein ergeben sich keine wirtschaftspolitischen Empfehlungen.

Armut ist grundsätzlich einfacher zu analysieren als Reichtum, da sich die Armen der bürokratischen Erfassung durch den Wohlfahrtsstaat nicht entziehen können. Doch während die Datenbasis zu sozial Schlechtergestellten und ihren Schwierigkeiten breit ist, bleiben Informationen über Eliten und deren Privilegien im Verborgenen.⁹ Bislang hat sich nicht einmal eine Reichtumsdefinition analog jener der Armutsdefinition durchgesetzt.¹⁰ Konsequenterweise bleibt auch soziale Ungleichheit unzureichend erforscht.¹¹

2. Ungleich verteilte Ressourcen

Dem Ressourcenansatz zufolge soll es Menschen nicht an bestimmten Gütern mangeln. Die zentrale Frage lautet, welche Güter dies sein sollen und wie die Verteilung erfolgen soll. Die klassischen Ressourcen, die bei Debatten zur sozialen Ungleichheit im Vordergrund stehen, sind Einkommen und Vermögen. Bereits 1979 hinterfragte aber der indische Nobelpreisträger Amartya Sen in einem berühmt gewordenen Artikel *Equality of What?* einen einkommensorientierten Fokus in der Gleichheitsfrage und plädierte für Multidimensionalität in der Betrachtung. Zur Bestimmung von sozialer Ungleichheit könnten dann Lebensstandard, Bildung, Lebenschancen und Glück als Variablen herangezogen werden. In Zusammenhang mit Ungleichheit sind aber auch Respekt, Anerkennung und Macht von Bedeutung.

Bei *Vermögen* kann zwischen Produktivvermögen, Grundvermögen, Geldvermögen (Spareinlagen, Anleihen, Beteiligungswerte), immateriellem Vermögen (Lizenzen, Urheberrechte, Patente), Naturvermögen, Humanvermögen (Qualifikation der menschlichen Arbeitskraft) und Sozialvermögen (Pensionsansprüche) unterschieden werden.

Vermögen erfüllt unterschiedliche Funktionen:

⁸ Für einen internationalen Überblick zur Einkommensverteilung siehe Sutcliffe (2004), Milanovic (2004) und zur Vermögensverteilung Sierminska et al. (2006) und Davies et al. (2007). Für Länderdaten zu den USA siehe Kennickel (2006), für Deutschland Grabka /Frick (2009) für Österreich Guger/Marterbauer (2008) und Mooslechner/Schürz (2008).

⁹ Für eine historische Darstellung siehe Phillips (2002), Jolly (2006).

¹⁰ Siehe 3. Deutscher Armuts- und Reichtumsbericht (2008) und für methodische Diskussionen zu den konzeptuellen Schwierigkeiten der Reichtumsforschung ISG (2007) und Schürz (2008).

¹¹ Klassische Referenz sind die Arbeiten von Atkinson. Für einen Überblick zum Ungleichheitsthema siehe Salverda et al. (2008).

1. *Einkommenserzielungsfunktion*: Vermögen erbringt Einkommen in Form von Dividenden, Mieten, Pachten, Zinsen oder ausgeschütteten Gewinnen.
2. *Nutzenfunktion*: Sachvermögen kann für Produktions- und Konsumzwecke verwendet werden.
3. *Sicherungsfunktion*: Vermögen kann in Notfällen verwendet werden.
4. *Transformationsfunktion*: Durch Vermögensaufbau kann das Einkommen auf verschiedene Zeitperioden (Erben und Schenken) verschoben werden.
5. *Machtfunktion*: Größere Vermögen verleihen gesellschaftlichen Status und politisch-ökonomische Macht.

Einige dieser Funktionen können für alle Vermögensbesitzer wichtig sein (Einkommenserzielung und Nutzung). Andere sind vorrangig für die Reichen (Vererbung, Macht und Status) und wieder andere insbesondere für einkommensarme Menschen (Notgroschen) entscheidend. Nur die ersten drei Funktionen stehen im Zentrum der ökonomischen Forschung (vgl. Davies/Shorrocks 2000, Schürz 2008).

Aus vielen Studien ist das Ergebnis einer im Vergleich zur Einkommensverteilung viel größeren Ungleichheit der Vermögensverteilung bekannt. Die Gini-Koeffizienten zur Einkommensverteilung liegen in vielen Ländern zwischen 0,35 und 0,40 (siehe auch Förster in diesem Band). Milanovic (2006) ermittelt aber einen Wert von 0,65 für die weltweite Einkommensungleichheit. Typische Gini-Koeffizienten zur Vermögensverteilung liegen in der Größenordnung 0,65 – 0,75.¹² Davies, Shorrocks und Wolff (2006) haben im Rahmen eines UNU-WIDER-Projekts erstmalig Schätzungen zur weltweiten Vermögensungleichheit vorgelegt.¹³ Festgestellt wird eine massive Ungleichheit der Vermögen. Sie müssen dies aber auf der Basis von nur 20 nationalen Datensets tun, wobei sogar diese nationalen Daten aus industrialisierten Ländern eine Reihe von Problemen aufweisen. Der Gini-Koeffizient hinsichtlich der weltweiten Vermögensverteilung liegt bei 0,9. Zurückzuführen ist dieser hohe Wert auf Ungleichheit innerhalb von Ländern und nicht zwischen Ländern.¹⁴

Vermögensungleichheit kann demnach nicht als potenziertes Spiegelbild der Ungleichheit der Einkommen interpretiert werden. Denn die Korrelation von Einkommen und Vermögen ist begrenzt. Das Alter, als Indikator für die Länge der bisherigen Akkumulationsphase, hat einen größeren Einfluss auf die Vermögenssituation als auf das aktuelle Einkommen. Auch die Vermögensstruktur wirkt über die jeweiligen Renditen auf die Einkommens- und dann wiederum auf die Vermögensverteilung ein. Vermögen ist ein Indikator von Macht und von

¹² Für das Bruttogeldvermögen privater Haushalte in Österreich beträgt der Gini-Koeffizient 0,66 (siehe Mooslechner/Schürz 2008) für das Immobilienvermögen 0,76 und bei den Immobilienerbschaften gar 0,94.

¹³ Für einen umfassenden Literaturüberblick zur Vermögensverteilung siehe Davies/Shorrocks 2000.

¹⁴ Der Gini-Koeffizient wäre nur 0,57 auf PPP-Basis.

langfristiger ökonomischer Sicherheit. Vermögensreichtum unterscheidet sich von Einkommensreichtum durch die größere Dauerhaftigkeit. Daher wird Vermögen für eine Reichtumsbetrachtung wichtiger sein als Einkommen. Hingegen ist Einkommensarmut gravierender als Vermögensarmut.

Der amerikanische Philosoph John Rawls, bekanntester Vertreter des Ressourcenansatzes, argumentierte, dass Ungleichheiten nur dann gerecht seien, wenn sie die Lage der Armen verbessern. Eine Anhebung des durchschnittlichen Wohlstands reiche als Begründung von Ungleichheit nicht aus. Allfällige Vorteile der Ungleichheit müssen den Schlechtergestellten zukommen.

3. Theorie der Anerkennung nach Axel Honneth

Die Bedeutung von Anerkennung bei Honneth geht auf Hegels Rechtsphilosophie zurück. Anerkennung ist ein vorrangig intersubjektives Verhältnis. Menschen anerkennen einander und beziehen so eine Stellung in der Welt. Daher besteht ein Primat der Anerkennung gegenüber allen Formen der Erkenntnis

Der Grundgedanke von Honneth ist, dass in modernen Gesellschaften Menschen sich in sozialen Auseinandersetzungen um die Anerkennung einzelner Eigenschaften bemühen. Honneth unterscheidet drei Sphären interpersonaler Anerkennung in modernen Gesellschaften.

Liebe ist jene Form der Anerkennung, die konstitutiv für die Familie und für Intimbeziehungen ist. Um Anerkennung als gleiche Rechtsperson geht es im Bereich des modernen Rechts und um soziale Wertschätzung insbesondere am kapitalistischen Arbeitsmarkt. Diese drei Anerkennungsordnungen legen für sich moralische Gesichtspunkte fest, denen die sozialen Beziehungen zwischen den Gesellschaftsmitgliedern unterworfen sind. Liebe, Recht und Solidarität bergen die gemeinsamen Bedingungen des guten Lebens. Ein umfassender Gerechtigkeitsbegriff muss daher an diesen Anerkennungsformen ansetzen. *„Um von ihrer individuellen Autonomie tatsächlich Gebrauch machen zu können, steht es den einzelnen Subjekten gleichermaßen zu, je nach Art der Sozialbeziehung entweder in ihrer Bedürftigkeit, in ihrer Rechtsgleichheit oder schließlich in ihren sozialen Beiträgen anerkannt zu werden“* (Honneth/Fraser 2003, S. 214)

So wird je nach Sphäre, das Bedarfsprinzip, das Gleichheitsprinzip oder das Verdienstprinzip gelten. Im Bereich des ökonomischen Handelns ist es die Perspektive auf die Wertschätzung eigener Leistungen. Worum es bei Gerechtigkeit geht, ist der Status der Individuen und nicht die Güter (etwa Einkommen oder Vermögen), die vom Staat umverteilt werden sollen.

Ungleichheit ist kein technokratisch zu lösendes Problem, sondern stets verwoben mit Fragen der Anerkennung.¹⁵ Einkommen und Vermögen sind nicht nur die Ressourcen für Ausgaben, sondern auch gesellschaftlicher Maßstab von

¹⁵ Siehe Honneth/Fraser (2003).

Wertschätzung. Das Leistungsprinzip hat die ständische Orientierung an Geburtsadel abgelöst. Die jeweilige Verteilung von Gütern (Einkommen, Vermögen) gilt dann als Ausdruck sozialer Wertschätzung. Wertgeschätzt wird nicht nur die Leistung, sondern zugleich das Individuum, welches die Leistung erbringt. Es wird jenen unrecht getan, denen ihre Armut als individuelles Versagen zugerechnet wird, obwohl sie aus Umständen resultiert für welche die Betroffenen nichts können.

Damit ist auch klar, dass Unrechtsempfindungen von den benachteiligten Einzelnen artikuliert werden müssen. So müssen Missachtungserfahrungen in wechselseitig legitimierbare Anerkennungsansprüche übersetzt werden. Eine angemessene Kritik gilt ungerechtfertigten Anerkennungsverhältnissen. Die sozialen Beziehungen sind Resultat sozialer Kämpfe. Die Verletzung von Anerkennung ist dann Motiv für Kämpfe zur Wiedererlangung derselben. *„Die Gerechtigkeit oder das Wohl einer Gesellschaft bemisst sich an dem Grad ihrer Fähigkeit, Bedingungen der wechselseitigen Anerkennung sicherzustellen, unter denen die persönliche Identitätsbildung und damit die individuelle Selbstverwirklichung in hinreichend guter Weise vonstatten gehen kann“* (Honneth/Fraser 2003, S. 206).

4. Fähigkeitenansatz nach Amartya Sen

Equality of What? hieß der Titel Sens berühmten Tanner Lectures von 1979. Die Antwort von Sen lautete, Einkommensgleichheit allein genügt nicht als Zielsetzung für eine an Verteilungsgerechtigkeit orientierte Politik. Konkret wandte sich Sen damit gegen den Ressourcenansatz von John Rawls.

Nach dem Ressourcenansatz gelten Menschen als arm, wenn sie über zu wenige finanzielle Ressourcen (Einkommen, Vermögen) verfügen, um Ausgaben tätigen zu können, die zu einem als normal erachteten Lebensstandard gehören. Der in der Armutsforschung mit dem Ressourcenansatz konkurrierende Lebenslagenansatz hingegen betrachtet Armut nicht nur unter finanziellen Gesichtspunkten, sondern untersucht, in welchen Lebensbereichen (z. B. Wohnen, Gesundheit) eine konkrete Unterversorgung vorliegt.

Sen geht nun weiter als diese beiden Konzepte es tun. Der Sen'sche Ansatz zielt auf eine alternative Wohlfahrtsmessung. Er meint, dass nicht nur wirtschaftliche Maßzahlen den Lebensstandard bestimmen. Es ginge vielmehr um Verwirklichungschancen, und diese seien beeinflusst durch individuelle Besonderheiten wie etwa körperliche und geistige Beeinträchtigungen und Behinderungen. Eine Ausweitung der wirtschaftspolitischen Perspektive über eine enge Ressourcenorientierung hinaus erlaubt es, Mehrfachbelastungen zu erkennen. Armut wird von Sen als ein Mangel an Verwirklichungschancen interpretiert. Verwirklichungschancen bezeichnen, was konkrete Menschen in ihrer komplexen Identität tun können und sind bezogen auf „Funktionsweisen“. Und

Funktionsweisen sind verschiedene Dinge, die eine Person als wertvoll erachtet zu tun oder zu sein. Sie sind konstitutiv für menschliches Dasein.

Offen bleibt, zu welchen Funktionsweisen Menschen befähigt werden sollen – was Sen allerdings auch bewusst offen halten möchte. Die amerikanische Philosophin Martha Nussbaum definierte eine Liste von Grundgütern: die gewöhnliche Lebenszeit ausschöpfen zu können, Gesundheit, angemessene Unterkunft, Möglichkeit der Ortsveränderung, Vermeidung von unnötigem Schmerz, die Möglichkeit zu lustvollem Erleben und Bindungen zu anderen Personen zu entwickeln und anderes mehr. Ohne bestimmte Funktionsweisen gibt es kein gutes menschliches Leben.

Sen betont hingegen, dass die politische Auseinandersetzung über die auszuwählenden Funktionsweisen entscheidend sei. Dies nähert seinen Ansatz einem republikanischen Politikverständnis an. Ein Grundproblem des Republikanismus war bereits von Dewey formuliert worden. Es liegt in den hohen ethischen Anforderungen an die Einzelnen. Politische Partizipation müsste ja als ein zentrales Ziel im Leben verstanden werden. Doch die Armen interessieren sich bekanntlich weniger für politisches Mitgestalten als die Reichen und dies verstärkt das Ungleichheitsproblem noch.

Eine egalitäre Gerechtigkeitstheorie findet sich bei Sen nicht. Auch in der philosophischen Debatte scheinen die Nicht-Egalitaristen aktuell den Diskurs zu dominieren. So betont etwa der Philosoph Harry Frankfurt Es komme moralisch nur darauf an, dass niemand ein schlechtes Leben habe, aber nicht wie das Leben des einen gegenüber dem Leben des anderen abschneidet.¹⁶

Für Sen steht das Individuum im Vordergrund. Sen verfolgt einen liberalen Ansatz und liefert einen breiten normativen Rahmen zur Beurteilung des individuellen Lebensstandards.

Freiheit gilt Sen als zentrales Ziel und als Bewertungskriterium für Politik. Er geht von der Annahme aus, dass Menschen die Möglichkeit, selbstbestimmt leben zu können, als solche schätzen. Freiheit ist seiner Ansicht nach ein intrinsischer Wert, sie darf nicht auf ein Mittel reduziert werden. Freiheit als Instrument zur Schaffung einer gerechten Gesellschaft wäre ihm zufolge so eine instrumentelle Perspektive. Bei Sen hat die Freiheit des Einzelnen stets Vorrang vor kollektiver Normativität. Methodisch ist dies streng individualistisch, denn die Bewertung einer Situation muss immer durch den Einzelnen erfolgen.

¹⁶ Zur philosophischen Egalitarismus versus Nicht-Egalitarismuskontroverse siehe Krebs (2000). Eine Position des Nicht-Egalitarismus vertritt prominent Frankfurt (2000), eine Perspektive des Egalitarismus nimmt Gosepath (2004) ein. Zu einer Dreiteilung der verschiedenen Gerechtigkeitsprinzipien (Bedarf, Gleichheit, Leistung) siehe Miller (1999).

5. Habitustheorie von Pierre Bourdieu

Bourdieu entwickelte das Marxsche Klassenkonzept weiter, indem er Klassenlage und Lebensführung verknüpfte, d. h. Karl Marx mit Max Weber junktionierte. Bourdieu thematisierte zudem auch die Wahrnehmungsprinzipien, mit denen wir Gesellschaft und damit auch uns konstruieren.

Sozialwissenschaftliche Aufgabe sei es, soziale Räume zu konstruieren. Der soziale Raum ist ein Raum von Unterschieden. Alle Gesellschaften sind soziale Räume, d. h. Strukturen von Unterschieden. In der Gesellschaft sind überall Unterschiede feststellbar, und in einer sozialwissenschaftlichen Analyse geht es um die Identifikation der spezifischen Unterschiede und Unterscheidungsprinzipien. Es geht also gegen eine substanzialistische Denkweise, die ihren Gegenstandsbereich willkürlich abgrenzt. Relationen sind wichtiger als Substanzen, weil jedes Element durch die Beziehungen charakterisiert werden kann, die es zu anderen einnimmt. Der soziale Raum besteht aus historisch konstituierten Feldern mit spezifischen Institutionen und eigenen Funktionsgesetzen: Ökonomie, Politik, Kultur, Wissenschaft etc. Gespielt wird um die Bewahrung oder Veränderung der Kräfteverhältnisse.

Für Bourdieu ist die gesellschaftliche Welt zwar akkumulierte Geschichte und damit ein Ensemble die Akteure transzendierender und auf die Interaktion zwischen den Individuen nicht zurückführbarer Strukturen, doch kein Letztes. Die Individuen verinnerlichen sedimentierte Geschichte in Form von Dispositionen, Bewegungen und Haltungen. Diese enthalten wesentliche Hinweise auf soziale Positionen.

Die Individuen werden anhand ihrer relativen Stellung zueinander im Raum definiert. In einer ersten Raumdimension erfolgt die Positionierung der Akteure nach dem Gesamtumfang an Kapital und in einer zweiten Dimension nach der Zusammensetzung dieses Kapitals, d. h. nach dem relativen Gewicht, das die verschiedenen Kapitalarten haben. Neben dem ökonomischen Kapital, das in Geld konvertierbar ist und zur Institutionalisierung in Form von Eigentumsrechten geeignet ist, existieren zahlreiche weitere Kapitalarten (politische, kulturelle, soziale usw.).

Durch die Zerlegung des ökonomischen Kapitalbegriffs in verschiedene Kapitalbegriffe allein hat man nur wenig an analytischer Erklärungskraft gewonnen. Einen Unterschied macht erst Bourdieus Annahme, dass Kapital nur in Zusammenhang mit einem Feld existiert. Das *Feld* ist nach Ansicht von Bourdieu das eigentliche Objekt der Sozialwissenschaften und nicht das Individuum. Dieser Begriff des Feldes fördert eine relationale Denkweise. Eine Analyse in Feldbegriffen hat drei notwendige Momente. Erstens die Verteilungsstruktur der im Feld relevanten Kapitalarten, zweitens die objektive Struktur der Relationen zwischen den Positionen der im Feld konkurrierenden Akteure und drittens deren Habitus.

Habitus bezeichnet im Wesentlichen Denk-, Wahrnehmungs- und Handlungsmuster. Der Habitus bildet sich in der frühen Kindheit aus und ist Ergebnis der kulturellen Praxis der Eltern und deren sozioökonomischen Lebensbedingungen. Habitus ist ein Praxissinn, ein Sinn fürs Spiel, der die Spielregeln verinnerlicht und ermöglicht zu tun, was zu tun ist, ohne eine explizite Zwecksetzung. Die Handelnden haben ein System von Wahrnehmungs- und Gliederungsprinzipien und besitzen ein System von Anschauungs- und Wertungskategorien. Sie haben Klassifizierungs- und Organisationsprinzipien. Diese Prinzipien generieren unterschiedliche Praktiken. Der Habitus ist nicht als solcher beobachtbar, sondern nur in Verbindung mit einem Feld. Das Feld strukturiert den Habitus und die Bedingungen seiner Wirksamkeit, und der Habitus macht das Feld erst sinnhaft, da er Praktiken erzeugt, wenn er auf einen Raum trifft, der objektive Chancen vorgibt. Die beobachtbaren Praktiken können dann klassifiziert werden. Und erst bei den statistischen Klassifikationen würden sich Amartya Sen und Pierre Bourdieu in ihren Forschungszugängen wieder treffen.

Bourdieu wendet sich klar gegen eine Theorie des rationalen Handelns. Die menschlichen Verhaltensformen können nicht auf intentionale Handlungen reduziert werden. Handlungen sind zwar zweckgerichtet, aber nicht bewusst zweckgerichtet. Verhalten ist das Produkt von ökonomischen und sozialen Bedingungen. Damit folgt der Bourdieusche Ansatz keinem hyperfunktionalen Determinismus, wo soziales Handeln nur Teil eines Unterdrückungszusammenhangs wäre. Der Unterschied liegt darin, dass die sozialen Gesetze zeitlich und räumlich begrenzte Regelmäßigkeiten sind, die von ihren institutionellen Bedingungen abhängen.

Die Bourdieusche Habitus-theorie ist auch eine Subjekttheorie. Willens- und Handlungsfreiheit werden aber als gesellschaftlich determiniert betrachtet. Eine sozialstrukturell operierende Ungleichheitsforschung kann von einer strikt individualistischen unterschieden werden. Sen und Bourdieu geht es um objektive Situiertheiten, doch trotzdem insinuiert Sen freie Wahlmöglichkeit, während Bourdieu auf den klassenspezifischen Charakter von Wahlentscheidungen hinweist. Der Klassenbegriff ist ein relationaler Begriff, nicht einzelne soziale Gruppierungen geraten in den Blick, sondern ein strukturierter Zusammenhang. Eine analytische Konzentration auf bestimmte aktuelle Problemdimensionen des Kapitalismus, etwa Prekarisierung oder Kinderarmut, würde die Gefahr der Absage an die klassische Sozialstrukturanalyse bedeuten.

6. Umsetzung theoretischer Ansätze in der Praxis

Armuts- und Reichtumsberichte reflektieren ein öffentliches Interesse am Thema (vgl. Deutsche Bundesregierung 2005). Im 1. deutschen Armuts- und Reichtumsbericht 2001 war der Versuch unternommen worden, ein umfassendes Bild der sozialen Unterschiede in Deutschland zu zeichnen. Jedoch waren lediglich

30 von über 290 Seiten den Vermögenden gewidmet. Eine Analyse über Herkunft und Auswirkungen des Reichtums fand sich nicht. Für den dritten Bericht 2008 setzt nun eine methodische Diskussion zur Reichtumsforschung ein (vgl. ISG, 2007).

Die Armuts- und Reichtumsberichterstattung der deutschen Bundesregierung basiert konzeptionell auf einem „Lebenslagenansatz“. Es wird nicht nur über monetäre Aspekte von Armut und Reichtum berichtet, sondern über Benachteiligungen und Privilegien in verschiedenen Dimensionen bzw. in verschiedenen gesellschaftlichen Bereichen.

Das Konzept der „Lebenslage“ wurde ursprünglich von Otto Neurath entwickelt. Er betont die Mehrdimensionalität der Lebensumstände und deren subjektive Wahrnehmung. „Lebenslage“ wird definiert über jene Faktoren, die Verhaltensweisen beeinflussen: Wohnung, Nahrung, Kleidung, Gesundheitspflege, Bücher, Theater, freundliche menschliche Umgebung. Anhand des Lebenslagenansatzes lassen sich Lebensverhältnisse in mehrdimensionaler Perspektive beschreiben. Nicht nur materielle Lebensverhältnisse, sondern auch Einflussfaktoren wie Bildung, Beschäftigung bzw. Arbeitslosigkeit, Krankheit, Trennung und Alleinerziehung, soziale Netzwerke und anderes beeinflussen diesem Konzept zufolge die Lebenslage.

Finanzielle Armut wirkt sich ja in vielen Dimensionen aus (z. B. korrespondiert das Wohnen in Substandardwohnungen in der Regel mit einem geringen Einkommen). Es gibt aber auch Defizite, die mit zusätzlichen finanziellen Mitteln nicht zu beheben sind: So wird z. B. im Falle von Ehescheidung und deren psychosoziale Folgen, sowie von Krankheit, Behinderung oder Pflegebedürftigkeit die Lebenslage auch von einkommensunabhängigen Faktoren bestimmt. Die verschiedenen Bereiche der Lebenslage beeinflussen sich wechselseitig. Benachteiligungen in einem Bereich können eine Ausgrenzung aus anderen Bereichen zur Folge haben. Die Mehrdimensionalität der Armut umfasst etwa niedriges Einkommen, prekäre Lebenssituation, Schimmelbildung, schlechte Ernährung, körperliche Beeinträchtigungen und geringe kulturelle Teilhabe.

Seit den 1980er-Jahren beziehen sich Theorien sozialer Lagen neben den materiellen Ressourcen (Einkommen und Vermögen) auch auf subjektive Wahrnehmungen, etwa zum Wohlergehen. Befragungen zeigen, wie sehr Menschen unter Ungleichheit leiden. Auch der Report der *Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress* (2009) weist in Richtung einer Verbreiterung der Messzahlen.

Die bislang drei deutschen Armuts- und Reichtumsbereiche weisen zig Seiten an Tabellen zum Zusammenhang von sozioökonomischen Charakteristika und Einkommen bzw. Vermögen auf. Dies erleichtert nicht unbedingt die analytische

Durchdringung des Ungleichheitsthemas.¹⁷ Die mangelhafte Datenqualität, das Fehlen von Paneldaten und die ausstehende internationale Harmonisierung werden stets beklagt. Seltener bemängelt wird die unzureichende theoretische Verortung. Dies führt zu einer wissenschaftlichen bzw. statistischen Innenschau.¹⁸

Und der Aufwand zur Datenerhebung scheint manchmal sogar im umgekehrten Verhältnis zur wirtschaftspolitischen Relevanz der Ergebnisse zu stehen. Trotzdem die deutschen Armuts- und Reichtumsberichte wenigstens partiell auf dem Senschen Fähigkeitenansatz basieren, und immer detaillierter werden, bleibt der wirtschaftspolitisch umsetzbare Part schmal (Deutscher Bundestag 2005, IAV 2006, Volkert 2006).

Andererseits wird von den Medien in den Berichten regelmäßig nach Neuigkeiten gesucht. Dies droht, bestimmte Dimensionen (etwa Kinderarmut) in willkürlicher Weise in den Mittelpunkt zu rücken. In der medialen Diskussion der Ergebnisse von Armutsberichten wird auch nach einer Gesamteinschätzung, nach einem synthetischen Indikator, gesucht. Diese ist schwierig, da die Gewichtung ohne theoretisches Fundament unklar ist.

Auch die Bezugnahme auf die Perspektive der Betroffenen hat inhärente Grenzen. Die empirischen Wahrnehmungen von Menschen, das Ungerechtigkeitsempfinden von Betroffenen, kann ja nicht direkt in Leitlinien wirtschaftspolitischen Handelns übersetzt werden. Es verbergen sich darin Fehldeutungen, ungenügende Informationen und gesellschaftliche Prägungen der Individuen. Zudem besteht die Gefahr einer kulturellen Codierung von ökonomischer Armut. Wird etwa diagnostiziert, dass es Armutskultur gebe, armen Menschen die moralische Selbstdisziplinierung fehle, dass sie seien unfähig zu eigener Anstrengung und Langfristorientierung, so wird ein mögliches Ergebnis von materieller Armut als Ursache missverstanden. Das Charakteristikum von Armut ist das ökonomische Gefangensein im Hier und Jetzt.

In den Sozialwissenschaften hat das Interesse an Elitenforschung zugenommen. Dieses steht in loser Anlehnung an die Arbeiten von Bourdieu. Eliten, im Verständnis von Michael Hartmann, sind die wesentlichen Entscheidungsträger eines Landes (siehe Hartmann in diesem Band). Eliten sind nicht einfach die Besten in ihrem Bereich oder die Ersten in einer Verteilung, sondern es handelt sich um Netzwerke von Personen mit Macht. Die Frage von Machtasymmetrien auf Grund ökonomischer Asymmetrien bildet den Kern der Befassung mit sozialer Ungleichheit. Die soziale Herkunft spielt bei der Rekrutierung von Eliten eine entscheidende Rolle und es gibt einen Zusammenhang zwischen sozialer

¹⁷ Besonders bedauerlich scheint, dass es für Vermögen keine der Canberra-Studie zu Einkommen (2001) vergleichbare konzeptuelle Basis gibt. Daher gilt weiterhin, dass wirtschaftspolitische Diskussionen zu Vermögen stets von neuem ihre Untersuchungseinheit zu klären haben.

¹⁸ Etwa eine Schwerpunktsetzung auf multiple Imputationen bei Antwortverweigerungen, anstelle einer Infragestellung des Konzepts der freiwilligen Haushaltsbefragung.

Exklusivität und Homogenität nationaler Eliten. Bildungs- und Demokratiefragen müssten daher im Zentrum einer gleichheitsorientierten Analyse stehen.

Sens theoretischer Ansatz ist in der Armutforschung populär geworden. Das United Nations Development Programme (UNDP) hat seine statistischen Darstellungen erweitert. Nicht mehr nur das BIP pro Kopf in den einzelnen Ländern, sondern eine fähigkeitenorientierte Betrachtung kommt nun zum Tragen. In Zusammenarbeit mit Amartya Sen wurde ein Human Development Indicator (HDI) entwickelt. Der HDI wird als arithmetisches Mittel des Logarithmus des Einkommens pro Kopf, Lebenserwartung und Bildung berechnet.¹⁹ Der HDI-Indikator entspricht zwar nur rudimentär dem Senschen Ansatz, aber er stellt eine wichtige Erweiterung in der Armutforschung da.²⁰

In der Ungleichheitsforschung gibt es zahlreiche wichtige und noch unerforschte Themen. Beispielphaft seien hier einige genannt:

- Gender: insbesondere die Intra-Haushaltsallokation beim Vermögen ist bislang nicht hinreichend erforscht: es wären sowohl Individual-, als auch Haushaltsdaten erforderlich
- Integrierte Betrachtung von Einkommen und Vermögen : hier wäre nicht nur auf Multidimensionalität zu achten und auf eine Verbesserung der statistischen Vergleichbarkeit der Ressourcen von Selbstständigen und Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen, sondern auch auf eine Klärung der relativen Bedeutung von Einkommen bzw. Vermögen für die soziale Position.
- Reichtumsforschung: Auch wegen der mangelnden Verfügbarkeit von Daten stand die Vermögensverteilung und insbesondere die Reichtumskonzentration für lange Zeit nicht im Zentrum des Interesses.²¹
- Mehrländervergleiche: die institutionelle Vielfalt (bei Pensions-, Gesundheitssystemen erschwert jeden Einkommens- und Vermögensvergleich (unter Beachtung von öffentlichen Gütern in verschiedenen Ländern). Forschungsorientiert sind Mehrländervergleiche ein interessantes und neues Feld in der Ungleichheitsforschung, da die institutionellen Unterschiede auf eine Vielzahl von ungeklärten Determinanten sozialer Ungleichheit weisen.²²

¹⁹ Für eine substanzielle Kritik am HDI siehe Pogge (2003).

²⁰ Siehe Human Development and Capability Association (HDCA) <http://www.capabilityapproach.com/Home.php?sid=b2c8823c64237cb4c677501dfb6aabf1>

²¹ Siehe etwa Atkinson (2006) und Davies / Sandström / Shorrocks / Wolff (2007).

²² Für internationale Vermögensvergleiche auf Basis von harmonisierten Daten der Luxembourg Wealth Study (LWS) siehe Sierminska/Bradolini/Smeeding (2006). Die Ergebnisse – etwa ein überraschend höherer Gini-Koeffizient für Schweden als für die

- Soziale Mobilität: wäre eine zentrale Fragestellung in einer Gesellschaftsordnung, die über Chancengleichheit legitimiert wird. Es ergibt sich eine Vielzahl von Forschungsfragen zum Forschungsdesign (Auswahl der Variablen (Einkommen, Vermögen, Bildung). Die notwendigen Paneldaten weisen besondere Datenprobleme auf.²³
- Demokratie und Verteilung: *In a political system where nearly every adult may vote but where knowledge, wealth, social position, access to officials, and other resources are unequally distributed, who actually governs?*“ (Dahl 1961, S. 1) fragte Robert Dahl im ersten Satz seines politikwissenschaftlichen Klassikers. Insbesondere in den Sozialwissenschaften gibt es zunehmend skeptische Befunde zur Tragfähigkeit von Demokratie plus steigender Ungleichheit.²⁴

Schlussbemerkungen

Die meiste Verbreitung in der ökonomischen Ungleichheitsforschung findet die Theorie von Amartya Sen, die eine reduzierte Perspektive auf materielle Ressourcen ablehnt und auf vielfältige Dimensionen sozialer Ungleichheit achtet.

Einkommen und Vermögen sind nicht nur entscheidende Ressourcen für Ausgaben, sondern auch gesellschaftlicher Maßstab von Anerkennung und Missachtung. Honneths Anerkennungstheorie präsentiert eine normativ gehaltvolle Gesellschaftstheorie, die diesen Elementen Rechnung trägt. Bei Bourdieu existieren zudem den Akteuren selbst unbewusste Machtstrukturen. Daher ist die Bourdieusche Theorie am radikalsten und ortet die Gründe sozialer Ungleichheit in gesellschaftlicher Herrschaft.

Themen der sozialen Verteilung sind mit normativen Aspekten verwoben. Gerade deswegen ist eine theoretische Klärung der Themenzugänge unumgänglich. Ansonsten verlieren sich Debatten zur sozialen Ungleichheit im Austausch von persönlichen Überzeugungen.

USA – zeigen die Notwendigkeit einer analytischen Beachtung institutioneller Länderspezifika.

²³ Für einen theoretischen und empirischen Überblick siehe den Sammelband von Bowles et al. (2005).

²⁴ Für eine empirische Untersuchung zu den USA siehe die Studie der Task Force on Inequality der American Political Science Association Jacobs/Skopcol (2005) und Burtless/Jencks (2003), für den Zusammenhang von Macht, Eliten und Demokratie siehe Hartmann (2007). Besonders interessant für den Zusammenhang von Demokratie und Ungleichverteilung ist Bartels (2008). Pogge (2007) analysiert aus einer philosophischen Perspektive, wieso Ungleichheit überhaupt Thema ist und Michaels zeigt die gesellschaftliche Verschiebung vom Thema der ökonomischen Ungleichheit zu Fragen von „cultural diversity“.

Eine Europäisierung des Ungleichheitsdiskurses schreitet nur langsam voran. Im Gegensatz dazu ist die globale Ungleichheitsdiskussion fast zu einem Modethema geworden, dem es auch nicht zu schaden scheint, dass es keine globalen Institutionen für Gerechtigkeitsansprüche gibt und die wirtschaftspolitische Debatte daher im luftleeren Raum stattzufinden scheint. Die Frage, ob sich Gleichheits- und Solidaritätsnormen, die Diagnosen sozialer Ungleichheit zugrunde liegen, auf einer supranationalen Ebene überhaupt entwickeln können, ist ungeklärt. Eine entgrenzte Solidarität zu erwarten ist angesichts der soziokulturellen und institutionellen Vielfalt der Europäischen Union eher unwahrscheinlich.

Dieser Artikel argumentierte für ein Bedachtnehmen auf sozialwissenschaftliche Theorien zur sozialen Ungleichheit. Das Thema der sozialen Ungleichheit bleibt in der Soziologie beheimatet. Doch die Ökonomik beschäftigt sich verstärkt mit methodischen Fragen oder Studien zu Teilaspekten sozialer Ungleichheit (insbesondere Einkommen, jüngst auch Vermögen). Ein Verständnis von Wissenschaft als Wissenschaft mit gesellschaftspolischem Engagement findet sich schon bei Max Weber und Emile Durkheim. Der Soziologie geht es stets auch um die Aufklärung der Menschen über die sozialen Strukturen, die ihr Leben bestimmen. Die Ökonomik könnte davon lernen.

Literaturverzeichnis

- Amiel, Y. / Cowell, F. A. (1999): Thinking about inequality. Cambridge/New York: Cambridge University Press.
- Atkinson, Anthony B. (1970): On the Measurement of Inequality. In: Journal of Economic Theory 2. 244–263.
- Atkinson, Anthony B. (1983): The Economics of Inequality. Second Edition Clarendon Press Oxford.
- Atkinson, A. B. (2006): Concentration Among the Rich. UNU-WIDER Research Paper, Nr. 2006 /151. Online: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2006/en_GB/rp2006-151_files/78091824924985647/default/rp2006-151.pdf
- Atkinson, A. B. / Gordon, James / Harrison, Alan (1989): Trends in the Shares of Top Wealthholders in Britain: 1923–1989. In: Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Jg. 51, Nr. 3. 315–332.
- Bartels, L. (2008): Unequal democracy. The political economy of the new gilded age. Princeton University Press.
- Beer, R. (2007): Bourdieu und die Philosophie. Anmerkungen zu einem Missverhältnis. In: Neue Zeitschrift für Sozialforschung 4. Jg. Heft 2 137-147.
- Berger, P. / Schmidt, V. (Hrsg.) (2004) Welche Gleichheit, welche Ungleichheit? Grundlagen der Ungleichheitsforschung. Verlag für Sozialwissenschaften Wiesbaden.

- Bourdieu, P. (1979): Die feinen Unterschiede. Kritik der gesellschaftlichen Urteilskraft. Frankfurt a. Main Suhrkamp.
- Bourdieu, P. (1993): Sozialer Sinn. Kritik der theoretischen Vernunft. Frankfurt am Main. Suhrkamp.
- Bourdieu, P. et al. (1997): Das Elend der Welt. UVK. UTB.
- Bowles, S. / Gintis, H. / Osborne, M. (2005): Unequal Chances. Family background and economic success..Princeton University Press.
- Burtless, G. / Jencks, C. (2003): American Inequality and its Consequences,; In: H. Aaron / J. Lindsay / P. Nivola. (Hrsg). Agenda for the Nation. Brookings. 43–108.
- Canberra Group (Expert Group on Household Income Statistics) (2001): Final Report and Recommendations. Ottawa: Statistics Canada. Online: <http://www.lisproject.org/links/canberra/finalreport.pdf>
- Dahl, Robert A. (1961): Who Governs? Democracy and Power in an American City. Yale University Press, New Haven.
- Davies, J. / Shorrocks, Anthony (2000): The Distribution of Wealth. In: Atkinson, Anthony B. / Bourguignon, Francois (Hrsg.): Handbook of Income Distribution, Volume 1. Amsterdam: Elsevier. 605–675.
- Davies, J. B. / Sandström, S. / Shorrocks, A. / Wolff, E. N. (2007): Estimating the Level and Distribution of Global Household Wealth, UNU-WIDER Research Paper, Nr. 2007/77. Online: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2007/en_GB/rp2007-77/
- Deutsche Bundesregierung (Hrsg.) (2005): Lebenslagen in Deutschland. Der 2. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin, April 2005. Online: http://www.bmas.de/coremedia/generator/10070/lebenslagen_in_deutschland_der_2_armuts_und_reichtumsbericht_der_bundesregierung.html
- Deutsche Bundesregierung (Hrsg.) (2008): Lebenslagen in Deutschland. Der 3. Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin, Juli 2008. Online: http://www.bmas.de/coremedia/generator/26896/lebenslagen_in_deutschland_der_3_armuts_und_reichtumsbericht_der_bundesregierung.html
- Frankfurt, H. (2000): Gleichheit und Achtung. In: Krebs, A. Hrsg. (2000) Gleichheit oder Gerechtigkeit.
- Fraser, N. / Honneth, A. (2003): Umverteilung oder Anerkennung? Eine politisch-philosophische Kontroverse. Suhrkamp Verlag. Frankfurt am Main.
- Frick, J. / Grabka, M. (2009): Gestiegene Vermögensungleichheit in Deutschland in: Wochenbericht des DIW Berlin Nr. 4/2009, 54–67
- Gordon, R. J. / Dew-Becker, I. (2008): Controversies about the Rise of American Inequality: a Survey. NBER Working Paper 13982.
- Gosepath, S. (2004): Gleiche Gerechtigkeit. Grundlagen eines liberalen Egalitarismus STW Frankfurt am Main.

- Guger, A., / Marterbauer M. (2007): Langfristige Tendenzen der Einkommensverteilung in Österreich – ein Update. WIFO Working Paper 307/2007.
- Hartmann, M. (2005): Eliten und das Feld der Macht. In: Colliot-Thélène et al. (Hrsg.) Pierre Bourdieu: Deutsch-Französische Perspektiven. 299–329. STW Frankfurt am Main.
- Hartmann, M. (2007): Eliten und Macht in Europa. Ein internationaler Vergleich. Frankfurt am Main.
- Hartmann, M. (2008): Elitenstruktur und soziale Ungleichheit in Europa. In: WSI-Mitteilungen 3/2008.
- Held, D. / Kaya, A. (Hrsg.) (2007): Global Inequality: Patterns and Explanations. Cambridge, UK: Polity Press.
- Honneth, A. (2000): Das Andere der Gerechtigkeit. Aufsätze zur praktischen Philosophie STW. Frankfurt am Main.
- Honneth, A. / Fraser, N. (2003): Umverteilung oder Anerkennung? Eine politisch-philosophische Kontroverse Frankfurt am Main.
- Huster, E.-U. (Hrsg.) (1997): Reichtum in Deutschland. Die Gewinner der sozialen Polarisierung. Frankfurt am Main.
- ISG (2007): Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung. Dokumentation. Experten-Workshop am 29. November 2006 in Berlin, Veranstaltung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Online:http://www.bmas.de/coremedia/generator/908/property=pdf/lebenslagen__in_deutschland_reichtumsberichterstattung_expertenworkshop.pdf
- Jacobs, L. / Skopcol, T. (2005): Inequality and American Democracy. New York: The Russell Sage Foundation.
- Jenkins, S. P./ Micklewright, J. (Hrsg.) (2007): Inequality and Poverty Re-examined. Oxford UK: Oxford: Oxford University Press
- Jolly, R. (2006): Global Inequality in Historical Perspective. UNU-Wider Research Paper No. 2006/32.
Online: <http://62.237.131.23/publications/rps/rps2006/rp2006-32.pdf>
- Kennickell, A. B. (2006): Currents and Undercurrents: Changes in the Distribution of Wealth, 1989 – 2004.
Online:<http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2006/200613/200613pap.pdf>
- Krebs, A. Hrsg. (2000): Gleichheit oder Gerechtigkeit. Texte der neuen Egalitarismuskritik. Suhrkamp Wissenschaft.
- Kreckel, R. (2004): Politische Soziologie der Ungleichheit. 3. Auflage Campus Verlag.
- Kuznets, S. (1955): Economic Growth and Income Inequality. In: American Economic Review. Vol. 45, Issue 1. 1–28.
- Lessenich, S. / Nullmeier, F. (Hrsg.) (2006): Deutschland eine gespaltene Gesellschaft. Frankfurt am Main.

- Michaels, W. B. (2006): *The Trouble with Diversity. How we learned to love identity and ignore inequality.* New York: Metropolitan Books.
- Milanovic, B. (2004): *Worlds Apart. Measuring International and Global Inequality.* Oxfordshire, UK: Princeton University Press.
- Milanovic, B. (2006a): *Global Income Inequality: What it is and Why it Matters.* World Bank Policy Research Working Paper No. 3865.
Online:http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/03/02/000016406_20060302153355/Rendered/PDF/wps3865.pdf
- Milanovic, B. (2006b): *Global Income Inequality. A Review in: World Economics Vol. 7, No. 1 January-March 2006 (pp.131-157).*
- Miller, D. (1999): *Principles of Social Justice.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Mooslechner, P. / Schürz, M. (2008): Kapitel 18 Verteilung der Geldvermögen. In: Bundesministerium für soziale Sicherheit und Generationen, Bericht über die soziale Lage, 2008. Online:
http://www.bmsk.gv.at/cms/site/attachments/4/5/5/CH0107/CMS1232705650368/18_verteilungdergeldvermoegen.pdf
- Ohlsson, H. / Roine, J. / Waldenström, D. (2006): *Long-run Changes in the Concentration of Wealth, UNU-WIDER Research Paper No. 2006/103.*
Online: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2006/en_GB/rp2006-103/
- Phillips, K. (2002): *Wealth and Democracy. A Political History of the American Rich.* New York: Broadway Books.
- Pogge, T. (2003): *Can the capability approach be justified?* Online:
http://www.etikk.no/globaljustice/papers/GJ2003_Thomas_Pogge_Can_the_Capability_Approach_Be_Justified.doc
- Pogge, T. (2007): *Why Inequality Matters.* In: Held, David / Kaya, Ayse (Hrsg.): *Global Inequality: Patterns and Explanations.* Cambridge, UK: Polity Press. 132–147.
- Rehberg, K. S. (2006): *Soziale Ungleichheit, Kulturelle Unterschiede.* Verhandlungen des 32. Kongresses der Deutschen Gesellschaft für Soziologie in München 2004 Campus Verlag.
- Salverda, W., Nolan, B., Smeeding, T. (eds.) (2008): *The Oxford Handbook of Economic Inequality.* Oxford University Press.
- Scholtes F. (2006) *Warum es um Verwirklichungschancen gehen soll: Amartya Sens Capability-Ansatz als normative Ethik des Wirtschaftens.* In: Volkert, J. (2006) (Hrsg.) 23–45.
- Schürz, M. (2008): *Auf der Suche nach dem verschwiegenen Reichtum.* In: *Intervention*, 5. Jg., Nr. 1. 62–74.
- Sen, A. K. (1979) *Equality of what? The Tanner Lectures on Human Values.* Delivered at Stanford University, May 22, 1979.

- Online: <http://home.sandiego.edu/~baber/globalethics/senequalityofwhat.pdf>
- Sen, A. (1993): Markets and freedoms: achievements and limitations of the market mechanism in promoting individual freedoms in: *Oxford Economic Papers* 45. 519-541.
- Sen, A. (1997): *On Economic Inequality*. Expanded Edition with a Substantial Annex by J. E. Foster and A.K. Sen. Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A. (1998) Nobel price speech. Online:
http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1998/sen-autobio.html
- Sen, A. (1999): *Ökonomie für den Menschen*. Carl Hanser Verlag.
- Sen, A. (2000): *Der Lebensstandard*. Rotbuch Hrsg. Otto Kallschuet.
- Sen, A. (2009): *The idea of justice*. Harvard University Press.
- Sierminska, E. / Brandolini, A. / Smeeding, T. M. (2006): *Comparing Wealth Distribution across Rich Countries: First Results from the Luxembourg Wealth Study*. Luxembourg Wealth Studies Working Paper No.1.
 Online: <http://www.lisproject.org/publications/lwswps/lws1.pdf>
- Stiglitz, J., Sen, A., Fitoussi J.-P., (2009): *Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*.
- Sutcliffe, B. (2001): *100 ways of seeing an unequal world*. Zed Books.
- Sutcliffe, B. (2004): *World Inequality and Globalization in: Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 20, No. 1. 15–37.
- Vogel, B. (2007): *Sicher-Prekär*. In: Lessenich, S., Nullmeier (Hrsg.) *Deutschland eine gespaltene Gesellschaft* Campus Verlag. 73–91.
- Volkert, J. (2006): (Hrsg.) *Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen*. Amartya Sen's Capability Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung. Verlag für Sozialwissenschaften.
- Wilkinson, R. G. (2005): *The impact of inequality. How to make sick societies healthier*. New York: The New Press.
- Wilkinson, R. G. / Pickett K. (2009): *The spirit level. Why more equal societies almost always do better*. Penguin Book.
- World Bank (2006): *World Development Report 2006: Equity and Development*. Washington, DC: World Bank.

Falling Wage Shares: a Common Trend?¹

Alfonso Arpaia

*European Commission
Directorate General for Economic and Financial Affairs*

Karl Pichelmann

*European Commission,
Directorate General for Economic and Financial Affairs
Institute d'Etudes Européennes, Université Libre de Bruxelles*

Abstract

This paper examines the evolution of wage shares over the medium term in a framework where movements in the labour share are driven by the complex interplay of demand and supply conditions for capital and (different skill-categories) of labour, relative factor prices, the nature of technological progress, market structures and institutional settings. It shows that the perception of a relatively widespread downward trend in the wage share is only weakly supported by the data; the absence of a clearly identifiable common pattern across countries and over time suggests that putting all the blame for downward trending wage shares on a global power shift from labour to capital is probably way too simple. Skill-biased technological progress and institutional settings in labour and product markets appear to be the essential determinants of the evolution of wage shares in recent years, together with deliberate wage moderation policies in some countries,

¹ A first version of this paper was prepared for the conference “Dimensionen der Ungleichheit in der EU (Dimensions of Inequality in the EU)”, jointly organised by the Oesterreichische Nationalbank (OeNB) and the Vienna Chamber of Labour (AK Wien) in Vienna, September 8, 2008. Valuable comments from Günther Chaloupek, Peter Mooslechner, Martin Schürz and several conference participants are gratefully acknowledged, with the usual disclaimer applying. The views expressed in the paper are those of its authors and do not necessarily reflect those of the EU Commission or its services.

notably Germany. Overall, our findings suggest that it is perhaps better to look at medium-term wage share movements in terms of country-specific episodes than of global secular trends. We also stress that the evolution of wage shares may not be very informative about how workers actually fare in an era of globalisation and how the benefits of deeper international integration and growth are distributed in our societies.

JEL Classification Number: E25

Keywords: wage share, income distribution, global trends, market institutions

“Even if it is sometimes observed that the pattern of distributive shares shows long-run shifts and short-run fluctuations, the former can be explained away and the latter neglected in principle”

Bob Solow (1958)

1. Introduction

In many countries real wage growth has tended to fall continuously behind productivity increases and profits as a share of GDP have reached their highest level in many decades. Thus, despite Solow's conjecture, in the political debate the share of labour is very much present as a measure of how the benefits of growth are shared between labour and capital and as a general indicator how workers fare in the face of globalisation and structural and institutional changes. It is therefore crucial to understand the determinants of the wage share and its dynamics over time, and how this relates to overall income dispersion; and the present paper sets out to contribute to this task.

Explaining movements in the wage share is challenging, because its dynamic behaviour is driven by a number of complex interacting factors. These factors are likely to differ in their relative importance across countries and across time periods which calls for a careful interpretation of the observed trends in order to get it right with respect to the policy implications. It still appears easy on a secular basis, with a more or less constant share of national income going to labour – properly adjusted for shifts in self-employment – in the (very) long-run being deeply anchored in economists' minds. In the context of the theory of growth and capital accumulation, the long-run constancy of the labour share is associated with models that possess a steady state. Take the well-known Cobb-Douglas production function with its convergence property that characterizes the neoclassical growth model; alternatively, one may adopt the more general Constant-Elasticity-of-Substitution (CES) technology coupled with the assumption that all technical progress is labour augmenting. Empirically, the status of “established stylised fact”

attributed to the long-run constancy of the labour share of income is confirmed by the few countries for which this data are available on a secular basis, namely, France, the UK and the USA.

The assertion that oscillations in the labour share at business-cycle frequencies are irrelevant is more questionable. The increasing body of literature focussing on labour share movements in the short run suggests a number of interesting angles to identify the regularities affecting the cyclical behaviour of the labour share, which are informative enough, to conclude that short-run fluctuations in this variable should not be neglected, for example with respect to cyclical stabilisation properties.

The focus of this paper, however, is on the medium run, say periods or episodes that last for a decade or even more. Trend movements and shifts in the wage share over such periods are probably the most relevant for policy makers and the public opinion, yet the most difficult to deal with from a theoretical perspective. Labour share movements over the medium-term may be driven by the transitional dynamics of a neoclassical growth model, which is governed by, *inter alia*, the degree of substitution between production factors, the process of capital accumulation and the possibly non-neutral effect of technological progress, all of them operating at a time. Moreover, global common trends such as rapidly rising international economic integration are likely to be associated with adjustment processes that are likely to affect wage shares for a considerable period of time. And last but not least, changing institutional structures may lead to shifts in mark-ups and/or workers' bargaining power in imperfectly competitive product and labour markets over the medium run, providing an additional driver of labour share movements. All these determinants are likely to interact with each other in a complex and country-specific dynamic manner.

Against that background the remainder of the paper is organised as follows: Section 2 sketches a basic theoretical framework to think about medium-term movements in the wage share, which is then used to interpret the observed patterns across countries and over time. Section 3 establishes some stylised facts regarding the movement of wage shares over the past couple of decades and shows that the perception of a relatively widespread downward trend in the wage share is only weakly supported by the data, as some notable exceptions are manifest; overall, our findings suggest that it is perhaps better to look at medium-term wage share movements in terms of country-specific episodes than of global secular trends. Section 4 discusses the relation between wage share developments and overall income dispersion pointing out that the former is only a fairly imperfect indicator for the latter. Section 5 concludes.

2. A Simple Framework for Analysis

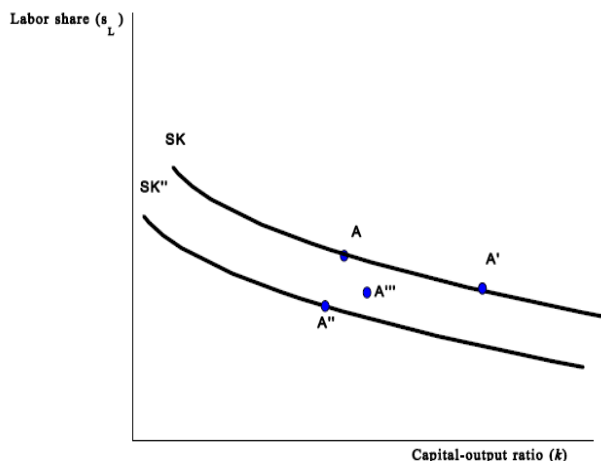
In standard theory, the share of labour income flowing to wages is a function of relative quantities and prices of the factors of production. If factors are paid according to their marginal productivity, the long-run distribution of total output hinges on the degree to which one input can be substituted with another to equalise marginal gains (i.e. on the elasticity of substitution). For instance, if capital and labour are close substitutes, an increase in the relative price of labour implies a more than proportional fall in employment and a fall in the wage share.

Neoclassical growth theory suggests that for an economy to possess a steady state with constant factor income shares, the production function must be Cobb-Douglas (i.e. the elasticity of substitution equals one) or, more generally, of the CES-type and all technical progress be labour-augmenting. In both cases, any increase in the supply of labour (relative to capital) would be accompanied by a proportional change in its relative price that leaves the factor shares unchanged in the long run, i.e. the steady state. Under Cobb-Douglas the direction of technical change is irrelevant for the factor income distribution. For CES, though, the need for Harrod-neutrality reflects the feature that while capital can be accumulated, labour cannot; thus, labour is the constraining factor, and firms, in order to avoid an explosion of wage share, bias and concentrate technical improvements towards labour.

Over the medium run, i.e., along the transitional dynamics with a CES production function, the labour share will be monotonically decreasing (increasing) in the capital-output ratio if the elasticity of substitution of capital and labour is above (below) one. This is shown in the chart below for the case where the elasticity is high², thus the schedule is downward sloping. Three different drivers of movement in the labour-share can now be distinguished:

² While many empirical studies find an elasticity of substitution between capital and labour of below one (see e.g. Krusell et al. 2000), the elasticity may tend to be higher over the medium- to long-term, in particular for low-skilled workers in the framework of a nested production function where capital and skilled labour are complementary composite factors.

Chart 1: The Labour Share Schedule



Source: Adapted from Bentolila, S. and G. Saint-Paul (1998).

(i) Movements along the curve, caused by shifts in relative factor prices (be they driven by changes in relative factor quantities or labour-augmenting technical progress): In the chart the effect of an increase in wages, *ceteris paribus*, is shown with the economy moving from point A to A'. Because the elasticity of substitution is high, the negative employment effect of the wage increase dominates the wage effect, the capital-output ratio increases and the labour share falls. Vice versa, a reduction in the relative price of labour will actually result in an increase in the wage share. The point to note is that it may be impossible to make a robust inference on wage moderation or, vice versa, on wage push pressure simply from the observation in which direction the labour share moves.

(ii) Secondly, the economy may not only move along the curve, but the curve itself may shift due to the impact of technological and institutional variables. In the example of the chart, the curve shifts downward, for example due to the impact of biased technological progress, i.e. non-labour augmenting, and the economy may settle at point A'' exhibiting a lower wage share despite a somewhat lower capital-output ratio.

(iii) And thirdly, there are a number of factors that push the economy off the schedule. These can be thought of as structural and institutional factors that are associated with deviations from marginal cost pricing. Thus, medium-term trends/shifts in mark-ups in imperfectly competitive product and labour markets

will lead to movements in the wage share; more competitive product markets, for example, should be associated with a rising wage share, all else equal.

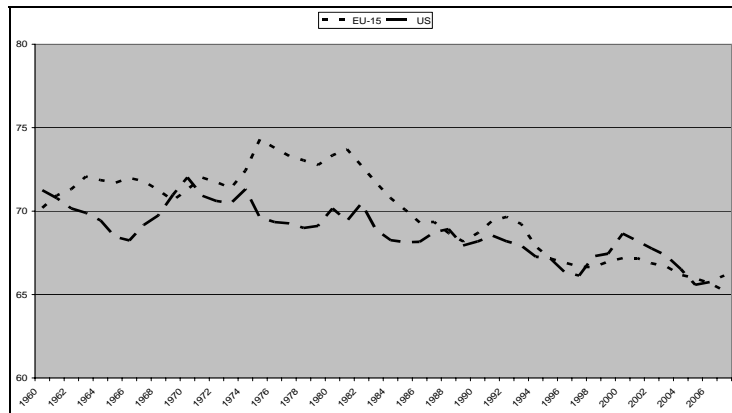
3. Explaining the Observed Patterns in Wage Share Movements

3.1. Establishing Some Stylised Facts

The measurement of wage shares is beset with several well-known difficulties which can distort comparisons across countries and over time. However, in order to gain a broad picture of the prevailing trends over the past couple of decades, the present paper takes the adjusted wage share series as provided by the European Commission's AMECO database as reference values, where the unadjusted wage share (as a percent of GDP at factor cost) is grossed up in line with the share of self-employment in total employment; note that when available full-time equivalents are used in the calculation (see box 1 for the definitions).

Adjusted wage shares for the EU-15 and the US are shown in chart 2. The picture shows the rising wage share in Europe in the late 1960s and early 1970s followed by the protracted reduction throughout most of the 1980s; in the US, in contrast, the wage share had remained broadly constant in this period. Since the late 1980s both series exhibit a mild downward trend with some cyclical variations, approaching a value of about 65% at the end of the observation period in 2007. The similarity in terms of trends and absolute levels may seem remarkable from the perspective of the different labour compacts and “social models”; but it appears less surprising in view of broadly similar production technologies (as reflected in roughly equal values of productivity per hour worked) and a common exposure to global trends.

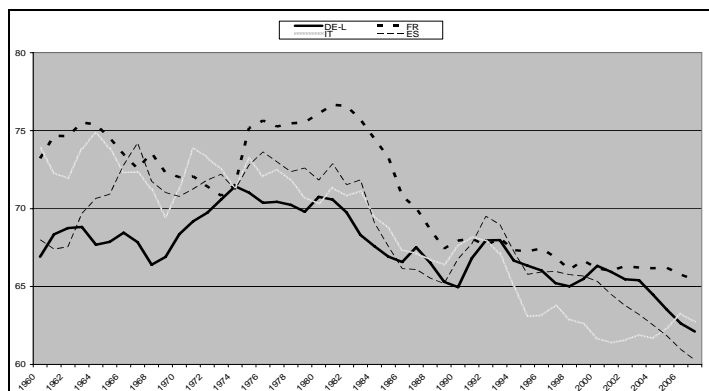
Chart 2: Adjusted Wage Shares in the EU-15 and the USA



Source: Eurostat.

Chart 3 shows the evolution of adjusted wage shares in the four major economies of the euro area. All four countries experienced a marked fall in the wage share from the early/mid 1980s on, overcorrecting any increase of earlier years. A cyclical hump in the late 1980s/early 1990s is visible in the series for Germany, Italy and Spain. As regards more recent developments, no apparent correlation with the euro shows up in the data: since the introduction of the euro, the wage share has declined significantly in Germany and in Spain, while it has remained broadly constant in France and in Italy. In Germany, in particular, deliberate wage moderation policies, coupled with a protracted weak employment response, appear to have played a major role in recent years.

Chart 3: Adjusted Wage Shares in the Major Euro Area Economies



Source: Eurostat.

Box 1: Adjusted wage share; total economy
(AMECO Database)

(% GDP at current factor cost)

$$= [(UWCD : NWT D) : (UYGD : NETD)] \times 100$$

or

$$= [(UWCD : FWT D) : (UYGD : FETD)] \times 100$$

UWCD = Compensation of employees; total economy
ESA 95-code: D.1
Sector affected: Total economy (S.1)
Definition (ESA 95): 4.02 f
Source: National accounts; Eurostat or National

NWTD = Employees, persons; all domestic industries (National accounts)
No ESA 95-code
Sector affected: Total economy (S.1)
Definition (ESA 95): 11.12 - 11.14
Source: National accounts; National, OECD or Eurostat

UYGD = Gross domestic product at current factor cost-
Source: AMECO

NETD = Employment, persons; all domestic industries (National accounts)
No ESA 95-code
Sector affected: Total economy (S.1)
Definition (ESA 95): 11.11 f
Source: National accounts; National, OECD or Eurostat

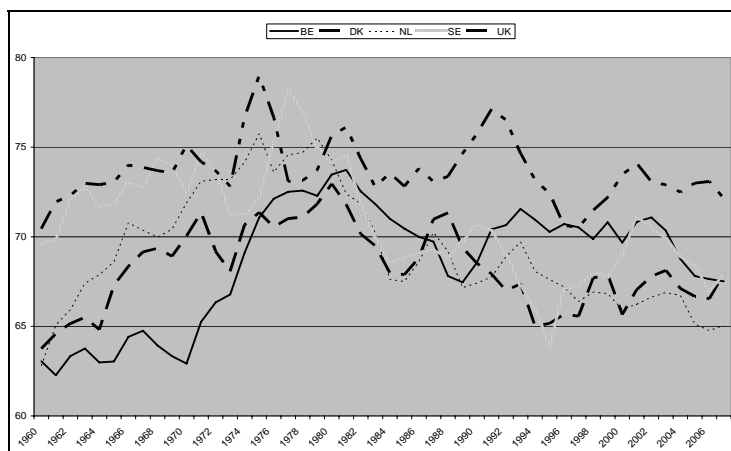
Where available- full-time equivalents are used-:

FWTD = Employees, full-time equivalents; total economy (National accounts)
No ESA 95-code
Sector affected: Total economy (S.1)
Definition (ESA 95):
- Employees: 11.12 - 11.14
- Full-time equivalence: 11.32
Source: National accounts; -Eurostat or National

FETD = Employment, full-time equivalents; total economy (National accounts)
No ESA 95-code
Sector affected: Total economy (S.1)
Definition (ESA 95):
- Employment: 11.11 f

Chart 4 depicts the evolution of adjusted wage shares for a couple of EU countries both within and outside the euro area. Belgium, the Netherlands and to some extent Denmark again show a medium-term swing of the wage share in the 1970s and 1980s; and the series for the UK and Sweden exhibits relatively sharp cyclical movements. But the most notable common pattern between these countries is the absence of any clearly visible trend in the wage share over the past 15 years clearly challenging the simple view of a uniform trend caused by a common global trend.

Chart 4: Adjusted Wage Shares in Selected EU Economies



Source: Eurostat.

3.2. Interpreting Movements in the Wage Share

The sketched framework can be nicely exploited to interpret movements in the wage share over the past couple of decades. Early models have tried to explain changes in the wage share in terms of underlying changes in relative factor prices, which proved useful to account for labour share movements in the 1970s. An increase in relative wages starting in the 1970s led initially to an increase in the labour share and not much effect on employment. As firms started substituting away from labour, the labour share started to fall, and unemployment to rise. Even so, it is argued that the decrease in the labour share since the mid 1980s has not been associated with a consistent increase in employment and it seems unlikely that this evolution can be solely explained by long lags or by the costs of adjusting factor proportions.

A second set of contributions has analysed variations in the labour share in the framework of rent-sharing models: product market imperfections generate rents

that are split between firms and unions. In this perspective, downward movements in the labour share derive from a rise of rents accruing to firms owing to rising imperfection in the goods markets, which raises the price level and eventually reduces real wages, or to weaker unions' bargaining power. This framework incorporates the effect on the labour share induced by product market regulation, which set the entry costs and the degree of competition between firms, and that of labour market regulations, which influence the unions' bargaining power.

In Blanchard and Giavazzi (2003), labour market deregulation is held responsible for the decline in the labour share in continental Europe. Yet, this decline is seen as temporary; in the long-run enhanced product market deregulation should spur employment and the labour share should recover. However, increasing competition is likely to induce firms to adopt more flexible workplace organisation schemes, and these practices may well be biased against low-skilled workers.

Indeed, much in the same way as in the literature on the determinants of income inequality, a large amount of empirical studies have sought to link movements of the labour share to skill-biased technological progress and to globalisation. If technical progress is capital-augmenting, the marginal productivity of capital rises, pushing up the returns to capital and lowering the share of wages for any given capital-output ration. Ellis and Smith (2007) claim that by increasing the rate of obsolescence of capital goods the ongoing technological progress has put firms in a stronger bargaining position relative to a labour force that now faces more frequent job losses on average. This effect is stronger where labour market institutions are more rigid.

There are several reasons why globalisation may adversely impact on the labour share (e.g. Rodrik, 1997; Harrison, 2002). As the economy becomes more open to trade, capital-rich countries specialise in the production of capital-intensive goods and import labour-intensive goods. Accordingly, the returns to labour and the labour share will decline in the developed countries, especially for the relatively scarce but globally abundant unskilled labour.³ Globalisation also makes capital more mobile, putting pressure on labour, the less mobile factor. Finally, some have argued that globalization pressures might have pushed industrial countries to adopt labour-saving technologies, further squeezing the labour share. European Commission (2007) and IMF (2007) showed that globalization may have reduced the share of income accruing to labour in advanced economies, but the effect is found to be small. Note in this context that as shown in the previous section wage shares started to fall in the mid-1980s, partly as a reaction to the rise in the late 1960s and throughout most of 1970s, but in any case well before the entry of

³ In terms of welfare, however, workers in advanced economies could still be better off if the positive effects from enhanced trade and productivity on the economy's income (the size of the total 'pie') are larger than the negative effect on the share of this income that accrues to labour.

China, Eastern Europe, India and other countries into the global market economy. Moreover, it is not evident that the capital-labour ratio is actually lower in these countries once labour is measured in efficiency units; and if it really were abundant global labour causing the fall in wage shares, then the relative price of investment goods should have risen, but actually the opposite has been the case. These arguments, together with the variety in experiences across countries and over time, indicate that putting all the blame for downward trending wage shares on a global power shift from labour to capital is probably way too simple.

Indeed, the largest contribution to the fall in the aggregate labour share appears to stem from skill biased technological progress (European Commission, 2007). The IMF analysis also finds that countries that have enacted reforms to lower the cost of labour to business and improve labour market flexibility have experienced a smaller decline in the labour share, though it may be difficult to generalise this result. Some country-specific episodes, such as the recent German experience, appear to relate downward pressure on wage shares more directly to a weaker hand of labour in the bargain. In summary, the discussion in this section suggests that movements in the labour share are driven by the complex interplay of demand and supply conditions for capital and (different skill-categories) of labour, relative factor prices, the nature of technological progress, market structures and institutional settings. Thus, wage policies alone will not be able to reverse the downward trend in labour shares observed in many countries.

4. Wage Share Movements and Income Dispersion

The wage share is not a very good policy indicator in many respects. As argued previously, wage share movements may carry little information content about underlying wage pressures and wage bargaining power. But perhaps even more importantly, they may not be very informative about how workers actually fare in an era of globalisation and how the benefits of deeper international integration and growth are distributed in our societies. In particular, developments in the wage share may bear little relationship to earnings inequalities as the example of the UK demonstrates where the wage share has been broadly constant, but earnings inequality has been high and rising.

Checchi and García-Peñalosa (2008) present a unifying framework to analyse the developments in income inequality and its relationship with the dispersion of wages and the labour share. Income inequality is measured by the Gini-Index computed across four groups of population, namely unemployed, unskilled, skilled workers and skilled people earning both incomes from labour and from capital. Inequality depends on the population proportions, the replacement rate, the wage dispersion and the labour share. All other things being equal, a higher rate of unemployment will raise income inequality, as the fraction of individuals with low incomes will increase. A more dispersed wage distribution raises the Gini-

coefficient as it increases inequality between different groups of employed individuals (e.g. skilled and unskilled).

More ambiguous is the effect of the wage share. On the one hand a higher labour share implies lower inequality between capital- and non-capital owners; but on the other hand, a higher labour share increases the income differential between employed and unemployed individuals, raising the inequality within the group of non-capital owners. However, the available evidence suggests that the effect of inequality between capital owners and non-capital owners is more important than the inequality within groups (employed versus unemployed workers). Thus, a lower labour share tends to raise income inequality.

It is an empirical question how the developments in the unemployment rate, the wage differential and the labour share can account for the income inequality patterns observed over the past decades in euro-area countries. During the last decade euro-area countries experienced a gradual reduction in their unemployment rates, which may have partially offset the increase in income inequality caused by a falling labour share (in many euro-area countries) and an increasing wage dispersion (in some of them). The fact that in some countries the reduction in the labour share has been pronounced while the increase in income inequality measured in terms of disposable income has been much less so further suggests that redistribution through taxes and transfers had a strong equalising effect.

5. Concluding Remarks

Movements in the labour share are driven by the complex interplay of demand and supply conditions for capital and (different skill-categories) of labour, relative factor prices, the nature of technological progress, market structures and institutional settings. All these determinants are likely to interact with each other in a complex and country-specific dynamic manner. Against that background, it is perhaps not surprising that the hypothesis of a relatively widespread downward trend in wage shares is only weakly supported by the data; the absence of a clearly identifiable common pattern across countries and over time suggests that putting all the blame for downward trending wage shares on a global power shift from labour to capital is probably way too simple. Skill-biased technological progress and institutional settings in labour and product markets appear to be the essential determinants of the evolution of wage shares in recent years, together with deliberate wage moderation policies in some countries, notably Germany. Overall, our findings suggest that it is perhaps better to look at medium-term wage share movements in terms of country-specific episodes than of global secular trends.

It should also be stressed that the wage share is a relatively poor indicator variable in many respects, and it is certainly no direct policy variable at all. To begin with, movements in the wage share are a far from perfect indicator for underlying wage pressures in the economy. And they tell little about earnings

inequalities and distributional fairness in our societies. Income inequality rose sharply in the UK in the 1980s and in the US in the 1980s and 1990s and still continuing, while wage shares remained relatively stable. Again, national experiences vary over the last decades and there is no single overarching common story. While income dispersion has apparently increased moderately in the Nordic countries, Austria and Germany, inequality did not show any persistent tendency to rise in the Netherlands, France and Italy. These diverse developments provide clear evidence for the importance of country-specific events and policies.

In the end, coming back to the quote from Bob Solow at the beginning, the reader is reminded that it stems from an article with the telling title “A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares”. Actually, Solow himself already points to the importance of “a whole string of intermediate variables: elasticities of substitution, commodity demand and factor supply conditions, markets of different degrees of competitiveness and monopoly, far from neutral taxes” and so on, calling in question whether a look at this complicating forces leads to “an expectation of “relative stability” if anything”. In fact, over the medium-run movements in the wage share and its complex interaction with income inequality appear way too important to be safely ignored.

References

- Bentolila, S. and G. Saint-Paul (1998) Explaining movements in the wage share, CEPR Discussion Paper Series No. 1958.
- Blanchard, O. and F. Giavazzi (2003) Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labour markets, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 118(3), pp. 879–907.
- Checchi, D. and C. García-Peñalosa (2008) Labour market institutions and income inequality, forthcoming in *Economic Policy*.
- Ellis, L. and K. Smith, (2007) The global upward trend in the profit share, BIS Working Papers 231.
- European Commission (2007) *The Labour Income Share in the European Union, Employment in Europe, 2007*.
- Harrison, A. E. (2002) Has globalisation eroded labor's share? Some cross-country evidence, mimeo.
- IMF (2007), *The Globalisation of Labor*, World Economic Outlook, April 2007.

- Krusell, P., L. Ohanian, V. Rios-Rull, G. Violante (2000) Capital skill complementarity and inequality, *Econometrica* 68(5), pp. 1029–1053.
- Rodrik, D. (1997) Has Globalisation gone too far?, Institute for International Economics.
- Solow, R. (1958), A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares, *American Economic Review*, Vol. 48 No.4 (September), pp. 618–631.

Kommentar zum Beitrag von Pichelmann/Arpaia: Fallende Lohnquoten – Was kann dagegen getan werden?

Günther Chaloupek

Kammer für Arbeiter und Angestellte Wien

1. Fallende Lohnquote in Österreich seit Anfang der 1980er-Jahre¹

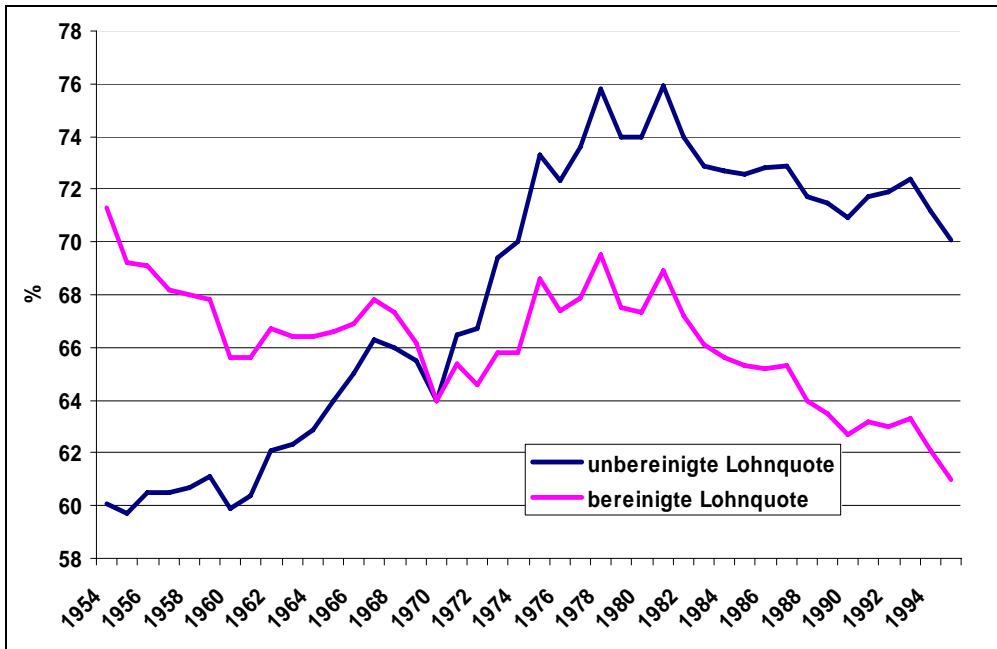
Die langfristige Entwicklung der Lohnquote in Österreich entspricht ziemlich genau den im Beitrag von Pichelmann et al. dargestellten Trends. Nach dem Zweiten Weltkrieg sind zwei Perioden deutlich voneinander zu unterscheiden: Bis ca. 1980 beobachten wir einen Anstieg der Lohnquote von weniger als 60% auf 75%. Parallel zum steigenden Anteil der Löhne am Volkseinkommen erhöhte sich auch der Anteil der Unselbstständigen an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen. Wie die Grafik 1 zeigt, ergibt sich unter Berücksichtigung dieses Struktureffektes langfristig eine Konstanz der so bereinigten Lohnquote.

Im Sinne der von Pichelmann et al. zitierten These Solows kann man auch für Österreich sagen, dass die Veränderungen der Lohnquote in diesem Zeitraum “wegerklärt“ werden können.

Völlig anders verläuft die Entwicklung des Lohnanteils in Österreich in den letzten drei Jahrzehnten. Er sank von mehr als 75% auf zuletzt (2007) 64,7%, also um mehr als 10 Prozentpunkte. Eine Bereinigung der Lohnquote um die Veränderungen der Struktur der Erwerbstätigen akzentuiert diesen Trend langfristig sogar noch etwas. Bis 1995 ging der Anteil der Selbstständigen noch etwas zurück, seit damals ist er leicht im Steigen begriffen. Auch kurzfristig ändert dies nichts an der fallenden Tendenz, sodass die Bereinigung der Lohnquote den fallenden Verlauf nicht wegerklären kann.

¹ Dieser Abschnitt fußt auf der längeren Untersuchung von Chaloupek, Russinger und Zuckerstätter aus dem Jahr 2008.

Grafik 1: Lohnquoten (alte VGR) von 1954 bis 1995 – Bruttoentgelte für unselbständige Arbeit in % des Volkseinkommens

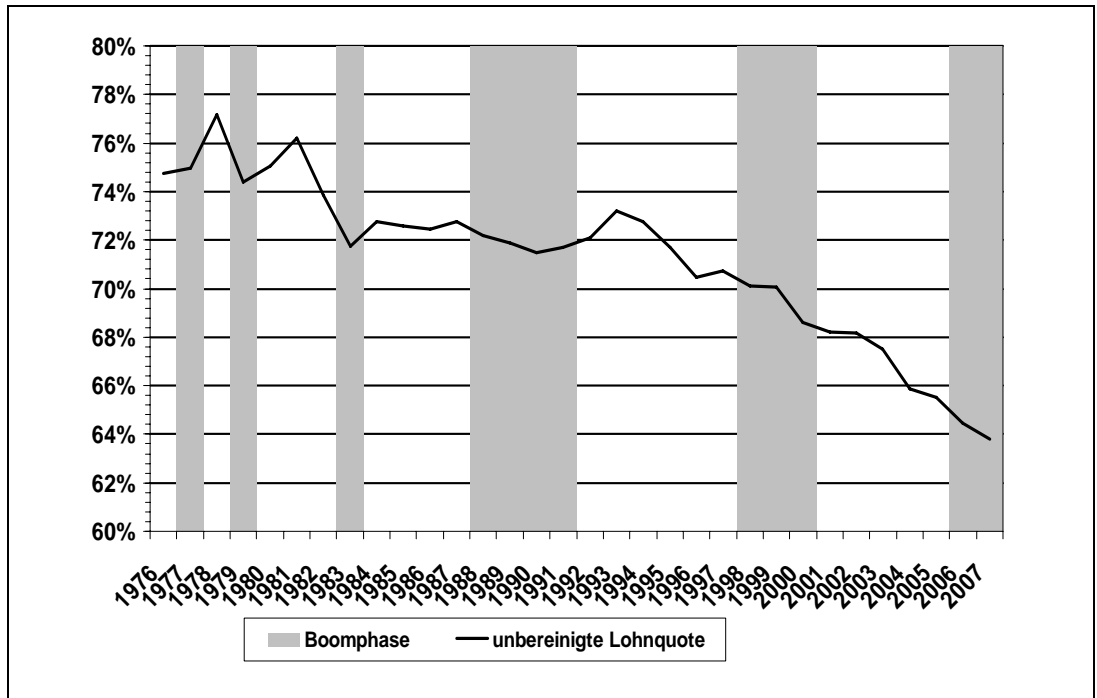


Quelle: Chaloupek, Russinger und Zuckerstätter (2008), S. 34.

Seit den letzten zehn Jahren weist die Lohnquote nicht mehr den früher meist beobachtbaren antizyklischen Verlauf auf. Zuletzt wurde der Fall der Lohnquote auch in Abschwungphasen kaum mehr gedämpft.

Wir haben auch den Einfluss von Veränderungen der Anteile der einzelnen Wirtschaftsklassen an den Beschäftigten untersucht, wobei wir uns bewusst sind, dass das Ergebnis auch davon abhängen kann, wie tief disaggregiert wird (hier auf die Ebene von 12 Wirtschaftsbereichen). Die Hypothese war, dass Verschiebungen in der Struktur der Beschäftigung weg von Hochlohn- zu Niedriglohnbranchen einen Beitrag zur Erklärung des Rückgangs der Lohnquote leisten könnten. Wie die nachstehende Übersicht zeigt, ist dieser Beitrag tatsächlich vernachlässigbar gering.

Grafik 2: Unbereinigte Lohnquoten – Anteil der Arbeitnehmerentgelte in % des Nettonationaleinkommens



Quelle: Siehe Grafik 1.

| | <i>mit fiktiver Beschäftigungsstruktur des Vergleichsjahrs</i> | <i>tatsächlich</i> |
|------------------------|--|--------------------|
| Durchschnittslohn 2006 | 40.498 EUR | 40.277 EUR |
| Durchschnittslohn 1995 | 32.450 EUR | 32.514 EUR |

Der fiktive Durchschnittslohn des Jahres 2006 berechnet mit der Beschäftigungsstruktur 1995 ist nur um 0,7% höher als der tatsächliche Jahresdurchschnittslohn. Die Differenz in umgekehrter Richtung ist sogar noch geringer².

² Für Deutschland zeigt eine Untersuchung über Strukturwandel und Einkommensverteilung einen signifikanten Einfluss der Veränderung der

Es wäre notwendig darüber zu diskutieren, ob diese Art von Strukturbereinigung geeignet ist, Veränderungen in der Lohnquote „wegzuerklären“ – diese Diskussion erübrigt sich jedoch, da die vorgenommene Shift-and-Share-Analyse die Hypothese nicht bestätigt.

2. „Stylized Facts“ und Bestimmungsfaktoren

Die Stylized Facts sind meines Erachtens doch etwas anders zu sehen als im Beitrag von Arpaia, Pichelmann und Perez-Ruiz. Wie die Grafiken 1 und 2 in diesem Beitrag zeigen, gibt es seit Beginn der 1980er-Jahre in den EU-15 Mitgliedstaaten einen deutlich markanter ausgeprägten fallenden Trend, der auch die Entwicklung in den vier großen EU-Ländern Deutschland, Frankreich, Italien und Spanien bestimmt. Auch die Niederlande und Dänemark folgen demselben Trend, dem sich nur Großbritannien einigermaßen entzieht (Grafik 3 ebendort).

Unerwartet ist sicherlich der Umstand, dass die Lohnquote in Ländern mit starken Traditionen kollektivvertraglich bestimmter Lohnbildung wie Deutschland und Österreich stärker zurückgeht als in den USA, wo die Gewerkschaften eine viel geringere Rolle spielen. Erklärbar ist dies – wie Arpaia, Pichelmann und Perez-Ruiz schreiben – nur mit einem komplexen Zusammenwirken von angebots- und nachfrageseitigen Bedingungen für Kapital und Arbeit. In ihrer Aufzählung der relevanten Faktoren fehlt allerdings der meines Erachtens wichtigste Faktor: die lange Zeit steigende bzw. bis in die Gegenwart anhaltende hohe Arbeitslosigkeit. Diese schwächt die Verhandlungsmacht der Gewerkschaftsseite bei den kollektiven Lohnverhandlungen, sie führt auch zu einem negativen Lohndrift. Für Österreich wird dieser Erklärungsansatz durch Untersuchungen des Wirtschaftsforschungsinstituts bestätigt. Marterbauer und Walterskirchen fanden einen engen Zusammenhang zwischen Arbeitslosenrate und Lohnquote. „Ein Anstieg der Arbeitslosenquote um 1 Prozentpunkt verringert die bereinigte Lohnquote ... um 1 bis 1¼ Prozentpunkte.“ (Marterbauer und Walterskirchen, 2003, S. 156)

Wenn der Fall der Lohnquote nicht nur auf der Gewerkschaftsseite ein politisches Unbehagen auslöst, so hat dies sicherlich damit zu tun, dass ein dauerhaftes Zurückbleiben der Löhne und Gehälter hinter der Produktivität gleichzeitig auf eine Zunahme der sozialen Ungleichheit hindeutet. Dass dies tatsächlich so ist, dafür müssen zwar noch weitere Bedingungen erfüllt sein, was aber in der Realität meist der Fall ist. Die Einkünfte aus Kapital- und Unternehmensbesitz fließen überwiegend den obersten Einkommensgruppen zu, die große Masse der Lohn- und Gehaltsbezieher hat keine nennenswerten

Branchenstruktur auf die funktionelle Einkommensverteilung. Bei gleichbleibenden Anteilen der Wirtschaftsklassen wäre der Durchschnittslohn 2006 um 2,8% höher gewesen als 1996 (Krämer, 2008, S. 421)

Kapitaleinkünfte. Die Behauptung, dass von den beiden letzten Wirtschaftsaufschwüngen wenig bis nichts bei den Arbeitnehmern angekommen ist, wir zu Recht mit der fallenden Lohnquote begründet. Sie behält auch dann ihre Richtigkeit, wenn man die Kapitaleinkommen mit einbezieht. Der Beitrag von García-Peñalosa in diesem Band und andere Studien bestätigen diesen Befund, und man sollte nicht versuchen, ihn zu zerreden mit Argumenten, die in dieser Situation wenig Bedeutung haben.

3. „Flexicurity“ oder produktivitätsorientierte Lohnpolitik

Bei der Beurteilung der Auswirkungen des sinkenden Lohnanteils auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und in der Frage nach der Strategie, wie die Wirtschafts- und Lohnpolitik reagieren soll, liegen die Meinungen der Akteure ziemlich weit auseinander. Flexicurity wird meines Erachtens vorschnell als Lösung angeboten, die allen Seiten Vorteile bietet – es handelt sich dabei wie so oft um ein Schlagwort, das kreiert wurde, ohne Klarheit über den Inhalt zu schaffen.

Die prominente Rolle, die der Begriff Flexicurity in der europäischen Diskussion einnimmt, ist vor allen darauf zurückzuführen, dass er von der EU-Kommission aufgegriffen wurde, die sich in ihren wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Stellungnahmen häufig darauf bezieht. Inhaltlich setzt die EU-Kommission den Schwerpunkt in ihrem Flexicurity-Konzept auf die Erhöhung der Flexibilität, während die Komponente der Sicherheit auf die Einkommenssicherheit reduziert wird. Bezüglich der Schwelle der Einkommenssicherheit fehlen konkretere Festlegungen, Elemente der Job Security fehlen. Die einseitige Interpretation der Flexicurity durch die Kommission wurde in einer Studie des Europäischen Gewerkschaftsinstituts aufgezeigt, in der die Kommissionsempfehlungen an die Mitgliedsländer im Rahmen der wirtschafts- und arbeitsmarktpolitischen Leitlinien untersucht wurden. Hinsichtlich des Kündigungsschutzes empfiehlt die Kommission zahlreichen Ländern einen Abbau, gleichzeitig werden mehr flexible Arbeitskontrakte angeraten. Maßnahmen zum Schutz der Beschäftigung werden in keinem Fall empfohlen. In der Arbeitsmarktpolitik werden Aktivierungsmaßnahmen und lebensbegleitendes Lernen forciert, aber bei der Einkommenssicherung plädiert die Europäische Kommission für restriktive Regelungen: „Although in its more general statements ... the Commission calls for adequate benefits, in its country recommendations there is not one case in which it calls for the improvement of such benefits, even though in a number of countries they are clearly very minimal in terms of replacement rates, coverage or duration. In some countries it does call for a review of benefits to improve incentives to work ... or for a tightening of the conditions for early retirement (for example, Austria).“ (Keune, 2008, S. 11) Auch in anderen Zusammenhängen ist die Kommission meist dafür eingetreten, die

Marktmechanismen auf dem Arbeitsmarkt möglichst ungehemmt wirken zu lassen, etwa in der Frage der Übergangsbestimmungen beim Zugang zum Arbeitsmarkt für die neuen EU-Mitgliedsländer, oder im Fall der Dienstleistungsrichtlinie.

Das Konzept der Flexicurity hat also weitgehend die Funktion einer Beruhigungspille, um negative Wirkungen von mehr Flexibilität zu bemänteln, während in konkreten Fragen die EU-Kommission eine klare Präferenz für Flexibilität hat.

Zusammen mit der angebotsorientierten Grundhaltung der Kommission, bzw. ihrer Zurückhaltung gegenüber einer expansiven makroökonomischen Politik verstärkt die einseitige Forcierung von mehr Arbeitsmarktflexibilität die Wachstumsschwäche der europäischen Wirtschaft. Seit Jahren stagnierende Reallöhne (sinkende Lohnquoten) sind die Ursache für die anhaltende Schwäche des privaten Konsums bzw. der Binnennachfrage. Die Konjunkturaufschwungsphasen sind kürzer als früher, der Abbau der Arbeitslosigkeit macht längerfristig nur geringe Fortschritte. Anzeichen einer allmählichen Erosion der Mittelschicht sind auch in Europa erkennbar. Als Konsequenz der trotz allem offiziellen Optimismus zunehmenden Enttäuschung in breiten Bevölkerungsschichten hat das politische Legitimationsdefizit von EU-Instanzen zugenommen, das die Regierungen der Mitgliedstaaten beunruhigt.

Die Alternative besteht in einer Neuorientierung der europäischen Wirtschaftspolitik, die den *circulus vitiosus* von Lohnstagnation, schwächelnder Binnennachfrage und Zurückbleiben des Wirtschaftswachstums hinter dem langfristigen Potenzial durchbricht: Mittelfristig ist die Rückkehr zu einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik anzustreben, oder mit anderen Worten: eine Stabilisierung der Lohnquote. Da die Lohnquote, wie im Beitrag von Arpaia, Pichelmann und Perez-Ruiz festgestellt wird, keine unmittelbare Politikvariable ist, kann dies nur das Ergebnis einer kombinierten Strategie sein. Auf der Ebene der makroökonomischen Politik würde ein stärker expansiver Policy Mix eine Annäherung der kollektivvertraglichen Lohnabschlüsse an den gesamtwirtschaftlichen Produktivitätszuwachs erleichtern. In dieselbe Richtung würde auch das Unterlassen von Mahnungen zur Lohnmäßigung wirken, in Situationen, wo die Gewerkschaften schon um die bloße Inflationsabgeltung kämpfen müssen. Wichtig wäre nicht zuletzt auch ein Stopp der Unterlaufung kollektivvertraglicher Lohnfestsetzung durch Maßnahmen zur weiteren Flexibilisierung und Deregulierung des Arbeitsmarktes. Die Anhebung des Wachstumspfad der europäischen Wirtschaft kann nicht von einer Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit via Lohnkostensenkung kommen, sondern nur von einem gleichgewichtigen Wachstum von Konsumnachfrage und Produktivität.

Literatur

- Chaloupek, Günther, Reinhold Russinger und Sepp Zuckerstätter, 2008, Strukturveränderungen und funktionale Einkommensverteilung in Österreich, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* Jg. 34, 33–56.
- Horn, Harald Gustav und Hans-Jürgen Krupp (Hrsg.), *Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht*, Festschrift für Jürgen Kromphardt, Metropolis-Verlag, Marburg, 409–434.
- Keune, Maarten, 2008, *Between Innovation and Ambiguity. The Role of Flexicurity in Labour Market Analysis and Policy Making*. ETUI-REHS Research Department WP 2008.04.
- Krämer, Hagen *Strukturwandel und Einkommensverteilung*, in: Hagemann, Harald, Gustav Horn und Hans-Jürgen Krupp (Hrsg.), *Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht*. Festschrift für Jürgen Kromphardt, Metropolis-Verlag, Marburg 2008, 409–434
- Marterbauer, Markus und Ewald Walterskirchen, 2003, *Bestimmungsgründe der Lohnquote und der realen Lohnstückkosten*, in: *Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung* 76/2, 151–159.

Inequality and Growth: Goal Conflict or Necessary Prerequisite?¹

Cecilia García-Peñalosa

Centre National de la Recherche Scientifique

Groupement de Recherche en Economie Quantitative d'Aix Marseille

In this paper I discuss recent theories on the relationship between growth and inequality, and ask whether the two move together or not. Output growth can be due to increases in either physical capital, human capital, the labour supply or the level of technology, and I argue that each of these represents a mechanism that relates our two variables of interest. The literature indicates that there are two difficulties in answering the question. The first concerns causation, since inequality affects growth, growth impacts distribution, and third factors have an effect on both. The second is the fact that, depending on the source of growth, inequality and growth may be positively or negatively related. This means that we have to be much more precise in the way in which we ask the question. On the one hand, we need to identify the particular source of growth before we can assess how it relates to inequality. On the other, different dimensions of inequality have different impacts. Both the theory and the empirical evidence indicate that inequality at the top of the distribution does not have the same effect as inequality at the bottom.

1. Introduction

The relationship between growth and income inequality has occupied the attention of the profession for some 50 years, since the appearance of Kuznets (1955) pioneering work, and it is both important and controversial. It is important because policy makers need to understand the way in which increases in output will be

¹ Paper prepared for the Oesterreichische Nationalbank Conference: Dimensions of Inequality in the EU, Vienna, September 8th 2008. I am grateful to Sepp Zuckerstätter for his comments on an earlier version. The paper draws heavily on my work with D. Checchi and S. J. Turnovsky. This draft, September 2008.

shared among heterogeneous agents within an economy, and the constraints that this sharing may put on future growth. Its controversy derives from the fact that it has been difficult to reconcile the different theories, especially since the empirical evidence has been largely inconclusive.²

A first aspect of the debate concerns causation. Does the growth process have an impact on inequality? Or does the distribution of income and wealth among agents determine aggregate growth? Moreover, an economy's growth rate and its income distribution are both endogenous outcomes of the economic system. They are therefore subject to common influences, both with respect to structural changes as well as macroeconomic policies. Structural changes that affect the rewards to different factors will almost certainly affect agents differentially, thereby influencing the distribution of income. Likewise, policies aimed at achieving distributional objectives are likely to impact the aggregate economy's productive performance. Being between endogenous variables, the income inequality-growth relationship – whether positive or negative – will reflect the underlying common forces to which they are both reacting as well as the direct impacts that one may have on the other.

A second cause of controversy is that each of the theories proposed explores a single mechanism applicable only to particular types of countries. Theories about rural-urban migration, such as the Kuznets hypothesis, cannot describe the relationship between inequality and growth in mature industrialised economies; models based on credit market imperfections are applicable only to those economies where such imperfections are substantial; and the concept of skilled-biased technical change adds little to our understanding of the relationship between the two variables in countries with stagnant technologies.

In this paper I review recent developments in the theory of growth and distribution. My focus will be on those theories that can help us understand the relationship between these two variables in modern, industrialised economies. In these countries, the growth process is the result of a combination of technological change, capital accumulation – either physical or human –, and changes in the supply of labour. I will argue that each of these represents a possible mechanism creating a link between inequality and growth. Causation need not be the same in all cases. It could run from growth to inequality, from inequality to growth, or there may be other factors, such as policies and technologies, that simultaneously determine both. I make no a priori distinction between these, as all of them can be present in one form or another.

Two crucial questions arise for the policy maker. The first one is whether inequality is a pre-requisite for growth. The early approaches to the relationship between distribution and growth argued that inequality was a necessary condition

² See Aghion, Caroli, and García-Peñalosa (1999), Bertola (2000) and Bertola, Foellmi, and Zweimüller (2006) for overviews of the theoretical literature.

for growth, as it led to both a higher rate of saving and investment and to stronger incentives for agents to exert high effort. As we will see, there are also reasons why a more dispersed distribution of income reduces the rate of growth, and an answer to the importance of the two effects can only be provided by the empirical evidence.

A second question is whether the growth process brings about an increase in inequality, implying a conflict between productive efficiency and distributive considerations. In order to answer, it becomes essential to consider the precise source of growth. When growth is caused by human capital accumulation, it will tend to make the distribution of income less dispersed. However, technology-driven growth could have the opposite effect, implying a positive correlation between inequality and growth.

Moreover, certain structural parameters of the economy or policies will have an impact on both distribution and output growth. An example of this is labour taxation. Higher taxes on labour will imply shorter working hours, which in turn will have two effects. On the one hand, shorter hours imply lower utilization of capital, reducing the incentives to invest and hence growth. On the other, diminishing returns imply that shorter hours increase the hourly wage rate and lower the return to capital, thus reducing inequality. That is, inequality and growth will be positively related even if there is no causal effect of one on the other.

The paper is organised as follows. The next section decomposes a country's growth rate into four components: technological change, human and physical capital accumulation, and changes in the labour supply. I then examine the mechanisms relating inequality and growth considering these components one by one. Section 3 looks at technology and human capital, in order to assess the impact of inequality on growth and that of growth on inequality. Section 4 considers the inequality-growth relationship when growth is driven by physical capital accumulation, and identifies a number of factors that will influence both. I then address the question in terms of the effects of changes in the labour supply. The last section concludes.

2. A Framework of Analysis

2.1 The Determinants of Output Growth

In order to examine what are the determinants of the rate of growth of an economy, let us consider an aggregate production function of the form

$$Y = F(K, L, A)$$

where K denotes the aggregate physical capital stock, L a measure of the aggregate labour supply, and the function $F(\cdot)$ exhibits constant returns to scale to capital and labour. We can interpret A as the level of labour augmenting productivity or total factor productivity (TFP). It captures the level of technology but also the “quality” of the labour input or human capital.

It is then possible to write the rate of output growth as

$$g = s_k \frac{\dot{K}}{K} + s_L \left(\frac{\dot{A}}{A} + \frac{\dot{L}}{L} \right)$$

where s_k and s_L are, respectively, the capital share and the labour share in aggregate output, and $s_k + s_L = 1$ because of our assumption of constant returns to scale. That is, the rate of growth depends on the growth rates of physical capital, labour productivity, and the labour supply, as well as on the (possibly endogenous) factor shares.

This traditional approach to growth accounting can be extended in two directions. First, note that the aggregate labour supply is equal to the product of the number of employed individuals (P), the fraction of those that are employed (e), and the number of hours each employed individual works, (H). That is, $L = P \cdot e \cdot H$, implying that we can write the rate of output growth as

$$g = s_k \frac{\dot{K}}{K} + s_L \left(\frac{\dot{A}}{A} + \frac{\dot{P}}{P} + \frac{\dot{e}}{e} + \frac{\dot{H}}{H} \right).$$

Growth then depends also on changes in participation, the employment rate, and hours worked.

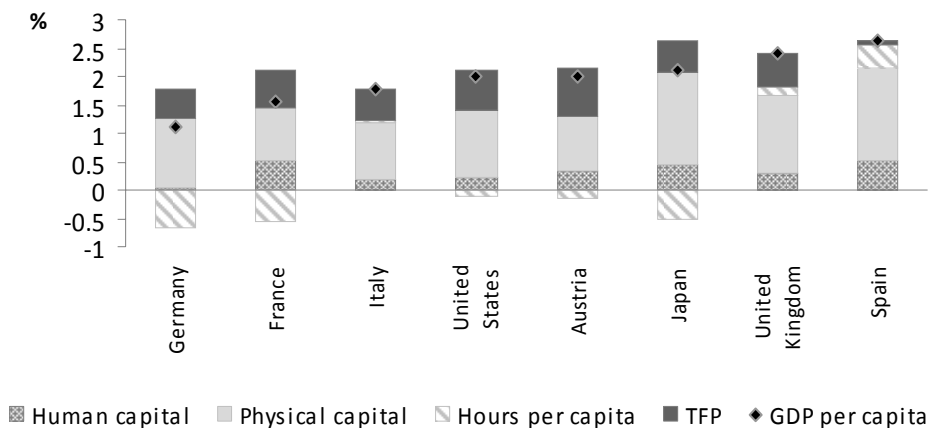
A second extension is to allow for worker heterogeneity in terms of their education or skills. The literature tends to define those with only high-school education as “unskilled workers” and those with college education as “skilled workers”, and I will follow this convention, although there are clearly sources of skills other than formal education. A possible way of introducing this heterogeneity is to write the labour supply in terms of efficiency units of labour. That is, $L = xL_s + L_u$, where L_s and L_u denote, respectively, the supplies of skilled and unskilled workers and the former are x times more productive than the latter. Since skilled labour is more productive, growth accelerates as a greater fraction of the population becomes skilled. A common way to account for this is to suppose that A is a combination of pure technological change and the average number of years of education in the labour force.

The contribution of these factors to per capita output growth varies across countries and over time. Chart 1 reports a growth accounting exercise where per

capita GDP growth is decomposed into four elements: human capital, physical capital, hours per capita, and TFP. There are wide variations across countries. For example, human capital was a major contributor in France but negligible in Germany. Changes in hours of work (per capita) were a factor that reduced growth in France, Germany and Japan, while they increased it in Spain.³ The role of TFP also varies widely; it was negligible for Spain but accounted for 0.7 and 0.8 points in the USA and Austria, respectively.

Table 1 reports growth rates for the three EU Member States, Ireland, Portugal and Spain, that experienced fast growth in the last two decades of the 20th century. The rate of growth of per capita GDP is decomposed as the sum of the rates of growth of total factor productivity (TFP), the capital-labour ratio, employment, and participation. The table indicates very different patterns across countries but also over time for a given country. The increase in capital per worker played an important role in both Portugal and Spain, while in Ireland its contribution was modest in the earlier period and negative in the latter one. In contrast, TFP growth was the single most important factor driving growth in Ireland. The increase in the rate of labour force participation has contributed substantially to GDP growth, and in some instances, notably in Spain, it systematically accounted for a greater fraction of increases in output than TFP growth.

Chart 1: Growth Accounting – Selected Countries, 1982–2003



Source: Bassanini, Nunziata and Venn (2008).

Notes: The data for Germany cover only the period 1991–2003.

³ Note that hours per capita is the product of hours per worker, the employment rate and the participation rate.

Table 1: Growth Accounting – Ireland, Portugal and Spain

| | Ireland | | Portugal | | Spain | |
|--------------------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|
| | 1984–93 | 1994–98 | 1984–93 | 1994–98 | 1984–93 | 1994–98 |
| TFP | 2.2 | 3.1 | 0.9 | 0.6 | 0.4 | 0.0 |
| Capital per worker | 1.0 | -0.3 | 1.8 | 1.6 | 1.8 | 1.4 |
| Employment rate | 0.3 | 0.6 | 0.1 | -0.3 | -0.6 | 0.2 |
| Participation rate | 0.4 | 2.2 | 0.7 | 0.9 | 0.9 | 0.7 |
| Per capita GDP | 3.9 | 5.6 | 3.5 | 2.8 | 2.5 | 2.3 |

Source: Lebre de Freitas (2000).

2.2 Individual Incomes and Inequality

Let us now consider individual incomes. The market income of individual i of skill level j is given by $Y_{ij} = rK_i + w_j H_i$, where K_i is the individual's stock of capital or wealth, r the rate of return, w_j the hourly wage rate for workers of type j , and H_i the individual's hours of work. Any measure of inequality will be a function of the distribution of relative incomes, hence we need to define agent i 's income relative to mean income, namely $y_{ij} \equiv Y_{ij} / (Y / N)$. Relative income can be expressed as

$$y_{ij} = s_K k_i + s_L \omega_j h_i \frac{1}{p}$$

where k_i and h_i denote, respectively the agent's physical capital and hours relative to the mean, N is the population, ω_j the wage of type j workers relative to the average wage, and $p \equiv P/N$ is the participation rate.

An inequality index for market incomes, I , can then be defined as a function of individuals' relative incomes, that is, $I = \Phi(y_{ij})$. Inequality then depends on factor shares, the distribution of physical capital, the relative skilled and unskilled wages, hours of work, and the participation rate. To this list, we should add taxes and transfers set by the government which, for a given distribution of market

Box 1 : The Gini Coefficient in a Model Economy

Consider an economy with four types of agents characterised as follows:

- A fraction $1 - p$ of the labour force are not employed, and receive a government transfer T ;
- A fraction l of the labour force are unskilled workers earning a wage w_u ;
- A fraction s of the labour force are skilled workers. Of those $s - \kappa$ own no capital and have an income equal to the skilled wage w_s ;
- There are κ skilled worker-capitalists, each of whom earns profits π as well as the wage w_s .

We can define the labour share as $s_L \equiv (w_s s + w_u l) / y$. Our assumptions also imply that the profits received by each worker-capitalist are $\pi = (1 - s_L) y / \kappa$.

The degree of income inequality can be measured by the Gini concentration index computed across the four groups of population. With four subgroups, the definition of the Gini concentration index is

$$Gini = \frac{1}{2y} \sum_{i=1}^4 \sum_{j=1}^4 |y_i - y_j| \cdot n_i \cdot n_j$$

where y_i is the income in group i relative to average income, and n_i denotes the relative weight of group i in the population.

Given our assumptions and denoting by w the average wage, the Gini coefficient of market or gross income is given by

$$Gini_g = (1 - \kappa)(1 - s_L) + s_L \left(1 - p + \frac{ls}{p} \frac{w_s - w_u}{w} \right).$$

Assuming, for simplicity, a constant proportional tax rate τ on all incomes, and recalling that the transfer was equal to T , we can write the Gini coefficient of disposable income as

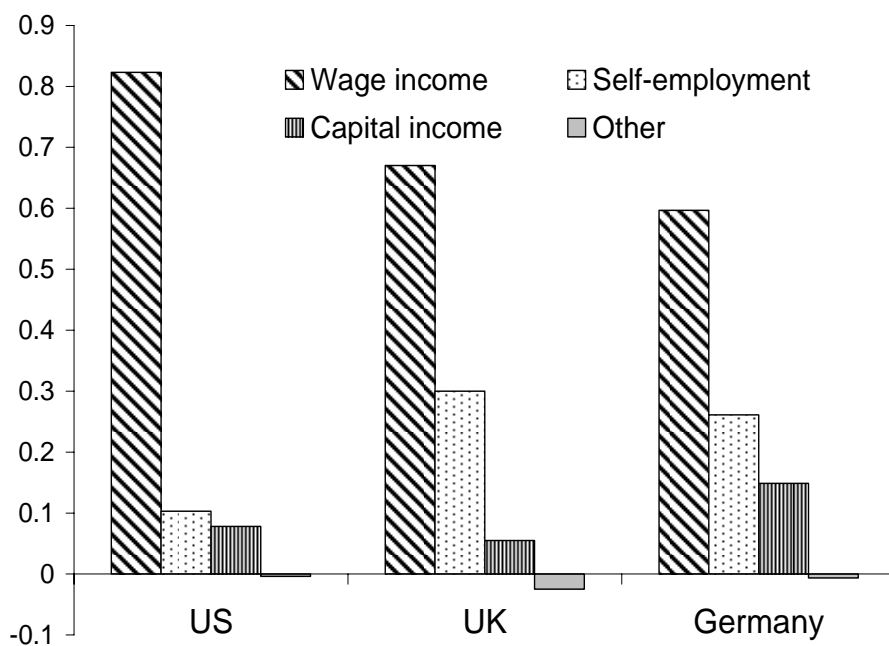
$$Gini_d = (1 - \tau)(1 - \kappa)(1 - s_L) + (1 - p)s_L \left(1 - \tau - \frac{T}{w} \right) + (1 - \tau)s_L \frac{ls}{p} \frac{w_s - w_u}{w}$$

The Gini coefficient is thus a function of population proportions, the labour share s_L , the wage differential $(w_s - w_u) / w$, the participation rate, p , and government transfers and taxes. A greater wage differential between the skilled and the unskilled and lower participation raise the Gini coefficient. The effect of the wage share is ambiguous. This is a standard effect when there is inequality within groups (workers) and between groups (capital-owners versus non capital-owners). On the one hand, a higher wage share reduces the income differential between those who own capital and those who do not, as captured by the first term in the above equation; on the other, for any given wage differential, a higher wage share increases the weight that the wage distribution has in total market income and raises inequality. If, however, labour income is more equally distributed than capital income, the first effect dominates and a higher labour share is associated with a lower Gini coefficient. Lastly, both a higher tax rate and a higher transfer rate reduce inequality in disposable incomes.

incomes, will determine inequality in disposable income. A common index of inequality is the Gini coefficient, and an example of how some of these factors affect it is given in box 1. What is important for our purposes is that the variables determining the distribution of income are the same ones that we have seen affect the rate of growth. Each of these elements hence represents a channel that potential links, in a causal or non-causal way, inequality and growth, and the rest of the paper considers them in turns.

Let me illustrate the importance of the various the sources of inequality with some recent data for the USA, the UK and Germany. Chart 1 depicts the contribution to gross household income inequality of four sources of income: wage income, capital income, self-employment income, and a broad category (other) which includes all other incomes such as government transfers, pensions, alimony, etc. The contribution of, say, wage income is a combination of inequality in wages and the weight that wage income has in total household income. By definition the sum of the contributions of the four factors is equal to one.

Chart 2: Inequality Decomposition – Selected Countries, 2000



Source: Breen, García-Peñalosa, and Orgiazzi (2008).

Notes: Data from the Luxembourg Income Study. The inequality measure used is the squared coefficient of variation. The data for the UK is for 1999.

We can see that although in all three countries wage income accounts for the largest share of inequality, its contribution varies substantially. Wage income inequality accounts for over 80% of overall inequality in the USA but its contribution in the UK and Germany is substantially lower. In the UK, self-employment income plays a particularly important role accounting for 30% of income dispersion, while in Germany the contribution of capital income inequality was 15%, substantially higher than in the two Anglo-Saxon economies.

So far we have considered, in line with traditional analyses of income inequality, two sources of heterogeneity across agents: differences in their endowment of physical capital or wealth and in their human capital. In what follows, I will examine these two sources of heterogeneity separately. To be more precise, let us consider again the relative income of agent i , which is given by $y_{ij} = s_K k_i + s_L \omega_j h_i / p$. We can identify three elements in this expression. The first one is the relative wage, ω_j , which measures the way in which different types of labour are rewarded and captures the effect of the distribution of labour earnings on income inequality. In the next section of the paper I will focus on differences in human capital endowments, examining the arguments that link growth to the returns to education, and ignoring differences across agents other than their level of education.

The second element in the above expression are factor shares, s_K and s_L , which capture how capital and –some aggregate measure of– labour are rewarded. In order to focus on this aspect, section 4 will ignore differences across workers and consider as the only source of heterogeneity differences in initial wealth endowments. Lastly, h_i and p capture elements of the labour supply – hours per worker and participation –. I will argue that hours of work are closely related to the rewards to capital and labour, and hence consider again differences in wealth endowments as the source of inequality. Our discussion of the causes and effects of labour market participation needs, however, other sources of heterogeneity that may determine who decides to go to work and who does not. I will then focus on two groups of individuals that have historically had different degrees of labour market attachment, men and women, and the implications that changes in female labour market participation have for inequality and growth.

3. Technology and the Quality of Labour

Human capital has played a key role in the new growth theories.⁴ On the one hand, these theories have emphasized that just as economies accumulate physical capital,

⁴ See Lucas (1988), Romer (1990), Grossman and Helpman (1991) and Aghion and Howitt (1992).

it is possible to accumulate human capital to generate higher per capita output. On the other, building on the seminal work of Nelson and Phelps (1966), one of the most important lessons that these theories have taught us is that we cannot separate the process of human capital accumulation from that of technological change. Nelson and Phelps argued that a major role for education is to increase the individual's capacity to innovate and to adapt to new technologies. This complementarity between education and innovation activities has two important implications. First, technological change requires educated workers. Indeed, the new growth theories have emphasized the importance of having an educated labour force in order to have R&D-driven growth. Second, under the Nelson and Phelps approach to human capital, workers with different levels of education are *not* perfect substitutes. In particular, skilled or high-educated workers are able to implement and/or use new technologies, while unskilled workers are not. As a result, their relative rewards depend not only on the relative supplies of high- and low-education workers, but also on the speed and on the type of technological change. This has given rise to an extensive literature that explores the concept of *biased technical change* and its implications for wage inequality.

At the same time, the education expansion that took place in industrialised countries in the second half of the twentieth century has been seen as an important force in reducing income inequality over the period, as the increase in the relative supply of skilled workers resulted in a reduction of their wage relative to that of the unskilled. This would seem to indicate that growth, when driven by human capital, will be accompanied by a reduction in inequality. The relationship between human capital, growth and distribution is, however, more complex than this simple argument would indicate. On the one hand, inequality can affect both innovation and human capital accumulation, and through these the rate of growth. On the other, technological change itself can affect wage inequality in ways that complement or offset the impact of changes in the skilled labour force. In this section, I discuss these two arguments, and then turn to some of their policy implications.

3.1 The Impact of Inequality on Growth

The traditional view that inequality should be growth-enhancing is based on three arguments. First comes Kaldor's hypothesis, formalized by Stiglitz (1969), that the marginal propensity to save of the rich is higher than that of the poor. If the growth rate of GDP is directly related to the proportion of national income that is saved, more unequal economies are bound to grow faster than economies characterized by a more equitable distribution of income. A second reason why inequality may enhance growth has to do with investment indivisibilities: investment projects, in particular the setting up of new industries or the implementation of innovations, often involve large sunk costs. In the absence of a broad and well-functioning

market for shares, wealth obviously needs to be sufficiently concentrated in order for an individual (or a family) to be able to cover such large sunk costs and thereby initiate a new industrial activity. Hence a sufficiently concentrated distribution of wealth is a pre-requisite for growth. Lastly, the idea that there is necessarily a trade-off between productive efficiency and equality is based on incentive considerations, first formalized by Mirrlees (1971). Namely, when individual output depends on the unobservable effort borne by agents, rewarding them with a constant wage independent from output performance will obviously discourage them from investing in effort.

The idea that income inequality is necessary to foster effort remains central in the growth literature, as I will discuss in the next subsection. However, the recent literature has refuted the first two arguments on the grounds that, even though they might be important at the early stages of development, in modern industrialised economies capital markets are sufficiently developed for investments in physical capital not to be constrained by personal wealth or domestic savings. Nevertheless, the idea that credit constraints are important has been explored in relation to investments in human capital and, as we will see, has yielded very different conclusions.

3.1.1 Inequality, Incentives and Innovation

One of the cornerstones of the new growth literature is the Schumpeterian idea that innovation is endogenous and responds to market conditions and economic incentives. Moreover, innovation is, to a large extent, performed by entrepreneurs and hence the determinants of entrepreneurship will affect growth. Entrepreneurship is characterized by large risks, and there exists plenty of evidence supporting this fact. For example, in the United States, 61.5% of businesses exit within five years, and the founder of a private company faces a risk of about 10% of losing all his/her investment in the first ten years. At the same time, the cross-sectional standard deviation of self-employment earnings is substantially higher than that of wages from paid employment.⁵ In order to induce individuals to become entrepreneurs and innovators rather than employees, large returns are required to compensate for these risks. The immediate implication is that the higher the income of a successful entrepreneur is relative to wages in employment, the larger the fraction of the population that choose entrepreneurship, and hence the faster the rate of innovation is. That is, greater income inequality will result in faster technological change and growth.

Surprisingly, the fact that greater inequality induces more entrepreneurship does not imply that redistribution hampers growth. On the contrary, a certain degree of income redistribution can *increase* entrepreneurship and the rate of growth. The

⁵ See, respectively, Moskowitz and Vissing-Jorgensen (2002) and Hamilton (2000).

reason is that redistribution provides insurance to all agents undertaking risky activities as it guarantees a minimum income in the case of failure. This effect reduces income uncertainty and hence induces more entrepreneurship.⁶

3.1.2 Inequality and Human Capital Investments

Investments in education –or human capital– have two important features. The first one is that young agents' education investments are strongly affected by parental income. A possible cause of this correlation between parental income and education are credit market imperfections. Human capital is embodied in the individual, making it difficult to use education as collateral against which to borrow. This aspect implies that, even in rich economies, borrowing in order to invest in education is difficult and costly, and as a result the distribution of income can affect the level of education in the economy. Public education can, to some extent alleviate this effect, but the correlation between income and tertiary education is strong even in countries where education is free. The reason for this is the fact that family wealth provides insurance against the risk of failing at university. The absence of such insurance discourages the offsprings of poor household from undertaking risky education investments, while individuals from wealthier families choose to make such investments.⁷

The second feature is that investments in education are characterized by strong diminishing returns, implying that it is more efficient to invest a little in many individuals than a lot in few. To illustrate the way in which distribution affects education think of a situation in which it is simply not possible to borrow in order to study so that any investment in education has to be financed by family wealth. High wealth concentration implies that only those at the top of the distribution will invest. Although these investments can be large, strong diminishing returns imply that, at the margin, they are not very productive. Alternatively, suppose that wealth is evenly distributed. All agents in the economy are now able to study, making small but highly productive investments, which result in a higher average level of human capital. In other words, a more equal distribution of wealth leads to a higher average stock of human capital.

How does this affect growth? There are three ways in which education will affect the rate of growth. The first is simply through factor accumulation: more efficiency units of labour result in a higher level of output. The second is due to the fact that R&D needs to be performed by highly educated individuals. The more educated the labour force is, the more workers will be available to undertake

⁶ See García-Peñalosa and Wen (2008).

⁷ Galor and Zeira (1993) examine the effect of inequality on education when there are credit constraints, while Checchi and García-Peñalosa (2004) and García-Peñalosa and Wälde (2000) consider the role of uncertainty.

research and development, and hence the faster the rate of innovation will be. Lastly, as argued by Nelson and Phelps, educated individuals are better at adopting new technologies. A more educated labour force will then result in faster or more widespread adoption of new technologies, leading to faster growth.

The mechanism I have just described implies that a more unequal distribution of wealth will result in lower levels of human capital, less innovation and adoption, and slower growth. This contrasts with the argument presented in the previous subsection that greater income inequality creates incentives for entrepreneurship and hence leads to innovation and faster growth. Note, however, that the two mechanisms are compatible and can be simultaneously in operation. The risk associated with entrepreneurship implies that the rewards to successful entrepreneurs need to be higher than the wages similar individuals can obtain, and hence it is inequality *at the top* of the income distribution that creates the right incentives. In contrast, the second approach is based on the idea that the returns to investments in education are highest at low levels of human capital, and hence growth requires low inequality *at the bottom* of the distribution. This means that greater inequality will increase the rate of growth if it is due to an increase in dispersion at the upper end of the distribution, and reduce it whenever it is caused by more dispersion at the bottom.

3.2 The Impact of Technological Change on Labour Market Inequalities

Wage income is the main source of personal and household income, and hence its distribution has major implications for inequality. A large literature has hence examined the evolution of the distribution of labour earnings,⁸ and documented that in the last two decades of the 20th century a number of industrialised countries experienced a substantial widening in the earnings distribution.⁹ The most spectacular rise has undoubtedly taken place in the UK and the USA. Between 1980 and 2000, the ratio of the 90th to the 10th percentile of the earnings distribution rose by 14% in the UK and by 21 in the USA.¹⁰ Although not all economies experienced this rise in earnings inequality – notably France and Germany – most developed economies have seen the secular trend of stable or falling earnings inequality reversed in the 1980s and 1990s. Moreover, the evidence clearly indicates that an important component of the increase in earnings

⁸ I will use the terms wage distribution and earnings distribution interchangeably, even if this is not entirely accurate.

⁹ See the overview provided by Gottschalk and Smeeding (1997), and Atkinson (2007) for recent trends.

¹⁰ Author's calculations from OECD "Trends in earnings dispersion" database. See also Checchi and García-Peñalosa (2008b).

inequality has been an increase in the so-called relative wage, that is the ratio of the hourly wage of those with tertiary education (also termed skilled workers) to that received by those with only secondary education (called unskilled).

In order to understand the determinants of the relative wage we need to think of different types of labour as not being perfect substitutes, implying that the supply of skilled and unskilled workers will affect their rewards. Moreover, if the two types of labour are imperfect substitutes, technical change may not affect the productivity of skilled and unskilled workers in the same way.¹¹ This can be easily captured by an aggregate production function in which we allow for skill-specific technologies, with A_s representing the technology used by the skilled and A_u that used by the unskilled. That is, output can be expressed as $Y = F(K, A_s L_s, A_u L_u)$; see box 2. The evolution of the relative wage then depends on two forces: changes in relative labour supplies and changes in the relative skill-specific productivities.

Box 2: A Production Function with Biased Technical Change

To capture the idea of biased-technical change more precisely consider an aggregate production function of the form

$$Y = K^\alpha \left(\beta (A_s L_s)^\gamma + (1 - \beta) (A_u L_u)^\gamma \right)^{1-\alpha}.$$

The elasticity of substitution between the two types of labour is given by $1/(1-\gamma)$, and they use skill-specific technologies, with A_s representing the technology used by the skilled and A_u that used by the unskilled.

Taking logs, the relative wage can be expressed as

$$\ln \frac{w_s}{w_u} \cong \gamma \ln \frac{A_s}{A_u} - (1 - \gamma) \ln \frac{L_s}{L_u}.$$

The standard effect of relative labour supplies is captured by the negative impact of L_s / L_u on the relative wage. Skill-biased technical change, in turn, is represented by an increase in the ratio A_s / A_u . Under the (empirically validated) assumption that $\gamma > 0$ -i.e. if skilled and unskilled labour are substitutes-, a higher ratio A_s / A_u will result in a higher relative wage.

¹¹ An excellent review of this literature is provided by Hornstein, Krusell and Violante (2005).

There will be two effects of growth on the relative wage. When growth is driven by an increase in the relative supply of skilled labour (i.e. higher ratio L_s / L_u) it will be associated with a reduction in the relative wage. This is the traditional effect of education on inequality, which drove the reduction in wage dispersion observed in the 1960s and 1970s. In contrast, when growth is due to technical change, its effect will depend on whether A_s or A_u grows faster. If technological improvements lead to a faster increase in A_s , we will say that there is skill-biased technical change, and this will result in an increase in the relative wage. That is, skill-biased technical change will be accompanied by an increase in earnings inequality.

One of the questions raised by this literature is why is it that after several decades of fast technological progress, technical change *became* skill-biased, probably some time around the late 1970s or early 1980s. A number of authors have examined whether technical change has become skill-biased in response to some external factor. Two explanations have been put forward, both of them based on the idea that researchers can target their innovations and make them complementary with either unskilled or skilled workers. The first argument maintains that it was the education expansion itself that changed the nature of technical change.¹² To understand this, we need to think of the research process as a fixed cost, implying that the research firm needs to sell a sufficiently large number of units of the new intermediate good (or technology) in order to cover the R&D costs. When skill labour was scarce, it was more profitable to create innovations that complemented the unskilled, but as the education expansion that started in the 1960s increased the number of workers with tertiary education, it became profitable to invent machinery to be used by skilled workers and as a result technical change became skill-biased.

An alternative, or rather complementary, hypothesis is that the expansion in trade that started in the 1980s was the trigger that changed the nature of innovations.¹³ When new industrialising countries started imitating goods produced by the high-income economies, established firms in the latter countries experienced a sharp increase in competition due to the lower wages paid in the former. This competition was, however, largely restricted to those goods that were produced by unskilled workers since the new industrialising countries lacked skilled labour. The way to escape competition was hence to invent new products that had to be produced by the skilled workers abundant in high income countries and which the new industrialising economies would not be able to imitate. Again, technical change became skilled biased.

¹² This idea was first explored by Acemoglu (1998).

¹³ See Thoenig and Verdier (2003).

3.3 Indirect Effects of Biased Technical Change

The concept of biased technical change has proven to be a powerful tool relating technological progress to wage dynamics. The problem is that because technological progress is hard to measure directly, the only way to identify the effect of biased technical change is by not being able to attribute changes in the relative wage to other causes. These other causes have been argued to be changes in the internal organization of firms and in labour market institutions. But what is the source of changes in firms' organization and in institutions? Perhaps the most enduring contribution of this literature will be the idea that both organizational change and the evolution of labour market institutions are partly the result of biased technical change.

A number of recent contributions have argued that technological change, and in particular IT-technologies, have changed the internal organization of firms. The overall conclusion of this literature is that technologically-induced organizational change tends to increase inequality both within a firm and across workers in different firms, and is seen as largely responsible for the increase in labour earnings of top managers, and hence in earnings inequality. Technological progress has also been argued to be a source of changes in labour market institutions. What these theories argue is that the collapse of centralised wage bargaining in the late 20th century was the result of the increase in the productivity gap across workers brought about by technological progress that created an increased complementarity between capital goods (equipment) and skilled workers. Empirical evidence, in turn, indicates that changes in labour market institutions can account for part of the recent increase in wage dispersion, and have been shown to have a substantial impact on overall income inequality.¹⁴

3.4 Human Capital, Inequality and the Welfare State

The determinants of the degree of income inequality in a country include social and political forces as well as economic ones. In particular, government transfers can be an important source of household income. For example, in 1993, social security benefits accounted for 14% of household income in the UK.¹⁵ Similarly, taxes play an important redistributive role, suggesting that even if growth matters in shaping

¹⁴ Saint-Paul (2001) and Garicano and Rossi-Hansberg (2006) examine the effect of technology on organizational change, and support for the complementarity between technology, organizational change and human capital is provided by Caroli Van Reenen (2001) and Bresnahan et al. (2002). The effect on labour market institutions is analysed by Acemoglu, Aghion and Violante (2001), while empirical evidence on the importance of labour market institutions for income inequality can be found in Checchi and García-Peñalosa (2008a, 2008b).

¹⁵ See Atkinson (1997).

the distribution of income, policy choices also play a crucial role. In rich industrialised economies, taxes and transfers reduce the Gini coefficient by about a third. Moreover, differences across countries in taxes and transfers account for a large fraction of overall income inequality. In 2000/2001, the Gini coefficient for market incomes was the same in Germany, Australia and the USA, 48%. The Gini of disposable income (i.e. after transfers and direct taxes) was, respectively, 28, 32, and 37, placing Germany amongst the most equal and making the USA one of the most unequal of the high-income economies.¹⁶

This raises the question of what determines the degree of redistribution, or, more generally, the size of the welfare state in an economy. It is likely that redistribution is determined simultaneously with inequality itself. This is precisely the argument put forward by Bénabou (2005), who maintains that inequality, human capital accumulation, and the welfare state are jointly determined.

Suppose that growth is driven by the accumulation of human capital, and that individuals are endowed with different levels of human capital (or education) and of random ability. There are three key elements in the model. First, an individual's disposable income depends on her human capital, her ability, and the degree of redistribution, denoted τ . Second, some individuals are credit constrained and hence invest in the education of their offsprings less than they would in the absence of credit constraints. Third, individuals vote over the extent of redistribution, and do so before they know their children's ability.

Two relationships appear. On the one hand, the desired degree of redistribution is a decreasing function of the degree of human capital inequality in the economy, that is,

$$\tau = \Gamma(\text{inequality}) \text{ with } \Gamma' < 0.$$

The intuition for this is that redistribution provides social insurance against the uncertainty concerning ability. The more unequally distributed human capital is, the more unequal the distribution of expected income is and hence the more *expensive* insurance becomes for those with high human capital. As a result there will be less support for redistributive policies.

On the other hand, we have a relationship governing the process of human capital accumulation. Greater redistribution relaxes the credit constraint of the poor, allowing them to increase the educational attainment of their children which in turn results in a lower degree of long-run inequality. That is,

$$\tau = \Psi(\text{inequality}) \text{ with } \Psi' < 0.$$

Since the two relationships are decreasing, they may intersect more than once and give rise to two stable equilibria for the same preferences and technology. One

¹⁶ See Brandolini and Smeeding (2007).

equilibrium is characterized by low inequality and high redistribution, while the other exhibits high inequality and low redistribution.

This approach has a number of important implications. First, the equilibrium relationship between inequality and redistribution will be negative, since, paradoxically, more equal societies choose to redistribute more. Second, different sources of inequality have different impacts on the extent of redistribution. If inequality is mainly due to differences in human capital endowments, the support for redistributive policies will be weaker than when inequality is largely due to random ability shocks. Third, which of the two equilibria results in faster growth is ambiguous. It depends on the distortions created by redistribution – in terms of the reduction of the labour supply it entails, as we will discuss in section 5 below – and the positive effect of a greater investment in education by the poor.

Before we turn to the question of capital and labour supply in the next sections, consider a possible interpretation of Bénabou's analysis. In his original framework, the random term in the individual's income function is interpreted as innate ability, but it can be given alternative interpretations. For example, uncertainty could be related to the overall performance of the sector in which the worker chooses to work, which in turn depends on the degree of openness and competition faced by the sector. Under this interpretation, an increase in openness would accentuate the uncertainty faced by individuals with a given level of human capital and lead to greater support for redistribution. That is, trade openness can increase the size of the welfare state and lead to a lower degree of inequality. The effect on growth would be ambiguous, as more redistribution would tend to reduce the labour supply but openness may itself have other positive effects on output growth.

4. Physical Capital Accumulation

Let us turn now to how physical capital accumulation creates a link between inequality and growth. We will depart from our analysis in the previous section and suppose that all individuals are endowed with a single unit of homogeneous labour, so that they all receive the same wage income. Instead, let us consider that the only source of inequality are unequal initial endowments of capital or wealth.¹⁷

Suppose that output is produced by a large number of competitive firms according to a Cobb-Douglas aggregate production function of the form $Y = K^\alpha (AL)^{1-\alpha}$, where L is the aggregate labour supply. Suppose that the only source of growth is the accumulation of physical capital, implying that higher investment on the part of firms results in faster growth. The parameter α is the key element linking inequality and growth. On the one hand, α is the marginal

¹⁷ The discussion in this subsection follows closely the analysis in Bertola (1993) and García-Peñalosa and Turnovsky (2006, 2007).

productivity of capital. The higher it is, the more productive capital is and the more firms will want to invest, leading to faster growth. On the other, α is the share of capital in aggregate income and will hence affect income inequality. To see this note that if the only difference across agents is their wealth, we can write the relative income of agent i as $y_i = \alpha k_i + (1 - \alpha)$. The distribution of income is then determined by the distribution of wealth and factor shares. For any given distribution of wealth (i.e. of the k_i 's), the higher the capital share, the greater the weight of capital is in relative incomes and the more dispersed the distribution of income will be. A higher capital share, i.e. a higher value of α , will result in both a faster rate of growth and a more dispersed distribution of income.

Growth and inequality will also be affected by policy parameters. Suppose, for example, that all income is taxed at a constant proportional rate τ and that the revenue is used to finance a lump-sum transfer, denoted b , so that the individual's relative disposable income is given by $y_i = (1 - \tau)(\alpha k_i + (1 - \alpha)) + b$. Using the government's budget constraint to substitute for b , we can write relative disposable income as $y_i = \alpha k_i + (1 - \alpha) - \tau\alpha(k_i - 1)$. Individuals with above-average capital, that is, for whom k_i is greater than 1, will pay a net tax, while those with below-average capital, i.e. with k_i less than 1, will receive a transfer. The greater the tax rate, the more equal the post-tax distribution of income is. At the same time, a higher tax rate will reduce the net return to capital and thus its rate of accumulation, leading to slower growth.

To sum-up, the two mechanisms just described imply that factors that affect capital accumulation have an impact on inequality as well. When growth is driven by physical capital accumulation, differences in technology (α) result in a positive correlation between growth and pre-tax income inequality, while differences in income tax rates (τ) lead to a positive correlation between growth and post-tax income inequality. There is a third factor that affects the accumulation of physical capital, namely the labour supply. The next section turns to this aspect.

5. Labour Supply

5.1 Leisure and Hours of Work

As discussed in section 2 above, the aggregate labour supply is a combination of hours worked per employee and the fraction of the population that works, which in turn is the product of the rate of labour force participation and the employment

rate. I will leave aside considerations relating to employment (or unemployment),¹⁸ and focus on the other two elements. In this subsection I discuss how the fact that individuals can choose, to some extent, how many hours to work affects both growth and inequality, while subsection 5.2. examines the causes and effects of changes in participation rates.

5.1.1 Factor Returns and Factor Shares

The last decades of the 20th century witnessed a substantial widening of the gap between working hours in the United States and Europe. While in 1970 Europeans spent about the same time at work as Americans, by 2000 working hours in the EU Member States had fallen to 77% of hours worked in the USA. As we can see in table 2, these changes in work hours implied that despite the large productivity gains experienced by European countries, GDP per capita did not catch up with that in the USA. This observation has sparked a debate about the causes and effects of differences in labour supply, and an extensive literature has focused on whether taxes or preferences have driven these differences, and on the impact of labour supply on growth.¹⁹ However, little attention has been paid to the distributional implications of an endogenous labour supply.²⁰

Table 2: GDP and Hours of Work

| | GDP per capita | | GDP per hour | | Hours per capita | |
|--------|----------------|------|--------------|------|------------------|------|
| | 1970 | 2000 | 1970 | 2000 | 1970 | 2000 |
| USA | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| EU-15 | 69 | 70 | 65 | 91 | 101 | 77 |
| France | 75 | 71 | 69 | 100 | 109 | 71 |
| Spain | 50 | 57 | 47 | 73 | 105 | 78 |

Sources: Blanchard (2003, 2004).

¹⁸ The main reason for doing so is that there is no clear evidence of a relationship between unemployment and inequality. See, for example, Checchi and García-Peñalosa (2008a).

¹⁹ The three competing approaches are proposed by Blanchard (2004), Prescott (2004) and Alesina et al. (2005).

²⁰ The analysis in this section and the next follows García-Peñalosa and Turnovsky (2007, 2008) and Turnovsky and García-Peñalosa (2008).

In order to analyse the role of hours of work, we need to introduce an elastic labour supply so that agents can choose how many hours to work. The elasticity of leisure in the utility function then becomes a crucial parameter determining both the rate of growth and the distribution of income. A greater preference for leisure will result in fewer work hours. This in turn implies a lower utilization of capital and hence a lower productivity of investment, reducing the rate of capital accumulation and hence of growth. Countries with different preferences for leisure will then have different rates of growth.

To examine the effect on inequality, let us go back to our basic relative income equation. Suppose, as in section 4, that the only difference across agents is their wealth endowment, so that the relative income of agent i can be expressed as $y_i = s_K k_i + s_L$. With a Cobb-Douglas production function and the resulting constant factor shares, the endogeneity of the labour supply would have no effect on distribution which would only depend on the constant labour share and the (given) distribution of wealth. In order for hours worked to have an impact on the distribution of income we need to allow for changes in the labour share. The labour share will be endogenous with a more flexible production functions that the Cobb-Douglas, such as a CES production function; see box 3.

Box 3: An Endogenous Labour Share

To understand the effect of hours worked on the share of labour, consider an aggregate production function of the form

$$Y = \left(\alpha K^\rho + (1 - \alpha)(AL)^\rho \right)^{1/\rho},$$

where L is the effective labour supply, given by the product of hours and population, that is $L = hN$, and $\sigma = 1/(1 - \rho)$ is the elasticity of substitution between capital and labour. The labour share is then given by

$$s_L \equiv \frac{wL}{Y} = \left(1 + \frac{1 - \alpha}{\alpha} \left(\frac{K}{hN} \right)^\rho \right)^{-1},$$

and is a function of the capital labour ratio. Differentiating we have that the sign of $\partial s_L / \partial h$ is given by the sign of the parameter ρ . This means that when capital and labour are complements – that is, when $\rho < 0$ and the elasticity of substitution is less than 1 – a higher value of h results in a lower labour share. An elasticity of substitution less than 1 – i.e. $\rho > 0$ – implies that the labour share is increasing in h .

The labour share is by definition equal to the product of the wage times the labour supply divided by aggregate output, i.e. $s_L = wL/Y$. An increase in hours worked then has two effects. On the one hand it raises the effective labour supply which tends to increase the labour share. On the other, it results in a lower wage rate which tends to reduce it. Which of these two effects dominates depends on the elasticity of substitution between capital and labour. The bulk of the evidence indicates that capital and labour are complements, so that the elasticity of substitution is less than one, $\sigma < 1$.²¹ Then an increase in hours worked would result in a lower labour share and consequently greater income inequality. That is, increases in hours worked will result, on the one hand, in a faster rate of growth and, on the other, in a lower labour share and a more dispersed distribution of income.

Evidence of a positive correlation between average hours worked in a country and the Gini coefficient of income is obtained by Alesina et al. (2005) for OECD economies. Chart 3 depicts weekly hours of work per capita and the Gini coefficient of disposable income in six countries, and the two variables exhibit a correlation of 0.68. Proper econometric work is needed to examine the robustness of this correlation, but the data seems to support the idea that hours and inequality tend to move together. Note, however, that there could be reasons for this correlation other than the one we have just explored. For example, if we go back to the incentive argument of section 3.1.1, a more dispersed distribution of income may provide stronger work incentives and hence increase the fraction of time devoted to work.

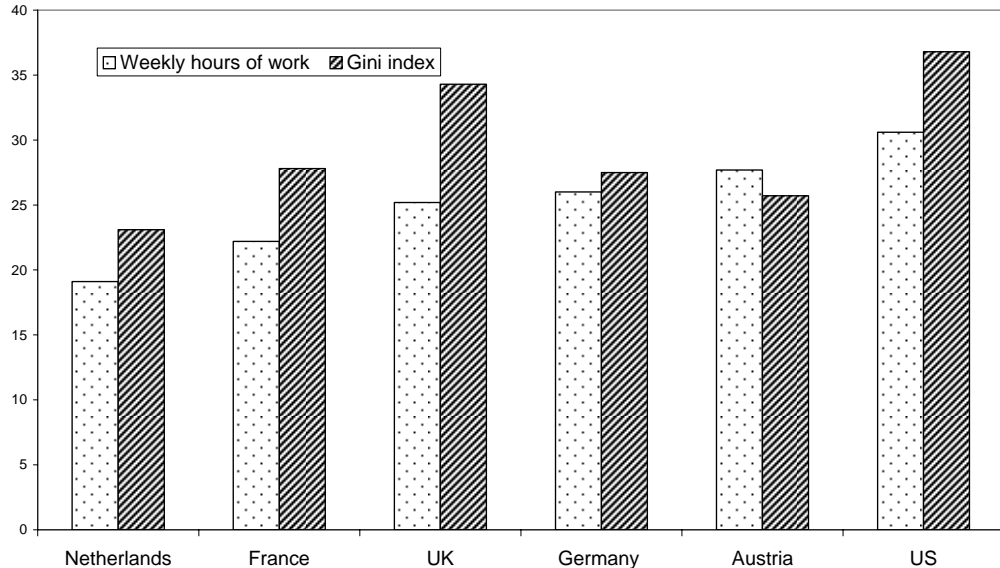
5.1.2 Taxation

As we have seen, one possible reason why labour supplies differ across countries is different preferences for leisure. If preferences are the cause of variations in labour supply, growth rates and inequality across countries, then there are no strong policy implications.²² An alternative view, put forward by Prescott (2004), is that the gap in labour taxes between the USA and the EU has caused differences in time use. That is, they are the result of government policy.

²¹ See Guvenen (2004).

²² There may be a reason for intervention if preferences are endogenous and multiple equilibria possible; see Alesina, Glasser and Sacerdote (2005).

Chart 3: *Inequality and Hours of Work – Selected Countries, 2000*



Sources: *Hours* from Alesina et al. (2005). *Gini coefficients on household disposable income for 1999 or 2000 from the Luxembourg Income Study (key figures).*

Table 3 reports hours worked and GDP per capita in France and Germany relative to the USA, as well as the effective tax rate on labour income and the Gini coefficient of disposable income in the 1990s. The so-called *effective labour tax* – a combination of taxes on wages and consumption – remained roughly constant in the USA between the 1970s and the 1990s, at 40%. However, it increased substantially in many European countries. In France it rose from 49% to 59%, and in Germany from 52% to 59%. The timing of these increases coincided with the reduction on hours of work witnessed in the large European economies, and hence it seems a possible explanation.

Table 3: Hours of Work, Taxes and Income Inequality in the 1990s

| | Hours worked per capita | GDP per capita | Effective labour tax | Gini coefficient |
|---------|----------------------------|-------------------|-------------------------|---------------------|
| USA | 100 | 100 | 0.40 | 0.35 |
| France | 68 | 74 | 0.59 | 0.29 |
| Germany | 75 | 74 | 0.59 | 0.27 |

Source: Hours, GDP and taxes for 1993–96 from Prescott (2004). Gini coefficients on household disposable income for 1994 from the Luxembourg Income Study (key figures).

It is straight forward to show that higher taxes on wages and consumption have a substitution effect that leads to a lower labour supply and slower growth, and this is supported by recent empirical evidence.²³ However, the change in taxes raises a puzzle as to its effects on inequality. If capital endowments are more unequally distributed than labour endowments, then the increase in labour taxes should also have increased post-tax income inequality. This prediction is at odds with the evidence which indicates an increase in inequality in the USA, stability in Germany, and a reduction in France over the period.²⁴ A possible explanation is that the reduction in hours caused an increase in the labour share, leading to lower pre-tax inequality. This effect could have been sufficiently strong to offset the direct distributive effect of higher taxes, so that a higher effective tax on labour was associated both with lower working hours and a more equal distribution of income.

5.2 Women in the Labour Market

One aspect that has received little attention in the recent growth literature is the role of labour market participation. Yet, changes in participation rates can have a substantial impact on per capita GDP growth, as reported in table 1. The table indicates that growth in participation has contributed substantially to GDP growth, in some instances more than TFP growth. Moreover, the increase in participation has been largely due to the massive entry of women in the labour market in these countries in the last two decades of the 20th century. Between 1984 and 1998, both Ireland and Spain experienced an increase in female participation rates of over 3% per year and Portugal of 1 % per year, while male participation rates declined

²³ See Cardia, Kozhaya, and Ruge-Murcia (2003).

²⁴ Brandolini and Smeeding (2007) document trends in inequality in these countries.

slightly over the period.²⁵ These numbers imply that the contribution of female labour market participation to output growth is of the same order of magnitude as that of TFP growth, and raises the question of what are the implications of women entering the labour market for the relationship between inequality and growth.²⁶

There are two reasons why we would expect a relationship between female labour participation, inequality, and growth. The first concerns the policies that would promote female participation, and their relationship to wage inequality. The second aspect is the impact of increased participation on inequality across households.

Women's decision of whether or not to participate in the labour market is based on a comparison of the forgone home production if they work with the income obtained if employed. In all industrialised countries there is still a large gap between the hourly wages of men and those of women.²⁷ Wage gaps are particularly evident in two types of jobs. One is female-dominated jobs, such as nursing, which tend to command lower wages as compared to male-dominated jobs with similar employee characteristics. The second are part-time jobs which are characterized by substantially lower hourly wages than similar full-time jobs. Differences in wage rates are aggravated by the fact that the tax rate of the income of married women is higher than that for men or for single women. Encouraging female participation would then require policies that reduce the gender wage gap and that lower the tax rate for second earners.²⁸ Such policies would then lead to lower gender inequality which would increase participation and hence result in faster growth.

Lower inequality between the wage rates of men and women may nevertheless be associated with increases in inequality when measured for other groups. Reducing the gender wage gap is likely to be due to an increase in the wages of women at the top of the earnings distribution, and hence would increase the dispersion of female earnings. This is precisely what we observe in the USA, where the sharp reduction in the gender wage gap at the end of the 20th century was associated with increases in the dispersion of female hourly wages and female earnings.²⁹ In other words, faster growth will be associated with lower inequality across gender groups but greater inequality within groups.

Throughout the paper we have looked at inequality among individuals, yet the empirical literature and policy-makers are often concerned with the distribution of

²⁵ Author's calculations from "OECD Labour Force Statistics V4.4".

²⁶ A problem with the literature trying to quantify the impact of female labour participation on growth is that it is difficult to quantify the size of the "household good" produced by those women not working in the market and which they stop producing once they engage in market production.

²⁷ Blau and Kahn (2000) review the literature.

²⁸ OECD (2004).

²⁹ Evidence on this is provided by Gottschalk and Danziger (2005) and Burtless (2007).

income among households. Increased female participation and the increased dispersion of female earnings have had major implications for the distribution of household incomes. When married women did not work, the distribution of labour income across households was simply given by the distribution of earnings among men. However, once women enter the labour market, inequality across households also depends on the correlation between the income of a husband and that of his wife. Household income inequality increases or decreases depending on whether there is a positive or a negative correlation between the earnings of spouses. Existing evidence indicates that there is a strong positive correlation between the labour earning of husbands and wives, with high-earning men marrying high-earning women. As a result, increases in female participation rates result in a more unequal distribution of household income. In the USA this correlation increased in the last two decades of the 20th century and was part of the cause of the increase in income inequality across household over the period.³⁰

6. Concluding Remarks

In this paper I have discussed recent developments in the theory of growth and distribution, focusing on those approaches that are most relevant for modern industrialised economies. My review has necessarily been selective and there are a number of aspects that have not been covered. There are two main approaches that I have not dealt with. The first one consists of theories that apply to developing countries. The adoption of industrial technologies, rural-urban migration, or the introduction of free elections, are aspects that would affect both inequality and growth. However, neither of these mechanisms seems relevant for the economies of the European Union. The second aspect that I have chosen not to discuss is the role of “globalization” in inducing changes in inequality. Globalization, or more precisely the increase in trade flows that occurred in the late 20th century, is a vast phenomenon that has had a variety of effects. In so far as it affects the supply of factors, its impact can be examined in terms of the supply-side framework used in this paper. However, openness also changes demand patterns, and this will create additional mechanisms through which inequality and growth can be correlated. Space constraints have obliged me not to discuss these demand-side arguments.

The supply-side approach to growth allows us to decompose a country’s growth rate into the growth rates of technology, physical capital, human capital, and labour supply. I have argued that each of these represents a channel through which inequality and growth are related.

We can summarize the main arguments as follows:

³⁰ This is documented by Burtless (1999).

- Inequality has two effects on the growth rate, a positive incentive effect, in line with the traditional literature, and a negative opportunity-creation effect operating through the constraints on human capital investment that it imposes on poor individuals. Greater inequality is hence conducive to growth if it occurs at the top of the distribution, and detrimental if it occurs at the bottom.
- Growth affects inequality through the impact of education and technological change on relative wages. On the one hand, human capital accumulation reduces the relative wage of educated workers and results in lower earnings inequality. On the other, when technical change is skill-biased, faster technology-driven growth will result in greater earnings inequality. Either of these two offsetting forces could dominate, implying that growth can be accompanied by increases or reductions in inequality.
- A number of factors affect both growth and distribution. A high marginal productivity of capital, a low tax rate, or a weaker preference for leisure, encourage the accumulation of physical capital and hence foster growth. However, they also tend to reduce wages and the labour share, making the distribution of income more dispersed. This results in a positive correlation between inequality and growth.
- The increase in female labour force participation has been an important force driving growth in industrialized economies. The consequences for inequality are, however, complex. On the one hand, greater female participation and the consequent increase in female wages has reduced wage inequality between men and women. On the other, there has been an increase in earnings inequality amongst women, and this has contributed to the increase in household income inequality observed in some countries.

Given the conflicting theoretical predictions, we would like to turn to the empirical evidence in order to assess the relative importance of these various mechanisms. A number of articles have tried to estimate the effect of growth on inequality, while others have examined the impact of inequality on growth. This literature has suffered from two problems, largely linked to the limited availability of data on the distribution of income. First, because of the limited number of observations, all types of countries tend to be grouped together without any consideration of whether the same mechanism applies or not to the entire sample. Second, establishing the direction of causality is problematic, and most of the literature can at best identify cross-country correlations between these two variables.

The early empirical studies based on cross-country regressions, such as Perotti (1996), tended to indicate a negative correlation between inequality and growth. As more data on inequality became available, it was possible to use more sophisticated econometric approaches that looked at shorter periods, included fixed effects, and divided the data into different groups of countries, and the resulting studies have found a positive, or at least more ambiguous, relationship. Forbes (2000) finds that

when short growth spans are used, inequality and growth are positively correlated. Barro (2000) divides his sample into poor and rich countries, and his results indicate a negative correlation in the former and a positive one in the latter. Overall, the empirical literature has not been able so far to obtain robust results on the correlation between distribution and growth.

The study by Voitchovsky (2005) stands out in this literature, both because it uses a small sample of rich and relatively homogeneous countries for which we could expect the same mechanisms to apply, and because of the careful econometric specification used to estimate the effect of inequality on growth. Moreover, Voitchovsky uses different distributional measures in order to allow for different effects of inequality at different points of the distribution of income. Her results strongly support the hypothesis that, for rich industrial economies, greater inequality at the top fosters growth while greater inequality at the bottom dampens it.

Where does this leave us in our understanding of the relationship between distribution and growth? I draw three conclusions from this literature. The first one is that, unlike the Kuznets hypothesis of the 1950s, we cannot expect the growth process to autonomously bring about a reduction of inequality. As a result, redistribution will remain a policy concern even in affluent societies. Second, there are different concepts of inequality which may move in opposite directions in response to a growth episode. For example, policies aimed at fostering growth through increased female participation will reduce wage inequality across genders but probably increase it across households. Lastly, despite the fact that we cannot single out one particular mechanism as the main factor relating growth and distribution, these theories can help us understand the likely consequences growth episodes. It becomes, however, essential to identify the specific source of growth in a particular country at a particular point in time in order to predict the effect on inequality and to design suitable redistributive policies.

References

- Acemoglu, D. (1998). "Why Do New Technologies Complement Skills? Directed Technical Change and Wage Inequality", *Quarterly Journal of Economics*, 113, 1055–89
- Acemoglu, D., P. Aghion and G.L. Violante (2001). "Deunionization, Technical Change, and Inequality," *Canergie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 55, 29–64.
- Aghion, P. and P. Howitt (1992). "A model of Growth Through Creative Destruction," *Econometrica*, 60, 323–351.
- Aghion, P., E. Caroli, and C. García-Peñalosa (1999). "Inequality and Growth in the New Growth Theories," *Journal of Economic Literature*, 37, 1615–1669.

- Alesina, A., E.L. Glasser and B. Sacerdote (2005). "Work and Leisure in the US and Europe: Why so different?" *NBER Macroeconomics Annual*, 1–64.
- Atkinson, A.B. (1997). "Bringing the Income Distribution Back from the Cold," *The Economic Journal*, 107, 297–321.
- Atkinson, A.B. (2007). "Distribution and growth in Europe – the empirical picture: a long-run view of the distribution of income", mimeo.
- Banerjee, A. and E. Duflo (2003). "Inequality and Growth: What Can the Data Say?" *Journal of Economic Growth*, 8, 267–299.
- Barro, R. (2000). "Inequality and Growth in a Panel of Countries," *Journal of Economic Growth*, 5, 5–32.
- Bassanini, A., L. Nunziata and D. Venn. (2008). "Job protection legislation and productivity growth in OECD countries," mimeo.
- Bénabou, R.J. (2005). "Inequality, Technology, and the Social Contract," in P. Aghion and S.N. Durlauf, (eds.) *Handbook of Economic Growth*, chapter 25, Amsterdam: North Holland.
- Bertola, G. (1993). "Factor Shares and Savings in Endogenous Growth," *American Economic Review*, 83, 1184–1198.
- Bertola, G. (2000). "Macroeconomics of Distribution and Growth," in A.B. Atkinson and F. Bourguignon (eds.) *Handbook of Income Distribution*, chapter 9, Amsterdam: North Holland.
- Bertola, G., R. Foellmi, and J. Zweimüller (2006). *Income Distribution in Macroeconomic Models*. Princeton University Press, Princeton NJ.
- Blanchard, O. (2003). "European Growth Over the Coming Decade", mimeo.
- Blanchard, O. (2004). "The Economic Future of Europe", *Journal of Economic Perspectives*, 18, 3–26.
- Blau, F. and L. Kahn (2000). "Gender differences in pay," *Journal of Economic Perspectives*, 14, 75–99.
- Brandolini, A. and T.M. Smeeding (2007). "Inequality Patterns in Western-Type Democracies: Cross-Country Differences and Time Changes," CHILD Working Papers wp08_07.
- Breen, R., C. García-Peñalosa and E. Orgiazzi (2008). "Factor Components of Inequality", mimeo.
- Bresnahan T.F., E. Brynjolfsson and L.M. Hitt (2002). "Information Technology, Workplace Organization and the Demand for Skilled Labor: Firm-Level Evidence," *Quarterly Journal of Economics*, 117, 339–376.
- Burtless, G. (1999). "Effect of Growing Wage Disparities and Family Composition Shifts on the Distribution of U.S. Income," *European Economic Review*, 43, 853–865.
- Burtless, G. (2007). "Globalization and Income Polarization in Rich Countries," *Issues in Economic Policy*, 5, 1–35.
- Cardia, E., N. Kozhaya, and F.J. Ruge-Murcia (2003), "Distortionary Taxation and Labor Supply," *Journal of Money, Credit and Banking* 35, 351–373.

- Caroli, E. and J. Van Reenen (2001). "Organizational change? Evidence from a panel of British and French establishments," *Quarterly Journal of Economics*, 116, 705–746.
- Checchi, D. and C. García-Peñalosa (2004). "Risk and the Distribution of Human Capital", *Economics Letters* 82, 53–61.
- Checchi, D. and C. García-Peñalosa (2008a), "Labour Market Institutions and Income Inequality", forthcoming *Economic Policy*.
- Checchi, D. and C. García-Peñalosa (2008b), "Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD", mimeo.
- Forbes, K. (2000). "A reassessment of the relationship between inequality and growth," *American Economic Review* 90, 869–887 .
- Galor O. and J. Zeira (1993). "Income Distribution and Macroeconomics," *Review of Economic Studies*, 60, 35–52.
- García-Peñalosa, C. and S.J. Turnovsky (2006). "Growth and Income Inequality: A Canonical Model," *Economic Theory*, 28, 25–49.
- García-Peñalosa, C. and S.J. Turnovsky (2007). "Growth, Inequality, and Fiscal Policy with Endogenous Labor Supply: What are the Relevant Tradeoffs?" *Journal of Money, Credit and Banking*, 39, 369–394.
- García-Peñalosa, C. and S.J. Turnovsky (2008). "Taxation, Working Hours and the Distribution of Income," mimeo.
- García-Peñalosa, C. and K. Wälde (2000). "Efficiency and Equity Effects of Education Subsidies", *Oxford Economic Papers*, 52, 702–722.
- García-Peñalosa, C. and J.-F. Wen (2008). "Redistribution and Entrepreneurship with Schumpeterian Growth," *Journal of Economic Growth*, 13, 57–80.
- Garicano, L. and E. Rossi-Hansberg (2006). "Organization and Inequality in a Knowledge Economy," *Quarterly Journal of Economics*, 121, 1383–1435.
- Gottschalk, P. and T.M. Smeeding (1997). "Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality," *Journal of Economic Literature*, 35, 633–87.
- Gottschalk, P. and S. Danziger (2005). "Wage Inequality, Earnings Inequality and Poverty in the U.S. Over the Last Quarter of the Twentieth Century," *Review of Income and Wealth*, 51, 231–54.
- Grossman, G. and E. Helpman (1991). "Quality Ladders in the Theory of Growth", *Review of Economic Studies*, 58, 43–61.
- Guvenen, F. (2006). "Reconciling conflicting evidence on the elasticity of intertemporal substitution: A macroeconomic perspective," *Journal of Monetary Economics* 53, 1451–1472.
- Hamilton, B.H. (2000). "Does Entrepreneurship Pay? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment," *Journal of Political Economy*, 108, 604–31.
- Hornstein, A., P. Krusell, G.L. Violante (2005). "The Effects of Technological Change on Labor Market Inequalities," in P. Aghion and S.N. Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*, chapter 20, Amsterdam: North Holland.

- Kuznets, S. (1955). "Economic growth and income inequality," *American Economic Review*, 45, 1–28.
- Lebre de Freitas, M. (2000). "Quantity versus Quality: The Growth Accounting in Ireland," *Bank of Portugal Economic Bulletin*, March 2000, 59–70.
- Lucas, R.E. (1988). "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, 22, 3–42.
- Mirrlees, J.A. (1971). "An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation," *Review of Economic Studies*, 38, 175–208.
- Moskowitz, T. and A. Vissing-Jorgensen. (2002). "The Returns to Entrepreneurial Investment: A Private Equity Premium Puzzle," *American Economic Review* 92, 745–778.
- Nelson, R. and E. Phelps (1966). "Investments in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth," *American Economic Review*, 61, 69–75.
- OECD (2004). "Female Labour Force Participation: Past Trends and Main Determinants," OECD Economics Department occasional paper.
- Ortigueira S. (2007). "The Rise and Fall of Centralized Wage Bargaining," mimeo.
- Prescott, E.C. (2004). "Why do Americans work so much more than Europeans?" *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 28, 2–13.
- Perotti, R. (1996). "Growth, Income Distribution and Democracy: What the Data Say," *Journal of Economic Growth* 1, 149–187.
- Romer, P.M. (1986). "Increasing Returns and Long-Run Growth," *Journal of Political Economy*, 94, 1002–37.
- Saint-Paul, G. (2001). "On the Distribution of Income and Worker Assignment under Intrafirm Spillovers, with an Application to Ideas and Networks," *Journal of Political Economy* 109, 1–37.
- Stiglitz, J.E. (1969). "The Distribution of Income and Wealth Among Individuals," *Econometrica*, 37, 382–97.
- Thoenig, M. and T. Verdier (2003). "A Theory of Defensive Skill-Biased Innovation and Globalization", *American Economic Review*, 93, 709–728.
- Turnovsky, S.J. and García-Peñalosa, C. (2008). "Distributional Dynamics in a Neoclassical Growth Model: The Role of Elastic Labor Supply," *Journal of Economic Dynamics and Control*, 32, 1399–1431.
- Voitchovsky, S. (2005). "Does the Profile of Income Inequality Matter for Economic Growth?: Distinguishing Between the Effects of Inequality in Different Parts of the Income Distribution," *Journal of Economic Growth*, 10, 273–296.

Comment on “Inequality and Growth: Goal Conflict or Necessary Prerequisite”

Sepp Zuckerstätter

Austrian Federal Chamber of Labour Vienna

The Focus of the Paper and the Surrounding

The paper by Professor García-Peñalosa presents the connection of inequality and growth in a variety of primarily supply sided growth models, of a neoclassical flavour which are considered relevant for industrialised countries. The term neoclassical flavour has to be qualified as the models feature substantial extensions and progress compared to neoclassical textbook models of undergraduate courses.

The extensions are made with respect to the use of more flexible production functions (CES instead of Cobb-Douglas), which allow factor income distributions beyond the fixed factor shares implied by the constant return to scale Cobb Douglas, and they feature imperfect information leading to capital market imperfections, which allow human capital investments to depend on the distribution of income. One of the models discussed however goes even further beyond the neoclassical standard; Benabou (2005) describes the joint determination of institutions, human capital accumulation and inequality.

To focus the paper on modern supply side models of a neoclassical flavour seems necessary for the literature even within this family of models is vast. However there are models which are left out of the discussion and for sake of a wider scope of literature to be mentioned, I want to add some references pointing to other model families.

One could widen the scope in time going back in the history of economics to the works of Joan Robinson, or even further to the classics like Ricardo or Marx¹. For distribution and growth were seen to be the most relevant issues of economic research by that time. Distribution in this context usually meant functional distribution, which was to some extent equated with income distribution between the members of different classes (i.e. workers, landowners, capitalists). By the time

¹ A useful first overview on various historical strands of growth theory can be found at the History of Economic Thought - Page <http://cepa.newschool.edu/het/essays.htm> #macro

of the classic workers where poor compared to members of other classes therefore. These classic models were implicit models of personal income distribution.

Another extension would cover models dealing with demand side aspects of economic growth, either in a Keynesian, Post Keynesian or Schumpeterian style.

In post Keynesian growth theories², the key mechanism linking distribution and growth lies in different saving propensities of (poor)workers and (rich) capitalists, or in the difference of saving behaviour of households and firms. Firms are considered to be entities following their own goals not necessarily maximization the utility of the owner(s). If there is full utilization of capacity in the long run, capital accumulation and therefore growth should be higher if savings are higher. Given the amount of resources available, savings are higher if profits are higher, either because capitalists are richer and therefore save more, or because firms can finance higher investment from retained profits.

In models of the richer Kaldor type discussed in Stockhammer (1999), variable capacity utilization drives the link from wages to profits. On the one hand higher wages lead to higher capacity utilization, having a potentially positive effect on investment and therefore growth. On the other hand higher wages lead to lower profits and thereby dampen investment and therefore growth. Which of the effects dominates has to be settled empirically. The discussion is known in Post Keynesian growth theory under the heading of wage-led vs. profit led growth.

A distinct mechanism to link income distribution and growth is used in the models of Shleifer or Zweimüller. They take the product life cycle for new innovations as their starting point. If a new innovation is introduced it will first get bought by high income people, gradually also by people further down the income ladder. Given this model market size for new products become a function of time and of the income distribution. Narrow distributions lead to fast growth of the market for new innovations, as there are many people buying the new product as prices decrease. Faster expansion of the market allows recovering fixed cost of R&D faster, economies of scale can be used earlier. Unequal distributions of income do not allow fast amortisation of R&D expenditure, for the time to reach sufficient market size becomes too long. Therefore, inequality of income leads to lower R&D in new products and to lower growth.

Models using political economy arguments like Rodrik and Alesina (1994)³, argue that higher inequality leads to more redistribution by government, causing more distortions through taxation and lower growth. For sake of a full picture one has to mention here that the view of redistribution (not to be confused with inequality per se), having a negative impact on growth has been seriously

² For an overview and further literature see Stockhammer (1999).

³ For an overview on the literature see also the Survey by Aghion, Caroli, and García-Peñalosa (1999).

challenged. For detailed arguments see the survey by Aghion, Caroli, and Peñalosa cited in footnote 3.

The model of Benabou (2005) discussed by García-Peñalosa extends this political economy arguments so listing them here is somewhat unfair but done for sake of completeness.

A somewhat different strand of this literature relies on social instability as key mechanism. High inequality leads to social unrest which causes uncertainty for investors and lowers growth.

One might consider these models to be of minor relevance for industrialised countries. I would argue that the current crisis in the EU-constitutional process might provide a counter example.

With respect to the theoretical and practical i.e. empirical aspects the paper by Cecilia García-Peñalosa, focuses on theoretical descriptions, citing empirical evidence, whenever necessary for the argument. She perfectly follows the old principle that there is nothing more practical than good theory.

The Framework of the Paper

Given the supply side framework, growth is seen to be driven by, changes in physical capital, human capital (labour) and **Total Factor Productivity**. Labour input is decomposed into the influence of population size, labour force participation, which becomes especially important as changes in female labour force participation is analysed separately and hours, of work.

Income distribution, meaning distribution over individuals not households, is determined by factor shares, individuals physical and human capital endowments, relative wages of skilled vs. unskilled workers, and labour supply decisions.

García-Peñalosa does not follow the usual procedure to complain about insufficient data sources. So they have to be added here.

Starting with physical capital one has to mention that physical capital is not only hard to measure for empirical and theoretical reasons but also hard to conceptualise in the first instance. Empirically physical capital is usually measured by the perpetual inventory methods. Perpetual inventory takes past investment and a “suitable” rate of depreciation to calculate current capital stocks. This calculation makes use of the fact that unknown initial capital is depreciating to zero after some time, therefore capital stocks are solely a product of later investment. Problems of technical depreciation etc. are hard to be taken into account within this approach.

Capital stock data calculated using a production function approach are even more problematic as the production function used there is not a product of the economic process but an assumptions used to construct the data series. Conceptually the problems in defining physical capital date back at least to the Cambridge controversy which can not be given in detail here. For an introduction see Galbraith (1998) and the literature cited there.

Human capital is another shaky concept, just to name one problem, assume education is just a screening device to separate people by their talents or even worse their social background, under this assumptions formal education, usually taken as a proxy for human capital, is not even a weak indicator for individual productivity.

Total Factor Productivity is calculated from the residual or unexplained differences, between actual output and predicted output using a particular production function. Taken seriously it can only be a measure for technical progress if one believes in the production function to represent the underlying process correctly, otherwise they could as well represent, breaks in data series, or misspecifications.

Even data on something as obvious as labour input are plagued with many problems, just to name one. How can you deal with times spent on standby of maintenance technicians, if they do an excellent job or if they are lucky, they can use their standby time to sleep. If they do a lousy job or if they are unlucky they might work most of the time repairing equipment. There is a high probability that data report these activities according to legal regulations not to conforming to any specified research question.

Having said that one might ask for the consequences of weak data sources? Certainly to quit analysing growth processes is not the best response, but one should be careful in data selection and in drawing recommendations for policy.

Income distribution poses a similar set of problems, starting from the already mentioned distinction of household versus individual income and extending to the problems of comparability of various data sources in cross country regressions many of which are described in an excellent survey by Sudhir and Segal (2008) in the *Journal of Economic Literature*.

One particular problem in comparisons over time is how to deal with growing populations. depending on the specific question at hand it might be useful to ignore growing numbers of people earning market income while in other cases growing inequality in income might be caused by people having no income at all before and therefore where absent from the data, while earning little income now makes them visible.

Concerning the chart on inequality decomposition in the paper another point becomes obvious. If inequality by income is decomposed by source, as shown here, the overall share of this income source in total income might make it the most important source of inequality. Even if the within distribution of this income source is much more egalitarian than the within distribution of other sources.

If one is interested in the question whether a redistribution of a fixed amount of income, by proportionally taxing capital for example, and using receipts to give a proportional transfer to labour, would increase or decrease inequality a very different picture would emerge. For the within distribution of labour income is much more egalitarian than within distributions of capital income.

The paper is well structured along the various lines of causality, for not only might equality lead to higher or lower growth, but also the reverse might be true. In addition many factors might influence both. I try to summarize the arguments given for positive and negative relationships on growth and equality, using equality instead of inequality to get the “good” things, at least by my own normative judgement, having positive signs and the bad things having negative signs.

Major Mechanisms Causing a Negative Impact of Equality on Growth

The first connection between equality and growth covered in the paper, but also along the history of economic thought, works through different saving rates. If high income individuals save relatively more, lower equality will foster growth of physical capital, leading to higher growth. This argument can in principle be traced back to Marx stating that if poor people don't (can't) save equal distributions are bad for growth.

A similar effect occurs if there are indivisibilities in investment projects combined with imperfect capital markets. Under this prerequisite projects can only be realised if wealth is concentrated enough to allow some people to surpass the minimum wealth requirement for investment projects. Interestingly a similar argument has been put forward in favour of state ownership.

Another mechanism lies in incentives for entrepreneurs, if income from innovative entrepreneurship is more volatile, lower equality leaves more people willing to risk innovative activities for expected rewards are higher.

The indivisibility argument requires imperfect information or risk aversion to exclude external financing. If capital providers can't control effort or if risk bearing has to be rewarded above the “secure” wage income, lower equality fosters growth.

Concerning incentives for entrepreneurs some words of caution is in order here, as not every entrepreneur is Schumpeterian. Higher degrees of self employment might also be caused by a lower state of development, having more precarious self account workers. Just to give one example, self employment rates are 14% in Austria compared to 7% in the United States⁴.

Major Mechanisms Causing Positive Impacts of Equality on Growth

The major direct mechanism from equality to growth in the models presented is through the financing of human capital accumulation. Because of diminishing

⁴ Data from the EU commissions AMECO Database.

returns to human capital investment it is more efficient to invest equally into the education of all people. This can usually not be attained via capital markets.

Under this assumption equal income distributions make human capital investment more efficient by allowing more people to invest. This will foster growth through higher human capital endowments.

Higher human capital endowments in turn lead to an increase in efficient labour units, making R&D cheaper, and faster adoption of new technologies possible, for new technologies usually require a skilled labour force.

The once formulated goal for Austrian education and research policy to “produce” a Nobel Prize winner within the coming years seems not to be a good idea given the diminishing returns to human capital investment.

Even so a good deal of education is financed publicly at least in Austria, our education system still produces strong intergenerational inheritance of educational outcomes, indicating that beyond financing some other mechanisms are at work to hinder all people to invest in their education on an equal footing.

Income redistribution can also act as insurance for entrepreneurs and allows riskier investments to be made. Recognising the high risk implied by human capital investment income redistribution might also be good for growth.

Exogenous Factors Affecting Equality and Growth

a) Skill Biased Technological Change

The increase in educational participation and skill biased technological change, pose two strongly interrelated forces affecting growth and equality. The important question concerning the effect of skill biased technological change, which is the prime suspect in political debates on increasing inequality, is whether it is fully exogenous or caused by the expansion of higher education. In the former case it acts as to reduce equality by increasing the demand for skilled workers. While in the later it might be a consequence of the expansion of higher education which leads to an increased supply of skilled workers which initially increasing equality. Only as a consequence of increased supply, skilled labour is used more intensively leading restoring of higher skill premier. The total effect of both developments is ex ante unclear.

Beyond the relative supply of skilled and unskilled labour, skill biased technological change could be caused by the expansion of international trade, forcing low skilled wages down in the skill rich country.

On top of all complications skill biased technical change might be self enforcing rendering the original cause even harder to detect. Still there remains the standard problem of empirical research; SBTC is measured by the residual of the production

function therefore it might also be called unexplained difference, making it an artefact of some other developments not measured in our equations.

b) Taxation and the Welfare State

Institutions of the welfare state are a strong equalising force on the distribution of income and welfare. Therefore they also influence the trade of between growth and equality, in a non trivial way. The original idea of the policy maker deciding between equality or equity on the one side and efficiency or growth on the other can not be sustained in the light of current theoretical and empirical research.

On the one hand redistribution reduces incentives to innovate by dampening potential rewards for successful projects, potentially reducing the supply of labour, and discouraging investment in human capital.

On the other hand redistribution and the welfare state might facilitate innovation by reducing risk for innovators and by providing education to people otherwise constrained by imperfect capital markets. Again the overall effect of the welfare state is unclear.

c) Labour Supply of Women

As García-Peñalosa correctly points out in her article, one of the most important changes of the post war period was the remarkable increase in female participation in the labour market. Growth and equality are both influenced by this development. On top of the effect of higher labour supply and the increase in commercialisation of household services, the increase in female labour supply also changed the organisation of society and production in a substantial manner. For its effect on equality it poses an interesting question, touching on the important question of empirical concepts of equality.

Measuring household inequality female labour supply might well lead to a decrease in equality as people tend to marry within their own social and income classes. Considering the effect on individual income distributions it is very likely to increase equality if the reference point is chosen correctly. Comparing the earlier situation where many women did not have any market income at all to the situation where they get some income should lead to a more equal distribution. In empirical research this is particularly complicated as people without any income are usually not present in the data.

Exogenous Factors Affecting Equality: Institutions

Labour market institutions have an important impact on the distribution of income. While only briefly mentioned in this paper there is an important paper by García-Peñalosa together with Daniele Checchi (2005) modelling and testing for the effect

of labour market institutions on the distribution of income. I want to refer all readers to this paper for important insights, especially concerning the careful analysis of the particular political circumstances in the countries considered.

Concerning institutions in general I want to underscore the necessity to take a detailed look at the concrete implementation. Public services like in education might have a different impact whether they are targeted to child care institutions facilitating higher participation of parents or if they are targeted to research institutes. Neither educational finance nor labour market institutions are easily modelled by a lump sum transfer or some simple indicators mapping complex institutions onto the numbers from one to five.

What I have Learned from García-Peñalosa's Paper

The most important aspect of the paper is the renewal of two handed economics. The relationship of growth and equality is neither straight forward nor backward. There are three general lessons and one personal lesson which I draw from the paper.

The general lessons are:

1. The concept of distribution and of growth needs to be as clear as possible, it has to be stated openly whether one talks about household individual or any other form of distribution. Concerning growth, the distinction of overall, per capita or TFP growth has to be specified carefully.
2. Institutions, history and country specifics matter a lot therefore it is an absolute necessity to analyse them carefully especially in cross country comparisons.
3. Growth can not be regarded to be the prime goal or economic policy the distribution of income has to be considered equally important.

And my final personal lesson was, whenever you go into the subject of growth and inequality put García-Peñalosa on the reading list.

References

- Aghion, Philip; Caroli, Eve and García- Peñalosa, Cecilia (1999), Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories, *Journal of Economic Literature* 37, 1615–1669.
- Alesina, Alberto and Rodrik Dani (1994), Distributive Politics and Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics*, 109 (2), 465–490
- Checchi, Daniele and García-Peñalosa, Cecilia (2005), Labour Market Institutions and the Personal Distribution of Income in the OECD, IZA Discussion Papers 1681, Institute for the Study of Labor (IZA). For a later version see:

- Checchi ,Daniele and García-Peñalosa, Cecilia (2008), Labour Market Institutions and Income Inequality, *Economic Policy*, CEPR, CES, MSH, Vol. 23, 601–649, October.
- Galbraith, James K. (1998), The Distribution of Income LBJ School of Public Affairs, University of Texas at Austin, UTIP Working Paper No. 2, (the paper by now should be published in a New Guide to Post Keynesian Economics, edited by Steve Presman and Ric Hold).
- Stockhammer, Engelbert (1999), Robinsonian and Kaleckian Growth. An Update on Post- Keynesian Growth Theories, Working Paper No. 67, October.
- Sudhir, Anand and Paul Segal (2008), What Do We Know about Global Income Inequality?, *Journal of Economic Literature* 46(1), 57–94.

Einkommensverteilung und Armut im OECD-Raum

Michael F. Förster
OECD, Paris¹

Spätestens seit Mitte der 1990er-Jahre ist das Studium der Einkommensungleichheit auch in Europa nicht mehr, als „würde man dem Gras beim Wachsen zusehen“, wie dies der amerikanische Ökonom Henry Aaron 1978 feststellte. Betraf die Zunahme der Ungleichheit in den späten 1970er-Jahren vornehmlich wenige außereuropäische Länder (USA), so griff dieser Trend in den 1980er-Jahren auch auf einige europäische Länder über (Großbritannien) und betrifft seit den 1990er-Jahren auch die meisten kontinentaleuropäischen und alle nordischen Länder. Über den gesamten Zeitraum von Mitte der 80er bis Mitte der 2000er-Jahre gesehen, stieg Einkommensungleichheit in drei Viertel der OECD Länder und Ausnahmen von diesem Trend sind an einer Hand abzuzählen.

Die Mehrheit der Bevölkerung in den OECD Ländern erachtet Ungleichheit in ihrem jeweiligen Land als „zu hoch“. Während es in Japan, Kanada und den Vereinigten Staaten zwei Drittel sind, teilen in Portugal, der Slowakei und Ungarn mehr als 90% diese Meinung. In Österreich sind es etwa 85%. Auch nationale Regierungen und internationale Agenturen (ILO, EU) setzen Maßnahmen zur Verringerung der Ungleichheit auf die Tagesordnung und OECD Generalsekretär Angel Gurría erachtet „zu hohe Ungleichheit als die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit insgesamt beeinträchtigend.“

Für die OECD hat erstmals Malcom Sawyer Mitte der 1970er-Jahre das Phänomen der Einkommensungleichheit untersucht (Sawyer 1976), seine Studie umfasste jedoch nur wenige Länder und basierte auf nationalen und schwer vergleichbaren Einkommensdaten und –konzepten. Erst Mitte der 1990er-Jahre erlaubten es die vergleichbaren Mikrodaten der Luxembourg Income Study (LIS) dem Forscherteam Tony Atkinson, Lee Rainwater und Tim Smeeding, eine vergleichbare Einkommensstudie für 15 OECD-Mitgliedsländer zu erstellen (OECD 1995). Seitdem hat die OECD ein Netzwerk mit nationalen Einkommensexperten aufgebaut, die auf Basis standardisierter Definitionen und

¹ Die wiedergegebenen Meinungen sind jene des Autors und spiegeln nicht notwendigerweise jene der OECD oder ihrer Mitgliedsländer.

Fragebögen regelmäßig vergleichbare Einkommensindikatoren für die OECD erstellen. Diese Indikatoren wurden in drei sukzessiven Studien analysiert (Burniaux et al. 1998; Förster und Pearson 2002; Förster und Mira d'Ercole 2005). Mit „*Growing Unequal?*“ (OECD, 2008) liegt nun erstmals eine Studie der OECD vor, die alle 30 Mitgliedsländer umfasst, einen längeren Zeitraum über 20 (und für einige Länder 30) Jahre erfasst und darüberhinaus Aspekte der Ungleichheit und Armut analysiert, die über das bloße Einkommen hinausgehen. Der vorliegende Artikel fasst die Hauptergebnisse dieser Studie zusammen.

1. Wie ungleich sind unsere Gesellschaften?

Die Unterschiede im Niveau der Einkommensungleichheit innerhalb der 30 Mitgliedsländer der OECD sind beträchtlich. Je nach verwendetem Ungleichheitsmaß reichen diese vom einfachen zum doppelten, oder aber vom einfachen zum fünffachen Wert. Im Durchschnitt der OECD-Länder ist das Einkommen² der reichsten 10% etwa neunmal so hoch wie jenes der ärmsten 10%. Das Verhältnis beträgt jedoch 25: 1 in Mexiko, aber weniger als 5 : 1 in Dänemark und Schweden.

Der in der Verteilungsforschung am häufigsten verwendete Konzentrationsindikator, der Gini-Koeffizient, erlaubt eine Klassifizierung der 30 OECD-Länder in fünf Gruppen (Tabelle 1). Im Schnitt der OECD-Länder beträgt der Gini-Koeffizient 0.31 und die Ländergruppe um diesen Durchschnitt besteht aus Ländern aus Europa, Asien, Nordamerika und Ozeanien. Dänemark und Schweden haben die geringste Einkommensungleichheit. Österreich gehört mit einer Reihe anderer kontinentaleuropäischer und den restlichen nordischen Ländern zur Gruppe mit unterdurchschnittlicher Einkommensungleichheit. Vier der sechs anglosächsischen Länder haben überdurchschnittliche Einkommensungleichheit, wobei diese in den Vereinigten Staaten mit einem Koeffizienten von 0.38 am ausgeprägtesten ist. Am weitest höchsten ist die Ungleichheit in Mexiko und der Türkei. Die vier mittel- und osteuropäischen Länder, die der OECD angehören, verteilen sich auf drei unterschiedliche Ländergruppen; der Gini-Koeffizient in Polen ist etwa um mehr als 10 Prozentpunkte höher als jener in der Tschechischen Republik. Die in Tabelle 1 beschriebenen Ländergruppierungen sind gegenüber alternativen Verteilungsmassen einigermaßen robust.

² Wenn nicht anders vermerkt, handelt es sich bei diesen und den folgenden Betrachtungen um verfügbares Haushaltseinkommen per Konsumeinheit, d.h. sämtliche Bruttoeinkommen aus Arbeit, Ersparnissen und Kapital sowie private Transfers zusammen genommen, minus sämtlicher im Haushalt anfallender Einkommenssteuern und Sozialabgaben.

Tabelle 1: Niveaus der Einkommensungleichheit in 30 OECD Ländern, ca. 2005

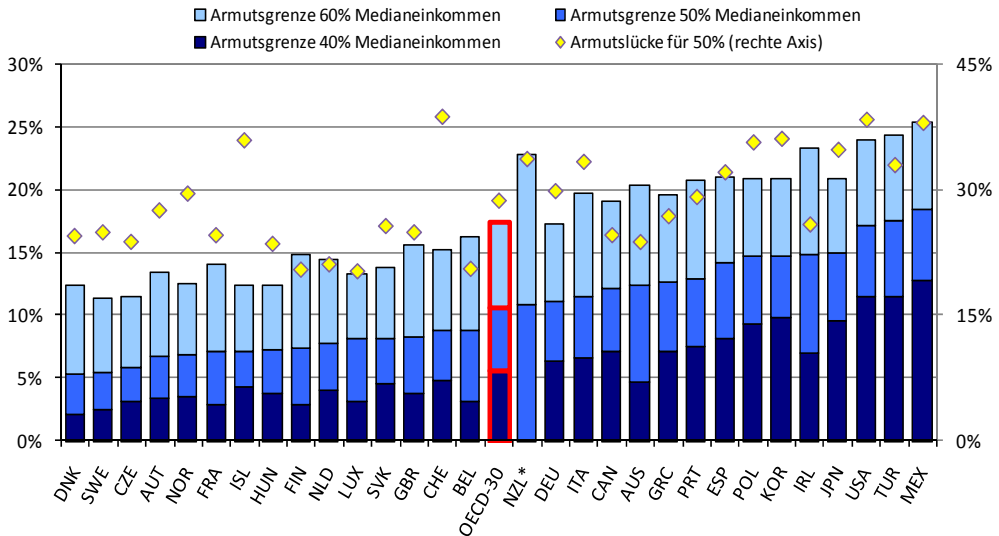
| | |
|--|---|
| Geringe Ungleichheit (Gini < 0.25) | Dänemark, Schweden |
| Unterdurchschnittliche Ungleichheit (Gini = 0.26 – 0.28) | Belgien, Finnland, Frankreich, Island, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Tschechische Republik, Schweiz, Slowakei |
| Durchschnittliche Ungleichheit (Gini = 0.29 – 0.32) | Australien, Deutschland, Griechenland, Japan, Kanada, Korea, Spanien, Ungarn |
| Überdurchschnittliche Ungleichheit (Gini = 0.33 – 0.38) | Irland, Italien, Neuseeland, Polen, Portugal, Vereinigtes Königreich, Vereinigte Staaten |
| Hohe Ungleichheit (Gini > 0.4) | Mexiko, Türkei |

Anmerkung: Einkommenskonzept: verfügbares Haushaltseinkommen pro Konsumeinheit.

Quelle: Growing Unequal?, OECD (2008).

Diese Länderunterschiede spiegeln sich auch im Ausmaß der Einkommensarmut. Im Schnitt über die 30 OECD-Länder leben knapp 6% der Bevölkerung in einem Haushalt mit weniger als 40% des nationalen Medianeinkommens, knapp 11% mit weniger als 50% und 17% mit weniger als 60% des Medianeinkommens. Im generellen verwendet die OECD die 50%-Schwelle als Benchmark für Einkommensarmut, während die EU die 60%-Schwelle für die Definition von *Armutgefährdung* heranzieht. Wiederum weisen Dänemark und Schweden die geringsten, Mexiko und die Türkei die höchsten Werte aus. Österreich hat die viertniedrigste Armutsrate für die 50%-Schwelle, aber lediglich die achtniedrigste für die 40% und 60% Schwellen. Auch für einige andere Länder kommt es zu Rangverschiebungen. So haben beispielsweise Australien und Irland Armutsraten unter der 40%-Schwelle, die knapp unter bzw. knapp über dem OECD-Schnitt liegen, während Armutsraten unter der 60%-Schwelle, v.a. im Falle Irlands, wesentlich darüber liegen. In beiden Ländern ist das Sozialsystem mit im Wesentlichen einheitlichen Flat-Rate-Sätzen eher auf extreme Armutsvermeidung als Einkommenssicherung ausgelegt. Im Großen und Ganzen bleibt aber die Rangordnung der Länder bzw. deren Gruppierungen für die drei unterschiedlichen Armutsschwellen gewahrt.

Grafik 1: Niveaus der Einkommensarmut für drei verschiedene Armutsschwellen und Armutslücken, 2005



Anmerkung: Einkommenskonzept: verfügbares Haushaltseinkommen pro Konsumeinheit. Länder sind aufsteigend nach Armutsraten unter der 50%-Schwelle geordnet.

* Keine Werte für die 40%-Schwelle für Neuseeland verfügbar.

Quelle: *Growing Unequal?*, OECD (2008).

Armutsraten geben Auskunft über die Betroffenheit bzw. Frequenz von Einkommensarmut, nicht jedoch über die Intensität der Armutssituation, d.h. wie weit entfernt die Einkommen armer Haushalte von einer gegebenen Armutsschwelle liegen. Diese Information ist für die Budgeterstellung etwaiger Armutsbekämpfungsprogramme wichtig. Die Rauten in Grafik 1 bezeichnen solche Armutslücken in Bezug auf die 50%-Armutsschwelle. Im OECD-Schnitt liegt das Durchschnittseinkommen armer Haushalte 29% unterhalb der Armutsschwelle. Im allgemeinen haben Länder mit niedrigeren Armutsraten auch niedrigere Armutslücken, aber es gibt herausragende Ausnahmen. Vor allem Island und die Schweiz, Länder mit unterdurchschnittlichen Armutsraten, haben zwei der höchsten Armutslücken, über 35%. Armutslücken sind aber auch in Norwegen und Österreich höher, als es die traditionellen Indikatoren der Armutsrate erwarten ließen. Auf der anderen Seite des Spektrums sind Armutslücken in einigen anglosächsischen Ländern – Australien, Irland und Kanada – unter dem OECD-Schnitt.

Bei diesen Betrachtungen handelt es sich um länderspezifische bzw. „relative“ Einkommensverteilungen, die vom „absoluten“ Einkommensstandard bzw. Einkommensunterschieden zwischen den Ländern abstrahieren. Diese können jedoch beträchtlich sein. So ist die Armutsschwelle in Österreich mit etwa 12.300 USD pro Jahr (in Kaufkraftparitäten gemessen) etwa doppelt so hoch wie jene in Tschechien, zwei Ländern mit ähnlichen Niveaus der Armutsraten. Dies wirft die Frage nach der adäquaten *Referenzgesellschaft* für Einkommensverteilung und – armutsvergleiche auf. Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Integrierung Europas erscheint die Verwendung einer „gesamteuropäischen“ Armutsschwelle, die von der Verteilung aller europäischen Haushaltseinkommen zusammengenommen abgeleitet ist, durchaus sinnvoll – zumindest als Zusatzindikator zu den traditionellen relativen Massen.³ Andererseits sind in einigen Ländern regionale Einkommens- und Kaufkraftunterschiede dermaßen ausgeprägt, dass auch regionalspezifische Armutsschwellen zur Armutsmessung berechtigt erscheinen. Der Nationalstaat bezieht seine Berechtigung als „Referenzgesellschaft“ letztendlich aus der Tatsache, dass Sozial- und Steuerpolitik (und damit Verteilungspolitik) weiterhin zu einem überwiegenden Teil auf Länderebene bestimmt werden.

Des Weiteren bleiben selbst unter Anwendung „absoluter“ Einkommen Disparitäten an den Eckpunkten der Verteilung zwischen den Ländern bestehen. Mit anderen Worten, ärmere Haushalte in „reichen“ Ländern mit hoher Ungleichheit können nichtsdestotrotz über niedrigere absolute Einkommen verfügen als ärmere Haushalte in „ärmeren“ Ländern mit niedriger Ungleichheit. Das durchschnittliche Jahreseinkommen pro Konsumeinheit betrug im OECD-Schnitt im Jahr 2005 22.600 USD (Österreich: 27.600 USD). Die Vereinigten Staaten haben das zweithöchste Durchschnittseinkommen mit 33.000 USD, während Schweden genau am OECD-Schnitt liegt und den 17. Platz einnimmt. Werden hingegen die Einkommen der ärmsten 10% betrachtet, so verlieren die Vereinigten Staaten 18 Plätze, mit einem Einkommen von knapp 6.000 USD. Jenes der ärmsten Schweden ist hingegen unter den OECD Ländern am sechsthöchsten und beträgt 9.500 USD (OECD Schnitt: 7.100, Österreich: 10.200). Ganz umgekehrt ist das Verhältnis der absoluten Einkommensniveaus der reichsten 10%: hier liegen die Vereinigten Staaten mit 93.000 USD an der Spitze, während sich die reichsten Schweden mit 45.000 USD zu begnügen haben (OECD-Schnitt: 54.000, Österreich: 61.500).

³ Eine Schätzung einer gesamteuropäischen Armutsschwelle, die monetäre und nicht-monetäre Elemente kombiniert, findet sich in Förster (2005). Aktuellere Schätzungen für eine gesamteuropäische Einkommensarmutsgrenze wurden von Lelkes und Zolyomi (2008) vorgelegt. Eine methodische Diskussion findet sich in Brandolini (2007).

2. Langfristige Entwicklung der Einkommensungleichheit und -armut

Über den Zeitraum der letzten 20 Jahre gesehen, nahm die Einkommensungleichheit in drei Viertel der OECD-Länder zu, d.h. in 18 der 24 Länder, für die eine längere Zeitreihe existiert – in elf davon in signifikantem Ausmaß.⁴ Dabei waren die stärksten Anstiege in Neuseeland und Finnland zu verzeichnen, weiters in den Vereinigten Staaten, Italien, Norwegen und Deutschland. Lediglich in Irland, Spanien und Frankreich kam es zu nennenswerten Rückgängen. Im OECD-Schnitt stieg der Gini-Koeffizient um zwei Prozentpunkte.

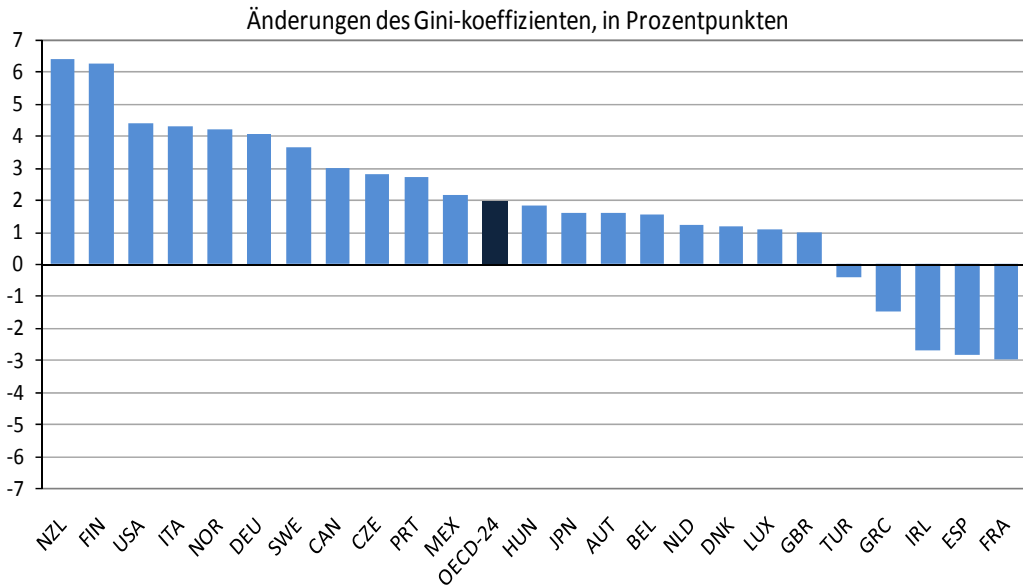
Ähnlich verlief die Entwicklung der relativen Einkommensarmut: diese nahm in 16 Ländern zu, am stärksten in Irland, Deutschland, Neuseeland und den Niederlanden. Im OECD-Schnitt stieg die Armutsrate um 1.2 Prozentpunkte auf knapp unter 11%, und zu nennenswerten Rückgängen kam es lediglich in Belgien und Mexiko.

Es kann also von einem OECD-weiten Trend zu mehr Einkommensungleichheit und –armut gesprochen werden. Das Ausmaß dieses Trends ist weit weniger spektakulär als oft von den Medien porträtiert, aber dennoch signifikant. Vor allem gilt zu berücksichtigen, dass dieser Trend vor dem Hintergrund zumeist steigender Wachstumsraten und, für die erste Hälfte der 2000er-Jahre, steigender Beschäftigungsraten stattfand.

Die generellen Langzeittrends verdecken länderspezifische Entwicklungen der Ungleichheit (Atkinson spricht von „Episoden“ der Ungleichheitsentwicklung). So stieg die Ungleichheit in Mexiko und der Türkei zwischen Mitte der 80er und Mitte der 1990er-Jahre sehr stark (6 Prozentpunkte) und fiel im darauffolgenden Jahrzehnt fast ebenso signifikant. Im Vereinigten Königreich kam es zwischen Mitte der 1970er-Jahre und Anfang der 1990er-Jahre zu einem enormen Anstieg (9 Prozentpunkte), seit 2000 sind aber sowohl Ungleichheit als auch Armut rückläufig. In Deutschland blieb das Niveau der Einkommensungleichheit während langer Jahre und bis Ende der 1990er-Jahre konstant, und zwar auf unterdurchschnittlichem Niveau, stieg aber seit 2000 rasant an. Über den kürzeren Zeitraum der letzten fünf Jahre bis 2005 gesehen, stieg Ungleichheit am stärksten in vier Ländern mit sehr unterschiedlichen Ausgangsniveaus: Norwegen, Deutschland, Kanada und den Vereinigten Staaten. Das Ausgangsniveau hat also keinen Einfluss auf die Entwicklung.

⁴ Im Allgemeinen werden Änderungen des Gini-Koeffizienten von zwei Prozentpunkten und mehr als „signifikant“ angesehen.

Grafik 2: Entwicklung der Einkommensungleichheit, 1985–2005



Anmerkung: Einkommenskonzept: verfügbares Haushaltseinkommen pro Konsumeinheit.

Quelle: *Growing Unequal?*, OECD (2008).

Verschiebungen in der Einkommensverteilung betrafen verschiedene Bevölkerungsgruppen in unterschiedlicher Weise. Die rasantesten Entwicklungen fanden am oberen Ende der Einkommensskala statt. In der Hälfte der OECD-Länder stiegen die Einkommensanteile der reichsten 20% signifikant an, während jene der ärmsten 20% nur leicht zurückgingen oder konstant blieben. Und in acht Ländern war die Mittelklasse – die mittleren 60% der Einkommensverteilung – der Hauptverlierer. Dies war in Belgien, Finnland, Italien, Mexiko, Neuseeland, Norwegen, Portugal und den Vereinigten Staaten der Fall. Bildlich gesprochen sind die reicheren und darunter die reichsten Einkommen in vielen Ländern den mittleren und unteren Einkommen „enteilt“.

Eine weitere signifikante Einkommensverschiebung vollzog sich für verschiedene Altersgruppen. In fast allen OECD-Ländern stiegen die relativen Einkommen (gruppenspezifische Einkommen bezogen auf das Durchschnittseinkommen) der älteren Personen auf Kosten jener der jüngeren Altersgruppen. Vor allem die Altersgruppen rund um das Pensionsalter – 55- bis 75-jährige – zählten zu den Gewinnern. Das hatte auch Auswirkungen auf Armutsrisiken. So fiel im Laufe der letzten beiden Jahrzehnte die Armutsrate der 66-75-Jährigen vom fast 1.5 fachen des Durchschnitts erstmals auf

Tabelle 2: Verschiebungen in den Einkommensanteilen verschiedener Einkommensquintile, 1985–2005

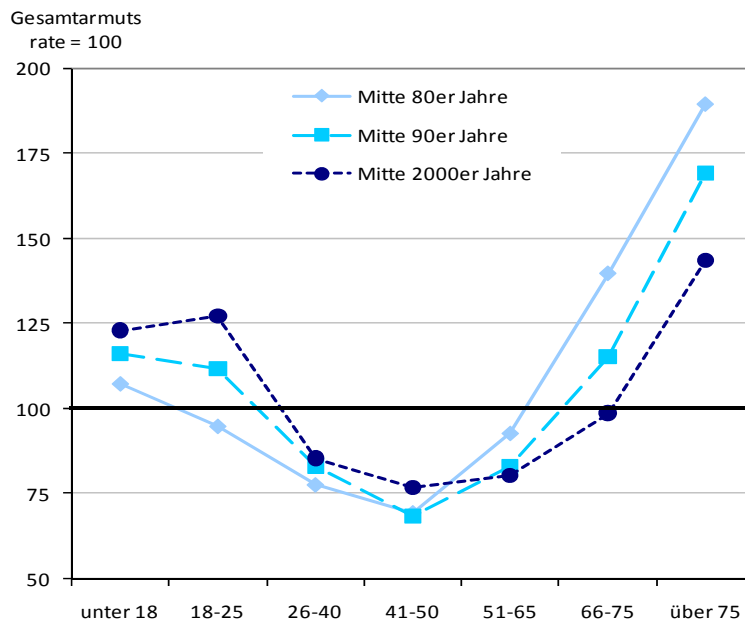
| | unterste 20% | mittlere 60% | oberste 20% |
|------------------------|--------------|--------------|-------------|
| Belgien | = | --- | +++ |
| Dänemark | = | - | + |
| Deutschland | - | - | +++ |
| Finnland | - | --- | +++ |
| Frankreich | + | + | - |
| Griechenland | + | = | - |
| Irland | = | +++ | --- |
| Italien | - | --- | +++ |
| Japan | - | = | = |
| Kanada | - | - | +++ |
| Luxembourg | - | = | + |
| Mexico | = | --- | +++ |
| Neuseeland | - | --- | +++ |
| Niederlande | - | + | = |
| Norwegen | - | --- | +++ |
| Österreich | - | = | + |
| Portugal | = | --- | +++ |
| Schweden | - | - | +++ |
| Spanien | + | + | --- |
| Tschechien | - | - | +++ |
| Türkei | = | + | - |
| Ungarn | = | - | + |
| Vereinigte Staaten | - | --- | +++ |
| Vereinigtes Königreich | - | = | = |
| OECD 24 | - | - | + |

Anmerkung: +++ bzw. --- bedeutet „starke Veränderung“ (> 2 Prozentpunkte); + bzw. - bedeutet „moderate Veränderung“ (zwischen 0.5 und 2 Prozentpunkten); = bedeutet Stabilität (-0.5 bis 0.5 Prozentpunkte). Einkommenskonzept: verfügbares Haushaltseinkommen pro Konsumeinheit.

Quelle: Growing Unequal?, OECD (2008) und Berechnungen des Autors.

Durchschnittsniveau, und in vielen Ländern unter dieses Niveau, darunter auch Deutschland und Österreich, wo die Armutsraten dieser Altersgruppe 25-30% unter jenen für die Gesamtbevölkerung liegen. Demgegenüber stieg das Armutsrisiko von Kindern und Jugendlichen. Kinderarmut erhöhte sich vor allem in Deutschland, Kanada, der Niederlande, Neuseeland und der tschechischen Republik.

Grafik 3: Altersspezifische Armutsrisiken, OECD-Durchschnitt, 1985 – 2005



*Anmerkung: Armutsrisiko: gruppenspezifische Armutsrate dividiert durch Armutsrate der Gesamtbevölkerung * 100. Armutsschwelle: 50% des Medianeinkommens. Einkommenskonzept: verfügbares Haushaltseinkommen pro Konsumeinheit.*

Quelle: Growing Unequal?, OECD (2008).

Eine weitere Personengruppe mit konstant hohem Armutsrisiko sind Alleinerziehende. Im OECD-Schnitt fallen etwa ein Drittel aller in Alleinerziehendenhaushalten lebenden Personen unter die Armutsgrenze, d.h. das Risiko ist mehr als dreimal so hoch als für die Gesamtbevölkerung (in Österreich ist die Rate 21%). Dieser Prozentsatz hat sich über die Jahre sogar noch leicht erhöht. Dabei spielt aber die Erwerbssituation eine entscheidende Rolle. Für Alleinerziehende, die einer Beschäftigung nachgehen, ist die Armutsrate 20% (Österreich: 11%), für jene ohne Beschäftigung 54% (Österreich 51%). In einigen

Ländern sind 70% und mehr der beschäftigungslosen Alleinerziehenden arm: dies ist in Griechenland, Irland, Kanada, Polen, Spanien, Tschechien und den Vereinigten Staaten der Fall.

3. Welche Faktoren zeigen für diese Entwicklungen verantwortlich?

Zunächst ist der *demografische Wandel* zu nennen. Das betrifft die zunehmende Alterung der Gesellschaft, aber auch einen tiefgehenden sozialen Wandel: ein Trend zu mehr Single-Haushalten, sowie Alleinerzieher-Haushalten. Die durchschnittliche Haushaltsgröße ging in allen OECD Ländern zurück. Da in kleineren Haushalten Einspareffekte wegfallen, braucht es ein höheres Pro-Kopf-Einkommen, um denselben Lebensstandard zu erhalten. In der Zwischenzeit ist der Anteil der Alleinlebenden innerhalb der Bevölkerung unter 65 Jahren höher als innerhalb jener über 65 Jahren. Für die Auswirkung auf die Ungleichheitsentwicklung gilt jedenfalls festzuhalten, dass der Einfluss der Alterung per se geringer erscheint als der Einfluss der Änderung in den Haushaltsstrukturen. Zweitens „erklärt“ der demografische Wandel insgesamt in den meisten Ländern nur einen kleinen Teil in der Entwicklung der Einkommensverteilung – lediglich in Deutschland, Kanada und dem Vereinigten Königreich sind mehr als ein Fünftel des Anstiegs der Ungleichheit darauf zurückzuführen.⁵

Wesentlich wichtiger erscheinen Änderungen in der Verteilung der *Markteinkommen*, d.h. der Bruttoeinkommen aus Arbeit (Löhne, Gehälter, Selbständigeneinkommen), aus Kapital und aus Ersparnissen. Zusammengenommen stieg die Ungleichheit all dieser Bruttoeinkommen wesentlich stärker an als die Ungleichheit bei den verfügbaren Einkommen.⁶ Innerhalb dieser Elemente wiederum spielen Bruttolöhne und –gehälter die herausragendste Rolle, da diese den bei weitem größten Anteil der Bruttoeinkommen ausmachen, im OECD-Schnitt etwa drei Viertel.⁷ Von wenigen Ausnahmen abgesehen, nahm die Spreizung der individuellen Löhne und Gehälter in OECD-Ländern erheblich zu, vor allem in den letzten 10 Jahren. Dies war generell darauf zurückzuführen, dass Spitzenverdienste stärker zugenommen haben als niedrige Löhne, aber auch stärker als Durchschnittslöhne.⁸

⁵ In einigen wenigen Ländern, darunter auch Österreich und Schweden, wäre der Anstieg der Ungleichheit unter Annahme konstanter Alters- und Haushaltsstruktur sogar leicht *höher* ausgefallen.

⁶ Eine Ausnahme stellt die Periode der späten 1990er-Jahre dar.

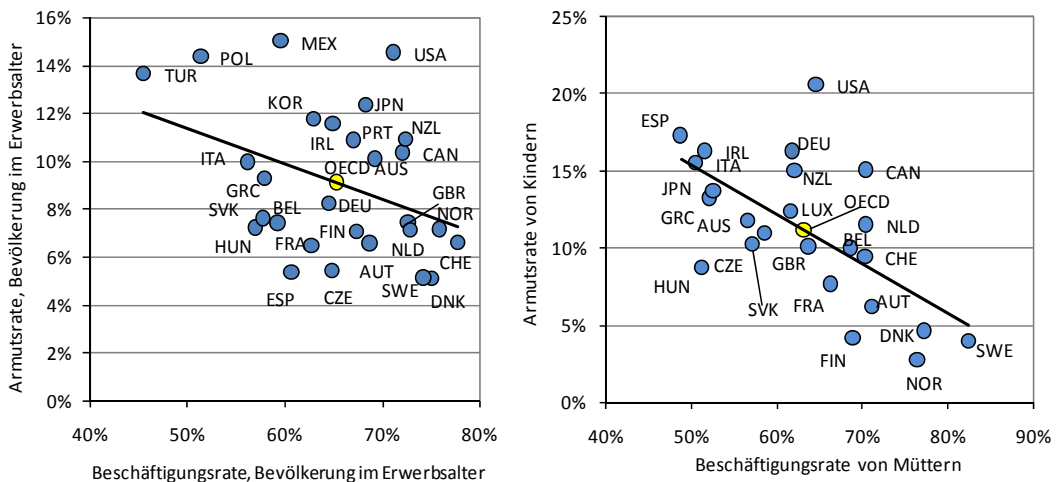
⁷ Das übrige Viertel verteilt sich folgendermaßen: je ein Zehntel stammen aus Selbständigeneinkommen und Sozialleistungen, und 5% aus Kapital- und Spareinkünften.

⁸ Lediglich Finnland und Frankreich folgen nicht diesem Trend.

Gleichzeitig haben sich aber in den meisten Ländern im Verlauf des letzten Jahrzehnts Beschäftigungsraten erhöht. Dies führte dazu, dass die Ungleichheit der Verteilung der Verdienste zwischen *Haushalten* weit weniger anstieg als zwischen *Individuen*. Warum kam es aber nicht zu einem *Rückgang* der Ungleichheit? Dies liegt unter anderem daran, dass vom Beschäftigungszuwachs an erster Stelle Personen mit mittlerer und höherer Bildung und Qualifikation profitierten, nicht aber Personen mit geringerer Qualifikation. Das erklärt auch, warum im OECD-Schnitt der Anteil der Personen im Erwerbsalter, die in Haushalten ohne jede Beschäftigung leben, nicht zurückging. Dieser Anteil betrug OECD-weit rund 10%, in Österreich war er mit 11% ein wenig höher. Die höchsten Anteile (16–20%) wurden in Belgien, Deutschland, Großbritannien und Ungarn verzeichnet.

Erwerbsarbeit ist ein wirksames Mittel zur unmittelbaren Reduzierung des Armutsrisikos. 46% der Single-Haushalte ohne Arbeit fallen unter die Armutsgrenze, verglichen mit 28%, die Teilzeitarbeit ausüben und 8% mit einer Vollzeitanstellung. Bei Haushalten mit zwei Erwachsenen ist das Armutsrisiko 33%, wenn beide Personen beschäftigungslos sind, 19% wenn eine Person arbeitet und 4% wenn beide arbeiten. Im Ländervergleich existiert auch eine negative Korrelation zwischen Erwerbsraten und Armutsraten. Dennoch sind höhere Beschäftigungsraten allein keine Garantie für niedrigere Armutsniveaus, wie das Beispiel der beiden nordamerikanischen OECD-Länder zeigt.

Grafik 4: Beschäftigungs- und Armutsraten, ca. 2005



Anmerkung: Armutsschwelle: 50% des Medianeinkommens. Einkommenskonzept: verfügbares Haushaltseinkommen pro Konsumeinheit.

Quelle: *Growing Unequal?*, OECD (2008).

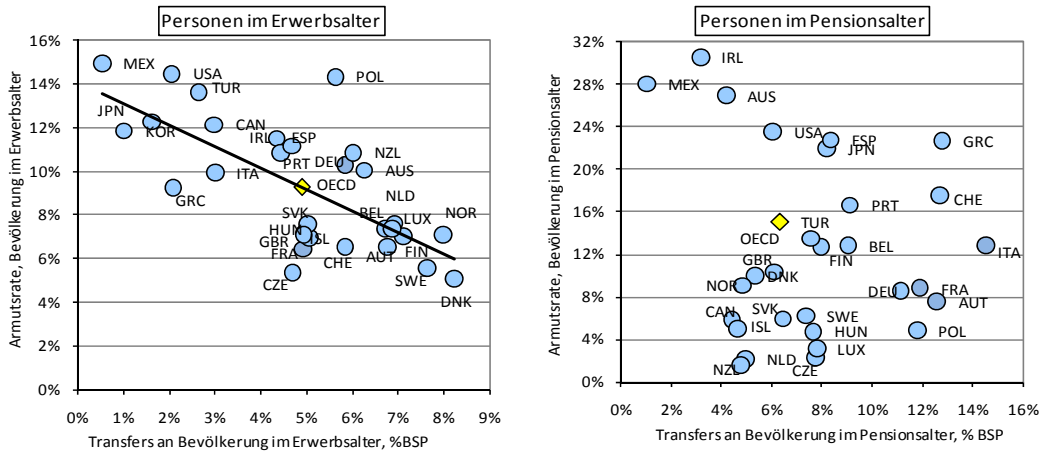
Neben demografischem Wandel und Markteinkommensverteilung sind Änderungen in den *Steuer- und Transfersystemen* ein dritter wichtiger Grund für Verschiebungen in der Einkommensverteilung. Direkte Steuern und öffentliche Geldtransfers zu den Haushalten wirken umverteilend: sie senken die Einkommensungleichheit um ein Drittel, und Einkommensarmut um 60%. Für die Bevölkerung im Erwerbsalter beträgt die Reduktion ein Viertel (Gini-Koeffizient) bzw. die Hälfte (Armutrate). Dabei sind die Umverteilungseffekte in Dänemark, Schweden und Belgien am höchsten und in Korea und den meisten anglosächsischen Ländern am niedrigsten; Österreich liegt knapp unter dem OECD-Schnitt. Nun ist aber im Laufe der letzten 10 Jahre der Umverteilungseffekt der Steuern und Transfers in der Hälfte der OECD-Länder zurückgegangen, und der armutsreduzierende Effekt in einem Drittel der Länder. Dies hat in diesen Ländern zu einer Erhöhung der Ungleichheit beigetragen.

Mit Ausnahme der Vereinigten Staaten ist der umverteilende Effekt der Transfers höher als jener der direkten Steuern. So ist auch die Höhe der Ausgaben der monetären Sozialtransfers (in Prozent des Bruttosozialprodukts) negativ mit Armut korreliert: je höher die Transferquote desto niedriger die Armutsrate, und umgekehrt. Diese Korrelation gilt jedoch nur für die Bevölkerung im Erwerbsalter. Für die Bevölkerung im Pensionsalter ist keine derartige Beziehung festzustellen. Des Weiteren gibt es signifikante Unterschiede zwischen Ländern mit höheren Ausgabenniveaus.⁹ Letztendlich ist die Korrelation innerhalb der Länder (aber über die Zeit) weniger stark ausgeprägt als zwischen den Ländern. So stiegen beispielsweise in Luxemburg und v.a. in Deutschland Transferquoten und Armutsraten für die Bevölkerung im Erwerbsalter zur selben Zeit. Auf der anderen Seite war in Griechenland in den letzten 20 Jahren ein Anstieg der Transferquote um zwei Prozentpunkte mit einem Rückgang der Armutsquote um vier Prozentpunkte verbunden, während in Frankreich Transfers um drei Prozentpunkte stiegen, Armut aber nur um 1.5 Prozentpunkte zurückging.¹⁰

⁹ So haben Polen und Ungarn ein ähnliches Ausgabenniveau, aber die polnische Armutsrate ist doppelt so hoch wie die ungarische. Die tschechische Republik hat eine ähnlich niedrige Armutsrate wie Schweden, aber 40% niedrigere Sozialtransferausgaben.

¹⁰ www.gapminder.org/communityproxy/ChartDataServlet?key=pLL7_TnAeMdBLyRVflrehGg

Grafik 5: Transferquoten und Armutsraten, ca. 2005



Anmerkung: Armutsschwelle: 50% des Medianeinkommens, Einkommenskonzept: verfügbares Haushaltseinkommen pro Konsumeinheit. Ausschließlich monetäre Transfers. Personen im Erwerbsalter: 18–65. Personen im Pensionsalter: 66+.

Quelle: *Growing Unequal?*, OECD (2008); *OECD Social Expenditure Database*, OECD (2007a).

4. Ist Ungleichheit nur eine Frage des Einkommens?

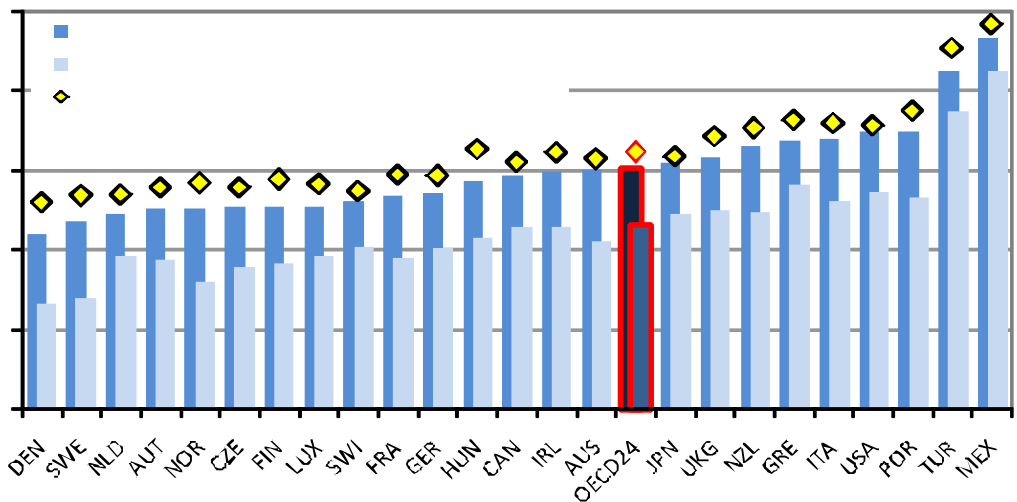
Die kurze Antwort lautet: nein. So sind zunächst *öffentliche Dienstleistungen* in den Bereichen Gesundheit, Bildung und Wohnen vom „Einkommen“ i.e.S. ausgeschlossen, beeinflussen aber den Lebensstandard, ebenso wie die Verteilung der Ressourcen. Im generellen sind diese Dienstleistungen (mit Ausnahme der tertiären Bildung) gleicher verteilt als monetäre Einkommen, selbst nach Berücksichtigung von direkten Steuern und Transfers. Zusammengenommen reduzieren sie die Ungleichheit signifikant, nämlich um fast ein Viertel.

In einigen Ländern mit hoher Einkommensungleichheit haben öffentliche Dienstleistungen einen überdurchschnittlichen hohen umverteilenden Effekt (Italien, Portugal, Vereinigte Staaten), in einigen Ländern mit niedrigerer Einkommensungleichheit einen unterdurchschnittlichen (Luxemburg, Niederlande, Österreich, Schweiz). Die Länderunterschiede verringern sich also in geringem Masse, sobald öffentliche Dienstleistungen in ein umfassenderes Ungleichheitsmaß miteinbezogen werden.

Ebenso spielen *indirekte Steuern* eine Rolle. Konsumsteuern wie die Mehrwertsteuer haben im allgemeinen eine regressive Wirkung, da Haushalte mit niedrigen Einkommen einen größeren Teil ihres Einkommens konsumieren und weniger sparen können. Eine konservative Schätzung ergibt, dass im OECD-

Schnitt indirekte Steuern die Ungleichheit um 7% erhöhen. Die regressive Wirkung ist am höchsten in Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden und Ungarn und am geringsten in Australien, Japan, Kanada, Mexiko, der Schweiz und den Vereinigten Staaten. Auch unter Einbeziehung indirekter Steuern würden sich die Länderunterschiede also ein wenig verringern.

Grafik 6: Effekte öffentlicher Dienstleistungen und indirekter Steuern auf Einkommensungleichheit



Anmerkung: Gini-Koeffizient; Konzentrationsmaß der Verteilung (vollständige Gleichverteilung=0, vollständige Ungleichheit=1). Effekte der öffentlichen Dienstleistungen (Bildung, Gesundheit, Wohnen) geschätzt auf Basis gruppierter Daten. Effekte der indirekten Steuern geschätzt auf Basis von Warren (2008).

Quelle: Growing Unequal?, OECD (2008).

Selbst wenn der Einkommensbegriff wie oben erweitert wird, bleibt *Einkommen* ein partieller Indikator für Wohlstand und Verteilung von Ressourcen. Das Vorhandensein und Ausmaß von *Vermögen* kann einen entscheidenden Unterschied für den Lebensstandard bei identischem Einkommen ausmachen. Lediglich sieben OECD-Länder¹¹ verfügen derzeit über vergleichbare Vermögensdaten. Diese zeigen, dass Vermögen wesentlich ungleicher verteilt sind als Einkommen: der Gini-Koeffizient bewegt sich zwischen 0.6 und 0.8.¹² Am

¹¹ Deutschland, Finnland, Großbritannien, Italien, Kanada, Norwegen, Vereinigte Staaten.

¹² Zur Veranschaulichung: die obersten 10% der Haushalte besitzen in Deutschland etwa die Hälfte des Gesamtvermögens und in den Vereinigten Staaten fast drei Viertel. Im

höchsten ist das durchschnittliche Nettovermögen pro Haushalt in Italien und den Vereinigten Staaten (um 200.000 USD in 2002 KKP) am niedrigsten in Finnland und Schweden (um die 60.000 USD). Vermögen und verfügbares Einkommen weisen eine starke Korrelation auf, d.h. hohe Einkommen sind mit hohem Vermögen assoziiert. Dies ist teilweise auf Haushaltscharakteristika wie Bildung und Alter zurückzuführen, aber eine positive Korrelation besteht auch, wenn für diese Faktoren kontrolliert wird.

Auch für die Schätzung des Ausmaßes der Armut kann die Verwendung des Indikators ‚Einkommen‘ allein zu verzerrenden Ergebnissen führen. Eine der Alternativen besteht darin, nicht Konsummöglichkeiten sondern tatsächlichen Konsum zu messen und das Ausmaß *materieller Entbehrung* („material deprivation“) als direktes Armutsmaß zu schätzen. Dazu wird eine Reihe von Dimensionen herangezogen, die Einschränkungen zur Abdeckung grundlegender Lebensbedürfnisse beschreiben, wie z.B. unzufriedenstellende Wohnsituation, Rückstände bei Zahlungen, Entbehrung bestimmter Haushaltsgüter, etc. Im Aggregat ist das Ausmaß materieller Entbehrung zunächst mit dem Ausmaß der Einkommensarmut korreliert: es beträgt etwa 5–6% in den nordischen Ländern, verglichen mit 10–16% in südeuropäischen Ländern, Australien, Japan und den Vereinigten Staaten (Österreich: knapp 7%). Es ist allerdings auch vom Niveau des BSP abhängig: so betrifft materielle Entbehrung zwischen 24% und 30% der Personen in Polen, der Slowakei und in Ungarn.

Auf Haushaltsebene betrachtet, sinkt materielle Entbehrung monoton mit steigendem Einkommen, aber auch mit steigendem Alter. Letzteres im Unterschied zu relativen Einkommensarmutsmaßen, deren Altersverteilung in fast allen Ländern die Form einer „u-Kurve“ annimmt. Zu einem gewissen Grade überschätzen also reine Einkommensmaße die Altersarmut.

Ein weiteres Manko traditioneller Verteilungs- und Armutsindikatoren ist, dass sie *dynamische Faktoren* vernachlässigen. Es macht einen gewichtigen Unterschied, ob Armut nur kurzfristig, oder aber dauerhaft oder in wiederkehrenden Zyklen erlebt wird. Im OECD-Schnitt gelingt es etwa knapp der Hälfte der Einkommensarmen, im Laufe von drei Jahren über die Armutsschwelle zu gelangen – allerdings nur einem Zehntel von ihnen signifikant, d.h. über das Durchschnittseinkommen. Der Anteil ist am höchsten in Dänemark und den Niederlanden, was dazu führt, dass dauerhafte Einkommensarmut in diesen beiden Ländern weniger als 2% der Bevölkerung betrifft.¹³ Auf der anderen Seite betrifft diese 7–8% in Australien, Griechenland, Irland Portugal und den Vereinigten Staaten. Mit anderen Worten, Länder mit hohen „statischen“ Armutsraten erzielen auch höhere Raten der dauerhaften Armut.

Vergleich verfügen die obersten 10% der Haushalte etwa über ein Viertel des verfügbaren Gesamteinkommens in diesen beiden Ländern.

¹³ Keine Daten für Österreich verfügbar.

Schlussendlich gilt es zu berücksichtigen, inwieweit Ungleichheit zu einem bestimmten Zeitpunkt die Einkommensmobilität über Generationen (und damit Chancengleichheit) behindert, oder umgekehrt fördert. So wird allenthalben unterstellt, dass Länder mit hoher Einkommensungleichheit diese durch eine höhere soziale Mobilität ‚kompensieren‘. Intergenerationelle Einkommensmobilität ist schwer zu messen, und vergleichbare Information ist nur für wenige Länder und Bereiche verfügbar. Vorliegende Analysen¹⁴ suggerieren, dass der soziale und wirtschaftliche Hintergrund der Eltern weiterhin ein entscheidender Faktor für den Erfolg der Kinder darstellt, sowohl im Hinblick auf Bildungserfolg als auch bezüglich der Einkommensposition relativ zu der ihrer Eltern, sobald sie selbst erwachsen sind (je ähnlicher diese Position, desto geringer Mobilität). Dabei zeigt sich auch, dass intergenerationelle Einkommensmobilität in Großbritannien, Italien und den Vereinigten Staaten am niedrigsten ist, aber generell hoch in den nordischen Ländern. Mit anderen Worten: Länder mit niedriger Einkommensungleichheit scheinen auch eine höhere langfristige Mobilität zu bieten. Es gibt aber auch Ausnahmen: in Australien und Kanada ist intergenerationelle Einkommensmobilität ähnlich hoch wie in den nordischen Ländern, und in Frankreich ist Mobilität geringer, als es das unterdurchschnittliche Niveau der Einkommensungleichheit vermuten ließe.

5. Fazit

Welche Schlüsse ergeben sich in verteilungspolitischer Hinsicht aus dem obigen Befund? Mehr noch als in den letzten Jahren, die von Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum geprägt waren, sind Sozial-, Arbeitsmarkt- und Steuerpolitiken gefordert, die ein durch Rezession bedingtes weiteres Auseinanderdriften der Einkommen und die Gefahr dauerhafter Armut einzudämmen vermögen. Ein zu hohes Ausmaß der Ungleichheit beeinträchtigt Aufstiegschancen nicht nur für die jetzige, sondern auch für die kommende Generation. Unverhältnismäßige Ungleichheiten haben einen ökonomischen Preis: erstens direkt, weil diese zu einem Vergeuden von Ressourcen führen: eine geringere Investition in Humankapital und ein höheres Ausmaß von Unterbeschäftigung. Zweitens indirekt, weil der politische Sukkurs für protektionistische gegenüber öffnenden und damit wachstumsfördernden Maßnahmen zuzunehmen droht.

Fünf Punkte sollten im Zuge von Reformüberlegungen berücksichtigt werden:

- Direkte Steuern und monetäre Sozialleistungen bleiben eine wichtige Säule der Umverteilung. Darüber hinaus haben öffentliche Dienstleistungen, vor allem im Bereich Gesundheit und Bildung, großes ungleichheits- und

¹⁴ Siehe OECD (2008), Kapitel 8 und D’Addio (2007).

armutsreduzierendes Potential. Allerdings können Steuer- und Transfersysteme in dieser Hinsicht weitaus effektiver gestaltet werden.

- Passive Maßnahmen allein können jedoch keine langfristige Lösung anbieten, da sie primär auf Symptombekämpfung abstellen. Aktive Maßnahmen müssen ansetzen, wo Ungleichheiten originär geschaffen werden, nämlich primär am Arbeitsmarkt: Dies bedeutet zunächst einen noch größeren Fokus auf Aktivierungspolitiken, um Beschäftigungsraten zu halten und ggf. zu steigern. Auch müssen diese Maßnahmen darauf abzielen, dauerhafte Arbeitsplätze zu schaffen.
- Ein Fokus auf Beschäftigung per se ist allerdings nicht ausreichend: so leben im OECD-Schnitt über die Hälfte der einkommensarmen Personen in Haushalten, in denen zumindest ein Beschäftigungsverhältnis existiert. Arbeit muss sich bezahlt machen. Dies ist in vielen Fällen, v.a. im Niedriglohnbereich oder für Zweitverdiener oft nicht der Fall (OECD 2007b). Aktivierungsmaßnahmen – „welfare-to-work policies“ – müssen daher mit arbeitsbegleitenden Maßnahmen – „welfare-in-work policies“ – kombiniert werden. Dies bedeutet beispielsweise die Einführung oder Ausweitung beschäftigungsabhängiger Transfers und/oder Einschleifregelungen bei Arbeitsaufnahme für Bezieher von Grundsicherungstransfers (wie etwa dem RSA in Frankreich).
- Kurzfristige Ungleichheiten in den *Resultaten* (wie z.B. Einkommen) können zu langfristigen Chancenungleichheiten führen. Um die soziale Mobilität zwischen Generationen zu erhöhen, sind effizientere Ausbildungs- und Bildungsprogramme vonnöten, die auch benachteiligten Bevölkerungsgruppen den Aufstieg erleichtern helfen.
- Schlussendlich ist für jedes Land eine eigene Kombination dieser genannten Politikinterventionen angemessen. Wie auch immer diese Kombination gestaltet wird, dem gesellschaftlichen Ziel reduzierter ökonomischer Ungleichheit sollte dabei ein angemessener Platz in der Formulierung allgemeiner wirtschaftspolitischer Ziele eingeräumt werden.

Literatur

- Brandolini, A. (2007), Measurement of income distribution in supranational entities: the case of the European Union, in: Jenkins, S.P. and J. Micklewright (eds), *Inequality and Poverty Re-examined*, Oxford University Press.
- Burniaux, J-M, T.-T. Dang, D. Fore, M.F. Förster, M. Mira d'Ercole and H. Oxley (1998), Income Distribution and Poverty in Selected OECD Countries, *OECD Economics Department Working Paper*, No. 189., Paris: oe.cd.org/dataoecd/34/37/1864447.pdf
- D'Addio, A.C. (2007), Intergenerational Transmission of Disadvantage: Mobility or Immobility across Generations? A Review for OECD countries”, *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*, No. 52, OECD, Paris: oe.cd.org/dataoecd/27/28/38335410.pdf
- Förster, M.F. and M. Pearson (2002), Income Distribution and Poverty in the OECD Area: Trends and Driving Forces, *OECD Economic Studies*, No.34, pp. 7–39. Paris. Chapter 10, in: *Combating Poverty in Europe* (eds. Peter Krause, Gerhard Bäcker and Walter Hanesch), pp. 169–198, Ashgate: oe.cd.org/dataoecd/16/33/2968109.pdf
- Förster, M.F. and M. Mira d'Ercole (2005), Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s, *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*, No. 22, Paris, available at: oe.cd.org/dataoecd/48/9/34483698.pdf
- Förster, M.F. (2005), The European Social Space Revisited: Comparing Poverty in the Enlarged European Union, *Journal of Comparative Policy Analysis*, Vol. 7, n° 1, pp. 29–48, Routledge Journals.
- Lelkes, O. and E. Zolyomi (2008), Poverty Across Europe: The Latest Evidence Using the EU-SILC Survey”, *European Centre Policy Brief*, October 2008, Vienna: euro.centre.org/data/1226583242_93408.pdf
- OECD (2007a), OECD Social Expenditure Database, OECD, Paris
- OECD (2007b), *Benefits and Wages – OECD Indicators*, OECD, Paris.
- OECD (2008), *Growing Unequal? – Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris: oe.cd.org/els/social/inequality
- Warren, N. (2008), A Review of Studies on the Distributional Impact of Consumption Taxes in OECD Countries, *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*, No. 64, OECD, Paris: www.oe.cd.org/dataoecd/34/57/40986444.pdf

Einkommenskonzentration in Europa

Giacomo Corneo¹

Freie Universität Berlin

1. Einleitung

Die Einkommenskonzentration wird am Anteil des Gesamteinkommens gemessen, der von den Personen mit den höchsten Einkommen bezogen wird. Die Analyse der Einkommenskonzentration beginnt damit, die Einkommensbezieher absteigend nach der Höhe ihres Einkommens so zu ordnen, dass die Rangfolge mit dem Bezieher des höchsten Einkommens beginnt. Die Einkommenskonzentration wird dann durch den Anteil am Gesamteinkommen beschrieben, der einer Gruppe Einkommensbezieher zufließt, die am Anfang der Rangfolge stehen. Man spricht in diesem Zusammenhang von Randgruppen und den ihnen zugeordneten Randgruppenanteilen am Gesamteinkommen. Typischerweise fokussieren die Untersuchungen auf die Anteile des obersten Dezils (10%) und kleinerer Randgruppen der Einkommensverteilung. Es wird beispielsweise ermittelt, welcher Anteil am Gesamteinkommen der Privathaushalte eines Landes von dem reichsten Perzentil (1%) aller Privathaushalte des Landes bezogen wird.

Die Analyse der Einkommenskonzentration ist ein Bestandteil der Verteilungsanalyse. Ausgehend von dem Einkommensbezieher mit dem höchsten Einkommen gelangt man durch die Kumulation der Einkommensanteile entsprechend der oben beschriebenen Rangfolge zur sogenannten Konzentrationskurve der Einkommen. Bei Erfassung sämtlicher Einkommensbezieher ist diese Kurve nichts anderes als das Spiegelbild der Lorenzkurve, des klassischen Werkzeugs zur Darstellung der Einkommensungleichheit. Während die Lorenzkurve darüber informiert, wie hoch der Anteil der X Prozent ärmsten Haushalte am Gesamteinkommen ist, zeigt die

¹ Dieser Beitrag wurde für die Konferenz „Dimensionen der Ungleichheit in der EU“, Wien 8. September 2008, vorbereitet. Ich bedanke mich bei Wilfried Altzinger und Timm Bönke für wertvolle Kommentare. Freie Universität Berlin, CEPR, London, CESifo, München und IZA Bonn. Adresse: FB Wirtschaftswissenschaft, FU Berlin, Boltzmannstrasse 20, 14195 Berlin, E-mail: gcorneo@wiwiss.fu-berlin.de

Konzentrationskurve auf, wie hoch der Anteil der X Prozent reichsten Haushalte ist.

Die Einkommenskonzentration ist ein vergleichsweise vernachlässigtes Feld der Forschung zur Einkommensverteilung: Die meisten Verteilungsanalysen tragen wenig zur Kenntnis der Einkommenskonzentration bei. Der wichtigste Grund für dieses Defizit ist die Datenlage. Üblicherweise beruhen die Untersuchungen zur Einkommensverteilung auf Datensätzen, die aus Umfragen stammen, an denen die Bezieher sehr hoher Einkommen kaum oder gar nicht teilnehmen. Die daraus resultierende Verletzung der Repräsentativität der Stichprobe ist in der Regel auf eine kleine Randgruppe beschränkt, so dass solche Datensätze für die Erfassung des Großteils der Einkommensverteilung durchaus geeignet sind. Beispielsweise reagiert die zentrale statistische Kennzahl der Ungleichheit, der Gini-Koeffizient, nur schwach auf Änderungen im Bereich der obersten Einkommen. Ferner werden die meisten Verteilungsanalysen aus Interesse für sozial- oder arbeitsmarktpolitische Fragen durchgeführt. Für diese Zwecke ist die Aufnahme der Einkommenssituation der Großverdiener von nachrangiger Bedeutung. Auch dies erklärt die relative Vernachlässigung der sehr hohen Einkommen durch die Forschung.

Einen entscheidenden Beitrag zur Wiederbelebung der empirischen Forschung über die Einkommenskonzentration lieferte vor wenigen Jahren ein bemerkenswertes Buch von Piketty (2001) über die hohen Einkommen in Frankreich im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts. Anders als die meisten zeitgenössischen Forscher, welche Einkommensverteilungen anhand von Umfragedaten untersuchen, benutzte Piketty – wie etwa Pareto einhundert Jahre zuvor und Kuznets fünfzig Jahre zuvor – amtliche Daten der Einkommensteuerstatistik. In der Zwischenzeit waren nämlich diese Daten ziemlich in Vergessenheit geraten.

Der besondere Vorteil der Einkommensteuerdaten liegt darin, dass sie die sehr hohen Einkommen abbilden. Da solche Daten in vielen Ländern verfügbar und von guter Qualität sind, hat sich eine relativ umfangreiche Literatur zur Einkommenskonzentration entwickelt. Ziel dieses Beitrags ist, eine Übersicht dieser Literatur mit einem speziellen Fokus auf Europa zu offerieren sowie einige Implikationen ihrer Ergebnisse hervorzuheben.

Die empirische Forschung, die auf Einkommensteuerdaten basiert, hat unser Wissen über den Stand und die Evolution der Einkommensungleichheit bedeutsam erhöht. Heutzutage können wir relativ gut einschätzen, welches Ausmaß die Einkommenskonzentration in mehreren OECD-Ländern annimmt und wie die Zusammensetzung der Einkommen nach Einkunftsarten an der Spitze der Einkommenspyramide aussieht. Wir können Entwicklungen der Anteile der Reichsten am Gesamteinkommen über mehrere Jahrzehnte in die Vergangenheit zurückverfolgen, für manche Länder bis in das 19. Jahrhundert hinein. Aus der Beobachtung solcher langfristiger Entwicklungen sowie dem Vergleich zwischen

verschiedenen Ländern können wir Vermutungen über die Bestimmungsfaktoren der Einkommensungleichheit aufstellen und sie empirisch auswerten. Darauf könnten Prognosen über die künftige Entwicklung der Konzentration basieren. Da die sehr hohen Einkommen sowohl vor als auch nach dem steuerlichen Zugriff erfasst werden, liefert uns dieses Forschungsgebiet Hinweise über den effektiven Progressionsgrad von Steuersystemen und die Bedeutung der Topverdiener für das Steueraufkommen. Davon kann man sich eine bessere Gestaltung der Steuerpolitik erhoffen.

2. Ziele der Konzentrationsforschung

Vor der Darstellung der zentralen Befunde zur Einkommenskonzentration kann es nützlich sein, kurz zu begründen, weshalb dieses Thema aus ökonomischer Sicht interessant ist.

2.1 Determinanten der Einkommensungleichheit

In entwickelten Volkswirtschaften erzielt das oberste Dezil der Einkommensverteilung oft über ein Drittel des gesamten Volkseinkommens. Die Analyse der hohen Einkommen kann daher wichtige Hinweise über die Determinanten der gesamten Einkommensungleichheit liefern.

In einigen Ländern und insbesondere in den USA hat die Ungleichheit in der Einkommensverteilung während der letzten drei Jahrzehnte deutlich zugenommen. Über die Ursachen dieser Entwicklung herrscht kein Konsens.² Einige Ökonomen halten die Globalisierung der Märkte für eine Hauptverantwortliche der aufgehenden Einkommensschere in entwickelten Volkswirtschaften, während andere Ökonomen sie davon frei sprechen. Ähnliches gilt für die Verteilungseffekte, die von Einwanderung und technologischem Wandel ausgelöst werden sowie für die Effekte von institutionellen Faktoren wie der Stärke von Gewerkschaften, dem Niveau des Mindestlohns und der Privatisierung öffentlicher Unternehmen.

Durch die empirische Erfassung der Einkommenskonzentration kann man insbesondere Erklärungsansätze evaluieren, die die Dynamik der sehr hohen Einkommen in den Vordergrund stellen. Eine prominente Hypothese verweist auf die Entstehung von speziellen Märkten für „Superstars“ in den letzten Jahrzehnten in einigen Wirtschaftszweigen. In diesen Märkten haben die Nachfrager eine sehr hohe Zahlungsbereitschaft für die Dienstleistungen des „besten Anbieters“, während die übrigen Anbieter kaum Interesse erwecken, obwohl sich ihre Qualität nur geringfügig von derjenigen des Besten unterscheidet. Dank der neuen Informationstechnologien kann heutzutage der Beste ein viel größeres Publikum

² Siehe z. B. Gordon und Dew-Becker (2008).

als in der Vergangenheit bedienen. Daher erhöhen sich die Einkommen der Superstars verschiedener Sparten besonders schnell. Die zunehmende Einkommensungleichheit würde nach dieser Hypothese den Wechsel zu einer „winner-takes-all“ Gesellschaft widerspiegeln. Um diese Hypothese zu evaluieren, ist eine detaillierte Erfassung der sehr hohen Einkommen erforderlich.

Die Analyse der Einkommenskonzentration kann ferner nützlich sein, um die relative Bedeutung der Dynamik von Kapital- und Arbeitseinkommen bei der zunehmenden Ungleichheit zu erfassen. Einerseits belegen die Angaben einiger Unternehmen, dass die Gehälter einiger Topmanager sich in den letzten Jahren enorm erhöht haben. Dies suggeriert, dass die Arbeitseinkommen für die wachsende Ungleichheit verantwortlich sind. Andererseits suggeriert die ökonomische Logik, dass die Kapitalbesitzer sowohl von der zunehmenden internationalen Mobilität des Kapitals als auch von der zunehmenden Orientierung der Unternehmen am „shareholder value“ besonders stark profitiert haben. Um die Relevanz dieser zwei Argumente einschätzen zu können, braucht man eine empirische Analyse der Zusammensetzung der sehr hohen Einkommen und ihrer Entwicklung im Zeitverlauf.

2.2 Anreizwirkung des Reichtums und optimale Besteuerung

Das Niveau der höchsten Einkommen und ihre Häufigkeit liefern wesentliche Indizien über die maximalen Vorteile, die der Markt denjenigen Individuen bescheren kann, die sich anstrengen und Glück haben. Eine sehr komprimierte Einkommensverteilung, bei der die höchsten Einkommen sich kaum vom Durchschnitt abheben, würde vermutlich den kapitalistischen Geist erwürgen und verheerende Folgen für das Wirtschaftswachstum haben. Eine nennenswerte Einkommenskonzentration ist erforderlich, um den Menschen zu signalisieren, dass Risikübernahme und Investitionen sich individuell lohnen können. Daher erfüllt eine gewisse Einkommensungleichheit eine aus Sicht des Gemeinwohls wünschenswerte Anreizfunktion.

Eine zu große Einkommenskonzentration kann allerdings eine negative Anreizwirkung entfalten. Zum einen kann sie im Statuswettbewerb der Einkommensbezieher untereinander entmutigend wirken, denn diejenigen an der Spitze der Einkommenshierarchie erscheinen den anderen als nicht mehr einholbar. Letztere strengen sich bei der Einkommenserzielung deshalb weniger an. Zum anderen kann gerade die Aussicht auf extrem hohe Einnahmen Menschen zu Verhaltensweisen animieren, die mit ihrem Gewissen, sozialen Normen und vielleicht auch mit dem Gesetz konfliktieren. Wenn der in Aussicht gestellte Einkommenszuwachs besonders groß ist, sind Menschen eher dazu geneigt, sich über Regeln hinweg zu setzen. Typischerweise handelt es sich bei solchen lukrativen und unanständigen Verhaltensweisen um „rent-seeking behavior“ – das

sind sozial unproduktive oder gar zerstörende Aktivitäten . Der damit verbundene Schaden ist somit nicht nur moralischer sondern auch ökonomischer Natur.

In der Finanzwissenschaft leitet die Theorie optimaler Einkommensbesteuerung die Implikationen von Steuer-Transfer-Systemen für Gleichheit und Effizienz ab, wenn der Staat eine Budgetvorgabe einzuhalten hat. Der zweitbeste optimale Steuertarif stellt einen Kompromiss zwischen der negativen Anreizwirkung der Steuer und der von ihr ausgehenden Angleichung der verfügbaren Einkommen dar. Die Theorie optimaler Besteuerung wird benutzt, um konkrete steuerpolitische Alternativen zu erörtern, indem man hochstilisierte Modelle kalibriert. Hierzu sind Kenntnisse über die Einkommenskonzentration unabdingbar, da das Niveau des optimalen Spitzensteuersatzes von der Verteilung der höchsten Einkommen abhängt.³

2.3 Relative Deprivation und Verteilungsgerechtigkeit

Menschliches Wohlbefinden hängt nicht nur vom absoluten sondern auch vom relativen Konsumniveau ab, denn Menschen vergleichen sich untereinander. Die Wohlfahrtseffekte, die aus solchen interdependenten Präferenzen resultieren, hängen vermutlich von der Einkommenskonzentration ab, obwohl wenig über die genaue Form dieser Kausalbeziehung bekannt ist. Eine prominente Vermutung ist, dass Menschen unter „relative deprivation“ leiden. Diese Idee wurde von Yitzhaki (1979) formalisiert und kann wie folgt zusammengefasst werden: Je größer die Konzentration der Einkommen in den Händen einer Minderheit, desto geringer das Selbstwertgefühl der restlichen überwiegenden Mehrzahl der Bevölkerung. Ist „relative deprivation“ ein wichtiger Bestimmungsfaktor menschlichen Glücks, kann es sogar sein, dass aggregiertes Wirtschaftswachstum einen negativen Wohlfahrtseffekt auslöst.⁴

Lässt sich ein Anstieg der Einkommenskonzentration nicht durch größere Leistungen bzw. Verdienste der Gewinner rechtfertigen, wächst in der Gesellschaft das Gefühl der sozialen Ungerechtigkeit. Auch dies hat wohlfahrtsökonomische Konsequenzen, da die wahrgenommene Gerechtigkeit der Einkommensverteilung die Eigenschaften eines reinen öffentlichen Gutes besitzt.⁵ Ferner beeinflusst sie die Einstellung der Wähler zur staatlichen Umverteilung von Einkommen und somit das polit-ökonomische Gleichgewicht. Im Extremfall kann eine als ungerecht empfundene Zunahme der Einkommenskonzentration die Legitimität des kapitalistischen Wirtschaftssystems in Frage stellen und den riskanten Versuch eines Systemswechsels anleiten.

³ Siehe Diamond (1998) und Saez (2001).

⁴ Siehe Peng (2008).

⁵ Siehe Corneo und Fong (2008).

2.4 Plutokratisierung

Die Einkommenskonzentration besitzt weitere polit-ökonomische Implikationen. Konzentriert sich das Einkommen in den Händen einer kleinen Gruppe, läuft die Demokratie Gefahr, faktisch in eine Plutokratie, eine Herrschaft der Reichen, verwandelt zu werden. Sowohl theoretische Überlegungen als auch empirische Untersuchungen legen Folgendes nahe: Je mehr Geld die ökonomische Elite zur Verfügung hat, desto wahrscheinlicher wird es, dass sie die Demokratie aushöhlt, um ihre speziellen Interessen auf Kosten derjenigen des Medianwählers durchzusetzen. Dadurch verringert sie die Qualität kollektiver Entscheidungen in einer Demokratie.⁶

Eine Zunahme der Einkommenskonzentration steigert sowohl die Nachfrage der Superreichen nach politischem Einfluss als auch das Angebot passender Dienste durch Politiker, Experten und Journalisten. Vermutlich geht von einer Zuspitzung der Einkommenskonzentration auch eine Auswirkung auf die politischen Projekte aus, die von der ökonomischen Elite gefördert werden. Wenn die Reichen reicher werden, fangen sie an, wie auf einem anderen Planeten zu leben: Privatflieger, Yachten und Schlösser stellen eine besondere Form sozialer Segregation dar, die eine völlig andere Erfahrungswelt als die des Restes der Bevölkerung mit sich bringt. Es wäre überraschend, wenn diese Trennung ohne Einfluss auf die Identität und somit die Bildung politischer Wunschvorstellungen bleiben würde. Vielmehr ist zu erwarten, dass soziale Abgrenzung das Vertrauen der Supereichen in die Demokratie verringert und sie anspornt, ihre Einflussnahme in die politische Sphäre so zu erweitern, dass präventiv feindseliges kollektives Handeln im Keim erstickt wird.

3. Hohe Einkommen im Europa des 20. Jahrhunderts

3.1 Methodische Hinweise

Während systematische Umfragen zur Einkommenssituation von Privathaushalten erst nach dem Zweiten Weltkrieg durchgeführt wurden, existieren Daten der Steuerverwaltungen über die Einkommen von Steuerpflichtigen seit der Einführung und dem Ausbau der Einkommensteuer – also in vielen Ländern Europas seit etwa einem Jahrhundert. Mit diesen Daten arbeitet die Forschung über die langfristige Evolution der Einkommenskonzentration.

Um die Anteile der obersten Gruppen der Einkommensverteilung am Gesamteinkommen zu ermitteln, kombiniert diese Literatur die

⁶ Für den Fall der Einflussnahme der Geldelite über die Medien siehe Corneo (2006) and Petrova (2008).

Einkommensteuerdaten mit Daten zum Volkseinkommen und zur Bevölkerungszahl. Da nur ein Teil der Bevölkerung einkommensteuerpflichtig ist, kann man aus den Einkommensteuerdaten allein weder die gesamte Einkommensverteilung noch die Einkommenskonzentration ermitteln. Letztere kann aber abgeschätzt werden, wenn die Anzahl der Einkommensteuerzahler in Relation zur Gesamtbevölkerung und ihr Einkommen in Relation zum Gesamteinkommen der Privathaushalte gesetzt werden. Unterstellt man, dass die Einkommensteuerpflichtigen ein höheres Einkommen als die restliche Bevölkerung beziehen, können die geschätzten Anteile der entsprechenden obersten Gruppen der Einkommensverteilung berechnet werden.

In der Regel stellt die Einkommensteuerstatistik des zwanzigsten Jahrhunderts keine Individualdaten sondern lediglich Angaben von Einkommen und Steueraufkommen geordnet nach Einkommensklassen zur Verfügung. Zu den geschätzten Randgruppenanteilen gelangt man durch Unterstellung einer Pareto-Verteilung des Einkommens und eine entsprechende Interpolation bzw. Fortschreibung der Daten der Einkommensteuerstatistik.

Die Methode der Forschung, die auf Einkommensteuerdaten basiert, ist nicht ohne Schwäche. Offensichtlich kann man den Ergebnissen dieser Forschung nicht mehr als den Steuererklärungen vertrauen, von denen sie stammen. Für Länder mit umfangreicher und schwer abschätzbarer Steuerhinterziehung sind solche Datenquellen nicht verlässlich.

Ein weiteres grundsätzliches Problem ist die Definition des Einkommens. Die steuerliche Definition von Einkommen weicht von der ökonomischen Begriffbestimmung ab. Ferner variiert sie über die Zeit und zwischen den Ländern.

Interpretationsprobleme entstehen auch durch die unterschiedliche statistische Einheit, die den Untersuchungen zugrunde gelegt wird. Die Einkommensbesteuerung orientiert sich in einigen Ländern und Perioden am Individualprinzip, in anderen am Haushaltsprinzip. Hinter der Bezeichnung „Steuerpflichtig“ kann sich daher eine natürliche Person oder ein Ehepaar bzw. ein Privathaushalt verbergen.

Die hier betrachtete Literatur ist durch das verdienstvolle Streben nach internationaler Vergleichbarkeit der Untersuchungen gekennzeichnet. Die Forscher haben versucht, die Variablen für die verschiedenen Länder möglichst homogen zu definieren und sie mit gleichen Methoden zu analysieren. In der Mehrheit der Fälle wird die Einkommenskonzentration auf der Haushaltsebene abgebildet. Fokussiert wird auf das Markteinkommen – also Einkommen vor Abgaben und sozialen Transfers. Aufgrund ihrer Volatilität werden Veräußerungsgewinne bei der Ermittlung der Einkommen nicht berücksichtigt. Meine Schilderung des empirischen Befundes dieser Literatur bezieht sich, wenn nicht anders vermerkt, auf jene Definitionen.

3.2 Befund

Die bisherige Literatur untersucht die Einkommenskonzentration für nahezu das ganze zwanzigste Jahrhundert und für folgende zehn europäische Länder: Frankreich, Deutschland, Vereinigtes Königreich, Spanien, Portugal, Niederlande, Schweden, Norwegen, Irland, Schweiz.⁷ Ähnliche Untersuchungen existieren für die USA, Japan und weitere nicht-europäische Länder.

Die Wissenschaft strebt nach der Entdeckung von Invarianten. In der Ökonomie sind quantitative empirische Regelmäßigkeiten sehr selten und dann nicht unumstritten z. B. über die langfristige Aufteilung des Sozialprodukts zwischen den Faktoren Arbeit und Kapital, die bekanntlich bei 2/3 und 1/3 liegen soll. Die hier betrachtete Literatur beantwortet die Frage, ob die Einkommenskonzentration durch eine Konstante beschrieben werden kann, mit einem klaren „nein“.

Ergebnis 1: Die Einkommenskonzentration war in Europa nicht zeitinvariant; sie schwankte sowohl in der langen als auch in der kurzen Frist.

Die beobachteten Schwankungen sind in praktisch allen Ländern erheblich.⁸ Als Beispiel langfristiger Variationen kann man den Anteil des Top-Perzils in Deutschland anführen. Im Laufe der ersten Dekade des zwanzigsten Jahrhunderts lag in Deutschland der Anteil der 1% der reichsten Einkommensbezieher am Gesamteinkommen der Privathaushalte zwischen 17,2% und 18,3%. Der entsprechende Anteil für die Bundesrepublik Deutschlands lag in den 1970er-Jahren zwischen 10,1% und 11,3%.⁹ Schwankungen in einer vergleichbaren Größenordnung lassen sich für andere Kennzahlen einschließlich des paretianischen Alpha feststellen. Dieser Befund erteilt somit der Konstanzhypothese eine klare Absage.

Auch von einem Jahr zum nächsten sind die Änderungen der Randgruppenanteile bemerkenswert. Diese kurzfristigen Schwankungen weisen keine eindeutige Regelmäßigkeit auf. Die Daten erwecken zwar den Eindruck, dass die Einkommenskonzentration meistens pro-zyklisch sei. Gleichwohl hat die Literatur m. E. bisher keine statistischen Tests eines systematischen Zusammenhangs hervorgebracht.

⁷ Siehe den von Atkinson und Piketty (2007) herausgegebenen Sammelband sowie Alvaredo und Saez (2007) für Spanien, Alvaredo (2008) für Portugal, Roine und Waldenström (2008) für Schweden und Aaberge und Atkinson (2008) für Norwegen.

⁸ Die Schweiz kann als Ausnahme betrachtet werden, denn die dortigen Randgruppenanteile sind relativ stabil.

⁹ Atkinson und Piketty (2007), S. 420–421.

Ergebnis 2: Während der ersten drei Viertel des zwanzigsten Jahrhunderts sank die Einkommenskonzentration in Europa sehr stark.

Dieser Befund ist von großer Tragweite; er gilt nicht nur für europäische sondern auch für andere Länder insbesondere die USA.

Das Ausmaß dieser relativen Verarmung der Reichen der reichen Länder ist beeindruckend. Betrachten wir beispielsweise den Einkommensanteil der Gruppe der Top-1-Promille-Einkommensbezieher in den zwei Jahren 1915 und 1974 in Deutschland, Frankreich und Vereinigtem Königreich. In Deutschland sank dieser Anteil von 9,2% auf 3,6%, in Frankreich von 7,9% auf 2,1% und im Vereinigten Königreich von 10,8% auf 1,6%.¹⁰

Diese Zahlen sagen Einiges über die Evolution der europäischen Gesellschaft im Laufe des „kurzen Jahrhunderts“. Am Anfang stand eine Gesellschaft, in der ein Tausendstel der Bevölkerung etwa einen Zehntel des Gesamteinkommens bezog: d.h., das Durchschnittseinkommen dieser Randgruppe betrug in etwa das Hundertfache des nationalen Durchschnittseinkommens. Sechzig Jahre später betrug das durchschnittliche Einkommen der gleichen Randgruppe „lediglich“ das Zwanzigfache des Durchschnittseinkommens: Ihr relatives Einkommen wurde durch den Faktor 5 dividiert!

Rechnet man diese Entwicklung in absolute Größen um, ergibt sich, dass die Wachstumsrate der Realeinkommen der Top-1 % Einkommensbezieher in jener Periode nahezu null war.¹¹ Wohlgemerkt beziehen sich diese Zahlen auf Bruttoeinkommen. Würde man auf die Nettoeinkommen fokussieren, wäre die relative Verarmung der Reichen Europas noch stärker, da die Steuerprogression Mitte der 1970er-Jahre wesentlich ausgeprägter als zu Anfang des Ersten Weltkriegs war. Vermutlich würde man sogar einen absoluten Rückgang des verfügbaren Realeinkommens der Reichen feststellen.

Die Dekonzentration der Einkommen in Europa während dieser Zeit erfolgte nicht monoton und schritt nicht mit konstanter Geschwindigkeit voran. Besonders rapide erfolgte sie in der Periode zwischen den Zwei Weltkriegen.

Einen interessanten Sonderfall stellt die Entwicklung der Einkommenskonzentration im Dritten Reich dar. Von anderen europäischen Ländern abweichend stieg die Einkommenskonzentration in Deutschland in den Jahren der Nazidiktatur kräftig an. Der Anteil des Top-Perzentils nahm von 10,9% im Jahr 1933 auf 16,3% in 1938 zu. Damit hatte diese Gruppe ihre relative Position vor dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs fast wieder erreicht. Trotz antikapitalistischer Rhetorik wuchsen die Einkommen der Superreichen in

¹⁰ Atkinson und Piketty (2007), S. 71–72, 93–94 und 420–421.

¹¹ In Frankreich z. B. erhöhte sich ihr Realeinkommen in den betrachteten 60 Jahren nur um 14,5 %, wie man aus Piketty (2001), S. 616–617 rechnen kann. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von rund 0,2 %.

Deutschland mit einem außerordentlichen Tempo. Im Jahr 1933 bezog die Gruppe der 0,01% reichsten Einkommensbezieher 1,2% des Gesamteinkommens; 1938 hatte sich ihren Anteil auf 2,6% mehr als verdoppelt. Hingegen stagnierte der Anteil dieser Randgruppe in den gleichen Jahren in Frankreich und im Vereinigten Königreich.¹² Damit überholte Deutschland unter Hitler sowohl Frankreich als auch das Vereinigte Königreich in Bezug auf die Einkommenskonzentration. Dieses Primat wurde in den ersten drei Jahrzehnten der Bundesrepublik weiter ausgebaut.

Ergebnis 3: Im letzten Viertel des zwanzigsten Jahrhunderts blieb die Einkommenskonzentration in Deutschland, Frankreich, Spanien, Portugal, Schweiz und Niederlande weitgehend konstant, während sie im Vereinigten Königreich stark anstieg.

Die Trendwende der Einkommenskonzentration im Vereinigten Königreich lässt sich auf das Jahr 1979 datieren. Seit jenem Jahr stiegen die dortigen Anteile der reichsten Gruppen praktisch ununterbrochen, so dass am Ende des letzten Jahrhunderts die Einkommenskonzentration im Vereinigten Königreich ein ähnliches Niveau wie zur Zeit des Zweiten Weltkriegs erreichte.

Der Fall der Evolution der Einkommenskonzentration in Irland, Schweden und Norwegen liegt zwischen demjenigen des Vereinigten Königreichs und dem der kontinentaleuropäischen Länder. Bis etwa 1990 blieb die Einkommenskonzentration konstant oder wurde sogar rückläufig; während des letzten Jahrzehnts des Jahrhunderts stieg sie beachtlich an.

Ein noch kräftigerer Anstieg der Einkommenskonzentration seit dem Anfang des letzten Viertels des vorangegangenen Jahrhunderts fand in den USA statt. Wenige Jahre nach der dortigen Trendwende ging die Einkommensschere auch in Kanada, Australien und Neuseeland auf. In Kombination mit dem Befund aus Europa ergibt sich somit ein Kontrast zwischen der Entwicklung der Einkommenskonzentration in den angelsächsischen Ländern und der entsprechenden Entwicklung in Kontinentaleuropa. Dieses Ergebnis ist im Einklang mit den Befunden der Literatur zur Einkommensungleichheit, die auf Umfragedaten basiert. Verwendet man z. B. den Gini-Koeffizienten als Ungleichheitsindikator, so zeigen Umfragedaten für diese Periode eine deutliche Verschärfung der Einkommensungleichheit in den angelsächsischen Ländern aber nicht in Kontinentaleuropa.¹³

Die Tatsache, dass für mehrere Länder und Jahre sowohl Einkommensteuerdaten als auch Daten aus Einkommensumfragen verfügbar sind,

¹² Atkinson und Piketty (2007), S. 71–72, 93–94 und 420–421.

¹³ Siehe z. B. Brandolini und Smeeding (2008).

ermöglicht die Untersuchung der empirischen Beziehung zwischen Einkommenskonzentration und Einkommensungleichheit. Leigh (2008) hat festgestellt, dass die Anteile des Top-Dezils und des Top-Perzentsils am Gesamteinkommen mit den üblichen Ungleichheitsmaßen der Einkommensverteilung wie dem Gini-Koeffizienten positiv stark und statistisch signifikant korreliert sind. Dies suggeriert, dass die Einkommensteuerdaten relativ verlässliche Hinweise über die gesamte Einkommensverteilung geben können. Für die Erfassung der Einkommensungleichheit in der Zeit vor der Durchführung von Umfragen ist diese Tatsache nützlich. Insbesondere liefern Randgruppenanteile gute Proxies der Einkommensungleichheit, um ihre zeitliche Entwicklung in einem Land abzubilden. Randgruppenanteile erscheinen allerdings nicht immer geeignet, um die Einkommensungleichheit in unterschiedlichen Ländern zu vergleichen. Deutschland und Frankreich liefern dafür ein gutes Beispiel. Wie bereits erwähnt, sind die Randgruppenanteile seit gut siebzig Jahren in Deutschland höher als in Frankreich: Betrachtet man die Einkommenskonzentration in diesen zwei Ländern gegen Ende des letzten Jahrhunderts, stellt man fest, dass sie in Deutschland wesentlich ausgeprägter ist. Dennoch suggeriert die auf Umfragedaten basierte Literatur, dass die Ungleichheit der Nettoäquivalenzeinkommen zu dieser Zeit in Deutschland geringer als in Frankreich war.¹⁴ Die Einkommensverteilung war damit in Deutschland konzentrierter und doch gleichmäßiger als in seinem Nachbarland.

Die Einkommensteuerdaten enthalten detaillierte Informationen über die Einkommensquellen der Steuerzahler. Dadurch gewinnt man eine Einsicht in die Zusammensetzung der Einkommen der Spitzenverdiener.

Ergebnis 4: Im obersten Dezil der Einkommensverteilung sinkt der Anteil der Lohneinkommen am Gesamteinkommen der Haushalte mit steigendem Einkommen.

Die Zusammensetzung der Einkommen im Top-Dezil variiert stark mit der betrachteten Randgruppe. Typischerweise unterscheiden die Untersuchungen zwischen drei Einkommensarten: Lohneinkommen, Einkommen aus unternehmerischer Tätigkeit und Vermögenseinkommen. Die Lohneinkommen stellen im obersten Dezil der Einkommensverteilung ähnlich wie in der Gesamtheit aller Einkommensbezieher die quantitativ stärkste Einkommenskomponente dar. Je weiter man sich der Spitze der Pyramide der Einkommensbezieher nähert, desto geringer wird die Bedeutung der Lohneinkommen und desto größer wird der Anteil der zwei anderen Einkunftsarten.

Um die Größenordnung dieses Phänomens zu illustrieren, betrachten wir die Zusammensetzung der hohen Einkommen in Frankreich im Jahr 1998. Im Top-

¹⁴ Siehe Brandolini und Smeeding (2008).

Dezil betrug der Anteil der Lohneinkommen 76,1%; im Top-Perzentil betrug er 51%; in der Top-0,1-Prozent-Gruppe war er 34,6%; in der Top-0,01-Prozent-Gruppe war er 21,9%.¹⁵ Wie man für kapitalistische Volkswirtschaften erwarten soll, besteht die Spitze der Einkommenshierarchie überwiegend aus Kapitalisten.

Ergebnis 5: Die Zusammensetzung der Einkommen der Spitzenverdiener variiert stark sowohl über die Zeit als auch zwischen den Ländern.

Die intertemporalen und internationalen Unterschiede der Zusammensetzung der sehr hohen Einkommen sind gut dokumentiert. Die vielleicht bemerkenswerteste Veränderung ist die zeitliche Schwankung des Anteils der Vermögenseinkommen am Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe. Bei solchen Vermögenseinkommen handelt es sich hauptsächlich um Dividenden.

Für Frankreich weist Piketty (2001) auf eine U-förmige Evolution dieses Anteils im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts hin. In den 1930er-Jahren bildeten die Vermögenseinkommen etwa 55% bis 60% der Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe, die von diesem Autor als die Gruppe der „200 familles“ bezeichnet wird. In den Jahren unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg erreichte der Anteil der Vermögenseinkommen für diese Gruppe lediglich 15% bis 20%. Es folgte eine allmähliche Genesung, bis in den 1990er-Jahren das Niveau von 55 bis 60% wieder erreicht wurde. Es ist allerdings unklar, in wie weit diese Beobachtung für Frankreich repräsentativ für die Evolution der Zusammensetzung der sehr hohen Einkommen in anderen europäischen Ländern ist.

Relativ überzeugend konnte bisher die Literatur auf den folgenden Unterschied zwischen Frankreich und Deutschland einerseits und den USA andererseits hinweisen. Im Laufe des letzten Viertels des letzten Jahrhunderts ist der Anteil der Lohneinkommen am Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe in den USA rasant gestiegen; hingegen hat dieser Anteil in Frankreich und Deutschland praktisch stagniert. Daraus resultierten große Unterschiede in der Zusammensetzung der Einkommen der Superreichen: im Jahr 1998 war der Anteil der Lohneinkommen am Einkommen der Top-0,01-Prozent-Gruppe 44,8% in den USA, 21,9% in Frankreich und lediglich 7,8% in Deutschland.¹⁶

3.3 Erklärungsansätze

Für die beobachteten Veränderungen der Einkommenskonzentration gibt es noch keine überzeugende Erklärung. Die Forscher haben bisher vor allem nach den Fakten gesucht und fangen gerade an, systematisch nach den Bestimmungsfaktoren

¹⁵ Piketty (2001), S. 632–633.

¹⁶ Bach *et al.* (2006), S. 12.

zu erforschen. Was man derzeit anbieten kann, sind also nur „well informed conjectures“.

Die Variation der Einkommenskonzentration in einer Marktwirtschaft über Zeit und Raum kann verschiedene Ursachen haben. In erster Annäherung kann man die Bestimmungsfaktoren in drei Kategorien einordnen: ökonomische Fundamentalgrößen, Institutionen und Schocks.

Zur Kategorie der ökonomischen Fundamentalgrößen gehören Bevölkerungszahl, Erstausrüstung der Ökonomie (Niveau und Verteilung des anfänglichen Kapitalstocks und der natürlichen Ressourcen sowie des Humankapitals und der menschlichen Begabungen), Technologie (inklusive Beobachtbarkeit und Verifizierbarkeit relevanter ökonomischer Größen), Präferenzen (inklusive Geduld und Risikoeinstellung sowie der Bedürfnisse nach Selbstachtung und sozialem Status und der Wertesysteme, die sie stützen) und Anfangsvermutungen über unsichere Weltzustände.

Volkswirtschaften mit gleichen ökonomischen Fundamentalgrößen können eine unterschiedliche Einkommenskonzentration aufweisen, wenn sie durch unterschiedliche Institutionen charakterisiert sind. In Betracht kommen insbesondere das Steuertransfersystem, das System der Lohnbildung, die Corporate Governance, Regulierung, Wettbewerbspolitik und andere institutionelle Determinanten der Marktstruktur, die Geld- und Wechselkurspolitik, das politische System und die Rechtsstaatlichkeit.

Schließlich gibt es Faktoren, die mit den ersten beiden Kategorien zu tun haben, die wir aber nur schlecht verstehen und aufgrund ihrer Einmaligkeit als „Schocks“ bezeichnen: Epidemien, Kriege, wissenschaftliche Entdeckungen, die Entwicklung neuer Technologien, die Erschließung bis dahin abgeschotteter Märkte, und weitere unerwartete Ereignisse.

Die relative Verarmung der Spitzenverdiener im letzten Jahrhundert

Wie kann man die beispiellose Verarmung der Reichen Europas in den ersten drei Vierteln des zwanzigsten Jahrhunderts erklären? Die von Piketty initiierte Literatur hat überzeugend gezeigt, dass die ökonomische Elite Europas am Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts ihre pekuniäre Kraft vorrangig ihrem Vermögen, insbesondere Aktienvermögen, verdankte. Der relative Rückgang der Einkommen dieser Elite spiegelt in erster Linie einen Rückgang ihrer Vermögenseinkommen wider. Tatsächlich haben wir gesehen, dass über eine lange Periode nicht nur die Randgruppenanteile sondern auch der Anteil der Vermögenseinkommen am Einkommen der Randgruppen erheblich zurückging.

Der Rückgang der Vermögenseinkommen war am stärksten in den Jahren zwischen dem Ersten Weltkrieg und dem Ende des Zweiten Weltkriegs. Folgt man Piketty, bietet die Betrachtung der Vermögenseinkommen in jener Periode den

Schlüssel, um die massive Dekonzentration der Einkommen in Europa zu verstehen. Seine Grundhypothese ist die folgende: In jener Periode sind die Vermögen der Reichen von gewaltigen negativen Schocks betroffen gewesen: Kriegszerstörungen, Inflation, Pleitewellen. Diese drei Schocks haben die physische Kapitalausstattung reduziert, Finanzvermögen entwertet und bis dahin florierende Unternehmen beseitigt. Deswegen erzielten die Kapitalisten Europas nach dem Zweiten Weltkrieg wesentlich niedrigere Einkommen als zur Zeit des Ersten Weltkriegs.

Dieser Erklärungsversuch hebt bestimmte historische Ereignisse – vor allem die zwei Weltkriege und die große Depression – hervor und bezieht sich nicht auf eine bestimmte Theorie der Entwicklung des Kapitalismus. Eine natürliche Tendenz zur Verringerung der Einkommenskonzentration zu postulieren wäre sicherlich problematisch angesichts der Zunahme der Konzentration in den letzten drei Jahrzehnten und angesichts der historischen Untersuchungen, die suggerieren, dass die Einkommenskonzentration bereits in den Dekaden vor dem Ersten Weltkrieg zunahm.

Sieht man in der Einkommenskonzentration am Anfang des zwanzigsten Jahrhunderts etwas wie ein stationäres Gleichgewicht, dann stellt sich die Frage, weshalb die Einkommenskonzentration in Europa nach dem Zweiten Weltkrieg nicht allmählich zu jenem stationären Gleichgewicht zurückgekehrt ist. Piketty und Koautoren weisen in diesem Zusammenhang auf die Bedeutung der direkten Steuern, insbesondere der Einkommen – und der Vermögensteuer, hin. Vor dem Ersten Weltkrieg wurden die Spitzeneinkommen mit geringfügigen Steuersätzen belastet. Jener Krieg bewirkte allerdings eine Zäsur hinsichtlich der Steuerprogression. Die Besteuerung der hohen Einkommen begann damals, schnell zu wachsen; nach dem Zweiten Weltkrieg war daher die steuerliche Belastung der Spitzeneinkommen wesentlich stärker als zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs. Diese hohen Steuersätze haben die verfügbaren Einkommen und somit die Ersparnis der oberen Randgruppen der Einkommensverteilung erheblich gemindert. Dies hat sich auf die Vermögensniveaus und dann auf die Vermögenseinkommen dieser Gruppen negativ ausgewirkt. Durch den parallelen Ausbau der Besteuerung von Vermögen und Erbschaften wurde dieser Effekt noch verstärkt. Letztlich verhinderte die Steuerprogression des aufkommenden Wohlfahrtsstaates die Rückkehr zur Einkommenskonzentration der Zeit des Manchester Kapitalismus.

Zu dieser einleuchtenden Erklärung könnte man vielleicht hinzufügen, dass die drei Jahrzehnte nach dem Zweiten Weltkrieg auch von Merkmalen des Arbeitsmarkts gekennzeichnet waren, die das Einkommenswachstum durchschnittlicher Haushalte in besonderem Maße gefördert und dadurch zur Eindämmung der Einkommenskonzentration beigetragen haben. Das Erreichen und die lange Aufrechterhaltung einer quasi Vollbeschäftigung sowie die zunehmende Teilnahme der Frauen am Arbeitsmarkt dürften zu diesen Faktoren zählen.

Die Rückkehr der Superreichen in den angelsächsischen Ländern

Der andere zentrale Befund, den es zu erklären gilt, ist die erhebliche Zunahme der Einkommenskonzentration im letzten Viertel des Jahrhunderts in den USA, dem Vereinigten Königreich und den anderen angelsächsischen Ländern. Dieser Befund widerspricht der berühmten Hypothese von Kuznets, wonach die Einkommenskonzentration zuerst mit der kapitalistischen Entwicklung steigt und dann fällt.

Piketty und Koautoren präsentieren empirische Ergebnisse, die suggerieren, dass die Trendwende der Konzentration auf die Evolution der Lohneinkommen, in Wesentlichem der Managergehälter, zurückgeht. Die zunehmende Einkommenskonzentration ist in ihren Augen nicht durch die Einkommenszuwächse der Unternehmer und der Vermögensbesitzer sondern durch die zunehmende Lohnkonzentration verursacht, welche sogar dazu geführt hat, dass die Topmanager den Platz der Kapitalisten an der Spitze der Einkommenshierarchie eingenommen haben.

Wenn dieser Befund die Realität akkurat widerspiegelt, stellt sich die Frage, warum die Spitzengehälter noch schneller als die Kapitaleinkommen gewachsen sind. Ferner sollte man begründen, weshalb die Zunahme der Lohnkonzentration nur in den angelsächsischen Ländern maßgeblich war und dort erst gegen Ende der 1970er-Jahre einsetzte. Hierzu bieten sich drei komplementäre Erklärungsversuche an.

Erstens kann man vermuten, dass die Topmanager von der ausgeprägten Internationalisierung des Markts für Führungskräfte in großem Umfang profitiert haben. Getragen wurde diese Internationalisierung von der Verringerung der Kosten grenzüberschreitender Mobilität mit der Folge, dass inländische Unternehmen, die die besten Führungskräfte rekrutieren und behalten wollten, mit den Angeboten ausländischer Unternehmen konkurrieren mussten. Dieser Wettbewerb war vermutlich intensiver für die Anheuerung von Managern aus den angelsächsischen Ländern, da sie und ihre Familien bei einem Wechsel ins englischsprachige Ausland mit keinen Sprachbarrieren konfrontiert waren. Daraus resultierte eine besonders große Erhöhung ihres Marktwerts.

Zweitens hat es im letzten Viertel des vorausgegangenen Jahrhunderts beachtliche Veränderungen in der Organisation und im Führungsstil angelsächsischer Unternehmen gegeben, die in Zusammenhang mit der traditionellen Marktorientierung ihres Finanzsystems stehen. Die Globalisierung der Finanzmärkte, das Wachstum der institutionellen Investoren und die erste Welle feindlicher Übernahmen haben die Fokussierung auf den „shareholder value“ deutlich verstärkt. Um die Investitionsleistung der Unternehmen zu verbessern, sind viele von ihnen zum „lean Management“ und zu Anreizzahlungen,

insbesondere in Form von „stock options“, übergegangen. Das größere Einkommensrisiko und die bessere Investitionsleistung haben sich die Topmanager bezahlen lassen.

Drittens fand in den USA und im Vereinigten Königreich eine deutliche Entmachtung der Gewerkschaften und der Arbeitnehmervertretungen in den Unternehmen statt. Dies hat die indirekten betrieblichen Kosten der Erhöhung der Managergehälter verringert. Diese Kosten bestehen darin, dass die Gewerkschaften versuchen, eine vergleichbare prozentuale Erhöhung wie bei den Managergehältern für die restlichen Löhne herbeizuführen und deswegen die Beschäftigten für den Tarifstreit mobilisieren. Hingegen erschwert die Mitbestimmung wie in Deutschland die Durchsetzung außergewöhnlicher Gehaltserhöhungen für die Manager.

Wie am Beginn dieses Abschnitts betont wurde, handelt es sich hier um Erklärungsansätze, die noch überprüft werden sollten. Ferner sind die Fakten nicht unumstritten. Dies gilt insbesondere für die Veränderung der Zusammensetzung der obersten Einkommen in den USA. Smeeding und Thompson (2007) haben kürzlich die These aufgestellt, dass der angebliche Anstieg des Anteils der Lohneinkommen am Einkommen der Spitzenverdiener verschwindet, wenn man das Einkommen der Haushalte vollständer misst. Sie propagieren ein Einkommenskonzept, das ein imputiertes Einkommen aus Vermögen miteinschließt. Abweichend vom von Piketty und Koautoren verwendeten Konzept berücksichtigen Smeeding und Thompson hypothetische Kapitalgewinne sowie monetäre Vorteile des selbst genutzten Wohneigentums. Beim Vergleich des Anteils der Kapitaleinkommen am Einkommen des Top-Perzentsils in 1989 und 2004 finden diese Autoren keinen Rückgang sondern ein beachtliches Wachstum.

Inzwischen haben Roine *et al.* (2007) eine erste ökonometrische Panel-Untersuchung der Determinanten der Einkommenskonzentration durchgeführt. Basierend auf den empirischen Befunden der hier betrachteten Literatur haben sie Randgruppenanteile für einen großen Teil des zwanzigsten Jahrhunderts sowohl für europäische als auch für einige nicht-europäische Länder dargestellt und ihre Kovariaten erforscht. Im Ergebnis stellen diese Autoren zwei Erklärungsfaktoren in den Vordergrund: das Wirtschaftswachstum und die relative Bedeutung des Finanzsektors innerhalb der Volkswirtschaft. Beide Faktoren tragen angeblich zur Erhöhung der Konzentration der Einkommen signifikant bei.

Die Ergebnisse dieser ökonometrischen Untersuchung sind jedoch mit Vorsicht zu genießen. Nicht nur auf Grund der bereits oben diskutierten allgemeinen Probleme von Einkommensteuerdaten sowie der Defizite der Variablen, die als Regressoren benutzt wurden. Diese erste ökonometrische Untersuchung leidet auch unter verfahrenstechnischen Problemen wie fehlenden Variablen einschließlich verzögerter Größen, der Endogenität von Regressoren, Nicht-Kointegration und Autokorrelation der Residuen. Man wird sehen, inwieweit künftige

Untersuchungen die Ergebnisse von diesem ersten und an sich verdienstvollen Aufsatz bestätigen werden.

4. Neuere Entwicklungen in Frankreich und Deutschland

Die Analysen der Einkommenskonzentration in Frankreich und Deutschland im von Atkinson und Piketty (2007) herausgegebenem Band reichen bis 1998. Da diese Länder für den Vergleich zwischen Kontinentaleuropa und den angelsächsischen Ländern von erstrangiger Bedeutung sind, lohnt es sich, auf die Entwicklung der hohen Einkommen in Frankreich und Deutschland im letzten Jahrzehnt einen Blick zu werfen.

Die Einkommenskonzentration Frankreichs in der Periode von 1998 bis 2006 ist von Landais (2008) untersucht worden. Datenquelle und Methode seiner Untersuchung entsprechen denjenigen von Piketty (2001). Das zentrale Ergebnis von Landais ist die Feststellung einer Trendwende in Frankreich seit ungefähr dem Anfang des laufenden Jahrzehnts. Nach etwa dreißig Jahren stabiler Einkommenskonzentration scheinen die französischen hohen Einkommen eine ähnliche Entwicklung wie in den angelsächsischen Ländern zu erfahren.

Der stärkste Hinweis auf eine allmähliche Konvergenz zur angelsächsischen Einkommenskonzentration bezieht sich auf den Anteil der Superreichen am Gesamteinkommen. In 2006 war in Frankreich der Anteil der Top-0,01-Prozent-Gruppe der Einkommensverteilung fast 50% höher als am Ende der 1990er-Jahre. Wohlgemerkt bleibt trotz dieses Wachstums der Abstand zur US-amerikanischen Konzentration immer noch groß: 2006 dürfte der Einkommensanteil der Top-0,01-Prozent-Gruppe in Frankreich ungefähr einem Drittel des korrespondierenden Anteils in den USA entsprechen.

Landais präsentiert ferner empirische Hinweise auf eine Zunahme des Anteils der Lohneinkommen am Einkommen der französischen Topverdiener. Ähnlich wie in den angelsächsischen Ländern scheinen die französischen Topmanager seit etwa zehn Jahren eine größere Rolle in der Spitze der Einkommenshierarchie zu spielen. Die Veränderung der Zusammensetzung der höchsten Einkommen ist allerdings begrenzt, da in dieser Periode auch die Kapitaleinkommen rapide gewachsen sind.

Die Einkommenskonzentration in Deutschland ist für die Periode 1992 bis 2003 von Bach *et al.* (2009) untersucht worden. Der Ansatz dieser Analyse weicht von demjenigen der hier betrachteten Literatur ab, da Bach *et al.* Mikrodaten der Einkommensteuerstatistik mit denjenigen des sozio-ökonomischen Panels GSOEP durch ein Matching-Verfahren verknüpfen. Die daraus resultierende Datenbasis bildet die Gesamtpopulation Deutschlands ab und ermöglicht eine genauere Erfassung der Einkommenskonzentration als durch die der vorangegangenen Forschung.

Am Niveau der Top-0,01-Prozent-Gruppe finden Bach *et al.* für Deutschland Hinweise auf eine gewisse Annäherung zur angelsächsischen Entwicklung, d.h. eine

tendenzielle Erhöhung des Einkommensanteils dieser Gruppe am Gesamteinkommen und des Anteils der Lohneinkommen am Einkommen dieser Gruppe. Die Hinweise sind allerdings deutlich schwächer als bei Landais im Falle Frankreichs. Wohlgermerkt reicht die Betrachtungsperiode der Studie von Bach *et al.* nur bis 2003; damit vermissen diese Autoren insbesondere die Jahre 2005 und 2006, die eine große Rolle für die Zunahme der Einkommenskonzentration in Frankreich gespielt haben. Für die Jahre bis 2003 finden Bach *et al.* ein vergleichbares Wachstum wie in Frankreich für die noch reicheren Gruppen der Top-0,001-Prozent- und der Top-0,0001-Einkommensbezieher. Über die gesamte Betrachtungsperiode 1992–2003 stieg der Anteil der Top-0,001-Prozent-Gruppe um 48% und derjenige der Top-0,0001-Prozent-Gruppe um sogar 131% an.

5. Implikationen

Grundsätzliche finanzwissenschaftliche Überlegungen suggerieren, dass die optimale Antwort auf eine Zunahme der Ungleichheit der Markteinkommen eine Zunahme der Umverteilung durch die öffentliche Hand ist. Unter relativ milden Annahmen sollte eine wohlfahrtsmaximierende Regierung eine Zunahme der Einkommenskonzentration mit einer Verschärfung der Steuerprogression kontern. Umgekehrt sollte die Steuerprogression verringert werden, wenn der Markt die Einkommen gleichmäßiger verteilt.

Sollten daher europäische Regierungen, die mit einer wachsenden Einkommenskonzentration konfrontiert werden, mehr Progression in ihre Steuersysteme einbauen? Diese Folgerung ist nicht logisch zwingend. Möglicherweise war der Progressionsgrad vor Zunahme der Einkommenskonzentration zu hoch und obwohl der optimale Progressionsgrad gestiegen ist, liegt er immer noch tiefer als der existierende Progressionsgrad. Denkbar ist auch, dass zusammen mit der Ungleichheit der Markteinkommen die negative Anreizwirkung der Besteuerung gewachsen ist – z. B. weil die Steuerbasis international mobiler d.h. elastischer geworden ist. Wenn derartige Anzeizeffekte ausreichend stärker geworden sind, könnte der optimale Progressionsgrad trotz Zuspitzung der Ungleichheit kleiner geworden sein.

Ob diese Gegenargumente relevant sind, ist letztlich eine empirische Frage. In den Fällen von Frankreich und Deutschland darf man sie bezweifeln; die empirische Evidenz über die Evolution der Steuerpolitik in diesen Ländern und über die Reaktionen der Steuerpflichtigen spricht eher für eine moderate Verschärfung der Steuerprogression bei den sehr hohen Einkommen. Tatsächlich sind aber diese wie auch andere europäischen Regierungen dem US-amerikanischen Beispiel gefolgt und haben in den letzten Jahren den Progressionsgrad der Besteuerung verringert. In Frankreich ist der effektive Einkommensteuersatz der Top-0,01% Gruppe in der Zeit von 1998 bis 2006 von 44% auf 27% gesunken. In Deutschland ist der effektive Einkommensteuersatz für

die gleiche Randgruppe in der Zeit von 1992 bis 2002 von 42% auf 35% gefallen.¹⁷ Einige Ökonomen sprechen bei solchen Entwicklungen – wie auch bei einem internationalen Vergleich der Steuerprogression – von „Robin-Hood-Paradoxon“: der umverteilende Staat macht sich davon, wenn er benötigt wird, während er genau dann präsent ist, wenn er am wenigstens gebraucht wird.

Ob ein Robin-Hood-Paradoxon tatsächlich vorliegt, hängt natürlich auch von den oben erwähnten Faktoren ab: wo man startet und wie sich die Anreizeffekte verhalten. Wenn wir wirklich Zeuge eines Robin-Hood-Paradoxon sind, ist es naheliegend, dieses durch den politischen Prozess zu erklären. Nimmt die Einkommenskonzentration zu, so erkaufen sich die Reichen mehr politischen Einfluss, um die Steuerprogression zu senken. Für das Gemeinwesen birgt eine solche Entwicklung eine ernste Gefahr. Wie die hier betrachtete Literatur suggeriert, ist zu erwarten, dass auf eine Senkung der Steuerprogression – mittels einer Beschleunigung der Vermögensbildung bei den Großverdienern – eine weitere Zunahme der Einkommenskonzentration folgt. Dieser Kreislauf kann sich dann wiederholen. Divergierende Prozesse dieser Art scheinen dazu prädestiniert zu sein, irgendwann ein abruptes Ende zu nehmen.

Literaturverzeichnis

- Aaberge, R. und A. Atkinson (2008): Top incomes in Norway, mimeo, Statistics Norway.
- Alvaredo, F. (2008): Top incomes and earnings in Portugal 1936–2004, WP N2008–17, PSE.
- Alvaredo, F. und E. Saez (2007): Income and wealth concentration in Spain in a historical and fiscal perspective, WP N° 2007–39, PSE.
- Atkinson, A. und T. Piketty (2007): *Top Incomes over the Twentieth Century*, Oxford University Press.
- Bach, S., Corneo, G. und V. Steiner (2006): Top incomes and top taxes in Germany, CESifo WP N° 1641.
- Bach, S., Corneo, G. und V. Steiner (2008): Effective taxation of top incomes in Germany, 1992–2002, CESifo WP N° 2233.
- Bach, S., Corneo, G. und V. Steiner (2009): From bottom to top: The entire distribution of market income in Germany, 1992–2003, erscheint in *Review of Income and Wealth*.
- Brandolini, A. und T. Smeeding (2008): Inequality Patterns in Western-Type Democracies: Cross-Country Differences and Time Changes, in P. Beremendi und C. Anderson (Eds.), *Democracy, Inequality and Representation*, New York: Russel Sage Foundation.

¹⁷ Siehe Landais (2008, S. 21) für Frankreich und Bach *et al.* (2008, S. 17) für Deutschland.

- Corneo, G. (2006): Media capture in a democracy: The role of wealth concentration *Journal of Public Economics* 90, 37–58.
- Corneo, G. und C. Fong (2008): What's the monetary value of distributive justice? *Journal of Public Economics* 92, 289–308.
- Diamond, P. (1998): Optimal income taxation: An example with a U-shaped pattern of optimal marginal tax rates, *American Economic Review* 88, 83–95.
- Gordon, R. und I. Dew-Becker (2008): Controversies about the rise of American inequality: A survey, NBER WP13982.
- Landais, C. (2008): Top incomes in France (1998–2006): Booming inequalities?, mimeo, PSE.
- Leigh, A. (2008): How closely do top income shares track other measures of inequality?, mimeo.
- Peng, B. (2008): Relative deprivation, wealth inequality and economic growth, *Journal of Economics* 94, 223–229.
- Petrova, M. (2008): Inequality and media capture, *Journal of Public Economics* 92, 183–212.
- Piketty, T. (2001): *Les hauts revenus en France au XX siècle*. Paris: Bernard Grasset.
- Roine, J., Vlachos, J. und D. Waldenström (2007): What determines top income shares? Evidence from the twentieth century, mimeo, Stockholm.
- Roine, J. und D. Waldenström (2008): The evolution of top incomes in an egalitarian society: Sweden, 1903–2004, *Journal of Public Economics* 92, 366–387.
- Saez, I. (2001): Using elasticities to derive optimal income tax rates, *Review of Economic Studies* 68, 205–229.
- Smeeding, T. und J. Thompson (2007): Income from wealth and income from labor: Stocks, flows and more complete measures of well being, mimeo, Center for Policy Research.
- Yitzhaki, S. (1979): Relative deprivation and the Gini coefficient, *Quarterly Journal of Economics* 93, 321–324.

Die Entwicklung der Spitzeneinkommen in Österreich¹

Ein Kommentar zum Beitrag von Giacomo Corneo

Wilfried Altzinger

Wirtschaftsuniversität Wien

„Der Kapitalismus wird auf Dauer nur akzeptiert werden, wenn es uns gelingt, die Verteilungsfrage zu entschärfen.“

Claus Raidl, Vorsitzender des Generalrats der OeNB (in einem Ö1-SALDO-Streitgespräch mit SPÖ-Clubchef Josef Cap im September 2006).

1. Einleitung

Giacomo Corneo stellt in seinem Beitrag die Einkommensentwicklung im vergangenen Jahrhundert für ausgewählte OECD-Ländern dar und diskutiert die zunehmende Einkommenskonzentration in den beiden vergangenen Jahrzehnten.²

¹ Der Beitrag entstand im Rahmen des Forschungsprojekts „Polarisierungstendenzen in der Einkommensverteilung“ (Projektnummer 13156), welches durch den Jubiläumsfonds der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) finanziert wird. Christopher Berka, Stefan Humer und Mathias Moser haben sowohl durch die Berechnung mittels der 1%-Stichprobe der Lohnsteuerstatistik als auch durch zahlreiche und wertvolle Diskussionsbeiträge wesentliche Inputs für diesen Beitrag geleistet. Ihnen sowie dem Jubiläumsfonds der OeNB gilt mein herzlichster Dank. Verbleibende Fehler liegen in der alleinigen Verantwortung des Autors.

² Wie Frick und Grabka für die EU in diesem Band zeigen, ist die Verteilung der Vermögen noch wesentlich ungleicher als jene der Einkommen. Die gesellschaftspolitischen Konsequenzen dieses Befunds hinsichtlich Einkommens-, Erwerbs- und Verwirklichungschancen sind zwar fundamental, können hier jedoch nicht thematisiert werden (vergleiche dazu den Beitrag von Hartmann in diesem Band).

Verschiedene Erklärungsansätze werden dabei dargestellt und diskutiert. Neben der Entlohnung von „Superstars“ (Rosen 1981) nimmt insbesondere die Entlohnung von Wirtschaftsanwälten, Investmentbankern und CEOs einen wichtigen Stellenwert in der Literatur ein (Gordon und Dew-Becker, 2008). Im Beitrag von Corneo wird die europäische wie US-amerikanische Situation ausführlich dargestellt, der Fall Österreich kommt hingegen nicht vor. Wie so oft sind für dieses kleine Land entweder keine Ergebnisse vorhanden, oder Österreich ist für die internationale Diskussion nicht von Bedeutung. Insbesondere hinsichtlich der Entwicklung von Spitzeneinkommen sowie deren Ursachen ist der empirische Befund für Österreich einstweilen noch unzureichend.

Im Folgenden wird versucht, diese Lücke zu schließen. Nach einer einführenden Diskussion (Kapitel 2) werden zunächst die bisher vorliegenden Ergebnisse für Österreich präsentiert (Kapitel 3). Sodann wird für die Lohnsteuerstatistik der Jahre von 1994 bis 2007 mittels einer für diese Fragestellung in der empirischen Literatur zur Einkommensverteilung häufig angewandten, für Österreich aber bisher noch nicht verwendeten Methode die Entwicklung der Spitzeneinkommen dargestellt (Kapitel 4). Auch für die österreichischen Lohneinkommen kann eine deutliche Zunahme der Konzentration für diese Periode gezeigt werden. Einige mögliche Erklärungen für diese Entwicklung werden in Kapitel 5 diskutiert. Ein abschließendes Kapitel fasst zusammen und diskutiert wirtschaftspolitische Implikationen (Kapitel 6).

2. Der bemerkenswerte „U-Turn“ im 20. Jahrhundert

Antony B. Atkinson und Thomas Piketty haben in ihrem Buch „Top Incomes over the Twentieth Century“ zehn Länderstudien zusammengefasst, in welchen sie die langfristige Entwicklung der Spitzeneinkommen im 20. Jahrhundert nach einer standardisierten Methode mittels Steuerdaten verfolgen (Atkinson und Piketty, 2007). Die Länderstudien zeigen, dass die Einkommensentwicklung für die Top-10% der Einkommensbezieher und Einkommensbezieherinnen über die vergangenen 100 Jahre hinweg in fast allen zehn Ländern einen U-förmigen Verlauf aufweist (siehe auch den Beitrag von Corneo in diesem Buch). Für die USA schwankte der Anteil der Top-10% an allen Einkommen in der Zwischenkriegszeit zwischen 40% und 45% und reduzierte sich zu Kriegsbeginn binnen nur vier Jahren (1938-42) auf rund 32%. In den darauf folgenden 40 Jahren blieb der Anteil dieser Einkommensgruppe mit rund 31% – 32% konstant. Diese bemerkenswert langfristige Konstanz wird vor allem auf die Entwicklung wohlfahrtsstaatlicher Elemente der Nachkriegsära sowie auf die Einführung einer progressiven Einkommensteuer zurückgeführt, durch welche die Akkumulationsmöglichkeiten der Vermögensbesitzer – und somit auch deren Einkommen – deutlich reduziert wurden (Atkinson, 2003, S. 504). Erst seit Ende der 1980er Jahre ist der Einkommensanteil des obersten Dezils wieder stark

gestiegen. Unterteilt man die Top-10% der Spitzeneinkommen in Untergruppen, so fällt auf, dass der Einkommensanteil des obersten Dezils stark durch das Top-Perzentil bestimmt wird. In den USA stieg dessen Anteil an allen Einkommen nach über 30-jähriger Konstanz (1953–85) von rund 8% auf 9% auf 17% (2000). Die Entwicklungen in den neun anderen betrachteten Ländern sind zwar jeweils unterschiedlich, das Phänomen des enormen Anteilsgewinns des Top-Dezils sowie insbesondere des Top-Perzentils ist jedoch durchgängig für alle hier untersuchten Länder erkennbar.³

Für die USA zeigt sich, dass die Entwicklung der Realeinkommen in der Periode von 1966 bis 2001 für 90% der unselbstständig Beschäftigten hinter der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsentwicklung zurück blieb (Dew-Becker und Gordon, 2005). Nur das oberste Dezil konnte somit am Wirtschaftswachstum tatsächlich partizipieren. Eine derart ungleiche Partizipation am Wohlfahrtszuwachs einer Wirtschaft wirft allem voran Fragen der Gerechtigkeit auf.

Wir wollen im Folgenden untersuchen, wie diese Entwicklung in Österreich in den beiden vergangenen Jahrzehnten verlief. Dafür werden sowohl bisher vorliegende Ergebnisse dargestellt als auch eigene Berechnungen präsentiert.

3. Die Einkommensentwicklung in Österreich – der bisherige Befund

Die Einkommensentwicklung der unselbstständig Beschäftigten wurde aktuell aus der Perspektive der personellen Einkommensverteilung durch den Österreichischen Rechnungshof (Rechnungshof, 2009) sowie durch die Statistik Austria (2008) erhoben, in personeller und funktioneller Betrachtung erstellte jüngst das Österreichische Wirtschaftsforschungsinstitut eine entsprechende Studie (Guger und Knittler, 2009).

Die Dokumentation der Statistik Austria untersucht dabei die Lohnsteuereinkommen des Jahres 2007 und stellt einen Vergleich mit 2002 an. Gemessen am Gini-Koeffizienten zeigt sich, dass die laufenden Brutto- (von 0,43 auf 0,44) wie Nettozüge (von 0,39 auf 0,40) nur geringfügig ungleicher wurden; dies gilt jedoch nur für das Gesamtsample, also inklusive Teilzeitbeschäftigte. Bei Vollzeitbeschäftigten mit ganzjährigen Bezügen hat sich die Ungleichheit sowohl für die Brutto- (von 0,31 auf 0,30) als auch für die Netto-Einkommen (von 0,27 auf 0,26) sogar geringfügig reduziert (Statistik Austria 2008, S. 42). Für die Gesamtentwicklung spielt der starke Anstieg der Teilzeitbeschäftigung eine wichtige Rolle, da hiermit fast ausschließlich Personen mit niedrigen Einkommen in die Lohnsteuerstatistik hinzukamen.

³ USA, Kanada, UK, Irland, Australien, Neuseeland, Frankreich, Deutschland, Niederlande und Schweiz.

Der aktuelle Bericht des Rechnungshofs (2009) stellt die inflationsbereinigte Entwicklung der Bruttojahreseinkommen für die Periode 1998–2007 dar. Dabei zeigt sich, dass bei den Arbeitern und Arbeiterinnen der untersten Einkommen (1.Dezil) sowohl Frauen, insbesondere aber Männer starke Einkommenseinbußen zu verzeichnen hatten. Angestellte verzeichneten geringere Einkommensverluste als Arbeiter und Arbeiterinnen. Auch hier ist die Form des Anstellungsverhältnisses wichtig. Über die gesamte Periode durchgängig in Vollzeitbeschäftigte weisen eine deutlich bessere Einkommensentwicklung auf als das Gesamtsample, in dem auch Teilzeit- und nicht ganzjährig Beschäftigte inkludiert sind (Rechnungshof 2009, S. 20–26). Verteilungsmaße wie Gini-Koeffizienten oder Perzentil-Ratios werden in dieser Studie nicht ermittelt.

Die Studie von Guger und Knittler (2009) zeigt die starken Veränderungen in der funktionellen Einkommensverteilung für die Periode von 1960 bis 2006. Die (um die Verschiebungen des Anteils der unselbstständig Beschäftigten an allen Erwerbstätigen) bereinigte Lohnquote fiel von 78,7% (1978) auf 66,6% (2007). Die OECD (2007) berechnet mittels einer etwas anderen Methodik einen Rückgang der Lohnquote für Österreich von 72,8% (1978) auf 59,7% (2006). Die österreichische Lohnquote liegt somit nach Irland, Italien, Japan und Spanien am untersten Ende in der Gruppe der 15 hier untersuchten OECD-Länder. Diese Verschiebung innerhalb der funktionellen Einkommensverteilung hin zu den Gewinn- und Vermögenseinkommen erfolgte gleichzeitig mit einer Zunahme der Disparitäten innerhalb der Lohneinkommen (personelle Einkommensverteilung). Mittels der Lohnsteuerstatistik⁴ wird – so wie auch in der Studie der Statistik Austria (2008) – gezeigt, dass der Gini-Koeffizient für die Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen von 0,41 (1995) auf 0,44 (2006) gestiegen ist. Der Anteil des 5.Quintils an den Gesamteinkommen erhöhte sich von 44,4% (1995) auf 46,7% (2006). Diese Zunahme der Ungleichheit wird vor allem auf die zunehmende Teilzeitbeschäftigung sowie auf den Anstieg von Einkommen unter der Geringfügigkeitsgrenze zurückgeführt (Guger und Knittler 2009, S. 265).

Die hier angeführten Datenanalysen für Österreich zeigen neben dem deutlichen Rückgang der Lohnquote auch einen Anstieg der Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung. Ungleichheit wird in diesen Studien mit dem Gini-Koeffizienten gemessen. Der Gini-Koeffizient reagiert jedoch vor allem auf Änderungen der Einkommen in der Mitte der Einkommensverteilung; Änderungen an den Rändern der Verteilung spiegelt er nur unzureichend wider (Cowell 2008, S. 24). Wie in Kapitel 2 erwähnt wurde, zeigen alle der in Atkinson und Piketty (2007) dargestellten Länderstudien, dass der Anstieg der Einkommensungleichheit

⁴ Die Lohnsteuerstatistik ist gegenüber den Daten des Hauptverbandes der österreichischen Sozialversicherungsträger für Einkommensvergleiche insofern die bessere Statistik, da hierbei alle Einkommensempfänger, auch jene an den Rändern der Verteilung, also sowohl jene unterhalb der Geringfügigkeitsgrenze als auch jene oberhalb der Höchstbeitragsgrundlage, erfasst werden (Guger und Knittler, 2009, S. 264).

in den letzten beiden Jahrzehnten vor allem auf die starke Zunahme des Anteils der obersten Einkommen an den Gesamteinkommen zurückzuführen ist. Für Österreich wurde diesem Aspekt bisher nur unzureichend Augenmerk geschenkt. Wir wollen daher im Folgenden prüfen, ob auch in Österreich der Anteilsgewinn der obersten Einkommen eine zentrale Ursache für die Zunahme der Einkommensungleichheit ist, und dafür eine Schätzung der Einkommensanteile des obersten Dezils (Top-10%) der Einkommensempfänger vornehmen. Wir konzentrieren uns somit bei der Messung von Einkommensungleichheit vor allem auf den obersten Rand der Verteilung.

4. Die Entwicklung der Spitzeneinkommen in Österreich

4.1 Verteilung der Lohnsteuereinkommen für 2007 in einer 1%-Stichprobe

Die folgende Untersuchung wird zunächst mittels einer 1%-Stichprobe aus der österreichischen Lohnsteuerstatistik 2007 durchgeführt.⁵ Bei der Lohnsteuerstatistik handelt es sich um eine Vollerhebung von rund 6,1 Millionen Lohnsteuerpflichtigen, wobei sowohl Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer als auch Pensionsbezieherinnen und Pensionsbezieher inkludiert sind. Die Lohnsteuer ist eine Gliedsteuer der Einkommensteuer und wird durch Abzug vom Arbeitslohn bzw. Pensionsbezug durch die Arbeitgeber eingehoben (Statistik Austria, 2008). Für die weitere Untersuchung haben wir ausschließlich Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer berücksichtigt, die Pensionisten und Pensionistinnen werden vernachlässigt. 2007 waren dies 3.928.600 Personen (Tabelle 1). Davon waren 39,5% Arbeiter und Arbeiterinnen und 44,8% Angestellte, 5,9% Beamte, 7,7% Vertragsbedienstete und 3,6% Lehrlinge. Das mittlere Jahres-Bruttoeinkommen betrug 26.770 EUR, der Medianwert 22.880 EUR. Die Relation von Mittelwert zu Median (1,17) zeigt bereits, dass es sich um eine rechtsschiefe Verteilung handelt. Rechtsschiefe Verteilungen sind ein eindeutiger Indikator für Ungleichverteilung (Cowell 2008, S. 18 ff.).

Die Ungleichheit ist bei den Angestellten deutlich höher als bei den Arbeitern und Arbeiterinnen. Neben einem hohen Anteil von – vor allem weiblichen – Teilzeitarbeitskräften finden sich hier auch hoch bezahlte Angestellte bis hin zu Managern und CEOs. Diese Heterogenität der Gruppe der Angestellten spiegelt sich auch in den hohen Werten der Ungleichheitsmaße wider: Sowohl der Gini-

⁵ Diese Daten werden von der Statistik Austria als Mikrodatensatz für Forschung und Lehre unentgeltlich zur Verfügung gestellt. Siehe hierzu:

www.statistik.at/web_de/services/mikrodaten_fuer_forschung_und_lehre/datenangebot/standardisierte_datensatze_sds/index.html

Koeffizient als auch die Perzentils-Ratios (99/90 und 90/50) sind in der Gruppe der Angestellten deutlich höher als innerhalb der Arbeiter und Arbeiterinnen. Ein erster Befund zur Ungleichheit innerhalb der Lohnneinkommensempfänger ist somit klar: Sie geht sehr stark auf die heterogene Gruppe der Angestellten zurück. In der letzten Zeile von Tabelle 1 zeigt sich, dass 73,9% der Höchsteinkommensempfänger (10. Dezil) Angestellte sind, während deren Anteil an allen Einkommensbeziehern insgesamt nur 43,9% beträgt. Die entsprechenden Anteilswerte der Beamten sind noch ungleicher: Während ihr Anteil an allen Lohnneinkommensempfängern 5,9% ausmacht, ist ihr Anteil im obersten Einkommens-Dezil mit 17,3% beinahe dreimal so hoch. Die hohen Bruttobezüge der Beschäftigten im öffentlichen Bereich erklären sich unter anderem durch die hohe Akademiker- und Akademikerinnenquote, die (hohe) Altersstruktur sowie den niedrigen Anteil an Teilzeit- und nicht ganzjähriger Beschäftigung (Rechnungshof 2009). Beamte weisen deshalb eine relativ egalitäre Einkommensverteilung auf. Auch die geschlechtsspezifischen Einkommensdifferenzen, korrigiert um individuelle Merkmale wie Qualifikation, Anzahl der Erwerbsjahre, etc., sind bei Beamten minimal.

Vertragsbedienstete, also Beschäftigte im öffentlichen Dienst, deren Dienstverhältnis – im Gegensatz zu den Beamten – auf einem privatrechtlichen Vertrag beruht, sind zumeist junge, am Beginn ihrer Karriere stehende, eher gering bezahlte Beschäftigte. Diese werden seit 2002 in einer eigenen Kategorie erfasst. Durch die Trennung von Beamten und Vertragsbediensteten in zwei separate Kategorien sind sowohl das Durchschnittseinkommen als auch die Gleichheit der Einkommensverteilung innerhalb der Beamten gestiegen.

Insgesamt besteht das oberste Dezil der Einkommensempfänger zu knapp drei Viertel aus Angestellten und zu gut einem Fünftel aus Beamten (17,3%) und Vertragsbediensteten (5,5%). Arbeiter und Arbeiterinnen sind in dieser Einkommensgruppe mit 2,7% hingegen kaum vertreten.

Tabelle 1: Verteilungsmaßzahlen für die Brutto-Lohneinkommen der unselbstständig Beschäftigten in Österreich, 2007

| | Gesamt | Lehrlinge | ArbeiterInnen | Angestellte | BeamInnen | Vertrags- bedienstete |
|-------------------|-----------|-----------|---------------|-------------|-----------|--------------------------|
| Median | 22.880 | 6.930 | 18.110 | 26.690 | 43.830 | 25.870 |
| Mittelwert | 26.770 | 6.716 | 18.260 | 33.160 | 47.010 | 27.600 |
| Mittelwert/Median | 1,17 | 0,97 | 1,01 | 1,24 | 1,07 | 1,07 |
| 90.Perzentil | 52.307 | 12.576 | 34.919 | 64.139 | 70.167 | 46.643 |
| 90/50 | 2,29 | 1,81 | 1,93 | 2,4 | 1,6 | 1,8 |
| 99/90 | 2,14 | 1,43 | 1,45 | 2,31 | 1,54 | 2,01 |
| GINI | 0,446 | 0,349 | 0,395 | 0,448 | 0,210 | 0,327 |
| Anzahl | 3.928.600 | 140.300 | 1.507.400 | 1.725.800 | 230.900 | 300.900 |
| in % | 100,0% | 3,6% | 38,4% | 43,9% | 5,9% | 7,7% |
| Top-10% | 100,0% | 0,0% | 2,7% | 73,9% | 17,3% | 5,5% |

Quelle: 1%-Stichprobe der Lohnsteuerstatistik 2007 (Statistik Austria), eigene Berechnungen.

Tabelle 2 gibt einen Überblick über die Verteilung der Brutto-Lohneinkommen nach Dezilen und weist darüber hinaus Perzentil-Ratios aus. Dabei zeigt sich, dass das oberste Dezil der Einkommensempfänger allein mit 30,0% einen höheren Einkommensanteil aufweist als die untersten 60% der Einkommensempfänger mit 28,8%. Die Relation des 90. Perzentils zum 10. Perzentil beträgt 21,1. Die Einkommensunterschiede insgesamt sind somit enorm. Auch der Gini-Koeffizient vermittelt mit 0,45 ein klares Bild der großen Ungleichheit.

Darüber hinaus zeigt sich aber auch, dass die Einkommensverteilung *innerhalb* des 10. Dezils extrem ungleich ist. Das oberste Perzentil der Einkommensempfänger verdient 6,8% der Gesamteinkommen und somit siebenmal mehr als der Durchschnittsverdiener; das oberste 0,1 Perzentil verdient 1,94% der Gesamteinkommen.⁶ Die 99/90-Relation ist mit 2,13 nahezu identisch mit der 99.9/99-Relation (2,12). Dies gibt einen ersten Hinweis darauf, dass die Einkommen im obersten Dezil einer Pareto-Verteilung entsprechen. Diesem Aspekt wollen wir uns im Folgenden widmen.

⁶ Es muss hier festgehalten werden, dass es sich bei diesem Top-0,1% aus der 1%-Stichprobe um genau 39 – mikroaggregierte – Beobachtungen handelt. Der dadurch entstehende Schätzfehler könnte somit relativ groß sein.

Tabelle 2 : Verteilung der Brutto-Lohnsteuereinkommen (alle Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen), 2007

| 2007 | Dezilsanteil | kumulativ |
|-----------|--------------|-----------|
| 1. Dezil | 0,42% | 0,42% |
| 2. Dezil | 1,80% | 2,22% |
| 3. Dezil | 3,77% | 5,99% |
| 4. Dezil | 5,79% | 11,78% |
| 5. Dezil | 7,66% | 19,44% |
| 6. Dezil | 9,38% | 28,82% |
| 7. Dezil | 11,09% | 39,91% |
| 8. Dezil | 13,31% | 53,22% |
| 9. Dezil | 16,84% | 70,05% |
| 10. Dezil | 29,96% | 100,00% |
| Top 1% | | 6,82% |
| Top 0.1% | | 1,94% |
| 90:10:00 | | 21,08 |
| 99 : 90 | | 2,13 |
| 99.9 : 99 | | 2,12 |

Quelle: 1%-Stichprobe der Lohnsteuerstatistik 2007 (Statistik Austria), eigene Berechnungen.

4.2 Die Pareto-Verteilung der höchsten Lohneinkommen

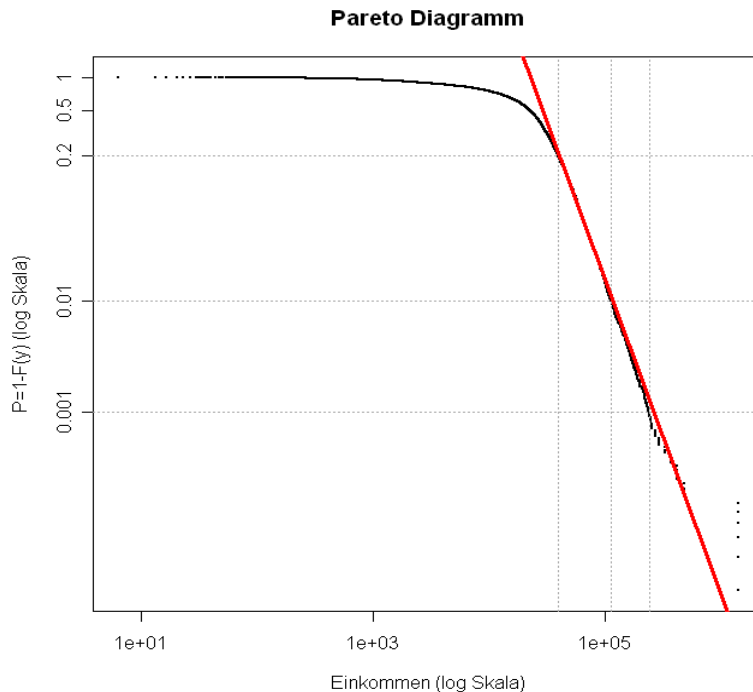
Die klassische Pareto-Verteilung entwickelte sich im vergangenen Jahrhundert zum anerkannten Modell für die Einkommensverteilung (Cowell 2008, S. 82; Atkinson 2003, S. 500 ff.; Atkinson 2007A, S. 24).⁷ Pareto bemerkte, dass die nach dem Einkommen geordneten, kumulierten Personenanteile (y-Achse) sowie die dazu gehörigen Einkommen (x-Achse) in einem doppelt-logarithmischen Koordinatensystem annähernd auf einer Geraden liegen (Pareto-Kurve). Eine Gerade als Pareto-Kurve charakterisiert die ideale Pareto-Verteilung. Diese Verteilung approximiert jedoch nur hohe Einkommen hinreichend gut. Zumeist

⁷“Although the Pareto formulation has proved to be extremely versatile in the social sciences, in my view the purpose for which it was originally employed is still its most useful application - an approximate description of the distribution of incomes and wealth among the rich and the moderately rich.” (Cowell 2008, 82)

entspricht sie einer guten Annäherung für die Verteilung der obersten 20% der Einkommensbezieher.

Grafik 1: Das Pareto-Diagramm für die Lohneinkommen 2007 mittels der 1%-Stichprobe

(N = 39.280)



Quelle: 1%-Stichprobe der Lohnsteuerstatistik 2007.

Grafik 1 stellt die Verteilung der Brutto-Lohneinkommen für Österreich für 2007 mittels der 1%-Stichprobe dar. Auf der x-Achse sind dabei die Bruttoeinkommen auf einer logarithmierten Skala aufgetragen, auf der y-Achse werden die (der Einkommenshöhe nach geordneten) kumulierten Personenanteile von 1 abgezogen und auf einer logarithmierten Skala aufgetragen. Der erste eingezeichnete Kreuzungspunkt zeigt, dass 20% der Lohneinkommensempfänger ein höheres Brutto-Jahreseinkommen als 39.400 EUR erhalten; die beiden weiteren Kreuzungspunkte zeigen die marginalen Brutto-Jahreseinkommen des 99. Perzentils (112.400 EUR) sowie des obersten Promills (238.000 EUR).

Die in Grafik 1 eingezeichnete Gerade zeigt die Ergebnisse einer einfachen linearen Regression (mit Konstante) für die obersten 20% der

Einkommensempfänger. Für die Einkommen zwischen dem 80. und dem 99. Perzentil stimmen somit geschätzte und tatsächliche Werte nahezu völlig überein. Dies zeigt, dass für diesen Einkommensbereich die Einkommen einer Pareto-Verteilung entsprechen. Für diesen Bereich ist die Schätzung der Einkommen mittels einer Pareto-Verteilung daher eine äußerst gute Approximation. Eine Ausnahme bilden die Einkommen des obersten Perzentils sowie insbesondere des obersten Promilles der Lohneinkommensempfänger. Erstere werden mittels einer linearen Regression leicht überschätzt (die Schätz-Gerade liegt rechts von den beobachteten Einkommenswerten), die Einkommen des obersten Promills werden hingegen unterschätzt (die Schätz-Gerade liegt links von den beobachteten Einkommenswerten). Allerdings gilt es hier nochmals anzumerken, dass dies in der 1%-Stichprobe nur 39 (mikroaggregierte) Beobachtungen⁸ sind und die Wahrscheinlichkeit eines Schätzfehlers daher groß ist.

Aufgrund der allgemein verfügbaren klassifizierten Einkommensdaten kennen wir zumeist nur wenige Beobachtungen auf dieser ParetoGeraden. In der Regel sind dies sechs bis elf Beobachtungen. Die Steigung dieser Geraden wird durch eine lineare Kleinst-Quadrate-Schätzung (OLS) inklusive einer Konstanten ermittelt. Diese Steigung der Geraden wird (positiv definiert) als Pareto's Alpha bezeichnet und gibt einen Hinweis über die Ungleichverteilung. Je flacher diese Gerade, desto niedriger ist Paretos Alpha und desto ungleicher die Einkommensverteilung.

Da wir für die weiteren Berechnungen jedoch klassifizierte Einkommensdaten und keine 1%-Stichprobe zur Verfügung haben, müssen wir zunächst für alle Einkommensgruppen die entsprechenden Alphas berechnen und sodann diese Werte verwenden, um die Einkommensanteile für die obersten Gruppen von Einkommensempfänger zu ermitteln (Atkinson 2006 und 2007A, Cowell 2008, S. 82 ff.). Wir berechnen hier die Einkommensanteile für die Top-10%, Top-5%, Top-1% sowie Top-0,1% der Einkommensempfänger.⁹

4.3 Die Entwicklung der Konzentration der Lohneinkommen von 1994 bis 2007

Die so berechneten Einkommensanteile für das oberste Dezil sind in Tabelle 3 dargestellt. Zunächst muss dazu angemerkt werden, dass zumindest zwei Jahre eine

⁸ „Mikroaggregiert“ bedeutet, dass es sich nie um echte Daten handelt, sondern immer nur um aggregierte Durchschnittsdaten. So ist z. B. in Grafik 1 klar ersichtlich, dass die obersten (sechs) Einkommen alle gleich sind. Dies kommt dadurch zustande, dass jeweils sechs Werte aggregiert werden und dann ein Mittelwert gebildet wird. Im Falle von vielen Beobachtungen ist dies kein Problem. So ist die gesamte 1%-Stichprobe mit insgesamt 39.000 Beobachtungen für Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen auch hoch repräsentativ. Im Falle von nur 39 Fällen (oberstes Promille) hat man hingegen nur sechs gemittelte Werte, sodass die Fehlerwahrscheinlichkeit relativ hoch ist.

⁹ Zur genauen Berechnungsmethode siehe die Ausführungen im Anhang.

Besonderheit darstellen: die Jahre 1994 und 2000. 1994 wurde zum ersten Mal die Lohnsteuer direkt über die Arbeitgeber abgeführt. Laut Auskunft der Statistik Austria wurden in diesem Jahr häufig auch noch Lohnzettel für Gesellschafter-Geschäftsführer ausgestellt, was jedoch nicht den Bestimmungen entsprach und daher ein Erfassungsproblem aufgrund der neuen Methodik darstellen kann.¹⁰ Dadurch kann der hohe Einkommensanteil des Top-1% erklärt werden. Das Jahr 2000 hingegen stellt aufgrund einer steuerlichen Neuregelung der betrieblichen Pensionsvorsorge (mit 1. Jänner 2001) einen weiteren Sonderfall dar. Dadurch gab es 2000 einmalig außerordentlich hohe Vorsorge-Auszahlungen, welche sich insbesondere im obersten Einkommenssegment bemerkbar machten. Aufgrund dieser institutionellen Besonderheiten sind die Einkommensanteile des Top-Dezils, insbesondere aber jene der obersten Top-0,1% extrem hoch. Beide Jahre werden in der weiteren Interpretation der Daten daher nicht berücksichtigt. Die Gesamtentwicklung wird für die Periode von 1995 bis 2007 und ohne das Ausnahmejahr 2000 untersucht.

Tabelle 3 zeigt, dass die Konzentration der Gesamteinkommen innerhalb des obersten Dezils sehr ausgeprägt ist. Während 2007 auf das 10. Dezil 30,1% der Gesamteinkommen entfielen, erhielten die Top-5% 19,2% der Einkommen und das oberste Prozent sogar 6,8%. Der Durchschnittsverdienst dieser Gruppe machte somit fast das Siebenfache des Durchschnittsgehalts (von 26.770 EUR) aus. Das oberste Promille (oder 3.900 Personen) erhielt sogar 1,79% der Einkommen oder das 18-fache des Durchschnittsgehalts.¹¹

Vergleicht man weiters die Zugewinne der einzelnen Einkommensgruppen innerhalb des 10. Dezils für die gesamte Periode von 1995 bis 2007, so sieht man, dass diese Anteilsgewinne sehr unterschiedlich ausfielen. Der Anstieg des Top-Dezils über die gesamte Periode machte 6,74% aus, während die Top-5% einen Anteilszuwachs von 8,31% verzeichneten und das Top-1% einen Zuwachs von 15,66% aufwies. Das oberste Promille der Einkommensempfänger erreichte sogar einen Zuwachs von 40,66% (Tabelle 3, letzte Zeile). Es zeigt sich somit für die Brutto-Lohneinkommen sehr klar, dass die Einkommenszuwächse äußerst ungleich verteilt waren und die stärksten Zuwächse vor allem auf die ganz obersten Einkommensbezieher entfielen.

¹⁰ Laut Gesetz dürfen nur Gesellschafter-Geschäftsführer mit einem Anteil von bis zu 25% einen Lohnzettel ausstellen.

¹¹ Im Vergleich dazu weist die Schätzung mittels der 1%-Stichprobe einen Anteilswert von 1,94% aus (vergleiche Tabelle 2). Es wurde jedoch bereits festgehalten, dass mittels dieser Stichprobe aufgrund der geringen Fallzahl (N=39) sowie aufgrund der Mikroaggregation nur unzureichend gute Schätzungen angestellt werden können.

*Tabelle 3: Brutto-Einkommensanteile des 10. Dezils, 1994–2007
(unselbstständig Beschäftigte)*

| Gini | Jahr | Einkommensklasse (in %) | | | |
|-------|------------------|-------------------------|---------------|---------------|-----------------|
| | | (1) Top-10% | (2) Top-5% | (3) Top-1% | (4) Top-0,1% |
| 0,413 | 1994 | 28,42 | 17,90 | 6,02 | 1,34 |
| 0,410 | 1995 | 28,20 | 17,69 | 5,90 | 1,27 |
| 0,414 | 1996 | 28,47 | 17,88 | 5,97 | 1,28 |
| 0,417 | 1997 | 28,69 | 18,10 | 6,15 | 1,40 |
| 0,425 | 1998 | 29,28 | 18,69 | 6,57 | 1,53 |
| 0,428 | 1999 | 29,30 | 18,61 | 6,47 | 1,54 |
| 0,433 | 2000 | 29,76 | 19,09 | 6,91 | 1,84 |
| 0,430 | 2001 | 29,28 | 18,55 | 6,39 | 1,49 |
| 0,432 | 2002 | 29,27 | 18,50 | 6,31 | 1,44 |
| 0,436 | 2003 | 29,40 | 18,57 | 6,34 | 1,44 |
| 0,437 | 2004 | 29,45 | 18,61 | 6,40 | 1,52 |
| 0,441 | 2005 | 29,70 | 18,79 | 6,51 | 1,58 |
| 0,443 | 2006 | 29,88 | 18,96 | 6,67 | 1,69 |
| 0,446 | 2007 | 30,10 | 19,16 | 6,82 | 1,79 |
| 8,70% | 1995/2007 | 6,74 | 8,31 | 15,66 | 40,66 |

Quelle: Lohnsteuerstatistiken 1994–2007, eigene Berechnungen.

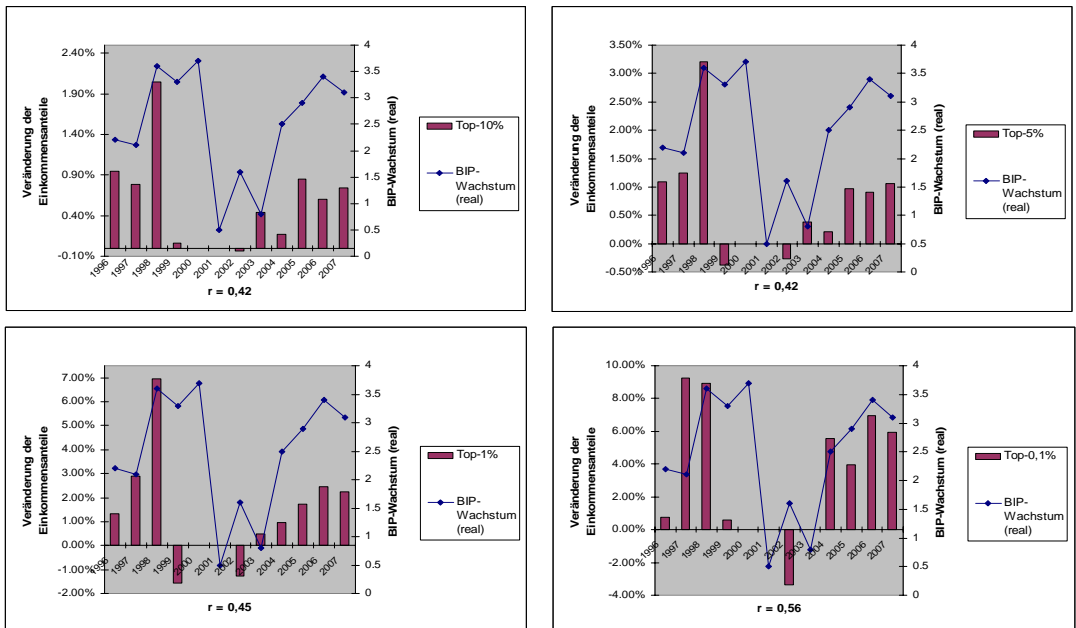
Die Veränderung der Einkommensanteile ist in Grafik 2 gemeinsam mit der Entwicklung des Wirtschaftswachstums dargestellt.¹² Dabei sieht man, dass die Veränderung der Einkommenskonzentration einen prozyklischen Verlauf aufweist. Insbesondere in den Hochkonjunkturjahren von 2004 bis 2007, vor dem Ausbruch der weltweiten Finanzkrise, stiegen die Einkommensanteile der obersten Einkommensgruppen enorm. Dabei weisen insbesondere die Höchsteinkommen (Top-1% sowie Top-0,1%) die mit Abstand größten Zuwächse auf.¹³ In diesen vier Jahren wiesen die Top-10% im Mittel Anteilszuwächse von 0,59% auf, während der jährlich Anteilszuwachs der Top-0,1% bei 5,6% lag. Auch der prozyklische

¹² Da sowohl das Jahr 1994 als auch das Jahr 2000 nicht vergleichbare Ausnahmejahre darstellen, so wurden die Änderungen der Anteilswerte nur für die Periode 1996–2007 ohne die Jahre 2000 und 2001 berechnet.

¹³ Man beachte, dass die linke Ordinate (Veränderung der Einkommensanteile) in den vier Diagrammen unterschiedliche Skalierungen aufweisen.

Verlauf ist für die höheren Einkommen stärker ausgeprägt. So beträgt die Korrelation zwischen realem Wirtschaftswachstum und Veränderung der Einkommensanteile für die Top-10% 0,42; für das oberste Promille ist die Korrelation 0,56. In der untersuchten Periode folgt die Entwicklung der Einkommenskonzentration somit langfristig einem deutlich steigenden Trend, kurzfristig weist dieser Trend aber auch ein stark prozyklisches Muster auf.

Grafik 2: Die Korrelation von Wirtschaftswachstum und Veränderung der Einkommensanteile, 1996–2007



Anmerkung: * Unter r sind die jeweiligen Korrelationswerte zwischen Wirtschaftswachstum und Einkommensanteilen für 1996 bis 2007 (ohne 2000 und 2001) eingetragen.

Quelle: OeNB, Statistik Austria; eigene Berechnungen. (Hinweis: Die linke Ordinate (Veränderung der Einkommensanteile) in den vier Diagrammen weist unterschiedliche Skalierungen auf).

4.4 Ein Vergleich der geschätzten Anteile mit den Originalwerten für die Periode von 1995 bis 2007

Die Statistik Austria stellte Daten für die Periode von 1995 bis 2007 über die tatsächliche Konzentration der Lohneinkommen für Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen zur Verfügung.¹⁴ Die elektronische Verfügbarkeit dieser Daten für die jüngste Periode macht diese Berechnung einfach möglich. Für weiter zurück liegende Jahre liegen jedoch nur klassifizierte Einkommensdaten vor, wodurch eine direkte Berechnung nicht möglich ist. Wir wollen hier nun die Originaldaten mit unseren geschätzten Werten vergleichen. Dieser Vergleich dient vor allem der Einschätzung über die Validität unserer Schätzungen.¹⁵

Der Vergleich unserer Schätzung mit den tatsächlichen Anteilswerten ist in Tabelle 4 dargestellt. In dieser Tabelle werden zunächst die geschätzten Anteilswerte (Teil A) dargestellt und diese dann mit den Originaldaten (Teil B) verglichen. Im letzten Teil der Tabelle werden die Abweichungen zwischen der Pareto-Schätzung und den Originaldaten dargestellt (Teil C).

Dabei zeigt sich, dass die Pareto-Schätzungen extrem gut mit den tatsächlichen Werten übereinstimmen. Die Abweichungen betragen durchwegs weniger als 0,04%. Größtenteils stimmen Schätzungen und Originaldaten bis auf die zweite Nach-Kommastelle überein. Im Gegensatz zu den Daten aus der 1%-Stichprobe (Kapitel 4.2) werden auch die Top-1% sowie die Top-0,1% extrem gut geschätzt. Dies zeigt, dass klassifizierte Einkommensdaten mittels Approximation durch eine Pareto-Verteilung zur Schätzung der Einkommensanteile höchst zuverlässige Ergebnisse erbringen und somit auch in höchsten Maße zuverlässige Ergebnisse für jene Jahre liefern sollten, in welchen keine elektronischen Daten der Vollerhebung vorliegen. Dies ist für die gesamte Periode vor 1994 der Fall.

¹⁴ Ich möchte mich für die schnelle Auswertung dieser Daten bei Herrn Mitterlehner von Statistik Austria ganz herzlich bedanken. Originaldaten stehen nur für die Periode von 1995 bis 2007 zur Verfügung. Für 1995 gibt es keine Originaldaten für die Top-0,1%.

¹⁵ Im Jubiläumsfondsprojekt „Polarisierungstendenzen in der Einkommensverteilung? Eine Mikrodaten-Analyse der österreichischen Lohnsteuerstatistik“ (Projektnummer 13156) werden mittels der Hypothese einer Pareto-Verteilung die Einkommensanteilswerte über eine sehr viel längere Periode (1950–2007) berechnet. Für den Großteil dieser Periode stehen nur klassifizierte Einkommensdaten zur Verfügung. Somit können die Anteilswerte nicht mittels Originaldaten berechnet werden.

Tabelle 4: Ein Vergleich der Pareto-Schätzung mit den Originaldaten, 1994–2007

A. Pareto-Schätzung

| Jahr | Top-10% | Top-5% | Top-1% | Top-0,1% |
|-------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1994 | 28,42 | 17,90 | 6,02 | 1,34 |
| 1995 | 28,20 | 17,69 | 5,90 | 1,27 |
| 1996 | 28,47 | 17,88 | 5,97 | 1,28 |
| 1997 | 28,69 | 18,10 | 6,15 | 1,40 |
| 1998 | 29,28 | 18,69 | 6,57 | 1,53 |
| 1999 | 29,30 | 18,61 | 6,47 | 1,54 |
| 2000 | 29,77 | 19,09 | 6,91 | 1,83 |
| 2001 | 29,30 | 18,56 | 6,39 | 1,49 |
| 2002 | 29,29 | 18,51 | 6,31 | 1,44 |
| 2003 | 29,40 | 18,57 | 6,34 | 1,44 |
| 2004 | 29,46 | 18,62 | 6,40 | 1,52 |
| 2005 | 29,70 | 18,79 | 6,51 | 1,58 |
| 2006 | 29,88 | 18,96 | 6,66 | 1,68 |
| 2007 | 30,10 | 19,16 | 6,81 | 1,78 |

B. Originaldaten

| Jahr | Top-10% | Top-5% | Top-1% | Top-0,1% |
|-------------|----------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1994 | - | - | - | - |
| 1995 | 28,18 | 17,69 | 5,90 | - |
| 1996 | 28,43 | 17,88 | 5,97 | 1,28 |
| 1997 | 28,65 | 18,10 | 6,16 | 1,38 |
| 1998 | 29,27 | 18,68 | 6,58 | 1,53 |
| 1999 | 29,28 | 18,61 | 6,47 | 1,54 |
| 2000 | 29,76 | 19,09 | 6,91 | 1,84 |
| 2001 | 29,28 | 18,55 | 6,39 | 1,49 |
| 2002 | 29,27 | 18,50 | 6,31 | 1,44 |
| 2003 | 29,40 | 18,57 | 6,34 | 1,44 |
| 2004 | 29,45 | 18,61 | 6,40 | 1,52 |
| 2005 | 29,70 | 18,79 | 6,51 | 1,58 |
| 2006 | 29,88 | 18,96 | 6,67 | 1,69 |
| 2007 | 30,10 | 19,16 | 6,82 | 1,79 |

Fortsetzung Tabelle 4:

| Jahr | C. Differenz | | | |
|------|--------------|--------|--------|----------|
| | Top-10% | Top-5% | Top-1% | Top-0,1% |
| 1994 | - | - | - | - |
| 1995 | -0,02 | 0,00 | 0,00 | - |
| 1996 | -0,04 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 1997 | -0,04 | 0,00 | 0,01 | -0,03 |
| 1998 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 1999 | -0,01 | -0,01 | 0,00 | 0,00 |
| 2000 | -0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 2001 | -0,02 | -0,01 | 0,00 | 0,00 |
| 2002 | -0,01 | -0,01 | 0,00 | 0,00 |
| 2003 | -0,01 | -0,01 | 0,00 | 0,00 |
| 2004 | 0,00 | -0,01 | 0,00 | 0,00 |
| 2005 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 2006 | 0,00 | 0,00 | 0,01 | 0,00 |
| 2007 | 0,00 | 0,00 | 0,02 | 0,01 |

Quelle: Statistik Austria (Sonderauswertung) sowie eigene Berechnungen (vergleiche Tabelle 3).

5. Mögliche Erklärungen der steigenden Einkommenskonzentration

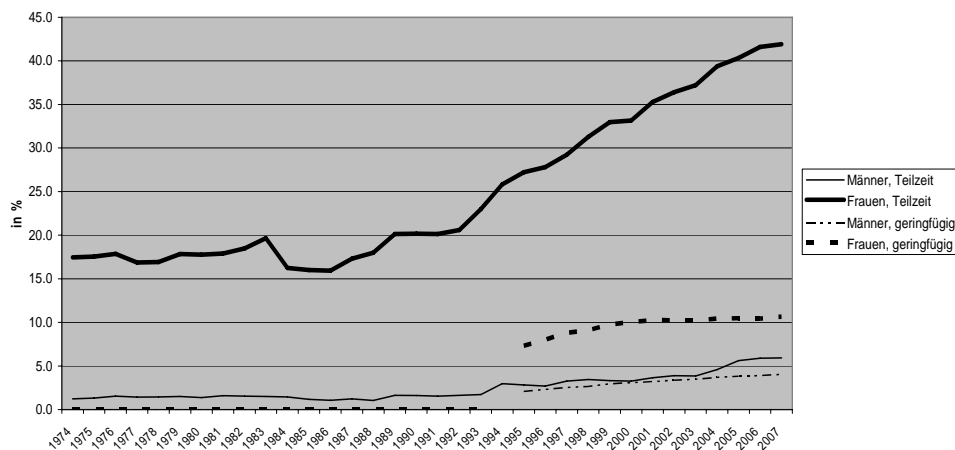
Die in Kapitel 4 dargestellten Ergebnisse für die Lohneinkommensentwicklung in Österreich für die Periode 1994–2007 zeigen, dass der Anstieg der Ungleichverteilung vor allem durch den Anstieg der Einkommenskonzentration in den obersten Einkommensklassen erfolgte. Die Anteilszuwächse stiegen in dieser Periode kontinuierlich nach Einkommensklassen: Je höher die Einkommensklasse, desto höher die Anteilszuwächse. Welche Erklärungen lassen sich für diese ungleiche Entwicklung anführen?

In Grafik 3 ist die Entwicklung von Teilzeitbeschäftigung sowie von geringfügiger Beschäftigung nach Geschlechtern dargestellt. Ins Auge sticht dabei der rasante Anstieg der Teilzeitbeschäftigung seit Beginn der 1990er Jahre, welche zu 90% von Frauen ausgeübt wird. Aber auch die Teilzeitbeschäftigung der Männer ist gestiegen. Ebenso zeigt sich ein starker Anstieg der geringfügigen Beschäftigung. Von diesen Beschäftigungsverhältnissen entfallen mehr als 2/3 auf Frauen.¹⁶ Fasst man diesen Befund von zunehmender Teilzeit- und geringfügiger

¹⁶ Die hohe Konzentration von Frauen in Teilzeitbeschäftigung ist zumeist nicht freiwillig, sondern bedingt dadurch, dass der größte Teil der unbezahlten (Haus-)Arbeit von Frauen

Beschäftigung zusammen, so zeigt sich die Prekarisierung der Beschäftigungsverhältnisse am unteren Einkommenssegment deutlich.

Grafik 3: Die Entwicklung von prekärer Beschäftigung in Österreich, 1974–2007



Quelle: Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz; eigene Berechnungen.

Die starke Polarisierung der Einkommensverteilung wird jedoch vor allem durch die starke Konzentration der höchsten Einkommen bewirkt. Die Struktur dieser Entwicklung ist für Österreich noch nicht ausreichend untersucht worden. In der internationalen Literatur wird die Zunahme der Einkommenskonzentration im Top-Dezil auf drei Faktoren zurückgeführt: auf die Entlohnung von „Superstars“ in der Sport-, Kultur- und Medienwelt (Rosen, 1981); auf die Entlohnung der „Stars“ unter den Wirtschaftsanwälten und Investmentbankern, welche bei jeder Form von wirtschaftlichen Aktivitäten großer multinationaler Unternehmen, insbesondere bei Fusionen und Übernahmen, eine wesentliche Rolle spielen; sowie auf die Entwicklung der Managergehälter.

Während die „Superstars“ insbesondere aufgrund ihrer weltweiten Medienpräsenz sowie den damit verbundenen Werbeeinnahmen ihre Einkommen ins schier Unendliche steigern konnten, werden die Gehälter der Investmentbanker

ausgeübt wird. Die arbeitsrechtlichen Bestimmungen in diesen Arbeitsverhältnissen sind zumeist prekär. Fehlende Aufstiegsmöglichkeiten, unbezahlte Überstunden, hohe Flexibilitätsanforderungen sowie geringe Entlohnung sind nur einige der wichtigsten Probleme in diesen Arbeitsverhältnissen.

und Wirtschaftsanwälte stärker anbietergetrieben. Die Preisbestimmung durch Angebot und Nachfrage für die Entlohnung von Managern wird zunehmend in Frage gestellt (Gordon und Dew-Becker 2007, 2008). Viele – alte wie neue – Studien zeigen, dass Managergehälter vielmehr das Ergebnis von gegenseitiger Absprache zwischen Aufsichtsrat und CEOs sind. Dew-Becker und Gordon (2007) schreiben dazu:

„... an ample literature indicates that CEO pay is not set purely on the market, but rather by collusion among peer CEOs who sit on each other's compensation committees.”

Auch der Verteilungsökonom J. Pen schrieb bereits 1966 in seinem Buch “Harmony and Conflict in Modern Societies” über eine Studie zur Gehaltsbestimmung bei Managern für die Niederlande:

„Almost half of the boardroom élite are related to other top businessmen! Inbreeding in the group seems to be greater than that on remote islands. Admittedly, these figures relate to a small country.“

(Pen 1966, S. 210)

Kennzeichen der Arbeitsmärkte für Manager sind mangelnde Transparenz sowie mangelnde Kontrolle und Rechenschaftspflicht (Murphy et al., 1999). Darüber hinaus gibt es neben dem normalen Gehalt häufig noch eine Vielzahl an Vergünstigungen wie kostenlose Gesundheitsvorsorge, Firmenautos, Firmenwohnungen, etc. (Gordon und Dew-Becker, 2008, S. 27). Österreichs bestverdienender CEO in der Finanzbranche, Andreas Treichl, verdiente im Jahr 2007 4,4 Mio EUR. Einen beträchtlichen Teil dieses Gehalts, 1,8 Mio EUR, bekam Treichl dank einer hohen Sonderzahlung für den Kauf einer rumänischen Großbank.¹⁷ Dass derartige Gehälter wenig mit Leistung zu tun haben können, ist leicht nachzuvollziehen (vgl. Schürz, 2009).

In einer Studie der Arbeiterkammer Wien (2008) wird für 2007 der Durchschnittsverdienst von ATX-Managern mit 1,3 Mio EUR errechnet (+14% gegenüber 2006). Während im Jahr 2000 der Vorstand eines ATX-Unternehmens *nur* das 20-fache des durchschnittlichen Lohns eines österreichischen Beschäftigten verdiente, waren es 2006 bereits das 35-fache und 2007 das 48-fache.

¹⁷ Interessanterweise ist es gerade dieses rumänische Tochterunternehmen, welches 2008/2009 für einen Großteil der Probleme des Gesamtkonzerns verantwortlich gemacht wird und weshalb die Erste Bank im März 2009 eine außerordentliche Unterstützung aus öffentlichen Geldern erhielt.

Spitzenverdiener unter den heimischen Führungskräften sind Manager aus den Bereichen Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie Mineralöl. Ein beträchtlicher Teil der Gehaltszahlungen erfolgte bisher in Form von steuerbegünstigten Stock Options. Tatsächlich wird diese Steuerbegünstigung nun mit der Steuerreform 2009 beseitigt. Auch die Einschränkung der Absetzbarkeit von Managergehältern vom zu versteuernden Gewinn wäre eine adäquate Maßnahme zur Einschränkung der exorbitant hohen Managergehälter.

Zur Gruppe der Manager kommt noch eine weitere Gruppe von Hochlohneinkommens-Empfängern hinzu, deren Tätigkeit eng mit jener von Managern verbunden ist: Wirtschaftsrechtsanwälte, Wirtschaftstreuhänder und Investment-Banker. Der wirtschaftliche Konzentrationsprozess war in den vergangenen beiden Jahrzehnten stark geprägt durch eine große Anzahl an globalen Fusionen. Nicht immer ging es dabei um die Steigerung der Effizienz von Unternehmen, sondern sehr häufig – unterstützt durch die starke Liberalisierung der Kapital- und Finanzmärkte - um eine möglichst gewinnbringende Vermarktung der akquirierten Objekte (Tichy, 2001). Eine Vielzahl dieser Fusionen brachte keine Effizienzsteigerungen, jedoch hohe Erträge für die daran beteiligten Banken und Investmentgesellschaften. Die Honorare der dabei involvierten Dienstleistungsunternehmen und Personen waren exorbitant. Generell hat der Gehaltbildungsprozess in diesem Segment eine Dynamik entwickelt, welche mittels „Marktkräften“ nicht mehr erklärbar ist (Ebert et al. 2008, 13ff.; Gordon and Dew-Becker 2008, S. 19ff.). Auch in Österreich gibt es stark spezialisierte Kanzleien, welche z. B. vorwiegend im Stiftungsrecht tätig sind und deren Honorarnoten sich doch beträchtlich von jenen durchschnittlicher Wirtschaftsanwälte unterscheiden.

Obwohl die derzeitige Datenlage keine detaillierte Strukturuntersuchung der Spitzeneinkommen zulässt, dürfte sich auch das Bild für Österreich nur unwesentlich vom internationalen Trend unterscheiden. Offensichtlich ist jedenfalls, dass die steigende Einkommensungleichheit am unteren Ende der Verteilung durch eine zunehmende Prekarisierung der Beschäftigungsverhältnisse geprägt wird, während im oberen Einkommensbereich insbesondere die Entwicklung der Managergehälter außergewöhnliche Zuwächse aufweist. Eine detaillierte Strukturuntersuchung der höchsten Einkommen steht jedoch noch aus.

6. Schlussfolgerungen

Eine stark steigende Einkommenskonzentration in den beiden vergangenen Jahrzehnten ist nicht nur auf internationaler Ebene zu beobachten, sondern auch für Österreich.¹⁸ Dabei ist diese Entwicklung vor allem auf den besonders starken

¹⁸ Dass sich gleichzeitig auch die Vermögensverteilung konzentriert hat, zeigt der Beitrag von Frick und Grabka für die EU in diesem Band.

Anstieg der absoluten Top-Einkommen zurückzuführen. Die hier dargelegte Entwicklung für Österreich für die Periode von 1995 bis 2007 zeigt dies deutlich. Während 1995 auf das 10. Dezil 28,2% der Gesamteinkommen entfielen, erhöhte sich dieser Anteil auf 30,1% im Jahre 2007. Der Anstieg über die gesamte Periode machte 6,7% aus. Für das Top-Perzentil war dieser Anstieg mit 15,7% wesentlich deutlicher; beim Top-Promille waren es sogar 40,7%. Die Einkommenszuwächse fielen somit am obersten Ende der Einkommensverteilung besonders stark aus. Neben dieser langfristigen Entwicklung zeigt sich auch, dass die Einkommenskonzentration kurzfristig einen prozyklischen Verlauf aufweist. Dieser ist für die obersten Einkommensklassen stärker ausgeprägt.

Dieser Befund der steigenden Einkommensungleichheit muss auch im Zusammenhang mit der hohen intergenerationellen Persistenz von Ungleichheiten gesehen werden. Die OECD (2008, S. 262ff.) hat in einem aktuellen Bericht zur Ungleichheit festgestellt, dass die Einkommenspersistenz zwischen Eltern und Kindern insbesondere an den Rändern, also bei den untersten und obersten Einkommensschichten, besonders ausgeprägt ist. Wenn Einkommen jedoch einerseits auseinanderdriften, andererseits aber die Chancen zum Wechsel in andere (höhere) Einkommensschichten abnehmen, dann kann eine derartige Entwicklung beträchtliche permanente Ungleichheiten bewirken. Eine derartige Entwicklung ist insbesondere deshalb unerwünscht, weil sie impliziert, dass der Zugang zu Verwirklichungs- und Teilhabechancen an der gesellschaftlichen Entwicklung äußerst ungleich verteilt bleibt.

Anthony Atkinson, der britische Doyen der Ungleichheitsforschung, betont, dass zur Erklärung von Ungleichheiten nur eine polit-ökonomische Analyse hilfreich sein kann. Die Betonung von technologischen Entwicklungen sowie der Intensivierung des weltweiten Handels vermittle nur die Impression, dass Ungleichheiten außerhalb der Kontrolle von nationalen und internationalen Regierungen lägen. Dabei könne, so Atkinson, derartigen Kräften mittels Steuer- und Transferpolitiken immer entgegengewirkt werden. Die öffentliche Hand könne darüber hinaus auch die Entlohnung der Produktionsfaktoren beeinflussen, sei es über die Makropolitik, über die Gestaltung der staatlichen Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen, insbesondere durch die Bildungs- und Gesundheitspolitik sowie auch als direkter Beschäftigungsgeber insbesondere im öffentlichen Dienst. Jede dieser Maßnahmen verändere auch die Verteilung der Einkommen (Atkinson, 2007B, 2008, 2009).

Die Möglichkeiten von wirtschafts- und sozialpolitischen Umverteilungsmaßnahmen werden durch die bestehende Primärverteilung von Einkommen und Vermögen jedoch auch begrenzt. Die beiden Ökonomen Gary Burtless und Christopher Jencks halten dazu für die USA fest:

“We worry most about the possibility that changes in the distribution of income lead to changes in the distribution of political power both because such a change can

undermine the legitimacy of the political system and because it can make the increase in economic inequality irreversible. ...

If growing economic inequality increases the political influence of the rich, and if the political influence of the rich allows economic inequality to grow even more, legislative support for redistribution in the United States could go into irreversible decline.”

(Burtless und Jencks 2003, 100)

Corneo hat in seinem Beitrag in diesem Buch – wie auch Atkinson und Piketty (2007), nur mit rezenteren Daten – für zehn OECD-Länder gezeigt, dass die letzten beiden Jahrzehnte durch eine starke Zunahme der Einkommensungleichheit geprägt waren, wenngleich die Verlaufsmuster auch teilweise unterschiedlich waren. Geringe Einkommenszuwächse bei den Niedrigverdiener und Niedrigverdienerinnen, aber eine steigende Einkommenskonzentration im obersten Dezil der Einkommensempfänger prägten die Entwicklung in den beiden vergangenen Jahrzehnten auch in Österreich. Nur eine offene Diskussion über die Zusammenhänge von Finanzkrise und Einkommenskonzentration sowie gründliche Forschungsarbeiten über die Ursachen und Konsequenzen der divergierenden Einkommensverteilung können zu besseren Einsichten führen. Um dem von Corneo angesprochenen „Robin Hood Paradox“: Der umverteilende Staat macht sich davon, wenn er benötigt wird, und ist genau dann präsent, wenn er am wenigstens gebraucht wird – entgegenzuwirken, sind sowohl eine fundierte Analyse als auch davon abgeleitet entsprechende sozial- und wirtschaftspolitische Maßnahmen notwendig. Es ist offensichtlich, dass hier noch viel Forschungsarbeit aussteht. Die vorliegende Studie hofft, zur Intensivierung dieser Diskussion einen Beitrag geleistet zu haben.

Literatur

- Arbeiterkammer Wien (2008) Trotz Börsekrise erneut Rekordgagen für ATX-Manager. Kammer für Arbeiter und Angestellte, Wien.
- Atkinson, A. B. (2009) The Global Distribution of Income: Past Trends and Future Prospects, Vortrag an der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) am 7. Mai 2009.
- Atkinson, A. B. (2008) Policy Can Counter Inequality, Interview with Professor Anthony Atkinson. In: *Intervention* 5 (1), 9–11.
- Atkinson, A. B. (2007A) Measuring Top Incomes: Methodological Issues. In: Atkinson, A. B. and T. Piketty: *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries*, 18–42

- Atkinson, A. B. (2007B) Distribution and growth in Europe – the empirical picture: a long-run view of the distribution of income. Growth and income distribution in an integrated Europe: does EMU make a difference? Economics Conference. Brussels.
- Atkinson, A. B. (2006) Concentration among the Rich, WIDER Research Paper No. 151.
- Atkinson, A. B. (2003) Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations, CESifo Economic Studies, Vol. 49, 4/2003, 479–513
- Atkinson, A. B. and T. Piketty (2007) Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries, Oxford and New York: Oxford University Press.
- Burtless, G. and C. Jencks (2003) American Inequality and Its Consequences. Agenda for the Nation. H. J. Aaron, J. M. Lindsay and P. S. Nivola, Brookings Institution Press.
- Dew-Becker, I. and R. J. Gordon (2005) Where Did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income, National Bureau of Economic Research, Inc., NBER Working Papers: 11842.
- Die Furche (2008) Die Gagen der heimischen Top-Manager steigen, 26. Februar.
- Ebert, F. Ch., R. Torres and K. Papadakis (2008) Executive Compensation: Trends and Policy Issues, International Institute for Labour Studies, Discussion paper No. 190.
- Gordon, R. J. and I. Dew-Becker (2007) Selected Issues in the Rise of Income Inequality. Brookings Papers on Economic Activity (2), 169.
- Gordon, R. J. and I. Dew-Becker (2008) Controversies about the Rise of American Inequality, NBER Working Paper 13982, www.nber.org/papers/w13982
- Guger, Alois und Käthe Knittler (2009) Entwicklung und Verteilung der Einkommen, in: Bundesministerium für Soziales und Konsumentenschutz, Sozialbericht 2007 – 2008, 259–274, www.bmsk.gv.at/cms/site/attachments/5/6/9/CH0016/CMS1232705026761/sozialbericht_2007-2008.pdf
- Murphy, K. J., Ö. Ashenfelter, et al. (1999) Executive Compensation. Handbook of Labor Economics. Volume 3B, Handbooks in Economics, vol. 5. Amsterdam; New York and Oxford: Elsevier Science, North-Holland: 2485–2563.
- OECD (2007) OECD Workers in the Global Economy: Increasingly Vulnerable?, OECD Employment. [dx.doi.org/10.1787/420767282661](https://doi.org/10.1787/420767282661)
- OECD (2008) Growing Unequal? – Income Distribution and Poverty in OECD Countries, Paris, oecd.org/els/social/inequality
- Österreichischer Rechnungshof (2009) Allgemeiner Einkommensbericht 2008, Wien, www.rechnungshof.gv.at/berichte/ansicht/detail/einkommensbericht-20081.html
- Pen, J. (1966) Harmony and Conflict in Modern Society, McGraw-Hill, Chapter 21, reprinted in: Rothschild (1971), Power in Economics, London, 205–219.

- Piketty, T. and E. Saez (2006) The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective, *American Economic Review* 96(2): 200.
- Rechnungshof (2009) Einkommensbericht 2008/1, Wien. www.rechnungshof.gv.at/berichte/ansicht/detail/einkommensbericht-20081.html
- Rosen, Sh. (1981) The Economics of Superstars, *American Economic Review* 71, No. 5, 845–58.
- Schürz, M. (2009) Verdienen Reiche was sie verdienen? In: *Kurswechsel* 1/2009, 31–40.
- Statistik Austria (2008) Statistik der Lohnsteuer 2007, Wien. www.statistik.at/web_de/dynamic/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/steuerstatistiken/lohnsteuerstatistik/publdetail?id=374&listid=374&detail=493
- Statistik Austria (2007) Statistik der Lohnsteuer 2006, Wien. www.statistik.at/web_de/dynamic/statistiken/oeffentliche_finanzen_und_steuern/steuerstatistiken/lohnsteuerstatistik/publdetail?id=374&listid=374&detail=440
- Tichy G. (2001) What Do We Know about Success and Failure of Mergers? In: *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol.1, 4, 347–394.

Anhang

Wir definieren nach Atkinson (2007, 24) E_i und E_j für die Einkommensanteile und P_i und P_j für die Bevölkerungsanteile. Die Gesamtpopulation ist entsprechend ihrem Einkommen sortiert. Unter der Annahme, dass es sich um eine Pareto-Verteilung handelt, gilt:

$$(P_i / P_j) = (E_i / E_j)^{(\alpha / \alpha - 1)} \quad (1)$$

Daraus ergibt sich für α :

$$\alpha = 1 / (1 - \log(E_i / E_j) / \log(P_i / P_j)) \quad (2)$$

Falls z. B. die obersten 10% der Einkommensbezieher 30% der Gesamteinkommen erzielen und die obersten 5% der Einkommensbezieher 20% der Gesamteinkommen, so gilt

$$\alpha = 1 / (1 - \log(30/20) / \log(10/5)) = 2,41 \quad (2a)$$

Steigt die Einkommenskonzentration der obersten 5% der Einkommensbezieher auf z. B. 25% c.p., so ändert sich Pareto's α wie folgt:

$$\alpha = 1 / (1 - \log(30/25) / \log(10/5)) = 1,36 \quad (2b)$$

Es gilt: Je höher daher die Einkommenskonzentration desto geringer ist Pareto's α .

Nun werden nach Gleichung (2) für alle Einkommensintervalle die entsprechenden Alphas berechnet. Sodann wird (2) so umgeformt, dass der gesuchte Einkommensanteil (z. B. für die obersten 10% der Einkommensbezieher) berechnet werden kann:

$$E_i = (E_j) * (P_i / P_j)^{(\alpha-1/\alpha)} \quad (3)$$

Für Beispiel (2a) würde sich somit für die Top-10% folgender Einkommensanteil E_i ergeben:

$$E_i = (20) * (10/5)^{(2,41-1)/2,41} = 30 \quad (3a)$$

Erkenntnisse und Probleme der Vermögensforschung auf Basis von Surveydaten

Joachim R. Frick und Markus M. Grabka¹

*Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) –
Sozio-oekonomisches Panel (SOEP)*

1. Einführung

Wohlfahrtsökonomische Analysen basieren im Allgemeinen auf einer Beschreibung der Einkommenssituation der Bevölkerung. Die Erfassung von Einkommen im Rahmen von Bevölkerungsumfragen gestaltet sich oftmals recht schwierig, da Einkommen eine sensitive Information darstellen und Befragte häufig nicht alle ihre Einkommensarten zu einem bestimmten Zeitpunkt angeben können oder wollen, wie dies z. B. im Falle von volatilen Kapitaleinkünften der Fall ist. Ungleich schwieriger gestaltet sich die Erfassung von Vermögensbeständen im Rahmen von Bevölkerungssurveys. Dies ist sicherlich auch einer der Gründe, warum im Allgemeinen relativ wenig über die Höhe, Struktur und Verteilung der Vermögen privater Haushalte bekannt ist. Dies gilt insbesondere im internationalen Vergleich, da es bis vor kurzem keine international vergleichende Datenbasis für die Vermögensforschung gab.² Andererseits stoßen Begriffe wie Vermögen und Reichtum auf ein breites politisches und öffentliches Interesse. Besonders kontrovers wird in diesem Zusammenhang die Vermögensbesteuerung diskutiert. In verschiedenen europäischen Ländern wurden in den vergangenen Jahren vermögensbezogene Steuern zum Teil gänzlich

¹ Die Autoren danken der Hans-Böckler-Stiftung für finanzielle Unterstützung im Rahmen des Projekts „Erstellung und Analyse einer konsistenten Vermögensverteilungsrechnung für Personen und Haushalte 2002 und 2007 unter Berücksichtigung der personellen Einkommensverteilung“, 2006–2008 (Vertragsnr. 2006-835-4).

² Eine Innovation stellt in diesem Zusammenhang die von der Luxembourg Income Study initiierte Datenbasis „Luxembourg Wealth Study“ dar, die Mikrodaten für derzeit 10 verschiedene Länder in harmonisierter Form für Vermögensanalysen zur Verfügung stellt, siehe www.lisproject.org

abgeschafft.³ Andererseits stieg die steuerliche Belastung bei den Massensteuern, wie der Lohn-, Mehrwert- oder Mineralölsteuer. Dies wirft zunehmend Fragen der Belastungsverteilung und Steuergerechtigkeit auf, da auch aus beschäftigungs- und wachstumspolitischer Sicht eine zu hohe Abgabenbelastung des Faktors Arbeit verhindert werden sollte. Demgegenüber wird als Argument gegen eine Vermögenssteuer eingewandt, dass Vermögen sich vorrangig aus erarbeiteten und damit aus bereits versteuerten Einkommen speisen. Aber auch Neidaspekte sind Bestandteil von Vermögensdiskussionen.

Diesen Kontroversen liegt aber ein Problem zu Grunde: zum einen besteht kein allgemein anerkanntes Verständnis darüber, wie Vermögen abzugrenzen ist und es existiert nur wenig empirische Evidenz über die Verteilung der Vermögen in der Bevölkerung. Ziel dieses Aufsatzes ist es daher, Einblicke in die Probleme und Potentiale der Vermögenserhebung und -forschung mittels Umfragedaten zu geben, wobei zunächst Vermögensformen und -definitionen erläutert werden. Danach werden allgemeine Probleme der Vermögensmessung im Rahmen von Bevölkerungssurveys thematisiert und alternative Erhebungsarten vorgestellt. In einem weiteren Schritt werden ausgewählte Vermögensanalysen mit einem Fokus auf Deutschland beschrieben und Analysepotentiale präsentiert.

2. Was ist Vermögen?

Die Begriffe *Reichtum* und *Vermögen* werden oftmals synonym verwendet. Dennoch herrschen durchaus sehr unterschiedliche Vorstellungen darüber, was genau *Vermögen* oder *Reichtum* ist bzw. ab welchem Vermögenswert Reichtum beginnt.

Zur Klärung dieser Fragen ist es hilfreich vorab zu erläutern, wer in einer Volkswirtschaft das Volksvermögen hält. Die Letzteigentümersektoren – an denen selbst kein Eigentum gehalten werden kann – sind der Staat, die Organisationen ohne Erwerbzweck⁴, die privaten Haushalte und das Ausland. In einer marktwirtschaftlich organisierten Volkswirtschaft gehört der überwiegende Teil

³ So sind z. B. in Österreich seit 1994 folgende vermögensbezogene Steuern abgeschafft worden: die Vermögenssteuer, die Wertpapiersteuer, die Börsenumsatzsteuer, die Sonderabgabe der Banken und die Gewerbesteuer: Darüber hinaus wurde die Erbschafts- und Schenkungssteuer per 1.7.2008 aufgehoben. Das Aufkommen vermögensbezogener Steuern in Österreich belief sich 2005 auf 1,33 Mrd EUR, was nur 0,5 % des BIP entspricht. Damit erreicht das Niveau der Vermögensbesteuerung nicht einmal ein Viertel des durchschnittlichen europäischen Niveaus (vgl. A. Buxbaum und C. Tschernutter (2007): Vermögensbesteuerung in Österreich. Aufholbedarf auf internationales Niveau. Kammer für Arbeiter und Angestellte für Niederösterreich. In Deutschland wird die Vermögenssteuer seit 1997 nicht mehr erhoben.

⁴ Hierzu zählen z. B. Kirchen und Religionsgemeinschaften, Vereine, Verbände, Parteien oder Gewerkschaften.

des Volksvermögens den inländischen privaten Haushalten. Dabei ist das Inlandskonzept vom Inländerkonzept zu unterscheiden. Beim Inlandskonzept wird nur das Volksvermögen innerhalb eines Landes gezählt, während beim Inländerkonzept nur das Vermögen der in einem Land Ansässigen berücksichtigt wird. Diese Unterscheidung ist insofern wichtig, als Inländer auch Eigentumsrechte im Ausland halten können. Das Nettoauslandsvermögen ist dabei der Saldo aus Eigentumsrechten, Forderungen und Verbindlichkeiten im Ausland. Das Volksvermögen nach dem Inländerkonzept besteht somit aus dem Eigentum der drei inländischen Letzteigentümersektoren und dem Nettoauslandsvermögen.

Das Vermögen der Privathaushalte setzt sich aus folgenden Komponenten zusammen: Sachvermögen in Form von Grundeigentum im In- und Ausland und dem Gebrauchsvermögen. Zu letzterem zählen auch Gold, Schmuck oder wertvolle Sammlungen, aber auch Hausrat und Kraftfahrzeuge. Neben dem Sachvermögen speist sich das Vermögen der Privathaushalte auch aus dem positiven Geldvermögen in Form von Forderungen gegenüber dem Staat, Unternehmen, Finanzinstitutionen und dem Ausland. Eine weitere Komponente stellt das Beteiligungsvermögen von börsenmäßig gehandelten Aktien oder Eigentumsrechten an Unternehmen (Betriebsvermögen) und Finanzinstitutionen im In- und Ausland dar. Dem steht das negative Geldvermögen als Verbindlichkeiten aller Art (z. B. Hypotheken, Konsumentenkredite) gegenüber. Der Saldo dieser vier Komponenten bildet das Nettovermögen des Haushaltssektors.⁵ Andere Vermögensarten einer Gesellschaft wie das Humanvermögen, das Umweltvermögen oder Kulturvermögen sind hier weniger von Interesse und werden im Folgenden nicht thematisiert.

Eine Besonderheit bildet das Sozialversicherungsvermögen. Im Rahmen umlagebasierter Alterssicherungssysteme erwerben aktuelle Beitragszahler durch ihre Einzahlungen Forderungen für den späteren Rentenfall und finanzieren gleichzeitig die Forderungen der aktuellen Rentnergeneration. Letztlich können diese Ansprüche jedoch weder verkauft noch beliehen werden. Daher wird bei einer Betrachtung des Volksvermögens das Sozialversicherungsvermögen in der Regel ausgeschlossen. Diese Vermögensart ist aber insbesondere für internationale Vergleiche eine wichtige Komponente, da die soziale Absicherung in den diversen Wohlfahrtsregimen unterschiedlich ausgestaltet ist. Während in angelsächsischen Ländern, in der Regel Vertreter liberaler Wohlfahrtsstaaten, die Alterssicherung vorrangig in kapitalgedeckter Form betrieben wird und dementsprechend Vermögensbestände aus Lebens- sowie privaten Rentenversicherungen oder Betriebsrenten in die oben beschriebene Standardmessung des Vermögens der

⁵ Bei einer Volksvermögensrechnung entstehen aber Probleme der Zurechnung der verschiedenen Komponenten auf die Letzteigentümersektoren, insbesondere des Beteiligungsvermögens auf die privaten Haushalte. Aber auch das von Inländern gehaltene Auslandsvermögen wird bei einer Vermögensrechnung nicht vollständig erfasst.

privaten Haushalte eingehen, wird bei umlagefinanzierten Alterssicherungssystemen (z. B. in Deutschland) das Sozialversicherungsvermögen nicht zum Vermögen der privaten Haushalte gezählt. Bei Renteneintritt und entsprechender Auszahlung der Anwartschaften muss die ökonomische Situation von Personen in beiden Regimen sich aber letztlich nicht unterscheiden.⁶

Dieses Phänomen ist aber auch innerhalb eines Landes für Personen unterschiedlicher beruflicher Stellung zu beobachten. So sorgen Selbständige für gewöhnlich privat in kapitalgedeckter Form für das Alter vor und diese Vermögensbestände werden wiederum bei einer Vermögensrechnung entsprechend mitgezählt. Bei abhängig Beschäftigten mit Pflichtmitgliedschaft in umlagebasierten Alterssicherungssystemen wird das Sozialversicherungsvermögen nicht berücksichtigt, wenngleich auch hier die finanzielle Situation beider Gruppen im Rentenfälle vergleichbar sein kann. Entsprechend unterschiedlich fallen aber auch die erfassten Geld- und Sachvermögensbestände dieser verschiedenen sozialen Gruppen aus.

Offensichtlich wird die empirisch messbare Wohlfahrtsposition einer Person nicht nur von ihrem (regelmäßigen) Einkommen beeinflusst, sondern auch deren individuelles Vermögen als der Summe aller geldwerten Güter leistet einen wesentlichen Beitrag zur individuellen ökonomischen Wohlfahrt. Vermögen weist dabei – insbesondere auch in Ergänzung zum Einkommen – eine Reihe besonderer Eigenschaften auf. So bieten sowohl ein hohes verfügbares Einkommen als auch ein hohes Vermögen ein bedeutendes Maß an „Verwirklichungschancen“⁷. Weitere einzelwirtschaftliche Funktionen von Vermögen lassen sich wie folgt beschreiben:⁸

- a. Vermögen führt durch Zinserträge zu weiterem Einkommenszuwachs (Einkommensfunktion);
- b. Sachvermögen kann selbst genutzt werden und schafft damit Freiheitsspielräume (Nutzungsfunktion);
- c. Vermögen kann bei Bedarf aufgebraucht werden (Sicherungsfunktion);
- d. größere Vermögen verleihen wirtschaftliche und politische Macht (Machtfunktion);

⁶ Vgl. Frick, J. R. and Headey, B. (2009): Living standards in retirement: Accepted international comparisons are misleading. *Schmoller's Jahrbuch - Journal of Applied Social Science Studies*, 129(2) (im Erscheinen).

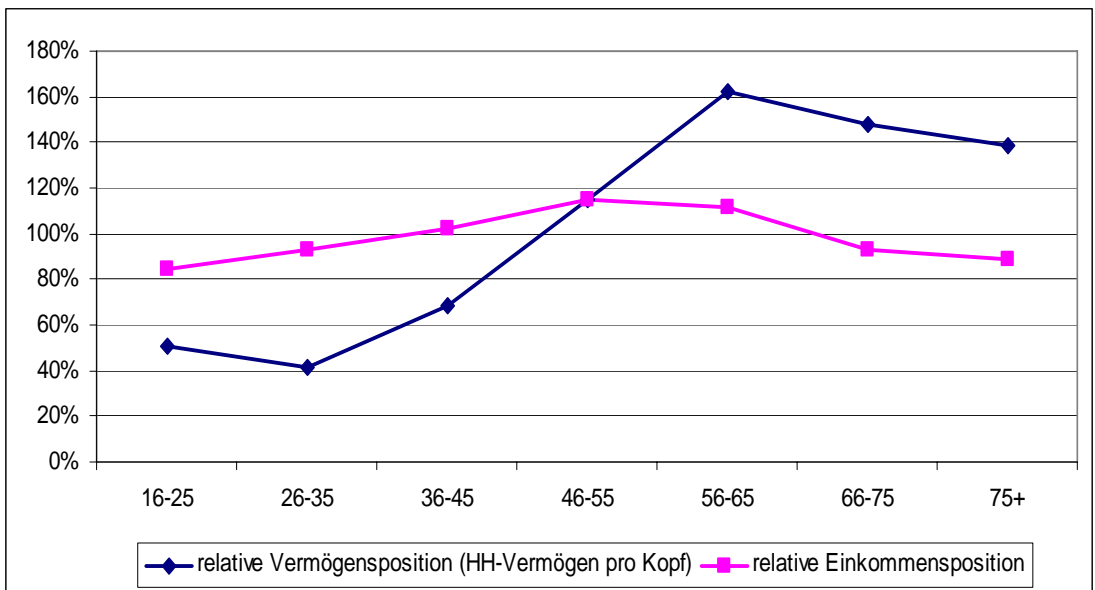
⁷ Volkert, J., G. Klee, R. Kleimann, U. Scheurle und F. Schneider (2004): Operationalisierung der Armuts- und Reichtumsmessung. Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung (Hrsg.), Bonn.

⁸ Vgl. Hauser, R. (2007): Integrierte Analyse von Einkommen und Vermögen – Forschungsstand und Ausblick. In: Weiterentwicklung der Reichtumsberichterstattung der Bundesregierung. Experten-Workshop am 29. November 2006 in Berlin. Veranstaltung des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales. Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik (ISG), Köln, S. 12–29.

- e. größere Vermögen dienen zur Erreichung oder Bewahrung eines hohen Status (soziale Statuserhaltungsfunktion);
- f. größere Vermögen dienen der Erziehung und Ausbildung von Kindern (Sozialisationsfunktion);
- g. Vermögen kann vererbt oder verschenkt werden (Vererbungsfunktion).

Diese Vielzahl von Einzelfunktionen, die teilweise weit über jene des laufenden Einkommens hinausgehen, begründen auch das besondere (Forschungs-) Interesse an der Thematik Vermögen und an dessen Verteilung. Dies lässt sich sehr anschaulich am deutlich unterschiedlichen Altersprofil des (Geld- und Sach-) Vermögens im Vergleich zum Einkommen auf Basis der Daten des Sozio-ökonomischen Panels (SOEP) für Deutschland darstellen.

Grafik 1: Relative Einkommens- und Vermögensposition nach Alter, 2002



Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quelle: SOEP (2002), eigene Berechnungen.

Grafik 1 stellt die relative Einkommens- und Vermögensposition (auf Basis bedarfsgewichteter Haushaltsnettoeinkommen und des Pro-Kopf-Haushaltsvermögens) nach Altersgruppen dar. Augenscheinlich ist das Altersprofil für das Nettoeinkommen wesentlich homogener mit einem erwartbaren Einkommensvorteil der 46–65 Jährigen, während für das Nettovermögen wiederum eine Ansparphase bis zu einem Alter von 65 Jahren beobachtet wird, die im

höheren Alter – über reine Kohorteneffekte hinausgehend – durch „Entsparen“ und Vorübertragungen nur leicht abnimmt. Insgesamt wird hier der Informationsgewinn durch die zusätzliche Berücksichtigung des Vermögens gegenüber einer rein einkommensbasierten Betrachtung offensichtlich.

3. Erfassung von Vermögen und mögliche Messprobleme

Die Vermögensrechnung im Rahmen der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung basiert auf einer Zusammenfassung von Vermögensinformationen aller Einzelsektoren. Diese aggregierte Größe ist aber nicht für Aussagen über die Verteilung des Vermögens geeignet. Im Folgenden soll daher ein Fokus auf die Vermögenssituation der Privathaushalte auf der Mikroebene gelegt werden.⁹ Vermögensbestände der Privathaushalte werden für gewöhnlich durch Haushaltsbefragungen zu erfassen versucht. Hierbei treten aber verschiedene Probleme der Messung und Bewertung auf.

3.1 Abgrenzung von Vermögenskomponenten und Befragungspopulation

In Bevölkerungsbefragungen werden für gewöhnlich bestimmte Vermögenskomponenten nicht erfragt, da deren Erfassung besondere Probleme aufwirft. Hierzu zählen z. B. der gesamte Hausrat eines Haushalts, das Betriebsvermögen oder auch Anwartschaften an die gesetzliche Rentenversicherung (GRV). Die akkumulierten Ansprüche aus rentenversicherungsrelevanten Tätigkeiten werden in der GRV in Entgeltpunkte übertragen, die keinen direkten Bezug zum Sozialversicherungsvermögen erkennen lassen, und daher kaum direkt erfragbar sind.¹⁰ Es muss aber davon ausgegangen werden, dass insbesondere eine Anwartschaft an die GRV den am häufigsten in der Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland anzutreffenden Vermögensbestandteil darstellt, da für die Mehrheit der erwerbsfähigen Bevölkerung Rentenversicherungspflicht besteht bzw. rentenversicherungsrelevante Ansprüche, z. B. in Form von Ausbildungs- oder Kindererziehungszeiten, erzielt wurden.

Das Betriebsvermögen wird oftmals deswegen nicht erfragt, da hier eine Schätzung des tatsächlichen Marktwertes des Unternehmens, des Betriebs oder

⁹ Damit weicht diese Betrachtung vom Inländerkonzept ab, da Personen in Institutionen wie Alters-, Pflege- oder Studentenheime von den folgenden Analysen ausgeschlossen werden.

¹⁰ In ähnlicher Weise sind auch Ansprüche gegenüber Anwartschaften aus Betriebsrenten von dieser Problematik betroffen.

einer Beteiligung vergleichsweise schwierig für die Befragten ist.¹¹ Diese Problematik betrifft auch das Sachvermögen in Form des Hausrats. Eine Schätzung des Marktwerts aller Haushaltsgegenstände dürfte für einen Befragten ebenso schwierig sein und ist im Allgemeinen für Befragungen zu zeitintensiv.

Neben der reinen Erfassbarkeit verschiedener Vermögenskomponenten besteht eine weitere Problematik in der Notwendigkeit der marktnahen Bewertung, wie z. B. im Falle von Immobilien. Die Schätzung eines Verkehrswertes im Rahmen einer Befragung ist schwierig, insbesondere wenn das Objekt ererbt oder bereits vor längerer Zeit erworben wurde und der Befragte nicht über ausreichende aktuelle Marktkenntnis verfügt. Zudem werden Immobilienvermögen aus steuerlicher Sicht in Deutschland mit dem Einheitswert bewertet, der in der Regel deutlich unter dem Verkehrswert liegt. Diese unterschiedlichen Bewertungsschemata können leicht zu Missverständnissen und somit zu Fehlangaben der Befragten führen. Vermögenswerte können zudem im Gegensatz zu regelmäßigen Einkommen sehr volatil sein und damit die Bewertung zusätzlich erschweren. Das Problem der Volatilität gilt insbesondere für das Geldvermögen. Beispielhaft seien hier Aktien genannt, die innerhalb eines Geschäftstages deutlichen Schwankungen ausgesetzt sein können. Dementsprechend ist es für Befragte schwierig einen genauen Marktwert zu einem gegebenen Zeitpunkt anzugeben.¹²

Ein weit verbreitetes Problem in Bevölkerungsumfragen besteht in einer nicht ausreichenden Repräsentation hoher und höchster Einkommen und Vermögen.¹³ Aufgrund der bekanntermaßen hohen Konzentration von Vermögen und der positiven Korrelation von Vermögen und Einkommen ist davon auszugehen, dass ein nennenswerter Anteil des gesamten Vermögens nur von einem relativ kleinen Bevölkerungsanteil gehalten wird. Dieser Problematik kann zumindest in eingeschränkter Weise durch Spezialstichproben begegnet werden. So werden im US-amerikanischen Survey of Consumer Finances (SCF)¹⁴ oder dem deutschen Sozio-oekonomischen Panel (SOEP)¹⁵ gesonderte Teilstichproben für den oberen

¹¹ So wird z. B. in der Einkommens und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamtes seit Mitte der 1980er-Jahre gänzlich auf die Erhebung des Betriebsvermögens der privaten Haushalte verzichtet.

¹² Für die Ergebnisse der Befragung insgesamt ist zudem zu beachten, dass größer angelegte Surveys über einen längeren Zeitraum erhoben werden und somit unterschiedliche Marktsituationen vorliegen können.

¹³ So schließt z. B. die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) des Statistischen Bundesamtes explizit obere Einkommen aus der Datenbasis aus. Im Jahre 2003 lag diese obere Abschneidegrenze bei einem monatlichen verfügbaren Einkommen von 18.000 EUR.

¹⁴ Siehe hierzu: www.federalreserve.gov/PUBS/oss/oss2/scfindex.html

¹⁵ Siehe hierzu: www.diw.de/deutsch/sop/ oder auch Frick, J.R., J. Goebel, M. M. Grabka, O. Groh-Samberg, G. G. Wagner (2007): Zur Erfassung von Einkommen und Vermögen

und obersten Einkommensbereich gezogen, die gezielt Aussagen auch über (hoch)vermögende Personen und Haushalte zulassen.

Einschränkend muss aber erwähnt werden, dass auch mit Hilfe von Spezialstichproben im Rahmen von Bevölkerungsbefragungen die oberste Spitze der Vermögensverteilung in der Regel nur ungenügend oder gar nicht erfasst wird. Somit ist davon auszugehen, dass Milliardäre wie die Familien Albrecht, Klatten oder Otto, die nach der „Forbes-Liste“ zu den reichsten Deutschen mit einem Vermögen von über 10 Mrd EUR zählen, in bevölkerungsrepräsentativen Haushaltsstichproben in Deutschland nicht enthalten sind.¹⁶

3.2 Das Problem fehlender Angaben und Imputation

Aufgrund der besonderen Sensitivität von Vermögensinformationen sind Bevölkerungssurveys zum Thema Vermögen verstärkt mit dem Problem von fehlenden Antwortangaben konfrontiert.¹⁷ Befragte können Informationen nur bei einzelnen Items verweigern (Item-non-Response) oder die Teilnahme an einer Befragung vollständig ablehnen (Unit-non-Response). Neben dem Problem des Non-response können auch Inkonsistenzen oder Messfehler bei Vermögensinformationen auftreten.¹⁸

Das mögliche Ausmaß für fehlende Antwortangaben in Form von Item-non-Response und inkonsistenten Informationen im Rahmen eines Bevölkerungssurveys liefert Tabelle 1. Auf Basis der Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) kann hier gezeigt werden, dass ein nennenswerter Anteil der Befragten den Marktwert verschiedenster Vermögenskomponenten nicht kennt oder die Antwort verweigert. Der Anteil dieser fehlenden Angaben reicht von rund 2% für sonstigen Immobilienbesitz bis hin zu knapp 20% bei privaten Versicherungen. Da fehlende Antworten bei mehreren Kategorien auftreten können, kumuliert dieses Problem beim über alle Komponenten aggregierten Nettovermögen auf mehr als 30%. Das Ausmaß von inkonsistenten Angaben ist – soweit eindeutig identifizierbar – weitaus geringer und liegt beim Nettovermögen bei rund 5%.

in Haushaltssurveys: Hocheinkommensstichprobe und Vermögensbilanz im SOEP. DIW Data Documentation Nr. 19.

¹⁶ Vgl. www.forbes.com/2008/03/05/richest-people-billionaires-billionaires08-cx_ik_0305billie_land.html attached am 26.2.2009.

¹⁷ Vgl. z. B. Little, R. J. A. und Su, H.-L. (1989). Item Non-Response in Panel Surveys. In: D. Kasprzyk, G. Duncan und M. P. Singh (Hrsg.), Panel Surveys. New York: John Wiley.

¹⁸ Im Rahmen der SOEP-Befragung, bei der alle erwachsenen Haushaltsmitglieder individuell befragt werden, können Inkonsistenzen z. B. durch unterschiedliche Angaben beider Ehepartner bezüglich des Marktwerts einer gemeinsamen, selbst genutzten Immobilie auftreten.

Tabelle 1: Inzidenz¹ von Item-non-Response und Inkonsistenzen nach Vermögensarten

| | Beobachtet | Item-non-Response | Inkon- sistenzen | Insgesamt |
|---|-------------------|--------------------------|-----------------------------------|------------------|
| Selbstgenutztes Wohneigentum | 86,9 | 9,1 | 4,0 | 100,0 |
| Andere Immobilien | 97,7 | 1,9 | 0,4 | 100,0 |
| Geldvermögen | 86,5 | 13,5 | 0,0 | 100,0 |
| Private Versicherungen (Renten- und Lebensversicherungen, Bausparverträge) | 80,6 | 19,4 | 0,0 | 100,0 |
| Betriebsvermögen | 93,4 | 6,6 | 0,0 | 100,0 |
| Sachvermögen | 91,8 | 8,2 | 0,0 | 100,0 |
| Hypothekenschulden für selbstgenutztes Wohneigentum | 88,2 | 9,5 | 2,3 | 100,0 |
| Hypotheken für andere Immobilien | 93,8 | 6,0 | 0,2 | 100,0 |
| Konsumentenkredite und andere Schulden | 93,3 | 6,7 | 0,0 | 100,0 |
| Nettovermögen | 63,4 | 31,1 | 5,5 | 100,0 |

¹Anteil der Personen im Alter von 17 und mehr Jahren mit fehlenden Antwortangaben.

Quelle: SOEP (2002).

Dem Problem fehlender Antwortangaben wird für gewöhnlich durch die Anwendung von Imputationstechniken begegnet.¹⁹ Imputation bedeutet hierbei die Ersetzung fehlender Antwortangaben durch valide Werte, die mittels bestimmter Algorithmen generiert werden. Standardverfahren für die Imputation fehlender Werte sind u.a. regressionsbasierte Verfahren, Hot-deck- oder Cold-deck-Techniken. Da diese Verfahren normative Annahmen voraussetzen, unterliegen imputierte Werte Unsicherheiten bzgl. der nicht beobachteten wahren Werte. Dieser Unzulänglichkeit wird durch die Anwendung multipler

¹⁹ Vgl. z. B. Little, R. J. A. and Rubin, D. B. (1987). *Statistical Analysis with Missing Data*, Wiley, N. Y.

Imputationstechniken²⁰ begegnet, bei denen nicht nur ein einzelner Wert, sondern eine Vielzahl von Werten geschätzt wird.²¹

Neben dem simplen Problem fehlender Informationen, die eine Analyse dieser Daten erschwert, besteht eine größere Problematik in der Selektivität dieser fehlenden Informationen, mit anderen Worten, nur wer eine bestimmte Vermögenskomponente faktisch besitzt, kann auch die Angabe des Marktwertes verweigern. Frick et al. (2007)²² zeigen auf Basis des SOEP, dass die Wahrscheinlichkeit für den Besitz verschiedener Vermögenskomponenten mit spezifischen Charakteristika der Befragten verbunden ist. So finden sich Vermögen (und Schulden) häufiger bei Personen zunehmenden Alters, bei Männern, Personen mit hoher Bildung und solchen, die in ländlichen Gebieten wohnen. Bei Kontrolle der Art der Beschäftigung zeigt sich, dass die Wahrscheinlichkeit, Vermögen zu halten, bei Selbständigen und Beamten höher und bei Arbeitslosen, Rentnern und Nicht-Erwerbstätigen niedriger ausfällt als bei abhängig Beschäftigten.

In Anbetracht der Wahrscheinlichkeit für den Besitz verschiedener Vermögenskomponenten gibt es auch Zusammenhänge zwischen Inkonsistenzen bzw. Item-non-Response und weiteren sozio-demographischen und erhebungsbedingten Charakteristika: So treten diese Messfehler bei Frauen, Personen mit niedrigen Bildungsniveau und Selbständigen häufiger auf. Insbesondere für selbständige Personen scheint es schwieriger zu sein, vollständige Auskunft über den Wert ihres Vermögens zu geben; dies gilt jedoch nicht für Schulden.²³ Für Beamte und Beamtinnen zeigt sich – wie erwartet – eine erhöhte Wahrscheinlichkeit für vollständige und konsistente Informationen. Aber auch die Befragungsmethode hat einen Effekt auf die Teilnahmebereitschaft. So verweigern Befragte, die den

²⁰ Vgl. hierzu z. B. Rubin, D. B. (1987): *Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys*, New York, Wiley oder Rubin, D. B. (1996). *Multiple Imputation After 18+ Years*, *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 91 (434), pp. 473–489.

²¹ Multiple Imputation bei Vermögensinformationen wenden derzeit nur der amerikanische Survey of Consumer Finances (SCF), der spanische Survey of Household Finances (EFF) und das deutsche Sozio-oekonomische Panel (SOEP) an. Vgl. für das SOEP: Frick, J. R., M. M. Grabka und J. Marcus (2007): *Editing and Multiple Imputation of Item-non-Response in the 2002 Wealth Module of the German Socio-Economic Panel (SOEP)*. SOEP papers on Multidisciplinary Panel Data Research at DIW Berlin, No. 18/2007, Berlin: DIW.

²² Siehe Frick, J. R., M. M. Grabka, E. M. Sierminska (2007): *Representative Wealth Data for Germany from the German SOEP: The Impact of Methodological Decisions around Imputation and the Choice of the Aggregation Unit*. DIW discussion paper No. 672, Berlin, March.

²³ In den vorliegenden SOEP-Daten kann nicht zwischen fehlenden Werten aufgrund von fehlender Kenntnis („Weiss ich nicht“) bzw. mangelnder Auskunftsbereitschaft („Sage ich nicht“) unterschieden werden.

Fragebogen selbst ausfüllen, häufiger eine Antwort als jene mit persönlicher Befragung.²⁴

Werden derartige Selektivitäten bei einer späteren Aufbereitung und Analyse der Vermögensdaten nicht berücksichtigt, so kann es zu erheblichen Verzerrungen der Ergebnisse kommen. So weisen Frick et al. (2007) auf Basis der oben beschriebenen Daten nach, dass bei Verzicht auf imputierte Daten – und der damit verbundenen Annahme, dass die faktisch erhobenen Informationen auch repräsentativ für die fehlenden Daten sind – sowohl der Anteil der Vermögenden als auch das aggregierte Nettovermögen aller Haushalte um rund ein Drittel unterschätzt sowie gleichzeitig die Vermögensungleichheit (gemessen mit Hilfe des Gini-Koeffizienten²⁵) um etwa 6% überschätzt wird. Item-non-Response hat demnach in Vermögenssurveys ein quantitativ nennenswertes Ausmaß, ist selektiv und kann damit die Analyseergebnisse maßgeblich verzerren.

Geeignete multiple Imputationsverfahren bieten in diesem Zusammenhang eine effektive Lösung der beschriebenen Probleme. Sie korrigieren für eventuelle Selektivität im Missing-Mechanismus, garantieren die Berücksichtigung aller im Rahmen des Surveys erhobenen Personen bzw. Haushalte und wirken varianzerhaltend.

Auf weitere systematische und zufallsbedingte Messfehler wie Auswahlverzerrung („non-response bias“ aufgrund von systematischen Unterschieden zwischen teilnehmenden und verweigernden Befragungspersonen), Antwortverzerrung („respondent bias“, in Form von z. B. sozial erwünschten Antworten, „under-, overreporting“, Runden, Erinnerungsverzerrung, Inkonsistenzen), Interviewereffekte (Interviewer weisen eigenen Befragungsstil auf), Coding Errors (z. B. durch fehlerhafter Umsetzung von Informationen aus einem Papierfragebogen in eine Datenmatrix) soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden, wenngleich deren Bedeutung im Rahmen von Vermögensbefragungen nicht zu unterschätzen ist.²⁶

3.3 Die Wahl der Erhebungseinheit

In Bevölkerungssurveys werden Vermögensbestände für gewöhnlich auf der Haushaltsebene erfasst und im Rahmen von Verteilungsanalysen im Allgemeinen

²⁴ Dies gilt nicht nur für Item-non-Response bei der Frage nach dem Verkehrswert verschiedener Vermögenskomponenten, sondern auch bei der Erhebung der Information, ob die Person überhaupt im Besitz einer gegebene Komponente ist.

²⁵ Der Gini-Koeffizient ist ein statistisches Maß zur Darstellung von Ungleichheit. Der Wert kann beliebige Größen zwischen 0 und 1 annehmen. Je näher der Wert an 1 liegt, desto größer ist die Ungleichheit.

²⁶ Für einen Überblick vgl. Bound, J., C. C. Brown, and N. A. Mathiowetz (2001): Measurement Error in Survey Data. In: Heckman, J. and E. Leamer (Hrsg.): Handbook of Econometrics, Vol. 5, Elsevier.

in Form von Pro-Kopf-Vermögen ausgewiesen.²⁷ Die zentrale Annahme für diese Art der Befragung ist die implizite Unterstellung gleichen Zugangs und gleicher Verfügungsgewalt aller Haushaltsmitglieder über das gemeinsame Haushaltsvermögen. Dieses Vorgehen orientiert sich dabei an der bei Wohlfahrtsanalysen gängigen Annahme des „pooling and equal sharing“ aller ökonomischen Ressourcen aller Haushaltsmitglieder, so wie diese bei Einkommensverteilungsanalysen unterstellt wird.²⁸

Der Realitätsgehalt dieser Annahme kann aber im Zuge einer zunehmenden Individualisierung der Gesellschaft bezweifelt werden.²⁹ Zudem stellt sich das Problem, dass bei der haushaltsbasierten Erhebung eine Referenzperson über alle Vermögensbestände aller Haushaltsmitglieder informiert sein und Auskunft geben muss. Mit zunehmender Haushaltsgröße und Zahl an Vermögensformen dürfte die vollständige Beschreibung der gesamten Vermögenssituation für den Haushaltsrepräsentanten zunehmend schwieriger sein und somit die Gefahr der Unterschätzung des Vermögens größerer Haushalte sich tendenziell erhöhen.

Eine alternative Erfassung von Vermögen stellt das individuelle Befragungskonzept dar. Der weltweit einzige bevölkerungsrepräsentative Survey, der das individuelle Befragungskonzept aller Vermögenskomponenten verfolgt, ist das Sozio-oekonomische Panel (SOEP), bei dem alle Befragungsperson ab einem Alter von 17 Jahren nach ihrem individuellen Vermögen erfragt werden.³⁰ Damit

²⁷ Vgl. z. B. die Ergebnisse auf Basis der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS), die Vermögen nur auf der Haushaltsebene erfasst: Hauser, R. und H. Stein (2001): Die Vermögensverteilung im vereinigten Deutschland. Frankfurt a. M.: Campus.

²⁸ Dies bedeutet für entsprechende Verteilungsanalysen, dass jeder Person im Haushalt der identische Einkommensbetrag zugewiesen wird (z. B. das pro-Kopf gewichtete Einkommen). Zur besseren Vergleichbarkeit der Wohlfahrtsposition von Personen in Haushalten unterschiedlicher Größe und Alterszusammensetzung und zur Berücksichtigung von Größenvorteilen gemeinsamen Wirtschaftens in Mehrpersonenhaushalten hat sich als ein Standard bei Einkommensanalysen die Anwendung der modifizierten OECD-Äquivalenzskala entwickelt, bei der unterschiedliche Bedarfssätze je nach Stellung zum Haushaltsvorstand und Alter der Haushaltsmitglieder unterstellt werden.

²⁹ Vgl. Beck, U. (1995): Die "Individualisierungsdebatte". In: Schäfers, B. (Hrsg.) Soziologie in Deutschland. Entwicklung, Institutionalisierung und Berufsfelder, theoretische Kontroversen, Opladen: Leske und Budrich, S.185–197.

³⁰ Damit wird das von Kindern gehaltene Vermögen explizit vernachlässigt, wobei davon auszugehen ist, dass dieses nur einen sehr geringen Anteil am Gesamtvermögen ausmacht. Ein weiterer Nachteil mag in der Zunahme potentieller Inkonsistenzen von Angaben verschiedener Haushaltsmitglieder, die gemeinsam einen Anteil an einer im Haushalt gehaltenen Vermögensart halten, gesehen werden. Es sollte jedoch beachtet werden, dass derartige Inkonsistenzen überhaupt nur in einer Individualbefragung auftauchen können und mit Hilfe entsprechender Konsistenzprüfungen der korrekte Wert ggf. eher approximierbar ist als im Falle eines Messfehlers in der alternativen

lassen sich im Vergleich zu einer Pro-Kopf-Haushaltsbetrachtung auch Unterschiede innerhalb von Haushalten bzw. Partnerschaften darstellen, d. h., die in privaten Haushalten stattfindende Umverteilung von Personen mit höherem Vermögen zu Haushaltsmitgliedern mit geringerem oder gar ohne individuellem Vermögen kann aufgezeigt werden.

Ein Vergleich von Ungleichheitsindikatoren auf Basis von personen- und haushaltsbezogenen Vermögensdaten sollte bei Unterschieden der individuellen Vermögensausstattung insofern *ceteris paribus* eine höhere Ungleichheit bei individualisierten Daten zeigen. Tabelle 2 bestätigt diese Erwartung: So liegt der Gini-Koeffizient für das Netto-Gesamtvermögen bei der Betrachtung des Pro-Kopf-Haushaltsvermögens statistisch signifikant um rund 8% niedriger als bei Individualvermögen, der top-sensitive Half-Squared-Coefficient of Variation (HSCV) „sinkt“ sogar um rund 25%.

Darüber hinaus lassen sich bei differenzierter Betrachtung nach Geschlecht und Alter Frauen und insbesondere jüngere Menschen als „Profiteure“ des impliziten haushaltsinternen Vermögensumverteilungsprozesses im Rahmen eines „pooling and equal sharing“ identifizieren. So reduziert sich die Ungleichheit insbesondere bei den jungen Erwachsenen, da diese selbst in der Regel über kein nennenswertes Vermögen verfügen und durch die Haushaltsbetrachtung am Vermögen der Eltern partizipieren. Nicht desto Trotz reduziert dieser Prozess aber auch die Vermögensungleichheit innerhalb der Gruppe der Männer über zumindest zwei Mechanismen: Zum einen gibt es Männer, die von einem höheren Nettovermögen weiblicher Haushaltsmitglieder profitieren und zum Zweiten aufgrund intergenerationaler Umverteilung von in gemeinsamen Haushalten lebenden Vätern und Söhnen.

Unter der Annahme, dass die Vermögensverteilung und die Haushaltsstrukturen in Deutschland nicht prinzipiell anders strukturiert sind als in den meisten anderen OECD-Ländern, kann zusammenfassend festgestellt werden, dass die bislang in nahezu allen Vermögenssurveys unterstellte haushaltsinterne Vermögensumverteilung aufgrund der haushaltsbasierten Befragung ein signifikantes und damit nicht ignorierbares Ausmaß erreicht und somit interpersonelle Unterschiede der Vermögensausstattung im Hinblick auf Niveau, Konzentration und Portfoliostruktur unterschätzt werden dürften. Dieser Befund lässt demnach auch interessante Schlussfolgerungen über die Verzerrung von Aussagen zur Vermögensungleichheit auf Basis von Haushaltsvermögen innerhalb von Partnerschaften erwarten. Differenzierte, geschlechtsspezifische und intra-partnerschaftliche Vermögensanalysen sollen daher im Kapitel 5 näher beleuchtet werden.

Vorgehensweise der Befragung nur einer Bezugsperson. In der australischen Panelstudie HILDA (Household Income and Labour Dynamics in Australia Survey) gibt es einen Mix von Haushalts- und Individualbefragung: Hier werden z. B. der Marktwert gemeinsam bewohnter Immobilien im Haushaltszusammenhang, Finanzaktiva aber personenbezogen erhoben (siehe <http://www.melbourneinstitute.com/hilda/>).

Tabelle 2: Vermögensungleichheit auf Basis von Individual- und Haushaltsebene, Deutschland 2002

| | Individuelles Vermögen | Haushaltsvermögen pro Kopf | Abweichung in % |
|--------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------|
| | (1) | (2) | (2)-(1) / (1) |
| Insgesamt | | | |
| <i>Gini</i> | 0.756 | 0.697 | -7.8 |
| <i>HSCV</i> | 1.598 | 1.195 | -25.2 |
| Alter: | | | |
| <i>Gini</i> | | | |
| <=24 | 0.968 | 0.746 | -23.0 |
| 25-34 | 0.946 | 0.849 | -10.3 |
| 35-44 | 0.754 | 0.708 | -6.0 |
| 45-54 | 0.684 | 0.654 | -4.5 |
| 55-64 | 0.645 | 0.617 | -4.4 |
| 65-74 | 0.656 | 0.628 | -4.2 |
| 75+ | 0.700 | 0.666 | -4.9 |
| <i>HSCV</i> | | | |
| <=24 | 17.560 | 1.653 | -90.6 |
| 25-34 | 3.876 | 2.353 | -39.3 |
| 35-44 | 1.790 | 1.269 | -29.1 |
| 45-54 | 1.113 | 1.017 | -8.6 |
| 55-64 | 0.925 | 0.813 | -12.1 |
| 65-74 | 0.964 | 0.836 | -13.3 |
| 75+ | 1.172 | 0.967 | -17.4 |
| Geschlecht: | | | |
| <i>Gini</i> | | | |
| Weiblich | 0.766 | 0.704 | -8.1 |
| Männlich | 0.743 | 0.689 | -7.3 |
| <i>HSCV</i> | | | |
| Weiblich | 1.727 | 1.235 | -28.5 |
| Männlich | 1.456 | 1.151 | -20.9 |

¹ Datenbasis: Alle Personen mit eigenem Interview (n=23135).

Quelle: SOEP 2002; inclusive 1% top-coding.

4. Datenbasis

Um ausgewählte Befunde über die Vermögensverteilung in Deutschland darzustellen, wird hier auf die Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zurückgegriffen. Das SOEP ist eine seit 1984 jährlich durchgeführte Wiederholungsbefragung der Wohnbevölkerung in privaten Haushalten in Deutschland.³¹ Diese Längsschnitterhebung wird als Teil der informationellen Infrastruktur vom Umfrageforschungsinstitut TNS Infratest Sozialforschung im Auftrag des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) durchgeführt. Die Standardbefragungsbereiche umfassen nahezu alle relevanten Lebensbereiche wie Demographie, Arbeitsmarkt, Einkommen, Wohnen oder Gesundheit. Zentrale Indikatoren zu diesen Bereichen werden jedes Jahr erfragt. Darüber hinaus werden jährliche Schwerpunktmodule eingesetzt, die die mit Hilfe des Standardfragenkatalogs erhobenen Informationen vertiefen; im Jahre 2002 war dies „Soziale Sicherung und individuelle Vermögenssituation“.

Im Erhebungsjahr 2007 besteht das SOEP aus acht Teilstichproben, wobei diese neben bevölkerungsrepräsentativen Stichproben auch Spezialstichproben für Ausländer und Migranten umfassen. Im Erhebungsjahr 2002 erfolgte eine Stichprobenergänzung um Haushalte mit „hohem Einkommen“ (rund 1.200 Haushalte), die es erlaubt auch ein verbessertes Bild der Vermögensverteilung in Deutschland zu beschreiben.³² Die folgenden Analysen basieren im Wesentlichen auf der Stichprobe des Erhebungsjahres 2002, die knapp 24.000 Personeninterviews in rund 12.700 Haushalten umfasst.

Im Rahmen der Schwerpunkterhebung des Jahres 2002 wurden Vermögensbestände der Personen in privaten Haushalten erfragt. Diese umfassen folgende Komponenten: „Selbst genutztes Wohneigentum“, „Sonstiger Haus- und Grundbesitz“, „Finanzaktiva“, „Lebensversicherungen, Private Rentenversicherungen, Bausparverträge“, „Betriebsvermögen“, „Sachvermögen (ohne KFZ und ohne Gebrauchsgüter)“, „Schulden in Form von Konsumentenkrediten“ sowie „Hypotheken und Bauspardarlehen auf selbst genutztes Wohneigentum oder sonstigen Immobilienbesitz“.³³

³¹ Vgl. Wagner, G. G., J. R. Frick and J. Schupp (2007): The German Socio-Economic Panel Study (SOEP) – Scope, Evolution and Enhancements In: Schmollers Jahrbuch, 127(1), S. 139–169 oder <http://www.diw.de/soep>

³² Die Substichprobe der Hocheinkommenshaushalte im SOEP deckt dabei im Wesentlichen den Bereich der oberen fünf Prozent der Einkommensverteilung in Deutschland ab. Eine umfassende Darstellung der Integration dieses Sub-Samples in das SOEP findet sich in Frick, Goebel, Grabka, Groh-Samberg und Wagner (2007), ebd.

³³ Der komplette Fragebogen der Erhebung des Jahres 2002 ist auf der SOEP-website unter <http://www.diw.de/deutsch/sop/service/fragen/index.html> verfügbar.

5. Ausgewählte Ergebnisse

5.1 Personelle Vermögensverteilung in Deutschland im Jahre 2002

Das gesamte Bruttovermögen (ohne KFZ und ohne Gebrauchsgüter) beträgt für das Jahr 2002 rund 6,493 Billionen EUR,³⁴ wobei der Grund- und Immobilienbesitz mit 4,526 Billionen EUR den größten Anteil ausmacht. Die Verbindlichkeiten der privaten Haushalte belaufen sich auf mehr als 1,1 Billionen EUR, vorrangig bestehend aus Konsumenten- und Hypothekarkrediten. Nach Abzug aller erfassten Verbindlichkeiten beträgt das Nettogesamtvermögen in Deutschland im Jahre 2002 insgesamt 5,374 Billionen EUR.³⁵

Das individuelle Nettogesamtvermögen der Personen ab 17 Jahren in Deutschland liegt im Jahre 2002 gemessen am arithmetischen Mittel bei etwas mehr als 80.000 EUR (Tabelle 3). Verwendet man alternativ den Median, d. h. man betrachtet die Mitte der Vermögensverteilung, so liegt dieser Wert bei nur 15.000 EUR. Dieser Unterschied liegt insbesondere darin begründet, dass knapp unter 30% der Personen ein negatives Vermögen oder ein Vermögen von Null aufweisen.³⁶ Am oberen Rand der Vermögensverteilung zeigt sich, dass die 10% Vermögensreichsten im Durchschnitt über ein individuelles Nettogesamtvermögen von mehr als 207.000 EUR verfügen.

³⁴ Vgl. Frick, J.R., M. M. Grabka and Eva M. Sierminska (2007), ebd.

³⁵ Vergleicht man diese Informationen mit den Angaben der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR), so wird hier ein geringeres Nettogesamtvermögen ausgewiesen. Dies erklärt sich u.a. dadurch, dass in der VGR auch die privaten Organisationen ohne Erwerbszweck den privaten Haushalten zugerechnet werden, oder auch dadurch, dass im SOEP nicht erhobene Anwartschaften an private Krankenversicherungen dem Vermögen aus privaten Versicherungen zugewiesen werden.

³⁶ Einschränkend ist anzumerken, dass der Anteil der vermögenslosen Personen etwas überschätzt ist, da bei drei Vermögenskomponenten ein unterer Schwellenwert von 2.500 Euro festgelegt wurde, um die Gesamtbefragungsdauer der Respondenten nicht zu sehr auszudehnen. Im Rahmen der Wiederholungsmessung des Vermögensschwerpunktes im Jahre 2007 wurde diese Vorgehensweise aufgegeben – vorläufige Ergebnisse weisen darauf hin, dass die Untererfassung des Jahres 2002 jedoch keinen signifikanten Einfluss auf die Verteilungsergebnisse hat.

Tabelle 3: Individuelle Vermögensverteilung in Deutschland 2002

| Verteilungs- kennwerte | West- Deutsch- land | s.e. | Ost- Deutsch- land | s.e. | Deutsch- land | s.e. |
|---|------------------------------------|-------------|-----------------------------------|-------------|--------------------------|-------------|
| Mittelwert | 91.486 | 5.658 | 34.290 | 1.554 | 80.722 | 5.344 |
| Median (p50) | 18.326 | 2.362 | 7.554 | 1.025 | 15.000 | 1.678 |
| 90. Perzentil (p90) | 232.360 | 11.917 | 103.379 | 5.374 | 207.160 | 10.966 |
| 95. Perzentil (p95) | 345.804 | 16.387 | 150.520 | 5.848 | 312.941 | 16.026 |
| 99. Perzentil (p99) | 791.926 | 43.206 | 292.395 | 26.358 | 736.781 | 47.517 |
| Anteil: negatives Vermögen | 5,3% | 0,4% | 5,8% | 0,5% | 5,4% | 0,4% |
| Anteil: kein Vermögen* | 24,3% | 0,9% | 24,3% | 1,1% | 24,3% | 0,8% |
| Gini | 0,779 | 0,016 | 0,801 | 0,019 | 0,790 | 0,016 |
| HSCV | 11,26 | 6,83 | 2,97 | 2,02 | 11,89 | 7,29 |
| Perzentilsverhältnis p90/p50 | 12,68 | 1,33 | 13,69 | 1,50 | 13,81 | 1,15 |
| Nachrichtlich: Bevölkerungsanteil | 81,2% | | 18,8% | | 100,0% | |

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

** Der Anteil der Personen ohne Vermögen ist überschätzt, da in der Erhebung für drei Komponenten (Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite) ein Schwellenwert von 2.500 EUR vorgegeben wurde.*

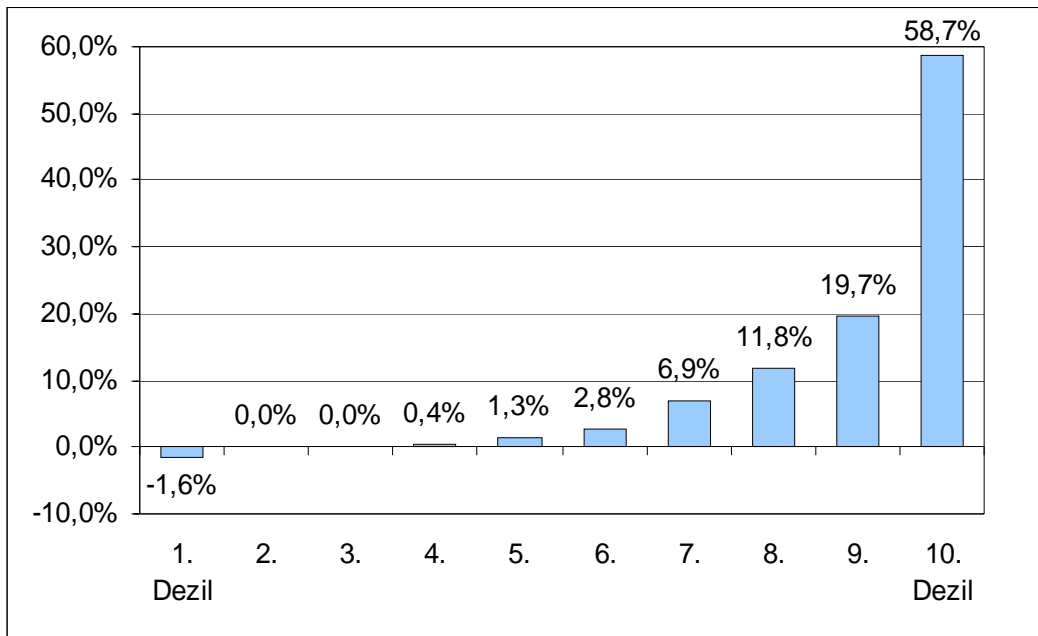
Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Die Erwachsenen in den alten Bundesländern halten ein individuelles Geld- und Sachvermögen von durchschnittlich rund 91.500 EUR. Dieses fällt damit rund 2,6-mal höher aus als in den neuen Ländern. Dieses Ergebnis begründet sich zum einen durch die rund zehn Prozentpunkte niedrigere Quote von selbst nutzenden Wohneigentümern in den neuen Ländern sowie durch die dort insgesamt deutlich niedrigeren Verkehrswerte von Immobilien. Beim Geldvermögen haben die Personen in den neuen Ländern 2002 fast 60% des westdeutschen Niveaus erreicht.

Betrachtet man die individuelle Vermögensverteilung, so liegt der Gini-Koeffizient für Deutschland insgesamt im Jahre 2002 bei 0,790 und weist damit eine weitaus höhere Konzentration der Vermögen als bei den verfügbaren Einkommen aus.³⁷

³⁷ So lag der Gini-Koeffizient für das bedarfsgewichtete verfügbare Einkommen der Personen in Privathaushalten im selben Jahr bei nur 0,282.

Grafik 2: Anteil des individuellen Nettovermögen am Gesamtvermögen nach Vermögensdezilen in Deutschland 2002



Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

** Der Anteil der Personen ohne Vermögen ist überschätzt, da in der Erhebung für drei Komponenten (Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite) ein Schwellenwert von 2.500 EUR vorgegeben wurde.*

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Sortiert man die Personen in Deutschland nach der Höhe ihres Nettovermögens und teilt diese in zehn gleich große Gruppen (Dezile), so zeigt sich, dass die 10% Reichsten annähernd 60% des gesamten Vermögens, die obersten 1% alleine über 20% des gesamten Vermögens auf sich vereinen (Grafik 2). Mit anderen Worten, mehr als zwei Drittel der Gesamtbevölkerung verfügt im Jahre 2002 über kein oder nur über ein sehr geringes individuelles Nettovermögen, bzw. die untersten 70% der nach dem Vermögen sortierten erwachsenen Bevölkerung haben einen Anteil am Gesamtvermögen von weniger als 10%.

Ein alternatives Verteilungsmaß ist das 90/50-Perzentilsverhältnis, welches die untere Vermögensgrenze der Reichsten 10% auf die obere Vermögensgrenze der Ärmsten 50% (Median) bezieht. Diese Kennziffer gibt also das Vielfache des Vermögens reicher Personen im Verhältnis zur Mitte der Vermögensverteilung an.

In 2002 liegt dieser Wert bei 13,81, d. h., die ärmste Person innerhalb der Top 10% der Reichsten hatte fast das 14-fache Nettovermögen im Vergleich zum Median.

5.2 Der Zusammenhang von Vermögen und Einkommen

Im Rahmen einer zeitpunktbezogenen Analyse für 2002 wird im Folgenden der Zusammenhang von aktuellem Einkommen und dem Vermögensbestand untersucht. Dabei wird das Vorjahres-Haushaltseinkommen nach Umverteilung durch Steuern, Sozialversicherungen und staatliche Transfers (auch „Post-Government Income“ genannt) verwendet. Diese Einkommensdefinition ist von saisonalen Einflüssen unabhängig und umfasst auch unregelmäßige Einkommen (z. B. 13. Monatsgehalt, Urlaubsgeld, Sonderzahlungen) sowie Kapitaleinkommen. Den Empfehlungen der Canberra Group (2001)³⁸ zur Definition international vergleichender Einkommen folgend wird dabei auch das Konzept der „imputed rent“ berücksichtigt, also der fiktive Einkommensvorteil selbstgenutzten Wohneigentums sowie subventionierter Mieten (im Falle verbilligt oder mietfrei überlassenem Wohnraums und in Sozialbauwohnungen)³⁹.

Tabelle 4 belegt den engen Zusammenhang von bedarfsgewichteten⁴⁰ Netto-(Vor)Jahreseinkommen und Nettovermögen andererseits: Die einkommensschwächsten 50% der Bevölkerung halten lediglich 18.5% des Netto-Gesamtvermögens, während die einkommensreichsten 10% über mehr als 36% des Vermögens verfügen. Durch die Berücksichtigung der „Hocheinkommensstichprobe G“ ist eine weitere Differenzierung der einkommensstarken Haushalte auf Basis ausreichender Fallzahlen im SOEP ab 2002 möglich: Hier zeigt sich erwartungsgemäß eine weitere Zunahme der Vermögenskonzentration. Die am Einkommen gemessenen reichsten 2,5% der Bevölkerung haben allein einen Anteil am Netto-Gesamtvermögen von knapp 20%.

³⁸ Siehe Canberra Group, Expert Group on Household Income Statistics: Final Report and Recommendations, Ottawa, 2001.

³⁹ Möglichkeiten und Probleme bei der Operationalisierung von „imputed rent“ sowie der Einfluss dieser wichtigen nicht-monetären Einkommenskomponente auf Einkommensungleichheit und Armut in international vergleichender Perspektive finden sich in Frick, J. R. and M. M. Grabka (2003): Imputed Rent and Income Inequality: a Decomposition Analysis for the UK, West Germany and the USA. Review of Income and Wealth Vol. 49(4), p. 513–537 oder auch in Frick, J.R., M. M. Grabka, O. Groh-Samberg (2007): Estimates of Imputed Rent and Analysis of their Distributional Impact. AIM-AP National Report for Germany. Jänner 2007, Berlin: DIW Berlin.

⁴⁰ Um den Größenvorteilen gemeinsamen Wirtschaftens in Mehr-Personen-Haushalten und den entsprechend niedrigeren Bedarf zusätzlicher Haushaltsmitglieder zu berücksichtigen, wird hier eine standardmäßige Bedarfsgewichtung gemäß der modifizierten OECD-Äquivalenzskala vorgenommen.

Tabelle 4: Pro-Kopf-Vermögen nach Einkommensdezil, Deutschland 2002

| Einkommensdezil | Anteil am Netto-Gesamtvermögen | |
|-----------------------|--------------------------------|----------------|
| | in % | Kumulativ in % |
| 1 | 1,8 | 1,8 |
| 2 | 2,6 | 4,5 |
| 3 | 3,7 | 8,2 |
| 4 | 4,8 | 13,0 |
| 5 | 5,6 | 18,5 |
| 6 | 7,2 | 25,8 |
| 7 | 11,3 | 37,1 |
| 8 | 12,0 | 49,0 |
| 9 | 14,6 | 63,6 |
| 10 | 36,4 | 100,0 |
| <i>darunter:</i> | | |
| ○ 90.0–95.0 Perzentil | 10,3 | 73,9 |
| ○ 95.0–97.5 Perzentil | 6,8 | 80,8 |
| ○ 97.5–100 Perzentil | 19,3 | 100,0 |
| Total | 100,0 | |

Anmerkung: Einkommensdezile nach OECD-gewichtetem Äquivalenznettoeinkommen nach staatlicher Umverteilung.

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quelle: SOEP, Vermögensinformation nach multipler Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

In einer alternativen Darstellung wird der enge Zusammenhang zwischen den verfügbaren Einkommen und dem Nettogesamtvermögen bekräftigt. In Tabelle 5 sind das arithmetische Mittel und Median des Pro-Kopf-Nettogesamtvermögens nach Dezilen der bedarfsgewichteten verfügbaren Haushaltseinkommen dargestellt. Im Ergebnis zeigt sich ganz deutlich der erwartete positive Zusammenhang, wonach mit zunehmender Einkommensposition auch das Nettovermögen signifikant steigt. So stehen den einkommensreichsten 10% der Bevölkerung im Jahre 2002 im Durchschnitt rund 245.000 EUR an Vermögen pro Kopf zur Verfügung, während das Nettovermögen der 10% Einkommensschwächsten weniger als 20.000 EUR beträgt.

Tabelle 5: Mittleres Pro-Kopf-Vermögen nach Einkommensdezil, Deutschland 2002

| Einkommensdezil | pro Kopf Nettovermögen | |
|-----------------|------------------------|------------|
| | Median | Mittelwert |
| 1 | 0 | 16.500 |
| 2 | 1.500 | 19.000 |
| 3 | 6.000 | 33.500 |
| 4 | 13.000 | 37.000 |
| 5 | 15.000 | 40.500 |
| 6 | 31.000 | 54.000 |
| 7 | 38.000 | 77.000 |
| 8 | 51.500 | 85.500 |
| 9 | 74.500 | 105.500 |
| 10 | 133.500 | 245.000 |

Anmerkung: Einkommensdezile nach OECD-gewichtetem Äquivalenznettoeinkommen nach staatlicher Umverteilung.

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quelle: SOEP(2002); Vermögensinformationen nach multipler Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

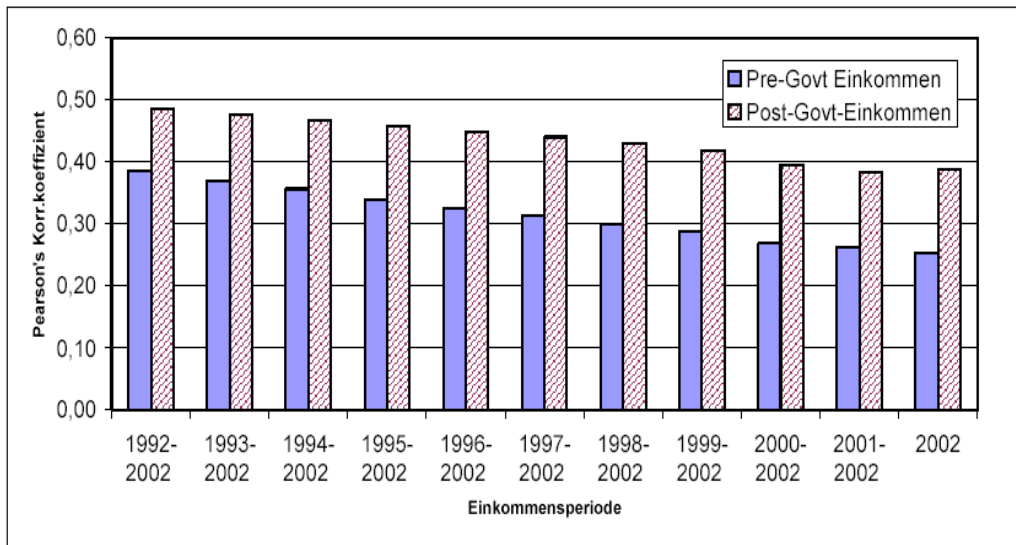
5.3 Längsschnittperspektive: Vermögen und „permanentes“ Einkommen

In Ergänzung zur oben dargestellten, zeitpunktbezogenen Betrachtungsweise wird auf Basis der Längsschnittdaten des SOEP ein „permanentes Einkommen“ approximiert und dessen Beitrag zum Vermögensaufbau untersucht. Grundlage ist auch hier das oben beschriebene generierte, äquivalenzgewichtete (Vor-) Jahreseinkommen, das von einer gegebenen Person im Zeitraum 1992 bis 2002 bezogen wurde. Um den Effekt unterschiedlich langer Aufbau- bzw. Ansparphasen beurteilen zu können, werden dazu Ergebnisse auf Basis unterschiedlich langer Perioden eines permanenten Einkommens herangezogen und dem des Vorjahreseinkommens des Jahres 2002 gegenübergestellt. Zusätzlich wird hier zwischen bedarfsgewichteten Haushaltsnettoeinkommen („Post-Government Income“) und Markteinkommen („Pre-Government Income“) unterschieden, um Ansparmöglichkeiten aus eigenen, am Markt erzielten Einkommen aufzuzeigen.

Die relevante Untersuchungspopulation wird unabhängig von der Periodizität des Einkommensbegriffs konstant als „balanciertes Panel“ definiert, d. h., es wird lediglich die Bevölkerung untersucht, die im SOEP über den kompletten Zeitraum kontinuierlich befragt werden konnte. Dabei wird auch auf regionale Unterschiede

im Prozess des Vermögensaufbaus zwischen West- und Ostdeutschland eingegangen.

Grafik 3: Korrelation von „permanenten Einkommen“ und Vermögen, 1992–2002



Basis: Balancierte Längsschnitte der Jahre 1992–2002.

Quelle: SOEP.

In Grafik 3 wird der Zusammenhang zwischen dem Nettovermögen des Jahres 2002 und permanenten Einkommen mit Hilfe einfacher Korrelationen dargestellt. Für das Befragungsjahr 2002 beträgt diese Korrelation 0.39. Bei Verwendung eines permanenten Einkommens hingegen nimmt die Korrelation mit jedem weiteren Einkommensjahr zu und erreicht für ein permanentes Einkommen der Jahre 1992 bis 2002 knapp 0.50. Dies kann dahingehend interpretiert werden, dass die langfristigen, verfügbaren Einkommen eine wesentliche Voraussetzung für den Vermögensaufbau darstellen und dessen Höhe maßgeblich beeinflussen.

5.4 Vermögenskomposition

Die obige Darstellung von Verteilungsergebnissen auf Basis der Nettovermögen ist lediglich geeignet, einen groben Überblick zu geben und verdeckt gegebenenfalls Unterschiede in der Struktur des Vermögens bzw. der Verschuldung. So kann ein niedriges Nettovermögen von wenigen 1.000 EUR das Ergebnis eines hohen

Bruttovermögens bei gleichzeitig ähnlich hohem Schuldenstand sein (z. B. bei jungen Familien kurz nach Erwerb eines mit Hypotheken belasteten Eigenheims) oder schlichtweg ein niedriges Geldvermögen ausdrücken.

Tabelle 6: Anteil der Personen mit Besitz von Vermögenskomponenten

| Vermögens- /Schuldenkomponenten (in %) | Westdeutschland | Ostdeutschland | Deutschland |
|---|------------------------|-----------------------|--------------------|
| Selbstgenutzter Immobilienbesitz | 38,1% | 28,8% | 36,4% |
| Sonstiger Immobilienbesitz | 10,9% | 6,3% | 10,0% |
| Geldvermögen* | 43,1% | 42,9% | 43,1% |
| Private Versicherungen* | 46,7% | 49,8% | 47,3% |
| Betriebsvermögen | 4,3% | 3,5% | 4,1% |
| Sachvermögen | 9,7% | 3,2% | 8,5% |
| Schulden* | 29,6% | 24,1% | 28,5% |

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

** Der Anteil der Personen ohne Vermögen ist überschätzt, da in der Erhebung für drei Komponenten (Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite) ein Schwellenwert von 2.500 EUR vorgegeben wurde.*

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Betrachtet man allein die Häufigkeit des Vorkommens einer Vermögensform in der Gesamtbevölkerung, so sind Geldvermögen (43%) und private Versicherungen (inkl. Bausparverträge) mit rund 47% die prominentesten Anlageformen. Immerhin knapp 29% der Bevölkerung weisen Verbindlichkeiten in Form von Hypotheken oder Konsumentenkrediten auf (Tabelle 6).

Bezogen auf die Relevanz der verschiedenen Vermögensformen ist erkennbar, dass der selbst genutzte Immobilienbesitz mit einem Mittelwert von etwas mehr als 50.000 EUR die wichtigste Anlageform in Deutschland ist (Tabelle 7).⁴¹ In der Wertigkeit folgen sonstiger Immobilienbesitz (16.500 EUR) und Betriebsvermögen (10.000 EUR). Verbindlichkeiten schlagen mit einem Mittelwert von 16.000 EUR bezogen auf die Gesamtbevölkerung zu Buche. Insgesamt ergibt sich ein Nettogesamtvermögen von durchschnittlich knapp unter 81.000 EUR.

Ein Vergleich der Portfoliostruktur mit dem jeweiligen Anteil der Besitzer von Vermögenskomponenten belegt die Verteilungsrelevanz von Betriebsvermögen: Während lediglich 4% aller Personen diese Vermögensform halten, macht das Betriebsvermögen immerhin 12% des gesamten Nettovermögens aus.

⁴¹ Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Vermögenserhebung im SOEP Ansprüche an die Sozialversicherung (GRV) ausblendet.

Überdurchschnittlich bedeutend ist zudem Immobilienbesitz⁴², während Finanzaktiva und private Versicherungen zwar sehr breit gestreut sind (mehr als 40% der Bevölkerung besitzen diese Komponenten) aber jeweils lediglich rund 11% des Nettovermögens darstellen.

Tabelle 7: Portfoliostruktur des individuellen Nettovermögens in Deutschland 2002

| | Westdeutschland | Ostdeutschland | Deutschland |
|--|------------------------|-----------------------|--------------------|
| Vermögens-/Schuldenkomponenten (in %) | | | |
| Selbstgenutzter Immobilienbesitz | 62,0% | 73,4% | 62,9% |
| Sonstiger Immobilienbesitz | 21,1% | 9,9% | 20,2% |
| Geldvermögen* | 11,5% | 17,5% | 12,0% |
| Private Versicherungen* | 10,7% | 14,2% | 11,0% |
| Betriebsvermögen | 12,4% | 9,6% | 12,2% |
| Sachvermögen | 1,7% | 1,3% | 1,7% |
| Schulden* | -19,4% | -26,0% | -19,9% |
| Nettogesamtvermögen | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Vermögens-/Schuldenkomponenten (in EUR) | | | |
| Selbstgenutzter Immobilienbesitz | 56.695 | 25.169 | 50.762 |
| Sonstiger Immobilienbesitz | 19.303 | 3.410 | 16.312 |
| Geldvermögen* | 10.553 | 6.008 | 9.697 |
| Private Versicherungen* | 9.789 | 4.864 | 8.862 |
| Betriebsvermögen | 11.365 | 3.292 | 9.846 |
| Sachvermögen | 1.543 | 448 | 1.337 |
| Schulden* | -17.763 | -8.902 | -16.095 |
| Nettogesamtvermögen | 91.486 | 34.290 | 80.722 |
| Nachrichtlich: | | | |
| Bevölkerungsanteil | 81,2% | 18,8% | 100,0% |

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

**: Der Anteil der Personen ohne Vermögen ist überschätzt, da in der Erhebung für drei Komponenten (Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite) ein Schwellenwert von 2.500 EUR vorgegeben wurde.*

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

⁴² Im Jahre 2002 lebten zwar rund 47% aller Personen in Deutschland in Haushalten mit selbst genutztem Wohneigentum, der Anteil der Personen, die selbst genutzte Immobilien besitzen, lag hingegen nur bei 36%. Der unterschiedliche Anteil erklärt sich schlichtweg damit, dass die von Familienhaushalten selbst genutzte Immobilie nicht allen Haushaltsmitgliedern gehört.

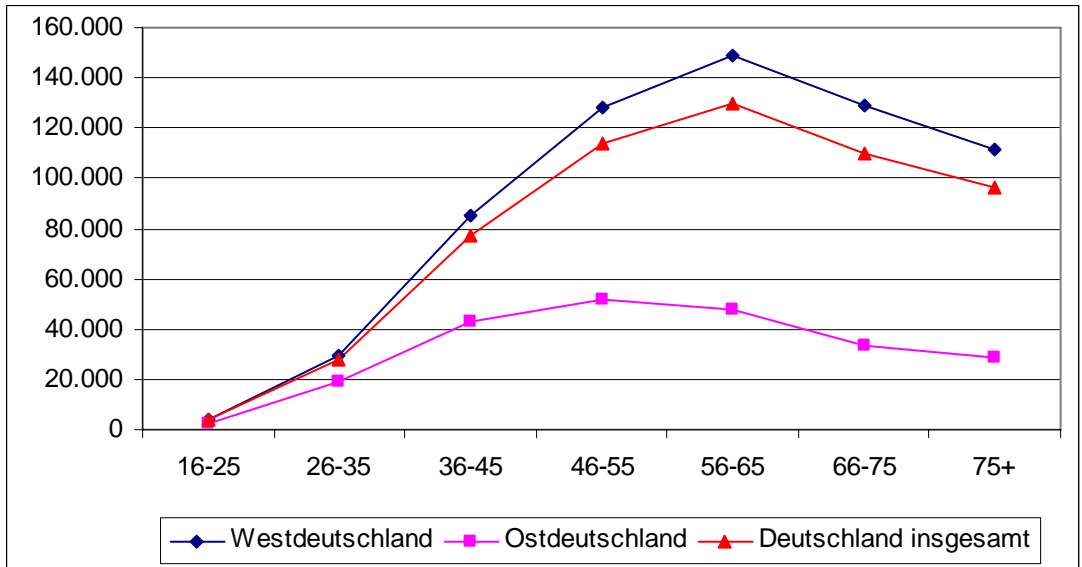
Sowohl der mittlere Wert als auch die relative Häufigkeit des Immobilienbesitzes fallen in Ostdeutschland deutlich niedriger aus als in Westdeutschland. Geldvermögen und private Versicherungen werden in beiden Landesteilen in ähnlichem Maße gehalten, deren relative Bedeutung ist ungeachtet der geringeren Marktwerte aber höher als in den alten Ländern. Auffallend ist zudem, dass die relative Bedeutung von Schulden in den neuen Ländern mit 26% am gesamten Vermögen rund sechs Prozentpunkte höher als in den alten Ländern ausfällt, auch wenn diese im Osten in absoluten Beträgen lediglich rund 9.000 EUR gegenüber etwa 18.000 EUR im Westen ausmachen.

5.5 Individuelle Vermögensposition nach Alter

Ein Vergleich der Vermögensbestände nach Altersklassen zeigt ein klassisches Lebenszyklusmuster (Grafik 4): Bis zu einem Alter von 25 Jahren verfügen junge Erwachsene nur über ein durchschnittliches Nettogesamtvermögen von weniger als 4.000 EUR. Nach Abschluss der Ausbildungsphase und mit dem Eintritt in das Erwerbsleben besteht die Möglichkeit des Sparens und des Aufbaus von Vermögen; gleichzeitig steigt die Wahrscheinlichkeit für Erbschaften bzw. Vorabübertragungen. Im Ergebnis steigt daher das durchschnittliche Nettogesamtvermögen ab einem Alter von mehr als 25 Jahren deutlich. Das höchste durchschnittliche individuelle Nettovermögen besitzt die Gruppe der 56- bis 65-jährigen mit knapp unter 130.000 EUR. Hierbei kommt dem Aufbau von Nettovermögen in Form von Immobilien besondere Bedeutung zu, da diese in der Regel bis zum Eintritt des Rentenalters abbezahlt sind. Mit dem Übergang in den Ruhestand (die Altersgruppe ab 65 Jahren) sinkt zwar das individuelle Nettogesamtvermögen aufgrund des Aufzehrens von Vermögensbeständen (inkl. Vorabübertragungen an nachgelagerte Generationen) leicht, jedoch halten ältere Menschen weiterhin mehr als 100.000 EUR an Nettovermögen.

Neben den bereits dargestellten Unterschieden beim Nettogesamtvermögen zwischen den neuen und alten Ländern fällt zudem auf, dass vor allem die älteren Menschen (66–75 Jahre) in den neuen Ländern eine weit unterdurchschnittliche Vermögensposition (rund 40% gemessen am gesamtdeutschen Mittelwert) aufweisen. Diese Altersgruppe verfügt in den alten Ländern hingegen über eine Vermögensposition von rund 160%. Dieser deutliche Nachteil ist vor allem durch die fehlenden Akkumulationsmöglichkeiten für die ehemaligen Bürger der DDR zu erklären; hierbei wirkt sich der niedrigere Wohneigentümeranteil weiterhin nachhaltig aus.

Grafik 4: Individuelles Nettovermögen in Euro nach Altersgruppen in Deutschland 2002



Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

5.6 Vermögen und berufliche Stellung

In Tabelle 8 zeigt sich erwartungsgemäß ein starker Zusammenhang zwischen der beruflichen Stellung und dem aktuellen Nettovermögen. Je höher die berufliche Stellung, desto höher ist im Durchschnitt das individuelle Nettovermögen. Hierbei wirkt auch der oben genannte Alters-Vermögens-Nexus, da Auszubildende aufgrund ihres Alters über das geringste Vermögen verfügen.

Während ungelernete oder angelehrnte Arbeiter und Angestellte ein Nettovermögen von lediglich etwa 36.000 EUR halten verfügen, liegt dieses für Facharbeiter und Angestellte mit Berufsabschluss bei mehr als 51.000 EUR. Vorarbeiter, Meister und Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit erreichen sogar knapp 66.000 EUR. Erwartungsgemäß fällt das Vermögen für Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben unter den abhängig Beschäftigten (ohne Beamte) mit 113.000 EUR am höchsten aus.

Die höchsten Vermögen erreicht die Gruppe der Selbständigen. Dieser Befund ist wenig verwunderlich, da hier zum einen explizit das Betriebsvermögen in der Vermögensmessung mit einbezogen wurde. Als weiteres ist anzumerken, dass Vermögen aus privaten Versicherungen bei Selbständigen im Rahmen der privaten Altersvorsorge eine besondere Bedeutung zukommt. Entsprechend der Ausführungen in Abschnitt 2 sollte bei einer gesonderten Berücksichtigung des Sozialversicherungsvermögens bei abhängig Beschäftigten der hier ausgewiesene, systematische Unterschied aufgrund der unterschiedlichen Altersvorsorgestrategien deutlich geringer ausfallen.

Für Selbständige gilt insgesamt, dass mit zunehmender Mitarbeiterzahl auch das individuelle Nettovermögen deutlich zunimmt. So verfügen Selbständige ohne Mitarbeiter über knapp 160.000 EUR. Mit ein bis neun Mitarbeitern steigt das entsprechende Vermögen auf knapp 300.000 EUR und liegt bei Selbständigen mit mehr als 10 Mitarbeitern bei knapp 1,4 Mio. EUR. Hier hat das Betriebsvermögen einen maßgeblichen Anteil am gesamten Nettovermögen.

Aus Analysen zum Nettovermögen auf Basis der EVS des Jahres 1998 ist bekannt, dass Haushalte, deren Vorstand Beamter ist, überdurchschnittlich hohe Nettovermögen halten⁴³. Dieses Ergebnis kann auf Basis individueller Vermögensangaben aus dem SOEP des Jahres 2002 bestätigt werden. Die Gruppe der Beamten wurde hier zusätzlich nach Dienstlaufbahn differenziert: Dabei zeigt sich, dass Beamte im einfachen oder mittleren Dienst ein Nettovermögen von gut 65.000 EUR aufweisen und damit etwa so viel Vermögen besitzen wie Meister und Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit. Beamte des gehobenen oder höheren Dienstes hingegen verfügen über ein individuelles Nettovermögen von mehr als 137.000 EUR und damit sogar über deutlich mehr als Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben wie Direktoren, Geschäftsführer oder Vorstände größerer Betriebe (113.000 EUR).

⁴³ Vgl. Stein, H. (2004): Anatomie der Vermögensverteilung – Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchsstichproben 1983–1998, Berlin, edition sigma, S. 232.

*Tabelle 8: Individuelle Nettovermögen nach beruflicher Stellung,
Deutschland 2002*

| | Mittelwert | Median | Anteil der Personen mit negativem Vermögen | Anteil der Personen mit einem Vermögen von Null* | Bevölker- ungsanteil |
|--|---------------|---------------|--|--|-------------------------|
| In Ausbildung, Praktikant, Wehr-, Zivildienst | 4.844 | 0 | 2,3% | 65,7% | 8,0% |
| Un-, angeleitete Arbeiter, Angestellte ohne Ausbildungsabschluss | 36.051 | 3.789 | 8,6% | 32,5% | 10,5% |
| Gelernte und Facharbeiter, Angestellte mit einfacher Tätigkeit | 51.416 | 8.740 | 10,3% | 17,7% | 9,9% |
| Vorarbeiter, Meister, Polier, Angestellte mit qualifizierter Tätigkeit | 65.813 | 23.013 | 7,4% | 10,6% | 13,5% |
| Angestellte mit umfassenden Führungsaufgaben | 113.472 | 54.116 | 5,0% | 6,7% | 8,0% |
| Selbständige ohne Mitarbeiter, mithelfende Familienangehörige | 159.869 | 48.537 | 8,9% | 11,8% | 3,0% |
| Selbständige mit 1–9 Mitarbeitern | 295.204 | 159.798 | 5,4% | 3,5% | 2,2% |
| Selbständige mit >=10 Mitarbeitern | 1.396.936 | 512.229 | 4,1% | 4,4% | 0,3% |
| Beamte: einfacher / mittlerer Dienst | 65.214 | 34.300 | 8,2% | 12,4% | 1,3% |
| Beamte: gehobener / höherer Dienst | 137.480 | 98.550 | 3,3% | 3,7% | 2,6% |
| Nicht erwerbstätig, arbeitslos | 55.010 | 3.000 | 6,9% | 37,2% | 14,1% |
| Rentner / Pensionär | 97.041 | 30.755 | 1,1% | 22,2% | 26,5% |
| Insgesamt | 80.722 | 15.000 | 5,4% | 24,3% | 100,0% |

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

** Bei der Erhebung der Komponenten Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite wurden lediglich Beträge ab 2.500 EUR erfasst.*

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Nichterwerbstätige oder Arbeitlose haben erwartungsgemäß ein unterdurchschnittliches Vermögen in Höhe von 55.000 EUR. Für die Gruppe der Rentner und Pensionäre ergeben sich lebenszyklusbedingt überdurchschnittlich hohe Vermögen von rund 97.000 EUR, da diese im Vergleich zu derzeit

Erwerbstätigen bereits über einen langen Zeitraum Vermögen akkumulieren konnten und ggf. Wohneigentum bereits vollständig entschuldet werden konnte.

5.7 Vermögenssituation nach dem Geschlecht

Aufgrund der individuellen Erfassung von Vermögensbeständen im SOEP ist es erstmals möglich, eine geschlechtsspezifische Darstellung von individuellem Vermögen in Deutschland vorzunehmen (Tabelle 9). Vergleicht man das mittlere individuelle Nettogesamtvermögen von Personen im Alter ab 16 Jahren, so zeigt sich, dass Männer mit rund 96.000 EUR über ein etwa 29.000 EUR höheres Vermögen verfügen als Frauen. Bezogen auf den Median der jeweiligen Gruppen fällt dieser Unterschied sogar noch deutlicher aus: Hier erreichen Männer mit etwa 20.000 EUR sogar rund doppelt so viel wie Frauen. Bezogen auf die Gesamtpopulation verfügen Männer damit über eine durchschnittliche relative Vermögensposition von 119% gegenüber 83% bei Frauen. Überraschend ist der relativ hohe Anteil der Frauen mit einem negativen Vermögen: 27% im Vergleich zu gut 21% bei den Männern.

Tabelle 9: Individuelles Nettovermögen in Deutschland 2002 nach Geschlecht

| Verteilungskennwerte | Männer | Frauen |
|--|---------------|---------------|
| Mittelwert in EUR | 95.928 | 67.380 |
| Median, in EUR | 20.000 | 10.518 |
| Relative Vermögensposition in % | 119 | 83 |
| Anteil der Personen mit negativem Vermögen | 21,3% | 27,0% |
| Anteil der Personen mit einem Vermögen von Null* | 6,4% | 4,5% |
| Gini-Koeffizient | 0,792 | 0,783 |
| HSCV | 16,10 | 3,26 |
| p90/p50 Perzentilsverhältnis | 11,70 | 17,86 |
| Nachrichtlich: | | |
| Bevölkerungsanteil in % | 46,7 | 53,3 |

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

**: Bei der Erhebung der Komponenten Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite wurden lediglich Beträge ab 2.500 EUR erfasst.*

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Der Unterschied in der durchschnittlichen Höhe des Nettogesamtvermögens zwischen Männern und Frauen ist einerseits darauf zurückzuführen, dass Männer signifikant häufiger bestimmte Vermögenskomponenten wie Geld-, Betriebsvermögen oder private Versicherungen halten (Tabelle 10). Zum anderen

fällt aber auch die durchschnittliche Höhe aller beobachteten Vermögens- und auch Schuldenkomponenten bei Männern deutlich höher aus als bei Frauen.⁴⁴ So liegt z. B. das durchschnittliche Betriebsvermögen von Männern zum einen mehr als fünf Mal so hoch wie jenes der Frauen. Diese Vermögenskomponente wird aber auch mehr als dreimal so häufig von Männern gehalten.

Tabelle 10: Portfoliostruktur des individuellen Nettovermögens in Deutschland 2002 nach Geschlecht

| | Männer | Frauen |
|----------------------------------|--|---------------|
| | Mittelwert in EUR | |
| Selbstgenutzter Immobilienbesitz | 52.947 | 48.845 |
| Sonstiger Immobilienbesitz | 19.518 | 13.500 |
| Geldvermögen* | 11.272 | 8.316 |
| Private Versicherungen* | 12.018 | 6.094 |
| Betriebsvermögen | 17.345 | 3.266 |
| Sachvermögen | 1.504 | 1.191 |
| Schulden* | 18.675 | 13.832 |
| Nettogesamtvermögen | 95.928 | 67.380 |
| | Anteil der Personen mit Besitz von Vermögenskomponenten (%) | |
| Selbstgenutzter Immobilienbesitz | 37,7 | 35,2 |
| Sonstiger Immobilienbesitz | 11,2 | 9,0 |
| Geldvermögen* | 45,8 | 40,7 |
| Private Versicherungen* | 52,6 | 42,6 |
| Betriebsvermögen | 6,3 | 2,2 |
| Sachvermögen | 8,5 | 8,4 |
| Schulden* | 32,4 | 25,2 |

Basis: Personen in Privathaushalten im Alter ab 17 Jahren.

** Bei der Erhebung der Komponenten Geldvermögen, private Versicherungen und Konsumentenkredite wurden lediglich Beträge ab 2.500 EUR erfasst.*

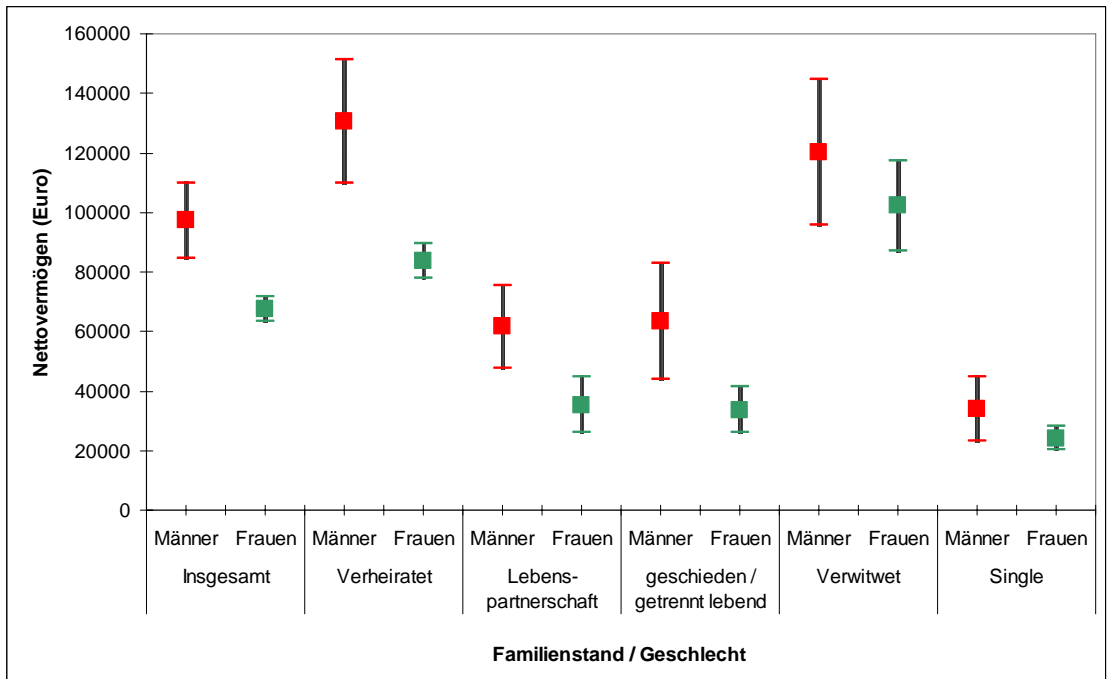
Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

⁴⁴ Weitere Analysen geschlechtsspezifischer Vermögensunterschiede weisen darauf hin, dass dieser Unterschied im Wesentlichen von verheirateten Personen herrührt, während die Differenz der geschlechtsspezifischen Vermögen bei jungen Singles bzw. älteren Verwitweten nicht signifikant sind. Dies kann auch ein Hinweis darauf sein, dass der Besitz von Vermögen nicht notwendigerweise mit Verfügungsgewalt gleichgesetzt werden darf. So kann es z. B. aus steuerrechtlichen Gründen sinnvoll sein, eventuelles Betriebsvermögen über den männlichen Partner laufen zu lassen, während das gemeinsam erworbene Wohneigentum offiziell nur dem weiblichen Partner gehört, um im Falle der Unternehmensinsolvenz geschützt zu sein.

Diese unterschiedlichen Portfoliostrukturen tragen auch zur größeren Vermögensungleichheit in der Gruppe von Männern gegenüber Frauen bei (Tabelle 9). Insbesondere der Half-Squared-Coefficient of Variation (HSCV), der sensitiv gegenüber Veränderungen am oberen Rand der Verteilung ist, deutet mit einem Wert von 16,1 bei Männern im Vergleich zu 3,26 bei Frauen auf eine erheblich ungleichere Verteilung der hohen Vermögen von Männern hin.

Über diese aggregierte Betrachtungsweise hinausgehend wird im Folgenden die geschlechtsspezifische Analyse zusätzlich nach dem Familienstand differenziert dargestellt (Grafik 5). Für verwitwete und unverheiratete Singles finden sich keine statistisch signifikanten Unterschiede zwischen den Geschlechtern, doch liegen auch hier Männer tendenziell im Vorteil.

Grafik 5: Individuelles Nettovermögen nach Geschlecht und Familienstand, Deutschland 2002



Schätzwert inklusive 95% Konfidenzintervall.

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Das höchste Vermögen innerhalb der Gruppe der Frauen findet sich bei Witwen, wobei diese häufig vom ererbten Vermögen ihres ehemaligen Ehepartners

profitieren. Die größten Differenzen finden sich für verheiratete zusammenlebende Frauen und Männer. Hier liegt der Unterschied zwischen den Geschlechtern bei etwa 46.000 EUR. Dies Ergebnis mag überraschen, da verheiratete Paare überwiegend das Einkommen des gesamten Haushalts zusammenlegen und demnach vermutet werden kann, dass alle ökonomischen Ressourcen fair geteilt werden. Dies trifft aber nach den hier vorliegenden Ergebnissen nicht für das Vermögen zu, obwohl auch hier wieder auf die Unwägbarkeiten in der Erhebung von Besitz und Verfügungsgewalt hingewiesen werden muss.

5.8 Zerlegung der geschlechtsspezifischen Vermögenslücke

Die folgende Analyse geschlechtsspezifischer Vermögensunterschiede bedient sich langjährig entwickelter Methoden aus der Arbeitsmarktforschung zur Untersuchung eines „gender pay-gap“. Ein von Blinder (1973)⁴⁵ und Oaxaca (1973)⁴⁶ entwickeltes Standardverfahren kann dazu verwendet werden, Mittelwertdifferenzen des Vermögens zwischen Männern und Frauen durch Unterschiede in den sozio-demografischen Eigenschaften (bzw. Merkmalen) der Geschlechter zu erklären. Dieses populäre Verfahren hat aber den Nachteil, dass eine Annahme über die zugrunde liegende Verteilungsfunktion gemacht werden muss, wobei diese Annahme oft zu Fehlspezifikationen und Fehlinterpretationen führt.

Eine Weiterentwicklung des Blinder-Oaxaca Verfahrens stellt die von DiNardo, Fortin, Lemieux (DFL)⁴⁷ entwickelte nicht-parametrische Zerlegungsmethode dar. Hierbei werden Differenzen in den Dichtefunktionen unter Berücksichtigung von gewichteten, kontrafaktischen Modellen genutzt. Die Idee der Gewichtung besteht darin, den Erklärungsbeitrag unterschiedlicher Faktoren für Vermögensunterschiede zwischen Männern und Frauen zu prüfen. Im vorliegenden Fall werden vier Faktoren analysiert: die Arbeitsmarkterfahrung (z. B. Arbeitsmarktbeteiligung, berufliche Stellung, individuelles Erwerbseinkommen), das Ausbildungsniveau, intergenerationale Charakteristika (z. B. Bildung der Eltern, Erbschaften) und demographische Charakteristika (z. B. Alter, Zahl der Kinder, Dauer einer Partnerschaft, Gesundheitszustand). Zudem können im Gegensatz zu der Methode nach Blinder-Oaxaca auch Vermögensunterschiede in verschiedenen Abschnitten der Vermögensverteilung untersucht werden.

Die Zerlegung der geschlechtsspezifischen Vermögenslücke wird hier nur für Männer und Frauen in Partnerschaften (verheiratet oder zusammenlebend)

⁴⁵ Blinder, A. S. (1973): Wage Discrimination: Reduced Form and Structural Estimates. *Journal of Human Resources*, 8: 436–455.

⁴⁶ Oaxaca, R. (1973): Male-Female Wage Differentials in Urban Labor Markets. *International Economic Review*, 14: 693–709.

⁴⁷ DiNardo, J.; Fortin, N.M. and Lemieux, T. (1996): Labour Market Institutions and the Distribution of Wages, 1973–1992: A Semiparametric Approach. *Econometrica*, 64(5): 1001–1044.

vorgenommen, wodurch insbesondere geerbte Vermögen von verwitweten Frauen ausgeschlossen werden. Es sei zudem angemerkt, dass hier nicht direkt die intrapartnerschaftliche Vermögenslücke untersucht wird, sondern die Vermögenslücke zwischen allen Männern und Frauen in Partnerschaften. Die abhängige Variable ist das individuelle Nettovermögen.

Diese Dekompositionsmethoden basieren sämtlich auf einer multivariaten Regressionsanalyse der individuellen Nettovermögen, die getrennt für Männer und Frauen durchgeführt wird (Tabelle 11). Unter Kontrolle einer Vielzahl soziodemographischer Charakteristika finden sich nur bei den Koeffizienten für die Merkmale „Arbeitsmarkterfahrung in Vollzeit“ und „selbständige Tätigkeit“ statistisch signifikante Unterschiede zwischen Männern und Frauen. Diese Regressionskoeffizienten werden im Rahmen der Dekompositionsanalysen wechselseitig dem anderen Geschlecht zugewiesen. Darauf aufbauend lässt sich ein hypothetisches Vermögen ableiten, welches sich ergäbe, falls Frauen (Männer) die Charakteristika von Männern (Frauen) aufwiesen. So wird der Frage nachgegangen, ob die empirisch nachweisbaren geschlechtsspezifischen Vermögensunterschiede Ergebnis der unterschiedlichen „Ausstattung“ von Männern und Frauen sind oder ob dies mit der individuellen Vermögensfunktion, d. h. der Art und Weise wie jemand Vermögen akkumuliert, erklärt werden kann.

Die verwendeten Kovariaten liefern die zu erwartenden Ergebnisse, wie z. B. den positiven Zusammenhang von Bildungsabschluss und Vermögen, zudem zeigen sich bei Personen, die zum Zeitpunkt des Mauerfalls in Ostdeutschland lebten, signifikant niedrigere Vermögen (minus 50.000 EUR). Bei Männern kann ein deutlich stärkerer Effekt des individuellen Einkommens (Summe der Erwerbseinkommen, Renten, Lohnersatzleistungen und private Transfers) beobachtet werden: insbesondere hohe Einkommen (10. Dezil) bewirken bei Männern einen rund doppelt so hohen Vermögenseffekt wie bei Frauen. Letztlich ist anzumerken, dass der Anteil der erklärten Varianz bei dem Regressionsmodell für Männer mit 29% wesentlich höher ausfällt als für Frauen (18%).

Tabelle 11: OLS Regression für das individuelle Nettovermögen von Männern und Frauen

| Kovariaten | Frauen | | | Männer | | |
|-----------------------------------|----------|----|--------------|----------|-----|--------------|
| | Koeff. | | Std. Err. | Koeff. | | Std. Err. |
| Dauer der Ehe (in Jahren) | 412.8075 | ** | 179 | 624.5987 | * | 192 |
| Migrationshintergrund | -44168 | * | 4166 | -47504.9 | * | 5044 |
| Partner vorhanden | -11178.2 | | 10580 | -7333.2 | | 12846 |
| Vor 1989 in Ostdeutschland gelebt | -55012.9 | * | 3915 | -63215.1 | * | 4645 |
| Schlechter Gesundheitszustand | -9135.03 | ** | 3909 | -11217.6 | * | 4813 |
| guter Gesundheitszustand | 13233.77 | * | 3139 | 7972.106 | ** | 3838 |
| Kinder unter 5 Jahren im Haushalt | -11235.4 | ** | 4929 | -10352.7 | *** | 5831 |
| Einfache berufliche Ausbildung | 24521.91 | * | 3635 | 8723.536 | *** | 5114 |
| Höhere berufliche Ausbildung | 35830.19 | * | 5179 | 28260.85 | * | 6439 |
| (Fach-Hochschulabschluss) | 53435.68 | * | 5605 | 53573.26 | * | 6313 |
| Nicht erwerbstätig | 1531.824 | * | 237 | 1828.023 | * | 426 |
| 65 Jahre und älter | 684.4041 | | 546 | 75.31808 | | 518 |
| Arbeitsmarkterfahrung: | | | | | | |
| . Vollzeit (in Jahren) | 1465.461 | * | 217 | 2574.725 | * | 252 |
| . Teilzeitarbeit (in Jahren) | 2356.472 | * | 282 | 698.7407 | | 860 |
| . Arbeitslosigkeit (in Jahren) | -174.534 | | 833 | -1203.47 | | 1086 |
| . Information fehlt | 10526.84 | | 22798 | -10693.5 | | 43326 |
| Selbständig | 76633.19 | * | 7373 | 162158.2 | * | 6345 |
| Hohe Autonomie im Beruf | 18208.79 | * | 6485 | 9621.623 | *** | 5285 |
| Vater höherer Bildungsabschluss | 29961.61 | * | 6587 | 9642.118 | | 7698 |
| Mutter höherer Bildungsabschluss | -7855.43 | | 17535 | -2526.32 | | 23807 |
| Beide Elternteile höhere Bildung | -13276.1 | | 22606 | 19196.22 | | 28761 |
| Erbschaft nach 1992 erhalten | 50896.16 | * | 4862 | 52923.07 | * | 6220 |
| Erbschaft 1949-1992 erhalten | 49943.45 | * | 5633 | 61776.26 | * | 5900 |
| Einkommen 1. Dezil | 16610 | * | 6347 | 33523.63 | *** | 17380 |
| Einkommen 2. Dezil | 1659.21 | | 6163 | 39934.84 | ** | 15647 |
| Einkommen 3. Dezil | -4394.68 | | 6416 | 6271.585 | | 9867 |
| Einkommen 4. Dezil | 1214.046 | | 6677 | 26264.25 | * | 8475 |
| Einkommen 6. Dezil | 3999.078 | | 7229 | 3556.275 | | 7116 |
| Einkommen 7. Dezil | 6943.581 | | 7032 | 26619.37 | * | 7371 |
| Einkommen 8. Dezil | 3357.147 | | 7528 | 42048.54 | * | 7302 |
| Einkommen 9. Dezil | 17207.02 | ** | 8096 | 45209.91 | * | 7405 |
| Einkommen 10. Dezil | 47878.06 | * | 9921 | 88630.24 | * | 7779 |
| Konstante | -19500 | ** | 9099 | -62938 | * | 13236 |
| N | | | 6624 | | | 6634 |
| Adj. R ² | | | 0.1831 | | | 0.2864 |

Ad Tabelle 11: OLS Regression für das individuelle Nettovermögen von Männern und Frauen

| | | | | | | |
|---------------------------------------|----------|----|--------|----------|-----|--------|
| Erbschaft zwischen 1949–1992 erhalten | 49943.45 | * | 5633 | 61776,26 | * | 5900 |
| Einkommen 1. Dezil | 16610 | * | 6347 | 33523,63 | *** | 17380 |
| Einkommen 2. Dezil | 1659.21 | | 6163 | 39934,84 | ** | 15647 |
| Einkommen 3. Dezil | -4394.68 | | 6416 | 6271,585 | | 9867 |
| Einkommen 4. Dezil | 1214.046 | | 6677 | 26264,25 | * | 8475 |
| Einkommen 6. Dezil | 3999.078 | | 7229 | 3556,275 | | 7116 |
| Einkommen 7. Dezil | 6943.581 | | 7032 | 26619,37 | * | 7371 |
| Einkommen 8. Dezil | 3357.147 | | 7528 | 42048,54 | * | 7302 |
| Einkommen 9. Dezil | 17207.02 | ** | 8096 | 45209,91 | * | 7405 |
| Einkommen 10. Dezil | 47878.06 | * | 9921 | 88630,24 | * | 7779 |
| Konstante | -19500 | ** | 9099 | -62938 | * | 13236 |
| N | | | 6624 | | | 6634 |
| Adj. R ² | | | 0.1831 | | | 0.2864 |

Anmerkung: *: $p < 1\%$; **: $p < 5\%$; ***: $p < 10\%$. Population: Personen in Partnerschaften.

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Auf Basis der ersten Dekompositionsmethode nach Blinder-Oaxaca kann die Vermögenslücke in drei Komponenten untergliedert werden: Geschlechtsspezifische Unterschiede in den beobachtbaren Charakteristika (wie z. B. Bildungsniveau, Zahl der Kinder, Arbeitsmarkterfahrung, Gesundheitszustand, etc.), Unterschiede in der Art und Weise, wie diese Charakteristika in Vermögen umgesetzt werden⁴⁸ und unbeobachtete Effekte. In Tabelle 12 werden zwei unterschiedliche Ergebnisse dieser Zerlegung ausgewiesen. In der oberen Hälfte werden Frauen als Referenzgruppe verwendet, während in der unteren Hälfte Männer die Referenzgruppe bilden.

⁴⁸ Diese so genannte „Wealth Function“ gibt also an, wie Frauen bzw. Männer bei gegebener Ausstattung Vermögen akkumulieren).

Tabelle 12: Zerlegung der Vermögenslücke auf Basis der Blinder-Oaxaca Methode

| Vermögenslücke | Mittleres Vermögen von Frauen | Lücke wg. Unterschieden in Charakteristika | Mittl. Vermögen von Frauen mit Charakteristika der Männer | Lücke wg. Unterschieden in der Verm.-funktion | Mittl. Vermögen von Frauen mit Charakteristika und Verm.-Funktion von Männern | Interaktion | Mittleres Vermögen von Männern |
|--------------------------------|--------------------------------|--|--|---|---|-------------|--------------------------------|
| | 79562 | | 99576 | | 82843 | | 108211 |
| 28648 | | 20014* | | -16733* | | 25367* | |
| s.e. 2472 | | 2663 | | 6732 | | 5716 | |
| <i>Referenzgruppe: Männer.</i> | | | | | | | |
| Vermögenslücke | Mittleres Vermögen von Männern | Lücke wg. Unterschieden in Charakteristika | Mittl. Vermögen von Männern mit Charakteristika der Frauen | Lücke wg. Unterschieden in der Verm.-funktion | Mittl. Vermögen von Männern mit Charakteristika und Verm.-funktion von Frauen | Interaktion | Mittleres Vermögen von Frauen |
| | 108211 | | 62829 | | 54195 | | 79562 |
| -28648 | | -45381* | | -8635* | | 25367* | |
| s.e. 2472 | | 6511 | | 3287 | | 6855 | |
| <i>Referenzgruppe: Frauen.</i> | | | | | | | |

Anmerkung: *: $p < 1\%$; **: $p < 5\%$; ***: $p < 10\%$. Population: Personen in Paarbeziehungen.

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

Die Vermögenslücke von verheiratet oder unverheiratet zusammenlebenden Paaren beläuft sich insgesamt – wie oben bereits gezeigt – auf rund 29.000 EUR. Rund 70% des Unterschieds kann mit Unterschieden in der Ausstattung von Männern und Frauen erklärt werden. Wenn Frauen die gleichen Charakteristika wie Männer hätten, beliefe sich ihr Nettovermögen auf knapp 100.000 EUR und fiel damit rund um 20.000 EUR höher aus. Als weiteres zeigt sich, dass die „wealth function“ von Frauen einen dämpfenden Effekt auf die Vermögenslücke in Höhe von 17.000 EUR aufweist. Hätten Frauen die gleiche „Ausstattung“ und die gleiche Art diese Ausstattung in Vermögen umzusetzen wie Männer, so beliefe sich ihr Vermögen auf rund 83.000 EUR und läge damit um rund 4.000 EUR über ihrem tatsächlichen Vermögen. Dies Ergebnis deutet daraufhin, dass Frauen in der Lage sind, mit relativ „ungünstigeren“ Charakteristika ein relativ hohes Vermögen zu akkumulieren. Der unerklärte Anteil der Vermögenslücke von etwa 25.000 EUR kann als Hinweis auf Diskriminierung interpretiert werden.

Die Ergebnisse der Zerlegungsmethode nach DiNardo-Fortin-Lemieux (DFL) werden für die vier Faktoren „Erwerbseinkommen und Arbeitsmarkterfahrung“, „Ausbildungsniveau“, „intergenerationale Charakteristika“ und „demographische Charakteristika“ sowie einen unerklärten Rest dargestellt. Diese Faktoren korrespondieren mit potentiellen Quellen für Vermögen von Männern und Frauen.

In Anlehnung an die Arbeiten von Cobb-Clark und Hildebrand (2006)⁴⁹, beruhen die vorliegenden Ergebnisse auf den gemittelten Werten der Berechnung aller relevanten kontrafaktischen Modelle. Die Vermögenslücke (siehe Tabelle 14. erklärt sich demnach überwiegend durch Unterschiede im Einkommen und der Arbeitsmarkterfahrung zwischen Männern und Frauen. Dieser Befund ist insbesondere für den oberen Teil der Vermögensverteilung relevant. In der Mitte der Verteilung – gemessen am 75:25 Quartilsverhältnis – nimmt das Bildungsniveau eine zusätzliche Bedeutung zur Erklärung der Vermögenslücke ein. Weder intergenerationale Faktoren (z. B. Bildung der Eltern, Erbschaften) noch demographische Faktoren (z. B. Alter, Familienstand) liefern hier einen wesentlichen Anteil zur Erklärung der Vermögenslücke.

Als Fazit kann festgestellt werden, dass die durchschnittliche Vermögenslücke überwiegend durch unterschiedliche Charakteristika von Männern und Frauen und eher nicht durch Geschlechtsdiskriminierung erklärt werden kann. Die Vermögenslücke wäre sogar noch größer, würde die Bewertung der Charakteristika bei Frauen (die „wealth function“) keinen dämpfenden Effekt zeigen. Dieser letztgenannte Befund bestätigt sich auch bei einer Untersuchung über die gesamte Vermögensverteilung hinweg. Die absolute Höhe des unerklärten Teils der Vermögenslücke gewinnt mit höherem Vermögen ebenso an Bedeutung. Mittels der DiNardo, Fortin, Lemieux-Methode kann die Vermögenslücke zusätzlich durch inhaltlich relevante Faktoren erklärt werden. Hier zeigt sich wiederum, dass die beobachtbaren Unterschiede in den Ausstattungsmerkmalen zwischen Männern und Frauen eine dominierende Rolle spielen. Dabei kommt am oberen Rand der Vermögensverteilung insbesondere dem Einkommen und der Arbeitsmarkterfahrung große Bedeutung bei der Erklärung der geringeren Vermögen von Frauen zu. Für den Rest der Vermögensverteilung, also insbesondere bei niedrigeren Vermögen, scheint eher die Art und Weise, in der Frauen ihre Charakteristika zur Vermögensakkumulation nutzen, die Vermögenslücke zu erklären.

⁴⁹ Siehe: Cobb-Clark, D. and V. Hildebrand (2006): The Wealth of Mexican Americans. The Journal of Human Resources, 41(4): 841–873.

*Tabelle 13: Zerlegung der Vermögenslücke über die Vermögensverteilung
hinweg auf Basis der DiNardo, Fortin, Lemieux-Methode*

| Perzentil | Vermögens- lücke | Einkommen & Arbeitsmarkt- erfahrung | Ausbildungs- niveau | Intergene- rationale Faktoren | Demogra- phische Faktoren | Unerklärter Teil |
|-----------------------------------|-----------------------------|--|--------------------------------|--|--|-----------------------------|
| 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| <i>se.</i> | 0 | 69199 | 15597 | 1360 | 5429 | 78063 |
| 25 | 3819 | -78488 | -27897 | 53 | 32 | 110119 |
| <i>se.</i> | 1112 | 78944 | 12156 | 150 | 1000 | 82501 |
| | (100) | (-2055) | (-730) | (1) | (1) | (2883) |
| 50 (Median) | 18573 | -120897 | 3679 | 305 | 291 | 135194 |
| <i>se.</i> | 3873 | 62844 | 584 | 335 | 407 | 61366 |
| | (100) | (-651) | (20) | (2) | (2) | (728) |
| 75 | 33278 | -31381 | 6336 | 841 | 633 | 56850 |
| <i>se.</i> | 3189 | 36902 | 14823 | 1712 | 2366 | 53549 |
| | (100) | (-94) | (19) | (3) | (2) | (171) |
| 90 | 67050 | 93316 | 9420 | 2418 | 384 | -38488 |
| <i>se.</i> | 10484 | 25138 | 1607 | 1195 | 988 | 27495 |
| | (100) | (139) | (14) | (4) | (1) | (-57) |
| Perzentils- verhältnis | | | | | | |
| P50-P10 | 18573 | -120897 | 3679 | 305 | 291 | 135194 |
| <i>se.</i> | 3873 | 73046 | 15737 | 1480 | 5359 | 78130 |
| | (100) | (-651) | (20) | (2) | (2) | (728) |
| P75-P25 | 29459 | 47107 | 34233 | 788 | 600 | -53270 |
| <i>se.</i> | 2695 | 62629 | 17364 | 1695 | 2597 | 66147 |
| | (100) | (160) | (116) | (3) | (2) | (-181) |
| P90-P50 | 48477 | 214212 | 5741 | 2113 | 94 | -173682 |
| <i>se.</i> | 10349 | 39115 | 1669 | 942 | 600 | 35697 |
| | (100) | (442) | (12) | (4) | (0) | (-358) |

Werte in Klammern geben den Anteil der Vermögenslücke an, der durch den jeweiligen Faktor erklärt wird.

Quelle: SOEP, individuelle Vermögensinformationen, multiple Imputation fehlender Werte (0,1% Top-Coding).

6. Ausblick

Wohlfahrtsökonomisch motivierte Analysen profitieren von Vermögen als einer wichtigen, komplementären Information neben dem Einkommen privater Haushalte. Für intertemporal und insbesondere international vergleichende Analysen ist offensichtlich beiden Konzepten die Notwendigkeit einer umfassenden Diskussion und Abstimmung zwecks Abgrenzung des jeweiligen Begriffs und der zu Grunde liegenden Komponenten gemeinsam.

Wenngleich sich der vorliegende Aufsatz nur auf Ergebnisse der SOEP-Daten für Deutschland stützt, so kann doch davon ausgegangen werden, dass die meisten der hier dargestellten Phänomene und Probleme in der Erhebung von Vermögensdaten in Bevölkerungssurveys universaler Natur sind. Dies betrifft neben der Abgrenzung der relevanten Vermögenskomponenten (und der Möglichkeit zur Erhebung von Betriebsvermögen, Gebrauchsvermögen, und Sozialversicherungsvermögen), sowie der Definition der Erhebungseinheit „Individuum vs. Haushalt“ auch den Umgang mit den Daten *nach* der Erhebung im Rahmen der interessierenden Verteilungsanalyse: Hier ist insbesondere das Phänomen fehlender Werte und deren Korrektur durch (multiple) Imputation zu nennen.

Sozialpolitisch und im Rahmen der Harmonisierungstendenzen innerhalb der EU international vergleichend motivierte Analysen zur Vermögensverteilung sollten diesen Phänomenen ausreichend Beachtung schenken und dabei auch von den umfassenden Vorarbeiten auf dem Gebiet der Einkommensverteilungsforschung profitieren. Hier hat die Canberra Group (2001)⁵⁰ für die Analyse von Einkommen im internationalen Vergleich feste Standards gesetzt. Im Zusammenhang mit dem Vermögen sind die Arbeiten der Luxembourg Wealth Study (LWS) wichtige erste Schritte⁵¹. Die derzeit auf Ebene der EZB laufenden Arbeiten für eine harmonisierte Vermögenserhebung im Euroraum können hier ebenfalls einen relevanten Beitrag leisten⁵².

⁵⁰ Siehe Canberra Group, Expert Group on Household Income Statistics: Final Report and Recommendations, Ottawa, 2001.

⁵¹ Vgl. Sierminska, E., A. Brandolini and T. M. Smeeding (2006): “The Luxembourg Wealth Study - A Cross-Country Database for Household Wealth Research.” *Journal of Economic Inequality* 4 (3): 323–332.

⁵² Beispielhaft für die Harmonisierungstendenzen bei diesem geplanten Survey im Euroraum sei neben einem standardisierten Fragebogen auch der Umgang mit fehlenden Antwortangaben genannt, bei der ein weitgehend einheitliches multiples Imputationsverfahren eingesetzt werden soll.

Eliten, Macht und Reichtum in Europa

Michael Hartmann

Technische Universität Darmstadt

1. Einleitung

In aktuellen Umfragen unter der deutschen Bevölkerung ist ein eindeutiger Tenor zu erkennen. Die Mehrheit der Bevölkerung steht der gesellschaftlichen Entwicklung, vor allem in sozialer Hinsicht, immer skeptischer gegenüber. Das verdeutlichen drei innerhalb weniger Wochen veröffentlichte Studien. So beurteilen in einer Umfrage der Bertelsmann-Stiftung nur noch ganze 13% der Befragten die Einkommensverteilung als zumindest „im Großen und Ganzen“ gerecht. Vor zwei Jahren waren es mit 28% noch mehr als doppelt so viele. Ungerecht finden sie dagegen mit 73% fast drei Viertel der Befragten, während 2006 mit 56% erst gut die Hälfte dieser Meinung war (Bertelsmann-Stiftung, 2008, 8). 1995 lagen beide Antwortgruppen sogar noch fast gleichauf. Besonders in die Kritik geraten sind dabei die Spitzenmanager. Nach einer im Frühjahr 2008 durchgeführten Allensbach-Studie halten 85% der Deutschen die Manager für überbezahlt, 69% sind davon überzeugt, dass die Manager und Managerinnen kein Verständnis für die Lage der breiten Bevölkerung haben, und ebenfalls 69% konstatieren einen generellen Verfall von Anstand und Moral bei ihnen (FAZ vom 26. Mai 2008). Auch die PolitikerInnen kommen in den Umfragen nicht besser weg als die Topmanager. Zudem wird die soziale Durchlässigkeit der deutschen Gesellschaft zunehmend verneint. Laut einer im Herbst 2008 veröffentlichten Untersuchung der Herbert-Quandt-Stiftung glaubt nur noch ein gutes Drittel der Mittelschicht, dass sozialer Aufstieg in Deutschland für jeden möglich sei. In der Unterschicht hält das sogar nur noch ein knappes Viertel für zutreffend (FAZ vom 15. Juli 2008). In der breiten Bevölkerung gehen das Gefühl ungerechter Einkommensverteilung und fehlender oder zumindest mangelnder sozialer Durchlässigkeit der Gesellschaft Hand in Hand mit einer scharfen Kritik an den Eliten. Es stellt sich daher die Frage, ob es tatsächlich einen Zusammenhang zwischen der Struktur der Eliten, d. h. vor allem ihrer sozialen Rekrutierung und ihrer Homogenität, und der Verteilung des gesamtgesellschaftlich erwirtschafteten Reichtums gibt.

2. Von den goldenen 1920er-Jahren zur Bush-Ära – Macht und Reichtum in den USA

Die USA als das „Land der unbegrenzten Möglichkeiten“ machen in letzter Zeit durch eine unglaubliche Diskrepanz zwischen den Einkommen der TopmanagerInnen und der InvestmentbankerInnen und dem gleichzeitigen Crash an den Finanzmärkten infolge der Hypothekenkrise von sich reden. Auf der einen Seite werden immer mehr Eigenheime zwangsversteigert, sinkt der Lebensstandard großer Teile der Bevölkerung und muss der Staat für die Rettung von vor dem Bankrott stehenden Finanzinstituten Milliarden Steuergelder einsetzen. Auf der anderen Seite haben die von der Krise heftig gebeutelten Banken selbst 2008 zum größten Teil wieder enorm hohe Bonuszahlungen an ihre TopmanagerInnen und InvestmentbankerInnen ausgeschüttet, zum Teil sogar für Gewinne, die mit den für die Krise verantwortlichen Subprime-Produkten 2007 nur auf dem Papier gemacht worden sind. So enthält der Bonustopf von Morgan-Stanley, mit Abschreibungen in zweistelliger Milliardenhöhe eines der am stärksten getroffenen Institute, immer noch 16,5 Mrd. USD, sogar zwei Milliarden mehr als noch 2007 (Wirtschaftswoche vom 18. Februar 2008). An eine Rückzahlung von Boni, die für Gewinne gezahlt worden sind, die ganz offensichtlich nur auf dem Papier existierten und inzwischen in massive Verluste umgeschlagen sind, wird dabei nirgends gedacht. Der Steuerzahler bzw. die Steuerzahlerin kommt somit indirekt zumindest für einen Teil der exorbitanten Gehälter auf.

Ähnlich Erstaunliches kann man auch außerhalb der Finanzwelt beobachten. So hat der CEO von General Motors, Rick Wagoner, seine Bezüge 2007 um 64% auf 15,7 Mio USD steigern können, obwohl das Unternehmen im selben Jahr 39 Mrd USD Verlust zu verbuchen hatte und an den Finanzmärkten inzwischen selbst eine Pleite nicht mehr ausgeschlossen wird. Das Durchschnittseinkommen der CEOs der 500 größten US-Konzerne nahm 2007 immerhin auf fast 8,4 Mio USD jährlich zu. Dazu kommen außerordentlich hoch dotierte Abfindungszahlungen, der sogenannte „goldene Handschlag“, und das selbst bei CEOs, die alles andere als erfolgreich waren und deswegen abgelöst wurden. So erhielten die CEOs von Home Depot, Nardelli, und Pfizer, McKinnell, jeweils über 200 Mio USD bei ihren erzwungenen Rücktritten. Für noch größeres öffentliches Aufsehen hat kürzlich gesorgt, dass bei einer Reihe von CEO selbst nach ihrem Tod, vertraglich geregelt, noch teilweise außerordentlich großzügige Überweisungen an die Familienangehörigen anfallen. Diese als „Golden Coffin“ (goldener Sarg) bekannten Zahlungen erreichen in der Spitze fast 300 Mio USD, so bei den CEO des Telekommunikationsunternehmens Comcast oder des Bohr-Spezialisten Nabor Industries (Süddeutsche Zeitung vom 16. Juni 2008). Auch bei den Hedge-Fonds-Managern ist mit einem jährlichen Einkommen von 3,7 Mrd USD für John Paulson 2007 ein neuer fast unglaublicher Rekord markiert worden.

Diese Entwicklung schlägt sich unübersehbar in der gesamtgesellschaftlichen Einkommensverteilung nieder. Sie war seit einem Jahrhundert nicht mehr so unausgeglichen wie heute. Zwar war die Kluft zwischen Reich und Arm in den USA immer groß, ihr Umfang variierte über die letzten 100 Jahre aber doch sehr stark. Konnten die oberen 10% der Einkommensbezieher bis 1940 stets über 40% des gesamten Markteinkommens¹ für sich beanspruchen, mit einem absoluten Höhepunkt von knapp 50% im Jahre 1928, war es zwischen dem Ende des 2. Weltkriegs und den frühen 1980er-Jahren im Durchschnitt „nur“ noch ein gutes Drittel, mit Werten zwischen 32,3% und 35,3%. Danach ging es dann allerdings wieder steil bergauf mit den Prozentsätzen. 1988 wurde die Marke von 40% wieder überschritten und 2006 sogar der Wert von 1928 mit 49,66% noch leicht übertroffen. Noch drastischer ist das Ergebnis, wenn man nur die Reichsten betrachtet. Der Anteil des obersten Promille erreicht 1928 einen Hochpunkt mit 11,54%, um dann bis 1953 auf nur noch 3,06% abzustürzen. Dieses Niveau bleibt bis 1981 relativ stabil, erreicht in den 1970er-Jahren mit Werten von bis zu 2,56% sogar neue Tiefststände. Danach geht es auch hier rapide in die Höhe. 2006 wird mit 11,58% ebenfalls eine neue Höchstmarke gesetzt. Bei den Reichsten der Reichen, dem obersten 0,1 Promille fallen die Unterschiede im Zeitverlauf noch deutlicher aus. 1928 konnten sie 5% allen Einkommens auf sich vereinigen, 1953 waren es nur noch 0,97% und 1975 sogar nur noch 0,85%. 2006 wurde dann auch bei dieser sehr kleinen Gruppe mit 5,46% der Wert von 1928 übertroffen (Saez, 2008, Table A3).² 2007 dürften all diese Prozentsätze noch höher ausgefallen, generell neue Rekordwerte erreicht worden sein.

Richtet man seinen Blick nun darauf, was die späten 1920er-Jahre mit den ersten Jahren des neuen Jahrtausends in den USA politisch gemein haben, so fallen die Parallelen sofort ins Auge. Den größten Anteil am Gesamteinkommen konnten die Reichen und Superreichen sowohl in den 1920er-Jahren als auch heute während einer Präsidentschaft der republikanischen Partei verzeichnen. In beiden Fällen konnten die Republikaner nicht nur für mindestens zwei Wahlperioden den Präsidenten stellen, damals Harding und Coolidge, aktuell Bush Jr., sie dominierten im gleichen Zeitraum auch weitgehend die parlamentarischen Gremien, den Senat und das Repräsentantenhaus. Diese politische Macht nutzten sie damals wie heute für umfangreiche Steuersenkungen zu Gunsten der Unternehmen wie der Wohlhabenden und Reichen. So wurden z.B. die Spitzensteuersätze von 1921 bis

¹ Das Markteinkommen umfasst sämtliche Einkommensarten vom Gehalt bis hin zu Aktiendividenden mit einer Ausnahme, staatliche Transferleistungen.

² Lässt man die Einkommen durch Kursgewinne bei Wertpapieren außen vor, reduzieren sich die Prozentsätze zwar, bleiben mit knapp 47% für das obere Zehntel der Einkommensbezieher, knapp 9,3% für das oberste Promille und immer noch 3,89% für das oberste 0,1 Promille aber immer noch sehr hoch und weisen zudem die gleiche Kurve über die letzten zehn Jahrzehnte auf (Saez, 2008, Table A2).

1929 in atemberaubendem Tempo von 73% auf nur noch 24% reduziert.³ Die Steuersenkungen unter Bush Jr. 2001 und 2003 kamen ebenfalls vor allem den Unternehmen und den Reichen zugute. So wurden bei Dividenden und Kapitaleinkünften die Steuern massiv auf nur noch 15% reduziert. Insgesamt verringerte sich die effektive Steuerbelastung auf Einkommen für das oberste Prozent der Einkommensbezieher in nur fünf Jahren, von 2000 bis 2005, drastisch um ein Fünftel, von 24,2% auf nur noch 19,4% (Aaron-Dine, 2008, 2). Da sich die Gewerkschaften (wie auch andere oppositionelle Kräfte) gleichzeitig in einer Phase großer Schwäche mit einem sehr niedrigen Organisationsgrad von nicht mehr als gut 10% befanden bzw. befinden, gab bzw. gibt es auch kaum Widerstand gegen diese Entwicklung.⁴

Auffällig ist außerdem, dass zu beiden Zeitpunkten Repräsentanten der Wirtschaft an entscheidenden Stellen in den Regierungen saßen. Heute trifft das vor allem auf Vizepräsident Cheney zu, der bis zu seinem Amtsantritt CEO und Chairman von Halliburton war, einem der 50 größten Industriekonzerne des Landes, sowie auf Finanzminister Paulson, bis zu seiner Ernennung Chef der weltweit erfolgreichsten Investmentbank, Goldman Sachs.⁵ Damals war es in erster Linie die Person des Finanzministers, die die außerordentlich starke Verknüpfung von Wirtschaft und Politik symbolisierte. Mit Andrew W. Mellon bekleidete einer der reichsten Männer der USA dieses Amt ununterbrochen für über ein Jahrzehnt, d. h. fast die gesamte republikanische Regierungszeit unter drei Präsidenten von Harding 1921 bis Hoover 1932. Die Eliten aus Wirtschaft und Politik waren damals wie heute selbst für US-amerikanische Verhältnisse ausgesprochen eng miteinander verbunden. Typisch für diese sehr direkten Beziehungen ist auch ein prominenter Wechsel in die umgekehrte Richtung, von einer Elitenposition in der Politik in eine ebensolche in der Wirtschaft. Mitte 2008 ging Robert Steel, bis dahin Staatssekretär im Finanzministerium, als CEO an die Spitze von Wachovia, der viertgrößten Bank der USA. Die bei führenden republikanischen Politikern traditionell vorherrschende Haltung hat Präsident Coolidge mit seiner legendären Äußerung „the business of America is business“ vermutlich am besten auf den Punkt gebracht.

³ Unter Ronald Reagan wurde zwischen 1981 und 1986 der Spitzensteuersatz auf Arbeitseinkommen von 50% auf 28% gesenkt.

⁴ Zu dieser Schwäche hat auch die gewerkschaftsfeindliche Politik der Regierungen, vor allem der unter Reagan, erheblich beigetragen.

⁵ Die beiden Vorgänger von Paulson unter Bush Jr., O'Neill und Snow vollzogen einen ähnlichen Wechsel. O'Neill war zuvor CEO von Alcoa, einem der 100 größten, Snow CEO der CSX-Corporation, einem der 500 größten Unternehmen des Landes. Unter demokratischen Präsidenten gab es derartige Verbindungen zwischen Politik und Wirtschaft zwar auch, sie waren aber generell weniger stark ausgeprägt. So wies von den drei Finanzministern unter Clinton „nur“ einer eine vergleichbare Karriere wie Paulson, O'Neill und Snow auf, Robert Rubin, der von Goldman Sachs kam.

3. Eliten und Reichtumsverteilung in Deutschland

Auch in Deutschland hat sich die Einkommensverteilung seit Ende der 1990er-Jahre stark zu Gunsten der Wohlhabenden und Reichen verschoben. Während das arithmetische reale Durchschnittseinkommen⁶ zwischen 1998 und 2004 leicht zurückgegangen, das reale Medianeinkommen um ein Fünftel gesunken und der Einkommensanteil der unteren Hälfte der Bevölkerung sogar um ein Drittel geschrumpft ist, hat das obere Zehntel seinen Anteil um über 5% auf über 41% steigern können. Auf das oberste Prozent entfiel 2004 sogar fast ein Achtel des gesamten Markteinkommens. Allein das oberste Promille kam auf über 4,5%, das oberste 0,1 Promille auf fast 2% (Bach und Steiner, 2007, 194f.).⁷ Diese Gruppen von einigen zehntausend bzw. einigen tausend Personen vereinen damit einen Prozentsatz des Markteinkommens auf sich, der deutlich höher liegt als bei den vergleichbaren Gruppen aus Frankreich und Großbritannien und nur von den Reichen und Superreichen in den USA übertroffen wird (Piketty und Saez, 2003, 36). Die Vermögen sind noch wesentlich ungleicher verteilt als die Einkommen. Auf die oberen 10% der Bevölkerung entfallen fast 60% des Vermögens, ein verglichen mit dem Einkommen noch einmal um die Hälfte größerer Anteil, auf das oberste Prozent allein ein Fünftel (Grabka und Frick 2007, 668; dies. 2008). Gleichzeitig ist in den nur sechs Jahren zwischen 1999 und 2005 ein Anstieg der Armutsquote von 12% auf fast 18% und parallel dazu auch eine Verfestigung der Armut zu verzeichnen (Groh-Samberg, 2007). Die Bevölkerungsstruktur hat sich dementsprechend polarisiert. Von 1999 bis 2006 hat es sowohl bei denen, die weniger als die Hälfte des Durchschnittseinkommens (ohne Sozialtransfers) aufweisen, als auch bei denen, die auf mehr als das Doppelte kommen, einen massiven Zuwachs gegeben. Letztere haben um knapp 40%, erstere sogar um über 56% zugelegt. Zu den Geringverdienern zählt inzwischen jeder neunte, zu den

⁶ Auch hier handelt es sich wie im Falle der USA um die Markteinkommen, allerdings generell ohne Kursgewinne von Wertpapieren.

⁷ Die Werte für 2004 sind nur als ungefähre Größen angegeben, weil die Zahlen in der Studie für den Bereich der sehr hohen Einkommen deutlich voneinander abweichen, je nachdem ob sie allein, wie für 2004, aus der SOEP-Stichprobe entnommen oder aber, wie für die anderen Jahre, mit den offiziellen Steuerstatistiken methodisch kombiniert worden sind. Hier sind als Kompromiss die Steigerungsraten für den Zeitraum von 2001 bis 2004 aus der SOEP-Stichprobe mit den Werten aus der kombinierten Rechnung verknüpft und ungefähre Werte ermittelt worden. Im Vergleich mit den anderen Ländern, wo allein die offiziellen Steuerstatistiken als Grundlage der Berechnungen dienen, die wegen der gerade bei hohen Einkommen zu beobachtenden Steuerhinterziehung aber zu geringe Werte enthalten dürften, dürften die Werte für Deutschland daher etwas zu hoch ausfallen. Dass sie auch real höher als in vergleichbaren europäischen Ländern liegen, hat viel mit der Sonderentwicklung während der Zeit des Nationalsozialismus (Corneo, 2008) und dem hohen Anteil von großen Familienunternehmen zu tun.

Gutverdienern jeder elfte. Diese Entwicklung ist fast vollständig auf Kosten der mittleren Gruppe mit 90% bis 110% des durchschnittlichen Einkommens gegangen. Sie ist um fast ein Viertel geschrumpft und stellt nur noch jeden siebten Einkommensbezieher (Grabka und Frick, 2008, 103).⁸

Für diese Entwicklung waren ebenso wie in den USA politische Entscheidungen auf steuerlichem Gebiet und in der Sozialpolitik mit ausschlaggebend. Zum einen hat die rot-grüne Bundesregierung zahlreiche steuerliche Erleichterungen für die Unternehmen verabschiedet, als folgenreichste sicherlich die völlige steuerliche Freistellung von Veräußerungsgewinnen aus Verkäufen von Unternehmensbeteiligungen. Sie haben in den ersten Jahren des neuen Jahrtausends zu einer deutlichen Steigerung der Nettogewinne und in deren Folge auch der Dividendenausschüttungen wie der Aktienkurse geführt. All das ist in erster Linie denen zugute gekommen, die über nennenswerte Aktienpakete und Einkünfte daraus verfügen. Zum anderen hat dieser Teil der Bevölkerung gleichzeitig von der massiven Senkung der Spitzensteuersätze von 53 auf nur noch 42% profitiert. Die effektive steuerliche Belastung der Superreichen, des obersten 0,01 Promille der Bevölkerung, ist allein zwischen 1998 und 2002 von 41% auf 34,3% gesunken. Bei den 40 reichsten Deutschen hat sich die Belastung sogar noch stärker verringert, von 45% auf nur noch 32%, ein Rückgang von über einem Viertel binnen nur vier Jahren (Bach, Corneo und Steiner, 2008, Table 4). Die BundesbürgerInnen, die es auf mindestens das Fünzigfache des Durchschnittseinkommens bringen, weisen heute als einzige Bevölkerungsgruppe trotz der deutlichen Anhebung der Steuersätze in den 1970er-Jahren einen wesentlich geringeren Steuersatz auf als 1958. Er liegt um ein Achtel niedriger als 1958 und ist allein seit 1999 um ein Fünftel gesunken. Alle anderen zahlen heutzutage höhere Sätze als 1958. Allerdings haben diejenigen, die wenigstens das Fünffache eines Durchschnittseinkommens aufweisen, die Belastung seit 1999 ebenfalls erheblich senken können, immerhin auch um ein knappes Fünftel (Corneo, 2005, 163).

Insgesamt hat die Umverteilungswirkung von Steuern in den letzten zehn Jahren deutlich abgenommen. Schrumpften durch steuerliche Maßnahmen und Sozialtransfers die Anteile der Einkommensbezieher mit weniger als 70 und mit mehr als 150% des durchschnittlichen Einkommens (inkl. Rentenzahlungen) 1998 noch um jeweils ungefähr ein Drittel (von 28,9% auf 19,4% bzw. von 25,3% auf 17,9%) waren es 2006 trotz gewachsener Differenzen bei den Markteinkommen weniger als ein Fünftel bzw. weniger als ein Viertel (von 32% auf 25,8% bzw. von 26,8% auf 20,3%). Die Gruppe mit einem mittleren Nettoeinkommen von 70 bis 150% des Durchschnitts ist dementsprechend innerhalb von acht Jahren massiv von 62,7% auf 53,9% gesunken (Goebel und Krause, 2007, 828).

⁸ Die genauen Angaben entstammen einer Zahlenreihe, die dem Autor von den Verfassern der Studie zur Verfügung gestellt worden sind.

Fast zeitgleich mit der Polarisierung der Einkommen und den durchgreifenden Veränderungen im Steuersystem vollzog sich in der politischen Elite Deutschlands eine bemerkenswerte Veränderung. Sie wurde in ihrer sozialen Rekrutierung erheblich bürgerlicher. Stammten die Kabinettsmitglieder der beiden letzten Kohl-Regierungen zwischen 1991 und 1998 und des ersten Schröder-Kabinetts noch zu knapp zwei Dritteln aus dem Kleinbürgertum und der Arbeiterschaft, wiesen also die für deutsche Regierungen seit den 1950er-Jahren traditionelle soziale Herkunft auf, so änderte sich das mit dem Antritt der zweiten Schröder-Regierung 2002 bereits spürbar. In ihr standen sich fast gleich viele Minister aus Bürger- und Großbürgerfamilien auf der einen und aus Kleinbürger- sowie Arbeiterhaushalten auf der anderen Seite gegenüber. Unter Bundeskanzlerin Merkel stellen die Kabinettsmitglieder aus Bürger- und Großbürgertum sogar die Mehrheit, und zwar gleich mit einem Anteil von zwei Dritteln, d. h. in genau umgekehrtem Verhältnis zu früher.

Noch deutlicher wird der Wechsel, betrachtet man nur die für die Finanz-, Wirtschafts- und Innenpolitik zuständigen Ministerien. Wurden sie unter Kohl mit den Söhnen eines Maurerpoliers (Waigel), eines Oberpostinspektors (Seiters) und eines Polsterermeisters (Möllemann) noch eindeutig von Kindern aus der Durchschnittsbevölkerung dominiert, denen mit Rexroth, Sohn des früheren Reichsgeschäftsführers der Deutschen Demokratischen Partei, nur ein Bürgerkind gegenüber stand,⁹ sah das schon im ersten Kabinett Schröder völlig anders aus. Nach dem schnellen Rücktritt des Bäckersohnes Lafontaine wurden alle drei Ministerien von Personen aus dem Bürger- und Großbürgertum geführt, von den Söhnen eines Hüttendirektors (Schily), eines Architekten (Eichel), eines Physikers (Müller) und in dessen Nachfolge eines Baumeisters (Clement). Aktuell hat sich daran nicht viel geändert. Es dominieren weiterhin die Bürgerkinder mit Schäuble, Sohn eines Steuerberaters und einer Landtagsabgeordneten, sowie Steinbrück, Sohn eines Architekten. Rechnet man Wirtschaftsminister Glos, der als Sohn eines Mühlenbesitzers sozial nicht ganz eindeutig zuzuordnen ist, noch hinzu, bleibt es sogar bei einer rein bürgerlichen Rekrutierung.

Die politische Elite in der Bundesrepublik war in puncto sozialer Herkunft immer der klassische Gegenpol zu den anderen wichtigen Eliten aus Verwaltung, Justiz und vor allem der Wirtschaft, hat sich diesen innerhalb weniger Jahre weitgehend angeglichen. Letztere haben sich stets mehrheitlich aus Bürgertum oder Großbürgertum rekrutiert, die hohen Juristen und Verwaltungsbeamten zu gut 60, die TopmanagerInnen sogar zu fast 85% (Hartmann, 2007, 139 ff.). Die Eliten in Deutschland sind aber nicht nur sozial homogener, sie sind auch mobiler geworden, wechseln häufiger über die jeweiligen Sektorgrenzen hinweg von einer Spitzen- in eine andere Spitzenposition. Dass Angehörige der Wirtschaftselite wie

⁹ Über den Nachfolger von Seiters, Manfred Kanther, liegen keine Informationen zur sozialen Herkunft vor.

der ehemalige Topmanager Müller in die Politik gehen, ist zwar immer noch selten. Zwei weitere prominente Beispiele sind der von 2001–2006 als Hamburger Finanzsenator amtierende ehemalige Vorstandschef der Gothaer Versicherung, Peiner, und der neue schleswig-holsteinische Wirtschaftsminister Marnette, zuvor Vorstandsvorsitzender der Norddeutschen Affinerie, Europas größter Kupferhütte. Der umgekehrte Weg wird inzwischen aber recht häufig eingeschlagen. In den letzten Jahren ist ihn nicht nur Müller gegangen, als er Chef der Ruhrkohle AG, heute Evonik, wurde, sondern auch sein Nachfolger als Wirtschaftsminister, Clement, und Ex-Kanzler Schröder.¹⁰ Dazu kommen zwei Chefs des Kanzleramts (Bohl und Hombach), ein Staatsminister und eine Staatsministerin im Kanzleramt (Bury und Müller),¹¹ gleich mehrere parlamentarische Staatssekretäre aus den unterschiedlichsten Parteien wie Bundesministerien, von der CDU bis zu den Grünen und vom Wirtschafts- über das Finanz- bis zum Umweltressort, und auch einflussreiche Landesminister wie etwa der frühere bayerische Wirtschaftsminister Wiesheu, heute im Vorstand der Bahn AG.

Auch Wechsel zwischen der Wirtschaft und hohen Positionen in der Bundesverwaltung gibt es immer häufiger. So kommt es nicht nur im Rahmen eines „Seitenwechsel“ genannten Programms inzwischen zu einer regelmäßigen, zeitlich begrenzten Entsendung von Wirtschaftsvertretern in die Ministerien. Es gibt zunehmend auch spektakuläre Fälle. Die meisten betreffen das Finanzministerium. Dazu gehören sicherlich Heribert Zitzelsberger, der als langjähriger Chef der Steuerabteilung von Bayer 1999 als beamteter Staatssekretär in das Bundesfinanzministerium wechselte und dort maßgeblich für die rot-grüne Unternehmenssteuerreform von 2001 verantwortlich zeichnete, Cajo Koch-Weser, bis 2006 beamteter Staatssekretär im Finanzministerium, der – wie übrigens zwei Jahre später auch Helmut Bauer, der ehemalige oberste Bankenaufseher bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – in das höhere Management der Deutschen Bank eintrat. Weitere Beispiele sind sein Nachfolger Axel Nawrath, der 2003 aus dem Finanzministerium als Geschäftsführer zur Deutschen Börse wechselte, um dann 2006 als neuer Staatssekretär für Finanzen wieder

¹⁰ Schröder hat nach seinem Ausscheiden aus der Politik einen mit 250.000 Euro dotierten Posten als Aufsichtsratschef bei der NEGP angetreten, der Gesellschaft für die geplante Ostsee-Pipeline, an der zu jeweils 24,5 auch die deutschen Konzerne E.ON und BASF beteiligt sind.

¹¹ Bohl sitzt heute im Vorstand der Deutsche Vermögensberatung AG, Bury im Vorstand der European Investment Banking Division von Lehman Brothers, Hombach ist Geschäftsführer der WAZ-Mediengruppe und Müller Vorsitzende der Hauptgeschäftsführung des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft. Bury, Hombach und Müller haben im Übrigen vor ihrer politischen Karriere schon Führungspositionen in der Wirtschaft wahrgenommen, Bury als Vorstandsassistent der Volksbank Ludwigsburg, Hombach als Geschäftsführer der Preussag Handel GmbH und Müller als Abteilungsdirektorin der Dresdner Bank.

zurückzukehren, der ehemalige Finanzstaatssekretär Volker Halsch, der seit 2007 in der Geschäftsleitung der Telekom-Tochter Vivento sitzt, oder Gert Haller, der 1995 erst vom Posten eines Staatssekretärs im Bundesfinanzministerium an die Spitze der Wüstenrot-Holding wechselte, um dann gut zehn Jahre später als Chef des Bundespräsidialamtes wieder in die hohe Verwaltung zurück zu kehren. Auch im Wirtschaftsministerium gibt es einen prominenten Fall. 2005 ging der damalige beamtete Staatssekretär Tacke als Vorstandsvorsitzender zur STEAG, einem Tochterunternehmen der RAG. Wechsel aus der hohen Verwaltung in die hohe Politik lassen sich ebenfalls häufiger beobachten. Im derzeitigen Bundeskabinett werden gleich zwei zentrale Ressorts, das Außenministerium und das Justizministerium von ehemaligen beamteten Staatssekretären (Steinmeier und Zypries) geleitet. Mit Ralf Nagel ist ein weiterer früherer Staatssekretär als Bremer Senator für Wirtschaft und Justiz in die Landespolitik gegangen. Alles in allem lässt sich in den letzten Jahren eine deutlich gewachsene Homogenität der deutschen Eliten durch eine Vereinheitlichung ihrer sozialen Rekrutierung und eine deutlich höhere Mobilität zwischen den einzelnen Elitesektoren konstatieren.

4. Eliten und soziale Ungleichheit in Europa

Die Entwicklung in Deutschland wie den USA zeigt auf den ersten Blick einen deutlichen Zusammenhang zwischen der sozialen Exklusivität und Homogenität der jeweiligen Eliten auf der einen und der Verteilung des gesamtgesellschaftlichen Reichtums auf der anderen Seite. Dieser Zusammenhang ist aus zwei Gründen auch theoretisch plausibel. Erstens ist die Macht von Eliten grundsätzlich umso größer, je homogener sie sind. Je größer die Gemeinsamkeiten ausfallen, d. h. in erster Linie je einheitlicher der soziale Hintergrund ist und je intensiver die Verbindungen durch gemeinsame Zeiten in Schule, Hochschule oder im Beruf sind, desto größer ist auch die Wahrscheinlichkeit eines internen Konsenses und in dessen Folge auch eines einheitlichen und damit Erfolg versprechenden politischen Vorgehens. Zweitens spricht eine überwiegende Rekrutierung der Eliten aus dem Bürger- und Großbürgertum, den oberen 3,5% der Bevölkerung,¹² dafür, dass die Interessen dieses Teils der Bevölkerung in den Entscheidungen der Eliten besondere Berücksichtigung finden. In der Regel vertritt man, bewusst oder unbewusst, in wichtigen Fragen die Positionen, die in den gesellschaftlichen

¹² Zum Bürgertum zählen größere Unternehmer, leitende Angestellte, höhere Beamte und akademische Freiberufler, zum Großbürgertum Großunternehmer, Vorstandsmitglieder oder Geschäftsführer großer Unternehmen sowie hohe Beamte. Diese Berufsgruppen umfassten in der Vätergeneration der heutigen Eliten, d. h. bis in die 1960er-Jahre, insgesamt 3,5% der Bevölkerung. Das Großbürgertum machte die oberen fünf Promille aus. Heutzutage müsste man vor allem bei den höheren Beamten und den akademischen Freiberuflern stärker innerhalb der Berufsgruppen differenzieren, um die Zugehörigkeit zum Bürgertum feststellen zu können.

Kreisen dominieren, in denen man aufgewachsen ist und seinen Alltag verbringt. Das trifft vor allem auf Verteilung von Einkommen und Vermögen und die damit zusammenhängenden steuer- und sozialpolitischen Entscheidungen zu. Während Fragen der persönlichen Lebensführung, inwieweit etwa Homosexualität akzeptiert wird oder nicht, weniger einheitlich gesehen werden und im Zeitverlauf auch größeren Veränderungen unterliegen, lässt sich in den grundlegenden materiellen Verteilungsfragen eine relativ klare Linie und eine recht hohe Kontinuität beobachten. Hier geht es um die eigenen finanziellen Interessen, die für die grundsätzliche Haltung gegenüber staatlichen Sozialtransfers oder der steuerlichen Belastung von höheren Einkommen und Vermögen letztlich ausschlaggebend sind. Umfragen zeitigen diesbezüglich denn auch eindeutige Resultate. So plädiert laut der schon erwähnten Studie der Quandt-Stiftung nur noch in der „Oberschicht“ eine Mehrheit für einen „zurückhaltenden“ Staat, der dem einzelnen Bürger „mehr Freiheit“ einräumt, ihm aber auch „mehr Verantwortung“ abverlangt, und nur noch in ihr dominiert auch die Überzeugung, dass es zur Marktwirtschaft keine überzeugende Alternative gebe.

Wirft man einen Blick auf die Situation in ganz Europa, so fallen (wie in den USA und Deutschland) auch hier empirisch die Parallelen zwischen der Struktur der Eliten und dem Ausmaß sozialer Ungleichheit auf. Ein einfacher Vergleich zwischen der sozialen Rekrutierung der politischen Eliten, die in den meisten Ländern die durchlässigste aller Eliten waren und damit den Gegenpol zur Wirtschaftselite bildeten, und der Einkommensverteilung zeigt das schon recht deutlich (s. Tab. 1 und 2). Länder mit traditionell geringen Einkommensdifferenzen wie die skandinavischen Staaten, aber auch Deutschland oder Österreich¹³ hatten traditionell Regierungen mit einem relativ hohen Anteil von Politikern aus den Mittelschichten und der Arbeiterschaft, Länder mit traditionell hohen Einkommensunterschieden wie Großbritannien, Irland, Portugal oder Spanien dagegen üblicherweise Regierungen mit einem hohen Anteil von Politikern, die in bürgerlichen oder großbürgerlichen Familien aufgewachsen sind.¹⁴

¹³ Die osteuropäischen Staaten bleiben bei dieser Betrachtung außen vor, da sie sich, wie die Beispiele von Polen und Ungarn deutlich zeigen, noch im Umbruch befinden und sich die Einkommensverhältnisse dementsprechend schnell ändern können.

¹⁴ Auf Frankreich als große Ausnahme von dieser Regel wird weiter unten noch eingegangen.

Tabelle 1: Einkommensverteilung in Europa (oberstes zu unterstem Quintil)¹

| | 2000 | 2001 | 2005 | 2006 | mid-2000s |
|-----------------------|------|------|------|------------------|-----------|
| Nordeuropa | | | | | |
| <i>Dänemark</i> | 3,0 | 3,0 | 3,5 | 3,4 | 3,3 |
| <i>Finnland</i> | 3,3 | 3,7 | 3,6 | 3,6 | 3,9 |
| <i>Norwegen</i> | 3,3 | 3,5 | 4,1 | 4,6 ² | 4,0 |
| <i>Schweden</i> | 3,1 | 3,4 | 3,3 | 3,5 | 3,3 |
| Mitteuropa | | | | | |
| <i>Belgien</i> | 4,3 | 4,0 | 4,0 | 4,2 | 4,0 |
| <i>Deutschland</i> | 3,5 | 3,6 | 3,8 | 4,1 ³ | 4,8 |
| <i>Niederlande</i> | 4,1 | 4,0 | 4,0 | 3,8 | 4,0 |
| <i>Österreich</i> | 3,4 | 3,5 | 3,8 | 3,7 | 4,0 |
| Westeuropa | | | | | |
| <i>Frankreich</i> | 4,2 | 3,9 | 4,0 | 4,0 | 4,1 |
| <i>Großbritannien</i> | 5,2 | 5,4 | 5,8 | 5,4 | 5,4 |
| <i>Irland</i> | 4,7 | 4,5 | 5,0 | 4,9 | 5,4 |
| Südeuropa | | | | | |
| <i>Griechenland</i> | 5,8 | 5,7 | 5,8 | 6,1 | 5,3 |
| <i>Italien</i> | 4,8 | 4,8 | 5,6 | 5,5 | 6,0 |
| <i>Portugal</i> | 6,4 | 6,5 | 6,9 | 6,8 | 7,1 |
| <i>Spanien</i> | 5,4 | 5,5 | 5,4 | 5,3 | 5,5 |
| Osteuropa | | | | | |
| <i>Polen</i> | 4,7 | 4,7 | 6,6 | 5,6 | 7,2 |
| <i>Slowenien</i> | 3,2 | 3,1 | 3,4 | 3,4 | |
| <i>Tschechien</i> | | 3,4 | 3,7 | 3,5 | 3,8 |
| <i>Ungarn</i> | 3,3 | 3,1 | 4,0 | 5,5 | 4,3 |

Quelle: Eurostat und OECD (2008, 53, Table 1.A2.4).

Anmerkung:

¹ Es sind jeweils die Werte für zwei aufeinander folgende Jahre angegeben, damit einzelne Ausreißer, die es aus zum Teil unerfindlichen Gründen (eventuell auch methodische Schwächen) gibt, das Bild nicht verfälschen und der Trend seit 2000 möglichst eindeutig erkennbar wird. Die OECD-Werte in der letzten Spalte basieren z.T. auf anderen Daten und zeigen daher andere absolute Werte. Der Trend ist aber identisch.

² Bei Norwegen dürfte die enorme Steigerung in den Jahren 2005 und 2006 auf eine zeitlich befristete Besonderheit zurückzuführen sein. Die bei den Wahlen 2005 siegreichen Sozialdemokraten kündigten damals eine erheblich höhere Besteuerung von Aktiengewinnen an. Das dürfte zu einem Vorziehen solcher Gewinne unter der noch amtierenden konservativen Regierung und damit zu ungewöhnlich hohen Einkommen im Jahre 2005 geführt haben (aus dieser Quelle stammten 2005 41% des

Einkommens des obersten Dezils, 2006 dagegen nur noch 15%). Da die nationale Einkommensstatistik die Relation zwischen oberstem und unterstem Quintil für 2005 mit 4,5 angibt, für 2006 dann aber wieder den traditionell niedrigen Wert von 3,3 anführt, spricht viel dafür, dass bei der EU-Befragung Daten von 2005 für das Jahr 2006 angegeben worden sind.

³*Dieser auf der Basis des neuen einheitlichen europäischen Erhebungsverfahrens EU-SILC erhobene Wert verharmlost die Realität noch beträchtlich, wie schon ein oberflächlicher Vergleich mit den OECD-Werten in der letzten Spalte zeigt. Die unzureichende Methodik – so werden nur in Deutschland keine Interviewer eingesetzt, sondern die Angaben in der ersten Welle mit Hilfe von postalisch versendeten und ausschließlich in Deutsch abgefassten komplexen Fragebögen ermittelt, die in einer zweiten Welle dann durch telefonische Nachfragen ergänzt werden – führt vor allem in zwei Punkten zu erheblichen Verzerrungen. So liegt nicht nur der Anteil von Personen mit niedrigen oder mittleren Bildungsabschlüssen weit unterhalb der Werte im Mikrozensus oder dem sozioökonomischen Panel, sondern auch der von MigrantInnen aus der Türkei und Südeuropa, während MigrantInnen aus West- und Nordeuropa dreimal stärker als in den beiden anderen Erhebungen vertreten sind (Hauser 2007). Das hat eindeutige Folgen. So fällt z.B. die Armutsquote mit 13% weit niedriger aus etwa beim SOEP, wo sie über 18% beträgt. Auch für die Relation zwischen obersten und unterstem Fünftel dürften die Mängel des neue Erhebungsverfahrens erhebliche Konsequenzen haben, wie ein Vergleich mit dem noch durch Abgleich nationaler Statistiken und Umfragen erhobenen Wert für 2004 zeigt. Damals wurde von Eurostat eine Relation von 4,4 angegeben. Eine solche Abweichung zwischen den alten und den neuen auf EU-SILC-Basis ermittelten Werten gibt es bei keinem anderen Land.*

Ein zweiter Sachverhalt ist ebenso offenkundig. Einer in vielen Ländern feststellbaren Zunahme der Einkommensunterschiede entspricht in der Regel eine Verbürgerlichung ihrer politischen Eliten (s. Tab. 2 und 3). Besonders deutlich lässt sich diese Entwicklung in Deutschland und Italien beobachten, den beiden Ländern, die in den letzten Jahren mit einer Zunahme von 17,1 (Deutschland) bzw. 14,6% (Italien) die stärkste Polarisierung der Einkommensstruktur von allen westeuropäischen Ländern¹⁵ aufweisen.¹⁶ Dominierten in diesen beiden Staaten nach dem 2. Weltkrieg über lange Jahrzehnte Regierungen, die von Politikern aus den breiten Mittelschichten und der Arbeiterschaft bestimmt wurden, hat sich das im letzten Jahrzehnt durchgreifend geändert. Wie in Deutschland ist in Italien der Anteil von in bürgerlichen oder großbürgerlichen Verhältnissen aufgewachsenen Politikern ebenfalls erheblich gestiegen, wenn man die durchweg mehrheitlich

¹⁵ Zu den osteuropäischen Ländern s. Fußnote 10.

¹⁶ In beiden Fällen ist die Veränderung real noch stärker zu gewichten. Bei Deutschland dürfte sie aufgrund methodischer Schwächen erheblich höher ausfallen als angegeben (s. Fußnote 9). Deutschland dürfte damit in dieser Beziehung europaweit sogar Spitzenreiter sein und zugleich das einzige Land mit einem kontinuierlichen Anstieg. Bei Italien wiederum handelt es sich um das einzige Land mit einem schon hohen Ausgangswert, das noch einmal eine erhebliche Verschärfung der Kluft zwischen oben und unten zu verzeichnen hat. Zu den Gründen für den überraschend hohen Umfang der Einkommensunterschiede in Italien s. Hartmann 2007: 229 ff..

christdemokratischen Kabinette von 1945–1992 mit den konservativen unter Silvio Berlusconi in der Folgezeit vergleicht.¹⁷

Tabelle 2: Die soziale Rekrutierung der politischen Eliten (Staatspräsident, Ministerpräsident, Premierminister, Bundeskanzler) Europas 1945–2007¹⁸

| in % | Großbürgertum | Bürgertum | Mittelschichten | Arbeiterklasse |
|----------------|---------------|-----------|-----------------|----------------|
| Frankreich | 52,5 | 27,5 | 15,0 | 5,0 |
| Großbritannien | 45,5 | 27,2 | 18,2 | 9,1 |
| Spanien | 40,0 | 20,0 | 40,0 | – |
| Portugal | 22,2 | 66,7 | 11,1 | – |
| Deutschland | – | 31,2 | 43,8 | 25,0 |
| Italien | 8,7 | 39,1 | 30,4 | 21,7 |
| Niederlande | 23,0 | 15,4 | 30,8 | 30,8 |
| Belgien | 28,6 | 21,4 | 28,6 | 21,4 |
| Österreich | – | 12,5 | 37,5 | 50,0 |
| Dänemark | – | 15,4 | 53,8 | 30,8 |
| Finnland | 20,0 | – | – | 80,0 |
| Norwegen | 15,4 | 15,4 | 46,1 | 23,1 |
| Schweden | 22,2 | 11,1 | 33,3 | 33,3 |
| Polen | – | 66,7 | – | 33,3 |
| Ungarn | – | 40,0 | 20,0 | 40,0 |

– = Zahlenwert ist null.

Quelle: Eigene Recherchen.

¹⁷ Nur ein solcher Vergleich ist aussagekräftig. Ein Vergleich mit den Mitte-Links-Regierungen der letzten 15 Jahre, die in ihrer sozialen Rekrutierung den Regierungen bis Anfang der 1990er-Jahre weitgehend ähneln, verbietet sich aus einem entscheidenden Grund. In diesen Regierungen kommen die Kabinettsmitglieder, die aus der Arbeiterschaft stammen, fast durchweg aus der früheren KP, die als klassische Arbeiterpartei Italiens aus innen- wie außenpolitischen Gründen aber bis zum Zerfall des traditionellen Parteiensystems zu Beginn der 1990er-Jahre an keiner Regierung beteiligt war, was deren soziale Zusammensetzung erheblich beeinflusste (Hartmann 2007, 132 ff.).

¹⁸ Für Frankreich sind alle Staatspräsidenten und Premierminister berücksichtigt worden (allerdings ohne Doppelzählung bei de Gaulle, Pompidou und Chirac, die beide Ämter bekleidet haben), für Belgien, Dänemark, Deutschland, Großbritannien, Italien, die Niederlande, Österreich und Schweden nur die Bundeskanzler, Ministerpräsidenten oder Premierminister. Für Finnland sind aufgrund der dominierenden Stellung des Staatspräsidenten nur diese genommen worden. Für Spanien und Portugal gelten die Angaben nur für die Ministerpräsidenten seit den ersten parlamentarischen Wahlen 1976, für Polen und Ungarn nur für die Staats- bzw. Ministerpräsidenten seit 1989.

Auch in den meisten anderen Ländern ist eine Verbürgerlichung der politischen Eliten festzustellen. Dieser Prozess dauert an, wie ein Vergleich der Regierungskabinette von 2006 und 2008 zeigt (s. Tab. 3). In den drei Ländern mit der zuvor exklusivsten sozialen Rekrutierung der Regierungen, Frankreich, Großbritannien und Spanien, ist allerdings eine gegenläufige Bewegung zu erkennen. Sie fällt aber nur schwach aus, ist inhaltlich ohne größere Aussagekraft. In Großbritannien lässt sich nach dem Rücktritt von Blair allerdings eine gewisse Polarisierung des politischen Spitzenpersonals der beiden führenden Parteien konstatieren. Bei Labour geht der Prozentsatz der aus dem Großbürgertum stammenden Kabinettsmitglieder zurück, bei den Tories dagegen übernehmen mit dem neuen Parteivorsitzenden Cameron und dem neuen Londoner Bürgermeister Johnson erstmals seit vier Jahrzehnten wieder in Eton erzogene Angehörige der britischen Upper Class die Spitzenpositionen in der Partei. Auch der dritte Star der Tories, der Schattenfinanzminister Osborne, passt als in der Eliteschule St. Pauls erzogener Sohn eines reichen Unternehmers und einer Adligen in dieses Bild. Nach den nächsten Wahlen könnte es daher also durchaus zu einem massiven Anstieg in der sozialen Rekrutierung des Regierungskabinetts kommen.

Nimmt man nicht nur die politische Elite der einzelnen Länder, sondern deren Eliten in ihrer Gesamtheit in den Blick, zeigt sich dasselbe Resultat. Länder mit hohen Einkommensdifferenzen besitzen in der Regel ausgesprochen homogene und überwiegend aus Bürger- und Großbürgertum stammende Eliten (s. Tab. 3 und 4). Das gilt für die iberische Halbinsel genauso wie für die britischen Inseln. Es gibt nur einen wichtigen Unterschied. Während für die Homogenität der Eliten, abgesehen von ihrer hohen sozialen Rekrutierung, einmal exklusive Bildungsinstitutionen (Public Schools wie etwa Eton oder Winchester und Eliteuniversitäten wie Oxford und Cambridge) die entscheidende Rolle spielen, die Mobilität zwischen den einzelnen Elitesektoren dagegen gering ausfällt, ist es im anderen Fall genau diese Mobilität, die für die Homogenität sorgt. So war in Spanien allein ein Viertel bis ein Drittel der Topmanager und Spitzenpolitiker zuvor in den Corps tätig, Eliteeinrichtungen der öffentlichen Verwaltung. In Portugal ist es ähnlich. Dort hat jeder vierte Minister im Verlauf seiner beruflichen Karriere eine Position im Topmanagement und immerhin noch jeder siebte eine Stellung als hoher Verwaltungsbeamter bekleidet.¹⁹ Vergleichbar Silvio Berlusconi ist mit Francisco Pinto Balsemao, Enkel des letzten brasilianischen Kaisers, einer der konservativen portugiesischen Ministerpräsidenten sogar zugleich Inhaber des größten Medienkonzerns des Landes.

¹⁹ Detaillierte Informationen in Hartmann 2007, 107 ff., 130, 153.

Tabelle 3: Die soziale Rekrutierung europäischer Regierungskabinette

| in % | Großbürgertum | | Bürgertum | | Mittelschichten | | Arbeiterklasse | |
|---|---------------|------|-----------|------|-----------------|------|----------------|------|
| | 2006 | 2008 | 2006 | 2008 | 2006 | 2008 | 2006 | 2008 |
| Konservative Regierungen | | | | | | | | |
| <i>Frankreich</i> | 62,5 | 41,2 | 12,5 | 29,4 | 18,8 | 17,6 | 6,2 | 11,8 |
| <i>Irland</i> | x | 11,1 | x | 66,7 | x | 22,2 | x | – |
| <i>Dänemark</i> | 21,0 | 21,5 | 26,3 | 21,5 | 47,4 | 52,6 | 5,3 | 5,3 |
| <i>Finnland</i> | x | 16,7 | x | 27,8 | x | 38,9 | x | 16,7 |
| Große Koalitionen | | | | | | | | |
| <i>Deutschland</i> | 12,5 | 12,5 | 50,0 | 56,6 | 18,8 | 18,8 | 18,8 | 12,2 |
| <i>Niederlande</i> | 13,3 | 12,5 | 26,7 | 37,5 | 60,0 | 37,5 | – | 12,5 |
| <i>Belgien</i> | 16,7 | 22,2 | 33,3 | 33,3 | 41,7 | 33,3 | 8,3 | 11,1 |
| <i>Österreich</i> | 9,1 | 10,0 | 27,3 | 30,0 | 27,3 | 20,0 | 36,3 | 40,0 |
| Sozialdemokratische Regierungen | | | | | | | | |
| <i>Großbritannien</i> | 31,8 | 25,0 | 27,3 | 30,0 | 18,2 | 25,0 | 22,7 | 20,0 |
| <i>Spanien</i> | 21,4 | 30,8 | 50,0 | 38,5 | 21,4 | 23,1 | 7,2 | 7,7 |
| <i>Norwegen</i> | 11,1 | 15,8 | 27,8 | 26,3 | 44,4 | 36,8 | 16,7 | 21,1 |
| Wechsel von sozialdemokratischer zu konservativer Regierung | | | | | | | | |
| <i>Italien</i> | 10,0 | 15,4 | 35,0 | 53,8 | 20,0 | 7,7 | 35,0 | 23,1 |

x = Angabe liegt zur Zeit der Berichterstattung nicht vor.

– = Zahlenwert ist null.

Quelle: Eigene Recherchen.

Länder mit geringen Einkommensunterschieden wie die skandinavischen weisen folgerichtig zumeist inhomogene Eliten mit vergleichsweise niedriger sozialer Herkunft auf. So bilden Schwedens SpitzenmanagerInnen mit einer 50-prozentigen Rekrutierung aus den breiten Mittelschichten und der Arbeiterschaft eine absolute Ausnahme unter den europäischen Wirtschaftseliten (s. Tab 4). Die übrigen Eliten in Schweden wie im restlichen Skandinavien stammen ebenfalls zum größeren Teil aus der normalen Bevölkerung. Vor allem in der politischen Elite sind dabei auch Arbeiterkinder ungewöhnlich stark vertreten. Allein vier der

fünf finnischen Staatspräsidenten kommen aus diesem Milieu.²⁰ Zugleich kommen Wechsel zwischen den einzelnen Elitesektoren nur sehr selten vor. Die einzelnen Eliten bleiben voneinander getrennt und kennen im Unterschied zu ihren britischen oder französischen Pendanten auch keine gemeinsamen Zeiten in Elitebildungseinrichtungen (Hartmann, 2007 158 ff.).

Tabelle 4: Die soziale Rekrutierung der wirtschaftlichen Eliten (CEO/Chairman, PDG, Vorstandsvorsitzender, Amministratore Delegato, President) Europas 2005 (in %)²¹

| | FR | GB | ES | DE | IT | SE |
|--------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Großbürgertum | 57,0 | 53,2 | 55,0 | 51,7 | 51,6 | 28,6 |
| Bürgertum | 30,3 | 31,2 | 30,0 | 33,3 | 16,1 | 21,4 |
| Mittelschichten/Arbeiterklasse | 12,7 | 15,6 | 15,0 | 15,0 | 32,3 | 50,0 |

Quelle: Eigene Recherchen.

Auf die Benelux-Länder, Deutschland, Österreich und Italien traf diese Feststellung früher in vielerlei Hinsicht ebenfalls zu. Wenn man einmal von der Wirtschaftselite absieht, die in all diesen Ländern immer schon eine sehr exklusive soziale Rekrutierung mit einem Anteil der Großbürgerkinder von um die 50% aufwies, so erinnerte doch sowohl die soziale Herkunft der Spitzenpolitiker (und in Belgien, Italien und Österreich auch der hohen Verwaltungsbeamten) als auch die geringe Sektor übergreifende Mobilität der Eliten an die Verhältnisse in Skandinavien. Das hat sich im Verlauf der letzten zwei Jahrzehnte überall, außer in Österreich, mehr oder minder deutlich verändert. Zeitlich erfolgte diese Veränderung in den Niederlanden und Belgien früher als in Deutschland und Italien, nämlich schon seit den 1980er-Jahren durch eine spürbare Verbürgerlichung der politischen Eliten (Hartmann, 2007, 128 ff.), am umfassendsten aber ist sie in Deutschland ausgefallen. Dort erreicht nicht nur die soziale Rekrutierung der Eliten inzwischen ein Maß an Exklusivität, das schon an die Länder auf der iberischen Halbinsel und den britischen Inseln erinnert, sondern auch die Mobilität zwischen ihnen nimmt immer stärker zu.

²⁰ Die Tendenz zur Verbürgerlichung der politischen Eliten geht allerdings auch an Skandinavien nicht ganz vorbei (Hartmann, 2007, 159f.).

²¹ Für Deutschland, Frankreich und Großbritannien sind die 100 größten Unternehmen, für Italien die 50 größten, für Spanien die 30 größten und für Schweden die 25 größten berücksichtigt worden. Österreich bleibt wegen der geringen Anzahl an Topmanagern, über die entsprechende Daten zu ermitteln waren (nur fünf Personen), in der Tabelle ebenso unberücksichtigt wie Belgien und die Niederlande, über deren Spitzenmanager sogar nur vereinzelt Angaben zur sozialen Herkunft ermittelt werden konnten.

In Italien bietet sich dagegen ein weniger eindeutiges Bild. Zwar stellt Silvio Berlusconi derzeit als reichster Unternehmer des Landes, Ministerpräsident und Beherrscher der meisten privaten wie öffentlichen Medien eine Konzentration von Elitepositionen in einer Person dar, die es bis dato im Nachkriegseuropa nirgends gegeben hat, die italienischen Eliten in ihrer Gesamtheit bleiben aber dennoch inhomogener als die deutschen. Das gilt für die Politik, wo die bisherigen Mitte-Links-Kabinette eine deutlich niedrigere soziale Rekrutierung aufwiesen als die Berlusconi-Regierungen (siehe Tabelle 3). Es trifft aber auch auf die Verwaltungselite zu, die ihre (vor allem aus der Nord-Süd-Spaltung des Landes resultierende) untergeordnete Rolle nicht hat abschütteln können, und die Justizelite, die ihre nach dem 2. Weltkrieg erworbene erstaunlich hohe Autonomie gegenüber der Politik trotz aller Angriffe seitens Berlusconis bisher hat bewahren können.²² Eine deutliche Zunahme der Elitenhomogenität lässt sich aber nichtsdestotrotz auch für Italien feststellen, vor allem zurückzuführen auf Berlusconi und seine neue Partei Forza Italia.

5. Eliten, gesellschaftliche Kräfteverhältnisse und Einkommensverteilung

Trotz aller Parallelen zwischen Elitenstruktur und Einkommensverteilung darf man eines jedoch nicht übersehen. Die Exklusivität und Homogenität der Eliten ist zwar ein entscheidender Faktor für die Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums, er ist aber nicht der einzige. Das demonstriert unübersehbar das Beispiel Frankreichs. Frankreich besitzt ohne Zweifel die in ihrer sozialen Rekrutierung exklusivsten und zugleich homogensten Eliten Europas. Sie kommen nicht nur in allen Sektoren ganz überwiegend (mit knapp drei Vierteln bis gut vier Fünfteln) aus dem Bürger- und Großbürgertum, sie haben in ihrer Mehrheit auch eine gemeinsame Ausbildung in Elitehochschulen durchlaufen und wechseln außerdem regelmäßig zwischen den Elitepositionen der verschiedenen Bereiche. Allein um die 70% der Spitzenpolitiker, der TopmanagerInnen und der hohen BeamtenInnen haben auf einer von wenigen berühmten Grandes Écoles studiert, die meisten von ihnen an den drei bekanntesten, ENA, École Polytechnique und HEC. In einem der noch exklusiveren Grands Corps, den Eliteinstitutionen der öffentlichen Verwaltung, war immerhin noch fast ein Drittel der Spitzenpolitiker und Topmanager während ihrer Berufslaufbahn tätig (Hartmann, 2007, 83 ff.). Für den Wechsel aus der hohen

²² Die italienische Justiz ist weit unabhängiger von der Politik als die Justiz in anderen europäischen Ländern, weil alle Personalangelegenheiten (inkl. der Beförderungen) einer eigenständigen, zu zwei Dritteln von den Richtern selbst gewählten Institution, dem obersten Richterrat, unterliegen und es außerdem keine politische Weisungsgebundenheit der Staatsanwaltschaft gibt (Hartmann 2007: 56f.).

Verwaltung an die Spitze von Großunternehmen oder in die Regierung gibt es sogar einen eigenen Begriff, den der *Pantouflage*. Ungeachtet dieser innerhalb Europas konkurrenzlos hohen Elitenhomogenität liegen die Einkommensdifferenzen in Frankreich aber weit unterhalb derer in Großbritannien, Portugal, Spanien oder auch Italien.

Für diese erstaunliche Diskrepanz ist in erster Linie die ausgeprägte Bereitschaft der französischen Bevölkerung zum politischen Protest verantwortlich. Diese Bereitschaft hat ihre entscheidenden Wurzeln in der starken Staatsorientierung der Bevölkerung. Sie bildet auf der einen Seite zwar die Grundlage des extrem zentralisierten Elitebildungssystems, d. h. letztlich die Basis der hohen Homogenität wie Mobilität der französischen Eliten, sie sorgt auf der anderen Seite aber auch dafür, dass die Bevölkerung den Staat immer wieder massiv mit ihren Forderungen nach sozialer Gerechtigkeit konfrontiert. Dann werden die Eliten an die mit der Tradition der republikanischen Ideale von Freiheit, Gleichheit, Brüderlichkeit verknüpften Versprechen erinnert. Bourdieu sprach diese Tradition beim großen Streik 1995 gegen die Rentenpläne der damaligen Regierung Juppé, in seiner berühmten Rede vor den Streikenden im Gare du Nord von Paris, an. Die Sozialversicherung sei eine genauso wichtige Errungenschaft der Zivilisation wie die Vernunft. Er sagte damit den Streikenden seine Unterstützung zu, weil die Verteidigung des öffentlichen Dienstes auch die Verteidigung von zivilisatorischem Fortschritt bedeute. Die latente und in bestimmten Abständen auch manifest werdende Protestbereitschaft erheblicher Teile der Bevölkerung engt den Spielraum für extreme Einkommensdifferenzen und einen massiven Abbau staatlicher Sozialleistungen spürbar ein. Zwar sorgt der schwache gewerkschaftliche Organisationsgrad in Frankreich für Lohnunterschiede, die in Westeuropa zu den größten gehören, in Bezug auf die Gesamteinkommen wird das bislang aber durch die relativ umfassenden Sozialtransfers mehr als wettgemacht. Sozialleistungen zu kürzen, ist politisch daher immer eine riskante Angelegenheit.

Das zeigt sich auch derzeit wieder. Staatspräsident Sarkozy geht entgegen seinen lautstarken Ankündigungen beim Versuch, das Rentensystem zu Lasten der Beschäftigten im öffentlichen Dienst zu verändern, sehr vorsichtig vor. Er dürfte angesichts der auch in Frankreich nachlassenden Protestbereitschaft zwar deutlich größere Erfolgsaussichten haben als Juppé in den 1990er-Jahren, sein vorsichtiges Taktieren lässt aber erkennen, dass er sich dessen nicht sicher ist und daher vermeiden will, größere Proteste durch ungeschicktes oder zu offensives Vorgehen zu provozieren. Am oberen Ende der Einkommensskala ist allerdings auch in Frankreich seit einigen Jahren ein massiver Zuwachs zu verzeichnen. Zwar haben die oberen 10% ihren Anteil am Gesamteinkommen zwischen 1997 und 2005 nur minimal von 31,4% auf 32,2% erhöhen können, das oberste Prozent dagegen schon spürbar um ein Achtel von 7,24% auf 8,2%, das oberste Promille um fast ein Viertel von 1,74% auf 2,19% und das oberste 0,1 Promille sogar um über ein Drittel von 0,45% auf 0,61% (Landais, 2007, 41). Dennoch bleibt ihr Anteil immer

noch weit hinter dem der reichsten US-AmerikanerInnen und dem der reichsten Deutschen zurück. Auch im Vergleich zu Spanien mit seiner ähnlichen Elitestruktur gibt es erhebliche Differenzen bei den sehr hohen Einkommen. So vereinen das reichste Promille bzw. das reichste 0,1 Promille der spanischen Bevölkerung einen um knapp 20% bzw. sogar gut 40% höheren Anteil des Gesamteinkommens auf sich (Alvaredo und Saez, 2007, Table B2).

Das französische Beispiel demonstriert, wie wichtig nationale Traditionen und Besonderheiten sind. Die Macht, die Eliten ausüben vermögen, hängt entscheidend von ihnen ab. Sie prägen nicht nur die jeweiligen nationalen Typen von Eliteformation, sondern ebenso auch die Einstellung und das Verhalten der Bevölkerung diesen Eliten gegenüber. Will man den Machtumfang der Eliten genauer einschätzen, muss man neben der Struktur der Eliten selbst stets drei grundlegende Faktoren berücksichtigen: erstens die in der breiten Bevölkerung verankerten Wertvorstellungen und die generell vorhandene Bereitschaft zum Widerstand, zweitens die dauerhafte Organisierung gegenläufiger Interessen (vor allem in Form von Gewerkschaften) und drittens das Verhältnis der breiten Bevölkerung zu den parlamentarischen Möglichkeiten der Einflussnahme, d. h. die Parteienstruktur und die Wahlbeteiligung. Eliten können eine massive Einschränkung ihrer Macht erfahren, wenn sie es in diesen Punkten mit starken Gegenkräften zu tun haben. Das gilt auch für sehr homogene Eliten wie etwa die britischen unter den konservativen Regierungen von 1951 bis 1964. Sie hatten es damals mit mächtigen und militanten Gewerkschaften, einer eng mit den Gewerkschaften verbundenen Labour Party und mit einer antikapitalistischen Grundstimmung in nicht unerheblichen Teilen der Bevölkerung zu tun. Das sorgte für den spezifisch britischen Klassenkompromiss zwischen der Upper Class und den von ihr dominierten Eliten auf der einen sowie der Arbeiterklasse und den Gewerkschaften auf der anderen Seite. Dieser Kompromiss wurde endgültig erst durch Margaret Thatcher aufgekündigt.

Auch die vergleichsweise geringen sozialen Differenzen in den skandinavischen Ländern lassen sich nicht allein durch die relativ hohe soziale Durchlässigkeit und geringe Homogenität ihrer Eliten erklären. Sie beruhen, wie im Übrigen letztlich auch die Struktur der Eliten, auf einer langen egalitären Tradition der skandinavischen Gesellschaften, der Tradition des Wohlfahrtsstaates, der über Jahrzehnte anhaltenden Dominanz sozialdemokratischer Parteien und der Stärke der Gewerkschaften. Die egalitäre Grundeinstellung der überwiegenden Bevölkerungsmehrheit, eine unter besonderen historischen Bedingungen entstandene Mischung aus bäuerlichen und proletarischen Elementen, ist trotz spürbarer Abschwächung in den letzten Jahren immer noch prägend für das Leben in diesen Ländern. Der Wohlfahrtsstaat genießt nach wie vor eine große Wertschätzung. Die für seine Finanzierung notwendigen, im internationalen Vergleich außergewöhnlich hohen Einkommenssteuern werden daher von der überwiegenden Mehrheit der Bevölkerung bis heute akzeptiert. Auch die

sozialdemokratischen Parteien sind trotz starker Mitgliederverluste²³ in der Bevölkerung immer noch erheblich besser verankert als etwa in Deutschland oder den Niederlanden. Zugleich liegt der gewerkschaftliche Organisationsgrad mit 60 bis 80% (Carley, 2004) ebenfalls immer noch außergewöhnlich hoch.

Die aktuelle Situation in den skandinavischen Ländern zeigt allerdings auch, dass sich noch so ausgeprägte nationale Traditionen nicht von weltweiten ökonomischen und politischen Entwicklungen abkoppeln können. Die gravierende Veränderung des Kräfteverhältnisses zwischen Kapital und Arbeit durch den Zusammenbruch der „real existierenden“ sozialistischen Staaten, die Integration der ehemaligen Ostblockländer und Chinas in den kapitalistischen Weltmarkt sowie den (mehr oder minder weit vorangeschrittenen) Zerfall des klassischen proletarischen Milieus hat auch in Skandinavien deutliche Spuren hinterlassen.²⁴ Auch hier hat die politische Aktivität der breiten Bevölkerung in den letzten zwei Jahrzehnten beträchtlich abgenommen und zunehmend neoliberales Gedankengut Einzug gehalten. So hat beispielsweise schon die letzte sozialdemokratische Regierung in Schweden die Erbschaftssteuer weitgehend abgeschafft und die folgende konservative Regierung hat 2007 dasselbe mit der Vermögenssteuer gemacht. Die Unternehmenssteuern sind ebenfalls schon unter den Sozialdemokraten spürbar gesenkt worden. Sie liegen mit gut 33% real allerdings immer noch deutlich über dem EU-Durchschnitt von ca. 25%. Wichtig für die Einkommensverhältnisse ist aber vor allem, dass der Einkommensspitzensteuersatz weiterhin bei 55% liegt, also weit über den Sätzen in den meisten anderen europäischen Ländern (European Commission, 2007, 92, 219f.).

Als Fazit bleibt: Für die generelle Vertiefung der Kluft zwischen Arm und Reich in Europa ist die weltweite Veränderung der Kräfteverhältnisse ausschlaggebend, ein Prozess, den die Eliten im eigenen Interesse aktiv voran treiben. Die konkrete Form und vor allem das Ausmaß der Entwicklung werden dabei auf nationaler Ebene entscheidend von den jeweiligen Traditionen und den jeweiligen Elitestrukturen bestimmt. Die deutschen Eliten haben in den letzten Jahren diesbezüglich in Europa eine Vorreiterrolle im negativen Sinne eingenommen. Sie haben vor allem durch Veränderungen in der Steuer- und der Sozialgesetzgebung für eine besonders rasante Verschärfung der Einkommensunterschiede gesorgt. Wie die verantwortlichen Politiker und sonstigen Eliteangehörigen sowie weite Teile des Bürger- und Großbürgertums über die wachsende Ungleichheit in Deutschland denken, darüber gibt eine

²³ In Norwegen und Schweden sind die Mitgliederzahlen der Sozialdemokratie in den 1980er-Jahren sogar massiv zurückgegangen, als damals die automatische Doppelmitgliedschaft der Gewerkschaftsmitglieder beendet wurde (Steffen, 2006, 97f.).

²⁴ Dasselbe gilt im Übrigen auch für Frankreich, weshalb Sarkozys Versuch einer „Rentenreform“ letztlich deutlich bessere Aussichten hat als der von Juppé vor einem guten Jahrzehnt.

Äußerung von Bundesinnenminister Schäuble in einem Interview mit der ZEIT vom 17. Juli 2008 beredt Auskunft. Es sagt dort wörtlich: „Natürlich ist die Spanne zwischen denen, die bei uns nicht ruhig schlafen können, weil sie für ihr ererbtes Millionenvermögen Steuern zahlen müssen, und denen, die mit Hartz IV auskommen sollen, gewaltig. Aber wenn wir uns anschauen, wie die Lebenschancen für Chinesen, für Inder oder für Südamerikaner sind, relativiert sich das.“ So kann man das natürlich auch sehen.²⁵

Dieses Denken schlägt sich letztlich auch praktisch nieder. Das demonstrierten bereits ein Vierteljahr später Anfang September der Chemnitzer Ökonomie-Professor Thießen und sein Mitarbeiter Fischer. Sie errechneten in einer Studie, dass schon 132 Euro für einen Hartz-IV-EmpfängerInnen ausreichen, um den Lebensunterhalt zu bestreiten, das gesetzlich formulierte Ziel der sozialen Mindestsicherung mit dieser Summe durchaus erreicht würde. Dass das keine einfache Spinnerei zweier weltfremder Wissenschaftler war, zeigte sich schon Ende desselben Monats. Da forderte nämlich der Chef der Bundesagentur für Arbeit, Weise, eine Senkung des Hartz-IV-Regelsatzes für jugendliche Arbeitslose, um deren Arbeitsbereitschaft zu erhöhen. Eine weitere Spaltung der Gesellschaft wird nicht nur in Kauf genommen, sondern sogar aktiv voran getrieben.

Literatur

- Aaron-Dine, Aviva (2008): Have the 2001 and 2003 tax cuts made the tax code more progressive? Report vom 10. März 2008: Center of Budget and Policy Priorities. Washington.
- Alvaredo, Facundo and SAez, Emmanuel (2007): Income and wealth concentration in Spain in a historical and fiscal perspective. Paper. Paris School of Economics. Paris.
- Bach, Stefan and Steiner, Viktor (2007): Zunehmende Ungleichheit der Markteinkommen: Reale Zuwächse nur für Reiche. DIW-Wochenberichte, 74, Heft 13. Berlin, 193–198.
- Bach, Stefan, Corneo, Giacomo and Steiner, Viktor (2008): Effective Taxation of Top Incomes in Germany, 1992–2002. Paper. Berlin.
- Bertelsmann-Stiftung (2008): BürgerProgramm Soziale Marktwirtschaft. Gütersloh.
- Carley, Mark (2004): Trade Union Membership 1993–2003. eurofound.europa.eu/eiro/2004/03.

²⁵ Eine solche Argumentation, die die Ungerechtigkeit herunterspielt oder zynisch als unvermeidlich darstellt, ist typisch für die Gewinner der Entwicklung, wie eine aktuelle Studie von Toynbee und Walker über reiche Briten am Beispiel von Investmentbankern und Anwälten deutlich zeigt (Toynbee und Walker, 2008).

- Corneo, Giacomo (2005): The Rise and Likely Fall of the German Income Tax, 1958–2005. CESifo Economic Studies, 51, Heft 1, 159–186.
- Corneo, Giacomo (2008): Einkommenskonzentration in Europa.
- European Commission (2007): Taxation Trends in the European Union. Data for the EU Member States and Norway. Eurostat Statistical Books. Luxemburg.
- Goebel, Jan and Krause, Peter (2007): Gestiegene Einkommensungleichheit in Deutschland. Wirtschaftsdienst, 87, Heft 12, 824–832.
- Grabka, Markus M. and Frick, Joachim R. (2007): Vermögen in Deutschland wesentlich ungleicher verteilt als Einkommen. DIW-Wochenberichte, 74, Heft 45. Berlin, 665–672.
- Grabka, Markus M. and Frick, Joachim R. (2008): Schrumpfende Mittelschicht in Deutschland – Anzeichen einer dauerhaften Polarisierung der verfügbaren Einkommen. DIW-Wochenberichte, 75, Heft 10. Berlin, 101–108
- Grabka, Markus M. and Frick, Joachim R. (2008): Erkenntnisse und Probleme der Vermögensforschung mit einem speziellen Fokus auf Deutschland.
- Groh-Samberg, Olaf (2007): Armut in Deutschland verfestigt sich. DIW-Wochenberichte, 74, Heft 12. Berlin, 177–182.
- Hartmann, Michael (2007): Eliten und Macht in Europa. Frankfurt a. M.: Campus.
- Hauser, Richard (2007): Probleme des deutschen Beitrags zu EU-SILC aus der Sicht der Wissenschaft – Ein Vergleich von EU-SILC, Mikrozensus und SOEP. SOEPPapers on Multidisciplinary Panel Data Research. No 69. Berlin.
- Landais, Camille (2007): Les hauts revenus en France (1998–2006): Une explosion des inégalités? Paper, Paris School of Economics. Paris.
- OECD (2008): Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries. Paris.
- Pickety, Thomas and Saez, Emmanuel (2003): Income Inequality in the United States, 1913–1998. Quarterly Journal of Economics, 118, 1–39.
- Saez, Emmanuel (2008): Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States. Paper. Berkeley.
- Steffen, Christian (2006) Die Parteiensystems Dänemarks, Norwegens und Schwedens, in Niedermayer, Oskar/Stöss, Richard/Haas, Melanie (Hg.), Die Parteiensysteme Westeuropas. Wiesbaden: VS-Verlag, 67–107.
- Toynbee, Polly and Walker, David (2008): Unjust Rewards. London: Granta Books.

Contributors

Wilfried Altzinger is an Associate Professor of economics and Head of the Institute Money and Finance at the Vienna University of Economics and Business. He studied in Linz and Bremen (Germany). Between 1984 and 1986, he was post-doc fellow and from 1986 to 1988 Assistant Professor at the Institute for Advanced Studies, Vienna. In 1989 he received his Ph. D. in economics and in 2001 his Habilitation from the Vienna University of Economics and Business, Austria (*Austrian FDI in Central and Eastern Europe and its Implication on Trade and Employment*). Between 1993 and 1994, he spent a year as a Research Fellow at the Labour Market Research Center, Curtin University of Technology at Perth, Australia. He was Research Fellow at the Finish Economic Research Institute (2005), the Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana (2005), the University of Ljubljana (2005) and at the Institute for World Economics, Budapest (2005). He was Visiting Professor at the University of Mauritius (2004) and at the University of Giessen (2008). His current research is in the area of foreign direct investment and trade, European integration and European enlargement and in particular on the determinants of earnings and wealth inequality.

Alfonso Arpaia has been working as Head of Sector Labor Markets at the European Commission for nine years. Before, he served at the Department of Economic Affairs at the Italian Prime Minister's Office as Senior Economist. He studied international economics at the Università degli Studi di Roma "La Sapienza" and received his Ph. D. in 1998 (Thesis: Exchange Rate Crises and Wage Formation Mechanisms: an Application to Italy. Mr. Arpaia has a M. Sc. from the Southampton Solent University where he studied economics and econometrics between 1993 and 1995. Mr. Arpaia's interests include econometrics, labor economics, international economics and national accounts.

Günther Chaloupek (born 1947) studied law and economics at the University of Vienna between 1965 and 1970. He completed his studies (M. A.) with a Fulbright scholarship at Kansas University in 1970/71. His first employment after university was with the Austrian Institute for Regional Planning (Vienna) in 1971/72. Since 1972 Günther Chaloupek has been employed with the Austrian Chamber of Labor in the department for economic research. In 1986, he became director of the department for economic research and statistics in the Chamber of Labor. Besides this obligation, Mr. Chaloupek served as Managing Director of the Economic and

Social Council of the Parity Commission in the years between 1976 and 1992. He is the editor of the quarterly journal *Wirtschaft and Gesellschaft* and Vice President of the Austrian Government Debt Committee.

Giacomo Corneo has the chair of Public Economics at the Free University of Berlin. He was previously Professor of Economics at the University of Osnabrück. He studied economics at Università Bocconi in Milan, earned a Ph. D. at Ministero dell'Università in Rome and one from the EDP at EHESS in Paris, and got his habilitation at the University of Bonn. He taught at ENPC in Paris and at the University of Bonn. From 1993 to 1994 he served as advisor for labor market issues at Ministère de l'Economie et des Finances in Paris. Giacomo Corneo has published several works in the fields of public economics, labor economics, comparative economics, industrial organization, and growth theory. His papers appear in various periodicals, including *American Economic Review*, *Journal of Public Economics*, *International Economic Review*, *European Economic Review*. His current research is focused on redistributive taxation, the economics of public utilities and regulation, the economic role of the mass media and the economics of social norms.

Michael F. Förster is a social policy economist at the OECD Social Policy Division. He has been working in different departments at the OECD Directorate for Employment, Labour and Social Affairs since 1986. More recently, he has co-authored the study *Income Distribution and Poverty Trends* in the OECD Area in 2005. Since then, Mr. Förster is involved in follow-up projects of this study, in the OECD work on Benefits and Wages and in the thematic review *Managing Sickness and Disability*. In the past, Mr. Förster was also collaborating with international research institutes, the Luxembourg Income Study (1994–1996) and the European Centre for Social Welfare Policy and Research, Vienna (2000–2004). Mr. Förster's research interest and expertise focus on international comparative social policy analysis, in particular in the areas of income distribution, poverty, impacts of tax/benefit policies, and selected areas of social policy reform. Michael F. Förster studied economics at the Universities of Vienna (MA) and Saarbrücken and holds a Ph. D. from the University of Liège. He is regularly giving presentations at international conferences and is author of various journal articles and numerous research papers and book contributions.

Joachim R. Frick, born in 1962, studied economics, sociology and management at the University of Trier and at Clark University in Worcester, MA (USA). He acquired an MA in economics (Diplom-Volkswirt) in 1988 at the University of Trier. He received a Ph. D. in Social Science (Dr. rer. soc.) at the Ruhr-University of Bochum in 1996 and a Habilitation degree in Empirical Economics at the Berlin University of Technology (TU Berlin) in 2006, where he currently is acting professor (*Lehrstuhlvertretung*) for *empirical economics* at the Faculty for

Economics & Management. He is an IZA Research Fellow since 2004. In January 1989, Joachim R. Frick started as a research economist at DIW Berlin. Since 2004, he is Deputy Director of the German Socio-Economic Panel Study (SOEP). Frick is in charge of coordinating the inclusion of SOEP data in a range of cross-national comparative panel databases (CNEF, ECHP, CHER). Over the period from 2003 to 2006, he was Head of Services of the EPUNet (European Panel Users Network), an EU-financed project targeted at enhancing the use of ECHP. Since 2006 Frick is Co-PI of the project AIM-AP (Accurate Income Measurement for the Assessment of Public Policies funded by the EU's 6th FP) focusing on the relevance of various types of non-cash incomes for economic well-being as well as on determinants of non-take up of social benefits in cross-national perspective. General research interests are in the fields of welfare economics (e.g. wealth and income inequality, mobility, subjective wellbeing), immigration as well as in methodological issues related to the measurement of economic outcomes (item-non-response, imputation, non-cash incomes). Peer reviewed journal articles are included in Review of Income and Wealth, Journal of Population Economics, Journal of European Social Policy, Population Research and Policy Review, Allgemeines Statistisches Archiv, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Social Indicators Research, Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, International Migration Review, Journal of Ethnic and Migration Studies, Ageing & Society and Journal of Comparative Economics.

Markus M. Grabka, born in 1968, studied sociology and computer sciences at the TU Berlin and received his MA in 1997. He started his career as research associate at the Berlin Center for Public Health. Markus M. Grabka has been working as a research associate at the German Socio-Economic Panel Study (SOEP) at the DIW Berlin since 1999. He earned his doctorate in public health at the faculty of economy and management at the TU Berlin. Markus M. Grabka has published in various refereed journals e. g. European Economic Review, Review of Income and Wealth, Social Indicators Research, Australian Social Monitor, Medizinische Klinik, Journal of Public Health. His research interests focus on personnel income and wealth distribution, international micro simulation, development of Cross National Equivalent Files (CNEF) and on health economy.

Cecilia García-Peñalosa works in the position of a tenured research fellow for the Centre National de la Recherche Scientifique (Marseille, France). Ms. García-Peñalosa studied economics at Cambridge University and at Oxford University, from where she obtained her Ph. D. in economics in 1995. Her fields of interest cover applied macroeconomics, development economics and labor economics. Cecilia García-Peñalosa has been vastly publishing in various economic journals as in the Journal of Development Economics, Journal of Public Economics and in the Review of Development Economics. In co-operation with Theo Eicher, she is

editing the volume *Institutions, Development and Economic Growth* (MIT Press). In line with her professional responsibilities she is a CESifo fellow.

Michael Hartmann studied sociology, political sciences, philosophy, history, psychology and German at the Universities of Marburg and Hannover (MA in 1976). In 1979, he earned his Ph. D. at the University of Hannover and four years later he habilitated in sociology at the University of Osnabrück. Mr. Hartmann started his professional career as research assistant at the universities of Bochum, Osnabrück and Paderborn. He was engaged as visiting professor at the University of Osnabrück (1984), the University of Kassel (1984–1985) and Duisburg (1991). Between 1993 and 1994, he worked as research fellow for the German Research Foundation (DFG). In the following, he started working for the universities of Paderborn and Darmstadt as visiting professor. Since 1999, Michael Hartmann has been holding the position of a full professor of sociology at the department of Sociology at the TU Darmstadt. In his research he focuses on elites, globalization and national economic cultures, sociology of industry and organizations, sociology of management and sociology of professions.

Peter Mooslechner, born in 1954, is the Director of the Economic Analysis and Research Section of the Oesterreichische Nationalbank, Vienna. He studied Economics at the Johannes Kepler University, Linz (Austria) where he also received his Doctorate in 1981. Since then he has been teaching economics and economic policy at several universities, including those of Linz, Innsbruck, Salzburg and the University of Economics, Vienna. He worked at the Austrian Institute of Economic Research (WIFO) for more than 15 years, joined the Oesterreichische Nationalbank in 1996 to become the Head of the Economic Analysis Division and in 1999 he was appointed Director of the Economic Analysis and Research Section. He is a Member of the Monetary Policy Committee of the ECB, Member of the Heads of Research Group of the Eurosystem as well as a Board Member of the Austrian Economic Association and a Member of the Editorial Board of *EMPIRICA* among a number of other positions. His main areas of research and publications cover macroeconomics, monetary and fiscal policy, financial markets and banking, the development of economic institutions and Eastern European issues.

Karl Pichelmann, born 1956 in Vienna, has been at the European Commission since 1998 and he is currently a research adviser in the Directorate General for Economic and Financial Affairs. He is also Associate Professor at the Université Libre de Bruxelles, Institut d'Etudes Européennes. He earned his Ph. D. from the University of Vienna in 1983. Before joining the European Commission, he was a senior economist at the Institute for Advanced Studies in Vienna, where he also taught at the University for Economics and Business Administration. Current research interests focus on globalization and European Economic and monetary integration and its impact on labor markets and social models in Europe. In the DG

ECFIN Karl Pichelmann is involved in a wide array of activities in this field, such as work on growth and inequality, wage and productivity dynamics, or mobility and migration. In addition, Karl Pichelmann is responsible in the DG ECFIN for the Macroeconomic Dialogue, a high-level forum for the exchange of views between the European Commission, ECB, ECOFIN Council and the Social Partners.

Christa Schlager, born in 1969, studied economics and business administration at the Vienna University of Economics and Business and at the Copenhagen Business School. Since October 1999, she has been occupied as an economist in the Chamber of Labour Vienna, Department of Economics and Statistics. Her main fields of interest include EU-budget; fiscal and distributional policies and feminist economics. In 1999, she was a member of the research project „environmental management and sustainability“ at the Vienna University of Economics and Business. Besides her professional career as an economist, Christa Schlager had also been successful as a winemaker in Sooß (1996–1999). She holds a licence for restaurants and hotels and the permission to train apprentices.

Martin Schürz studied philosophy, political science and economics. He is head of the monetary unit of the Economic Analysis Division of the Oesterreichische Nationalbank. His research interests are on wealth distribution and inheritances.

Sepp Zuckerstätter graduated in economics from the University of Economics and Business Administration in Vienna. He completed his master thesis on the “Consequences of Thatcherism for the UK Labour Market”, while on student exchange at the London School of Economics. In 1994, he joined the post graduate program at the Institute for Advances Studies in Vienna, where he specialized in labor market theory and auction theory. Since 1996, Mr. Zuckerstätter has been employed with the Chamber of Labor as an expert for labor market policy and income distribution. In addition, Sepp Zuckerstätter lectures at the Vienna University of Economics and Business Administration.

List of “Workshops – Proceedings of OeNB Workshops”

For further details on the following publications see www.oenb.at

| | <i>Published</i> |
|---|------------------|
| No. 9 New Regional Economics in Central European Economies: The Future of CENTROPE <i>Vienna, 30 to 31 March 2006</i> | 6/2006 |
| No. 10 Strategies for Employment and Growth in Austria <i>Vienna, 3 March 2006</i> | 9/2006 |
| No. 11 From Bretton Woods to the Euro – Austria on the Road to European Integration <i>Vienna, 29 November 2006</i> | 7/2007 |
| No. 12 Emerging Markets: Any Lessons for Southeastern Europe? <i>Vienna, 5 to 6 March, 2007</i> | 8/2007 |
| No. 13 The Experience of Exchange Rate Regimes in Southeastern Europe in a Historical and Comparative Perspective <i>Vienna, April 13, 2007</i> | 1/2008 |
| No. 14 International Trade & Domestic Growth: Determinants, Linkages and Challenges <i>Vienna, 27 September 2007</i> | 2/2009 |
| No. 15 Recent Developments in the Baltic Countries – Determinants, Linkages and Challenges <i>Vienna, 23 March 2009</i> | 9/2009 |

Periodical Publications

of the Oesterreichische Nationalbank

For further details on the periodical publications of the OeNB see www.oenb.at

Monetary Policy & the Economy

quarterly

This quarterly publication, issued both in German and English, offers analyses of current cyclical developments, medium-term macroeconomic forecasts and studies on central banking and economic policy topics. It also summarizes the findings of macroeconomic workshops and conferences organized by the OeNB.

Focus on European Economic Integration

quarterly

The Focus on European Economic Integration (FEEI) is a channel for communicating the OeNB's ongoing research on Central, Eastern and Southeastern European (CESEE) countries, thus reflecting a strategic regional research priority of the OeNB. Contributions to the quarterly FEEI include peer reviewed studies dealing primarily with macrofinancial and monetary integration as well as economic country analyses and cross-regional comparisons.

Statistiken – Daten & Analysen

quarterly

This publication contains brief reports and analyses focusing on Austrian financial institutions, cross-border transactions and positions as well as financial flows. The contributions are in German, with executive summaries of the analyses in English. The statistical part covers tables and explanatory notes on a wide range of macroeconomic, financial and monetary indicators. The tables and additional information and data are also available on the OeNB's website in both German and English. This series also includes special issues on selected statistics topics published at irregular intervals.

Research Update

quarterly

The quarterly English-language newsletter is published only on the Internet and informs an international readership about selected findings, research topics and activities of the OeNB's Economic Analysis and Research Department. This publication addresses colleagues from other central banks or international institutions, economic policy researchers, decision makers and anyone with an interest in macroeconomics. Furthermore, the research update offers information

on publications, studies or working papers as well as events (conferences, lectures and workshops).

For further details see www.oenb.at/research.update

Financial Stability Report *semiannual*

Issued both in German and English, the *Financial Stability Report* contains first, a regular analysis of Austrian and international developments with an impact on financial stability and second, studies designed to provide in-depth insights into specific topics related to financial market stability.

Workshops – Proceedings of OeNB Workshops *three to four issues a year*

The *Proceedings of OeNB Workshops* were introduced in 2004 and typically comprise papers presented at OeNB workshops at which national and international experts, including economists, researchers, politicians and journalists, discuss monetary and economic policy issues. Workshop proceedings are generally available in English only.

Working Papers *about ten papers a year*

The OeNB's *Working Paper series* is designed to disseminate, and provide a platform for discussing, findings of OeNB economists or outside contributors on topics which are of special interest to the OeNB. To ensure the high quality of their content, the contributions are subjected to an international refereeing process.

Conference Proceedings of the Economics Conference *annual*

The Economics Conference hosted by the OeNB is an international platform for exchanging views and information on monetary and economic policy as well as financial market issues. It convenes central bank representatives, economic policymakers, financial market players, academics and researchers. The conference proceedings comprise all papers presented at the conference.

Conference Proceedings of the Conference on European Economic Integration *annual*

The OeNB's Conference on European Economic Integration (CEEI) focuses on Central, Eastern and Southeastern European issues and the ongoing EU enlargement process. The Conference Proceedings comprise contributions to the CEEI and are published in English by a renowned international publishing house.

For further details see <http://ceec.oenb.at>

Annual Report

annual

The *Annual Report* of the OeNB provides a broad review of Austrian monetary policy, economic conditions, new developments in the financial markets in general and in financial market supervision in particular as well as of the OeNB's changing responsibilities and its role as an international partner in cooperation and dialogue. It also contains the OeNB's financial statements.

Intellectual Capital Report

annual

The *Intellectual Capital Report* is a review of the OeNB's intellectual capital and its use in the OeNB's business processes and services. The report highlights the interaction between human, relational, structural and innovation capital within the OeNB and reveals the influence of underlying factors. The integrated view of this stock-taking exercise serves to assess the consistency of the OeNB's intellectual capital with its knowledge-based strategic orientation.