

Werden die Reichen immer reicher und die Armen immer ärmer? Zur Verschärfung der Einkommensungleichheit in entwickelten Ländern

Stefan Hradil

1. Die Erwartungen sind pessimistischer geworden.

Die ersten beiden Drittel des zwanzigsten Jahrhunderts waren für die entwickelten¹ Länder der Erde nicht nur eine Erfolgsgeschichte. Zwei Weltkriege, diverse Wirtschaftskrisen sowie nukleare und ökologische Beinahe-Katastrophen änderten jedoch nichts daran, dass die Bevölkerungen entwickelter Länder bis in die 1960er Jahre hinein mit überwiegend optimistischen Erwartungen in die Zukunft blickten. Die Menschen sahen immer mehr Wohlstand, Existenzsicherheit, Gesundheit, Bildung und nicht zuletzt mehr soziale Gleichheit kommen. Die zuvor krasse und weithin als ungerecht empfundene soziale Ungleichheit schien sich immer mehr in eine gemäßigte, durch berufliche Leistung legitimierte soziale Schichtung zu verwandeln. Bildung schien auch den Kindern unterer sozialer Schichten Aufstiegschancen zu eröffnen. Armut wurde auf dem Aussterbeetat gesehen. Das beständige Anwachsen der Mittelschichten galt als wesentliches Entwicklungskennzeichen von Industriegesellschaften. Zu einem gewissen Höhepunkt gelangten diese optimistischen Erwartungen nach dem Zweiten Weltkrieg. Wir können aus heutiger Sicht nur mühsam nachvollziehen, mit wie viel Enthusiasmus in der Nachkriegszeit der weiteren Entwicklung entgegengesehen wurde.

Diese Hoffnungen sind in den letzten zwei oder drei Jahrzehnten größtenteils verflogen. Auch ohne erneuten Weltkrieg und ohne die befürchtete nukleare Menschheitskatastrophe ist der Pessimismus vorgedrungen. Besonders deutlich zeigt sich dies in Erwartungen kommender sozialer Ungleichheit. Die meisten Menschen haben heute den Eindruck, dass das Oben und das Unten der Gesellschaft im Begriff sind, weiter auseinander zu rücken, und dass sich diese Schere in Zukunft noch weiter öffnen wird. Die Menschen meinen außerdem, dass die Mittelschichten derzeit zerfasern, und immer mehr Menschen in die obersten Reichtumslagen und vor allem in die untersten Armutslagen geraten (werden) (Eurostat/EU-Komm. 2001: 48). Diese eher pessimistischen Perspektiven beziehen sich sowohl auf innergesellschaftliche Verhältnisse als auch auf soziale Ungleichheiten zwischen den Gesellschaften dieser Welt. Damit droht in den Augen der Menschen ein zentraler Trend

entwickelter Gesellschaften verloren zu gehen: Die Bewegung hin zu einer gleicheren und zugleich gerechteren Gesellschaft.

Im Folgenden soll geprüft werden, inwieweit die eben skizzierten Eindrücke der Menschen zutreffen. Dabei soll sowohl untersucht werden, inwieweit entwickelte Gesellschaften wirklich ungleicher geworden sind, als auch geprüft werden, welche Ursachen dafür maßgebend sind.

Soziale Ungleichheit erstreckt sich allerdings auf sehr viele und sehr unterschiedliche Felder, u.a. auf Besitz, Macht, Arbeitsbedingungen, Prestige, Bildung, Erwerbschancen. Auch die Wahrnehmungen der Menschen richten sich dementsprechend auf ganz verschiedenartige Erscheinungsformen ungleicher Lebensbedingungen. An dieser Stelle kann keinesfalls all diesen Aspekten nachgegangen werden. Daher soll in den folgenden Abschnitten ausschließlich die Veränderung von *Einkommensungleichheiten* nachgezeichnet werden.

Zweifellos sind sie ein zentraler Aspekt sozialer Ungleichheit. Die Verfügung über Geld sagt in entwickelten kapitalistischen Gesellschaften besonders viel über das Wohl und Wehe der Menschen aus. Denn fast alle materiellen Wünsche lassen sich dort mit Geld erfüllen. Dies war bzw. ist in traditionellen Gesellschaften nicht der Fall. Dort wurde bzw. wird ein Großteil der materiellen Bedürfnisse noch durch Subsistenzwirtschaft bzw. Eigenproduktion befriedigt. Die diesbezüglichen Möglichkeiten prägten den Lebensstandard u.U. mehr als Geldbesitz. Auch in den ehemals sozialistischen Gesellschaften hatte Geld noch nicht den Stellenwert, den er heute z.B. heute in Deutschland hat. Wohnungen, Grundnahrungsmittel, Kinderbekleidung u.a. waren hoch subventioniert. Wieviel Geld Menschen besaßen, spielte in diesen Bereichen nur bedingt eine Rolle.

2. Was heißt ungleiche Einkommen?

Geld kommt in entwickelten Gesellschaften auf die Menschen in aller Regel in Form von Einkommen zu, als Erwerbseinkommen, Besitzeinkommen und/oder staatliches Transfereinkommen. Mehr als das Bruttoeinkommen interessiert in unserem Zusammenhang das Nettoeinkommen, wobei hierunter das Bruttoeinkommen abzüglich Steuern und Sozialabgaben, jedoch zuzüglich Transferzahlungen zu verstehen ist. Im Vordergrund der folgenden Analyse steht also nicht das direkt aus den Arbeits- und Güter-Märkten bezogene Primäreinkommen, sondern das sog. Sekundäreinkommen, das sich erst nach mancherlei sozialstaatlicher Umverteilung ergibt. Fühlbar für den jeweiligen Lebensstandard ist hierbei nicht so sehr das persönliche Einkommen (denn davon müssen u.U. mehrere Personen leben), sondern das Pro-Kopf-Haushaltseinkommen.

In den meisten neueren Studien wird nicht das bloße Pro-Kopf-Haushaltseinkommen, sondern das sog. bedarfsgewichtete Pro-Kopf-Haushaltseinkommen („Äquivalenzeinkommen“) zu Grunde gelegt. Es berücksichtigt die Ersparnisvorteile großer Haushalte (sie benötigen nicht vier Kühlschränke...) und das Alter der Haushaltsmitglieder (Kinder sind billiger als junge Erwachsene...), indem z.B.² das erste erwachsene Haushaltsmitglied mit dem Faktor 1, jedes weitere Mitglied ab dem 15 Lebensjahr mit dem Faktor 0,7 und weitere bis einschl. dem 14. Lebensjahr

mit dem Faktor 0,5 gewichtet werden. Auf diese Weise werden die Pro-Kopf-Einkommen großer Haushalte künstlich „hochgerechnet“.

Wahrnehmungen wachsender Einkommensungleichheit enthalten zwei Perspektiven. Entweder sie richten sich auf Einkommensdisparitäten *zwischen* Gesellschaften oder es geht um *innergesellschaftliche* Einkommensungleichheiten. Im Folgenden soll die zweite Blickrichtung verfolgt werden. Sie brennt den Menschen nach wie vor mehr auf den Nägeln als die zuerst genannte.

Wer gleiche Einkommen analysieren will, muss nicht nur wissen, was er unter Einkommen versteht, wovon also die Rede ist. Er muss auch sagen, wie er die Ungleichheit der Einkommen bestimmen will.

Gängig sind heute drei Verfahren:

- a) Die Verteilung auf sog. *Wohlfahrtspositionen* gibt darüber Auskunft, wie groß die Bevölkerungsanteile sind, die um einen bestimmten Prozentsatz weniger oder mehr als der Bevölkerungsdurchschnitt verdienen. So gelten in den Sozialwissenschaften häufig die Menschen als „arm“, deren „Äquivalenzeinkommen“ (s.o.) weniger als die Hälfte des durchschnittlichen³ Äquivalenzeinkommens beträgt. Andererseits werden jene oft als „reich“ bezeichnet, deren Einkommen höher als das doppelte Durchschnittseinkommen ist.
- b) Der *Gini-Koeffizient* stellt ein Konzentrationsmaß dar. Beträgt der Koeffizient 1, so verdient eine Person alle Einkommen. Lautet der Koeffizient 0, so verdienen alle Personen gleich viel (vgl. Hradil 2004: 204). Alle realen Werte liegen dazwischen.
- c) *Quantilsanteile* geben darüber Auskunft, welchen Anteil am Gesamteinkommen ein bestimmter Bevölkerungsanteil auf sich vereinigt. Z.B. wird ermittelt, über wie viele Prozent des Gesamteinkommens die 10 Prozent einkommenschwächsten oder die 10 Prozent einkommensstärksten Personen Deutschlands verfügen. Auch das Verhältnis zwischen diesen beiden Einkommensanteilen kann das Ausmaß der Ungleichheit in einer Gesellschaft in wenigen Zahlen verdeutlichen (wenn z.B. die 10% Einkommensstärksten vier Mal so viel verdienen wie die 10% Einkommenschwächsten).

3. In der frühindustriellen Gesellschaft werden die Einkommen ungleicher.

Die Entwicklung der Einkommensverteilung seit Beginn der Industrialisierung lässt sich in Deutschland und in den meisten anderen entwickelten Gesellschaften in drei Phasen einteilen. Die erste Etappe zeigte sich zu Beginn der Industrialisierung. Damals wurde die Einkommensverteilung in Deutschland ständig ungleicher. So vergrößerte sich der Einkommensanteil, über den die 5% einkommensstärksten Personen in Preußen verfügten, von 27,8% im Jahr 1854 laufend bis zu 32,6% im Jahr 1900. Ähnlich, wenn auch weniger deutlich, verlief die Entwicklung in Sachsen (Kraus 1987: 197, 216).

Analog gestaltete sich die Entwicklung in anderen Ländern. So z.B. in den USA:

„Die Einkommens- und Vermögensungleichheit nahm mit dem Aufkommen des modernen ökonomischen Wachstums im frühen 19. Jahrhundert stark zu. Langanhaltende Trends zu mehr Gleichheit treten erst mit dem Kommen der reifen kapitalistischen Entwicklung im 20. Jahrhundert auf. Vorher brachten die USA sieben Jahrzehnte (von ca. 1860 bis ca. 1930) wachsender Ungleichheit hervor, nicht unähnlich der in Europa oder in einem Großteil der gegenwärtigen Dritten Welt.“ (Williamson/Lindert 1990: 281, zit. n. Nielsen/Alderson 1995: 675; Übers. S.H.)

Schon der Vergleich der USA und Deutschlands weist darauf hin, dass diese vorübergehende anfängliche Verschärfung der Einkommensungleichheit verallgemeinerbar ist. Sie war in praktisch allen Industriegesellschaften zu beobachten. So wuchs z.B. in Finnland der Einkommensanteil der einkommensstärksten 5% der Bevölkerung von 31% im Jahr 1881 auf 40% im Jahr 1900 (Kraus 1987: 215).

Ein genauerer Blick auf die Daten zeigt freilich, dass es sich um keine zeitgleiche Entwicklung in vielen Ländern handelt. Sie setzt vielmehr in den einzelnen Ländern jeweils zu Beginn der Industrialisierung und des damit verbundenen ökonomischen Wachstums ein und geht mit der vollen Ausbildung einer wohlhabenden Industriegesellschaft dann zu Ende. In Ländern, die früh zu Industriegesellschaften wurden, trat die Auseinanderentwicklung der Einkommen also früher auf als in sich spät entwickelnden Industriegesellschaften.

Welche Erklärung gibt es für diesen empirisch auffälligen Zusammenhang? Sehr bekannt geworden ist die Theorie von Simon Kuznets (1955): Diese Erklärung läuft darauf hinaus, dass in vormodernen Gesellschaften die Einkommen recht gleich verteilt sind, weil nur vergleichsweise wenig effiziente, da industrialisierte Arbeitsplätze zur Verfügung stehen. So arbeiten fast alle im unproduktiven Niedriglohnbereich und erhalten im Großen und Ganzen eher gleiche Löhne. In Gesellschaften, die sich im Übergang zur Industriegesellschaft befinden, ist die Einkommensungleichheit dagegen sehr hoch, weil ein Teil der Arbeitsplätze sich schon im hoch produktiven modernen Industrie Sektor befindet und entsprechend hoch bezahlt ist. Ein anderer Teil der Arbeitsplätze befindet sich aber noch im wenig produktiven Niedriglohnssektor und muss sich mit niedrigen Löhnen abfinden. In voll ausgebildeten Industriegesellschaften arbeiten immer mehr Erwerbstätige im produktiven Hochlohnssektor, daher ist die Ungleichheit der Einkommen zunehmend geringer als in Übergangsgesellschaften.

„Daher können wir folgern, dass der Ursprung der wachsenden Einkommensungleichheit, die mit dem Wandel von Landwirtschaft und Ländlichem zu Industrie und Stadt einhergeht, ein Anwachsen des Einkommensanteils der niedrigeren Schichten innerhalb des nicht agrarischen Sektors der Bevölkerung sein muss.“ (Kuznets 1955: 17; Übers. S.H.)

„Man kann folglich einen langfristigen Ungleichheitswandel in der säkularen Einkommensstruktur annehmen: Ausweitung in den frühen Phasen des ökonomischen Wachstums, als der Übergang von der vorindustriellen zur industriellen Zivilisation sehr schnell vonstatten ging, zeitweilige Stabilisierung und dann Verringerung in späteren Phasen.“ (Kuznets 1955:18; Übers. S.H.)

4. In der entwickelten Industriegesellschaft gleichen sich die Einkommen an.

Wenn die Theorie von Simon Kuznets stimmt, dann müsste sich die Ungleichheit der Einkommen nach der Übergangsphase allmählich abschwächen. Diese Annahme wird durch zahlreiche Daten bestätigt. Misst man die langfristigen Veränderungen

gen der Einkommensungleichheit vergleichend in mehreren Gesellschaften, so ergibt sich, dass in vielen Ländern auf ihrem Weg in die entwickelte Industriegesellschaft immer gleichere Einkommen erzielt wurden.

In Deutschland war dies ungefähr vom Ersten Weltkrieg bis ungefähr zu den 1970er Jahren der Fall. „Seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts bis etwa zum Jahr 1970 wurde die Einkommensverteilung dann viele Jahrzehnte lang immer gleicher. Lediglich im Nazi-Deutschland verschärfte sich die Einkommensverteilung kurzzeitig.“ (Kraus 1987: 197f, 216) Das einkommensstärkste Bevölkerungszehntel verfügte im Jahr 1913 über 40%, 1928 über 37%, 1936 über 39% und 1950 nur noch über 34% allen Einkommens (Kraus 1987: 200; Petzina 1978: 106; Ballerstedt/Glatzer 1979: 257). Der Einkommensanteil der am meisten verdienenden 5% der deutschen Bevölkerung belief sich im Jahr 1913 auf 31%, 1928 auf 27%, 1936 auf 28%, 1950 auf 24% und 1959 auf 18% (Pauckert 1973: 104f.).

Die folgende Tabelle zeigt, dass sich eine ganz ähnliche Entwicklung auch in vielen anderen Ländern vollzog.

Tab. 1: Einkommensanteile der obersten Quantile in ausgewählten Ländern, Ende des 19. Jahrhunderts bis ca. 1960

Aufeinanderfolgende Eintragungen und Daten								
Verein. Königreich	Bowley		Clark		Seers		Lydall	
Einkommen vor Besteuerung	1880	1913	1929	1938	1947	1938	1949	1957
Obere 5%	48	43	33	31	24	29	23,5	18
Obere 20%	58	59	51	52	46	50	47,5	41,5
Deutschland	Reich Statistisches Amt		Müller		Vereinte Nationen ¹		Wochenbericht ¹	
	1913	1928	1928	1928	1936	1936	1950	1955
			(ber.)					
Obere 5%	31	27	21	20	23	28	24	18
Obere 20%	50	49	45			53	48	43
Untere 60%	32	31	34			26,5	29	34
Niederlande	1938	1949	1954					
Obere 5%	19	17	13					
Obere 20%	49	45,5	38,5					
Untere 60%	31	34	40					
Dänemark	Zeuthen I		Zeuthen II			Bjerke		
	1870	1903	1925	1908	1925	1939	1949	1955
obere 5%	36,5	28	26	30	26	24,5	19	17,5
obere 20%				55	53	51	45	44
untere 60%				31	25	27	32	32
Schweden	Vereinte Nationen							
	1935	1945	1948	1948	1954			
obere 5%	28	23,5	20	20	17			
obere 20%	56	51	47	45	43			
untere 60%	23	26	29	32	34			
Vereinigte Staaten	Department of Commerce							
	1929	1935-36	1941	1944-47	1950-54	1955-59		
Obere 5%	30	26,5	24	21	21	20		
Obere 20%	54	52	49	46	45	45		
Untere 60%	26	27	29	32	33	32		

Anmerkung: Daten zu Einkommen nach Besteuerung wurden ausgelassen. 1 Bundesrepublik Deutschland. Quelle: S. Kuznets: „Quantitative aspects of the economic growth of nations: VIII. Distribution of income by size, in: Economic Development and Cultural Change (Chicago (Illinois)), Jan. 1963, table 16, pp. 60ff.

Quelle: ausgewählte Daten aus (Paukert 1973: 104f.).

Die Entwicklung lässt sich so zusammen fassen:

„Mit wenigen Ausnahmen zeigen alle Länder insgesamt eine Abnahme der Einkommensanteile der oberen 5 und 10% der Bevölkerung, obgleich die Ausgangsniveaus und die Muster des Wandels durchaus differieren.“ (Kraus 1987: 202; Übers. S.H.) „Zwischen den späten 1930ern und den frühen 1950ern bewirkten die abnehmenden Einkommensanteile der oberen 5% der Bevölkerung und die zunehmenden Anteile der unteren 60% einen Nivellierungseffekt auf die Einkommensverteilung insgesamt.“ (Kraus 1987: 204; Übers. S.H.)

Wie die zuvor dargestellten Verschärfungstrends der Übergangsphase, so verlaufen auch diese Angleichungstendenzen nicht unbedingt gleichzeitig. Sie stehen vielmehr in engem Zusammenhang mit der Vermehrung des BIP in den einzelnen Ländern. Zugespitzt lässt sich sagen: Je reicher ein Land im Laufe der Industrialisierung wurde, desto gleicher wurde es auch. Dies zeigt sich sowohl dann, wenn man die Entwicklung einzelner Länder historisch verfolgt, als auch dann, wenn mittels empirischer „Momentaufnahmen“ (z.B. aus den 1960er Jahren) ärmere und reichere Länder im Hinblick auf das jeweilige Ausmaß der Einkommensungleichheit verglichen werden.

Tab. 2: Einkommensanteile von Bevölkerungskvintilen verschiedener Länder und deren Wirtschaftsleistung in den 1960er Jahren

Land und Erhebungsjahr	Prozent der Empfänger						Gini Koeffizient	BIP pro Kopf im Jahr 1965 (US \$)
	Unter 20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-95%	96-100%		
Unter \$ 100								
Nigeria /1959)	7.0	7.0	9.0	16.1	22.6	38.4	0.51	74
Sudan (1969)	5.6	9.4	14.3	22.6	31.0	17.1	0.40	97
Tanzania (1964)	4.8	7.8	11.0	15.4	18.1	42.9	0.54	61
Burma (1958)	10.0	13.0	13.0	15.5	20.3	28.2	0.35	64
Indien (1956-57)	8.0	12.0	16.0	22.0	22.0	20.0	0.33	95
Gruppendurchschnitt (aus 9 Ländern)	7.0	10.0	13.1	19.4	21.4	29.1	0.419	78.3
\$ 101-200								
Marokko (1965)	7.1	7.4	7.7	12.4	44.5	20.6	0.50	180
Senegal (1960)	3.0	7.0	10.0	16.0	28.0	36.0	0.56	192
Bolivien (1968)	3.5	8.0	12.0	15.5	25.3	35.7	0.43	132
Pakistan (1963-64)	6.5	11.0	15.5	22.0	25.0	20.0	0.37	101
Süd Korea (1966)	9.0	14.0	18.0	23.0	23.5	12.5	0.26	107
Gruppendurchschnitt (aus 8 Ländern)	5.3	8.6	12.0	17.5	31.6	24.9	0.468	147.6

\$ 201-300

Zambia (1959)	6.3	9.6	11.1	15.9	19.6	37.5	0.48	207
Brasilien (1960)	3.5	9.0	10.2	15.8	23.1	38.4	0.54	207
Peru (1961)	4.0	4.3	8.3	15.2	19.3	48.3	0.61	237
Irak (1956)	2.0	6.0	8.0	16.0	34.0	34.0	0.60	284

Land und Erhebungsjahr

Prozent der Empfänger

	Unter 20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-95%	96-100%	Gini Koeffizient	BIP pro Kopf im Jahr 1965 (US \$)
<i>Gruppendurchschnitt (aus 11 Ländern)</i>	4.8	8.0	11.3	18.1	25.7	32.0	0.499	244.4

\$ 301-500

Jamaica (1958)	2.2	6.0	10.8	19.5	31.3	30.2	0.56	465
Libanon (1955-60)	3.0	4.2	15.8	16.0	27.0	34.0	0.55	440
Barbados (1951-52)	3.6	9.3	14.2	21.3	29.3	22.3	0.45	368
Chile (1968)	5.4	9.6	12.0	20.7	29.7	22.6	0.44	486
Mexiko (1963)	3.5	6.6	11.1	19.3	30.7	28.8	0.53	441

Gruppendurchschnitt (aus 9 Ländern)

\$ 501-1000

Süd Afrika (1965)	1.9	4.2	10.2	26.4	18.0	39.4	0.58	521
Argentinien (1961)	7.0	10.4	13.2	17.9	22.2	29.3	0.42	782
Venezuela (1962)	4.4	9.0	16.0	22.9	23.9	23.2	0.42	904
Griechenland (1957)	9.0	10.3	13.3	17.9	26.5	23.0	0.38	591
Japan (1962)	4.7	10.6	15.8	22.9	31.2	14.8	0.39	838

Gruppendurchschnitt (aus 6 Ländern)

\$ 1001-2000

Vereinigtes Königreich (1964)	5.1	10.2	16.6	23.9	25.0	19.0	0.38	1590
Niederlande (1962)	4.0	10.0	16.0	21.6	24.8	23.6	0.42	1400
Bundesrepublik Deutschland (1964)	5.3	10.1	13.7	18.0	19.2	33.7	0.45	1667
Frankreich (1962)	1.9	7.6	14.0	22.8	28.7	25.0	0.60	1732
Finnland (1962)	2.4	8.7	15.4	24.2	28.3	21.0	0.46	1568
Norwegen (1963)	4.5	12.1	18.5	24.4	25.1	15.4	0.35	1717
Australien (1966-67)	6.6	13.4	17.8	23.4	24.4	14.4	0.23	1823

Gruppendurchschnitt (aus 10 Ländern)

\$ 2001 und mehr

Dänemark (1963)	5.0	10.8	18.8	24.2	26.3	16.9	0.37	2078
Schweden (1963)	4.4	9.6	17.4	24.6	26.4	17.6	0.39	2406
Vereinigte Staaten (1969)	5.6	12.3	17.6	23.4	26.3	14.8	0.34	3233

Gruppendurchschnitt

(ausgewählte Daten aus Paukert 1973: 114/115)

Nehmen wir die Ergebnisse der letzten beiden Abschnitte zusammen, so erhalten wir genau den oben dargestellten „kurvilinearen“, umgekehrt U-förmigen Zusammenhang, den Simon Kuznets in den 1950er Jahren erkannt hatte: In einer *ersten* Phase, als die Industriegesellschaften erst entstanden und ihre Wirtschaftsleistung noch gering war, verschärfte sich die Einkommensungleichheit. In der *zweiten* Phase, als der industrielle Sektor zunehmend dominierte und die Wirtschaft der Industriegesellschaften leistungsstark geworden war, ging die Einkommensungleichheit wieder zurück. Dies war die Zeit, in der die Löhne der Arbeiter stiegen und die Mittelschicht wuchs, weil Maschinen menschliche Arbeit immer produktiver machten.

Beide Entwicklungsphasen zeigen sich nicht nur in der historischen Längsschnittbetrachtung. Sie wurden auch sichtbar, als man in den 1970er und 1980er Jahren die zu jener Zeit vorindustriellen, „halbindustriellen“ und industrialisierten Gesellschaften miteinander verglich. Dies geht aus der nebenstehenden Abbildung hervor. Jeder Kreis darin steht für eine bestimmte Industriegesellschaft, jeder Stern für ein „halbindustrialisiertes“ Land, jedes Dreieck für ein vorindustrielles Land. Je weiter oben diese Elemente angeordnet sind, desto ungleicher ist die Einkommensverteilung. Denn auf der senkrechten Achse der Abbildung ist die Einkommensungleichheit abgetragen (gemessen mittels Gini-Index mal 100, s.o.). Je weiter rechts die einzelnen Elemente angeordnet sind, desto wohlhabender sind die Einwohner (gemessen als Bruttoinlandsprodukt pro Kopf in 1000 Dollar kaufkraftbereinigt). Die eingefügte Linie (Regressionskurve) zeigt:

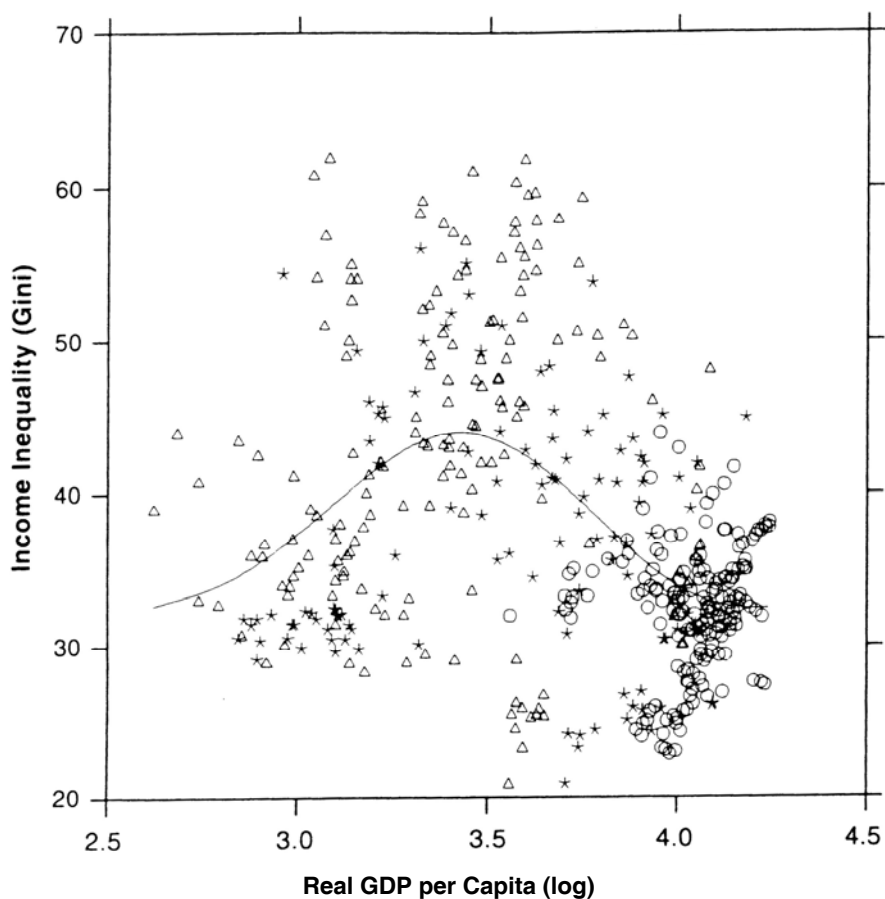
- Die am wenigsten wohlhabenden Länder waren im Allgemeinen vorindustrielle Länder. Sie wiesen meist relativ gleiche Einkommensverteilungen auf.
- Die mittelreichen Länder waren überwiegend „halbindustriell“. Die Einkommen dort waren deutlich ungleicher verteilt und konzentrierten sich in bestimmten Gruppen, die in der industriellen Sphäre arbeiten.
- Die reichsten Länder waren durchweg industrialisierte Länder. Deren Einkommen waren verhältnismäßig gleich verteilt.

Aber diese weithin begrüßte Entwicklung dauerte in den meisten entwickelten Ländern nur bis etwa zum Jahr 1970. Seit dieser Zeit werden in der Welt grundlegend andere Entwicklungen der nationalen Einkommensverteilungen sichtbar. In der Literatur wurde dieser Wandel als „große Kehrtwende“ („the great u-turn“) bezeichnet (Harrison/Bluestone 1988).

5. Die Ungleichheit der Einkommen wächst wieder.

Die *dritte* Entwicklungsphase der Einkommensverteilung ist in den meisten entwickelten Ländern durch wieder steigende Ungleichheiten gekennzeichnet. Allerdings ist Deutschland in dieser Hinsicht ein „Spätentwickler“ und bis heute ein „milder Fall“. In Westdeutschland hat sich von den 1970er Jahren bis in die 1990er Jahre hinein die Ungleichheit der Nettoäquivalenzeinkommen (s.o.) kaum verändert. In vielen anderen Ländern dagegen gingen die Einkommen schon in dieser Zeit deutlich auseinander. Seit den 1990er Jahren wächst die Einkommensungleichheit auch hierzulande, aber langsamer als in den meisten vergleichbaren Ländern.

Abb. 1: Das Reale BIP pro Kopf und das Ausmaß der Einkommensungleichheit in 88 Ländern, 1967 bis 1994

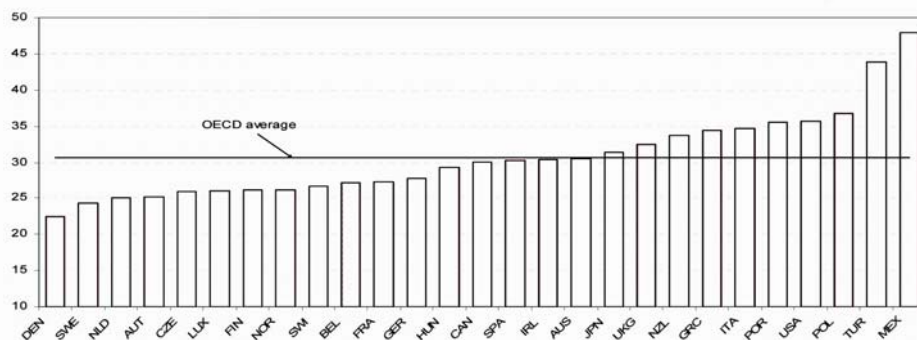


(Alderson/Nielsen 1999: 609)

5.1 Empirische Daten

Anders als dies in der Öffentlichkeit oft diskutiert wird, zählt Deutschland in der Ungleichheitsrangfolge z.B. der OECD-Länder mittlerweile zu den Ländern mit relativ gleicher Verteilung der verfügbaren (Äquivalenz-)Einkommen

Abb. 2: Gini Koeffizienten der Einkommenskonzentration in 27 OECD-Ländern, ca. 2001 (jeweils aktuellstes Jahr)



Note: The income concept used is that of disposable household income, adjusted for household size ($e=0.5$). Gini coefficients multiplied by 100.

Source: Calculations from OECD questionnaire on distribution of household incomes.

(Quelle: Förster/d'Ercole 2005: 10)

Einige Daten sollen die Entwicklung Deutschlands im Einzelnen belegen: 1973 verfügte das einkommensstärkste Bevölkerungszehntel Deutschlands über 21,5% allen Einkommens. Dieser Anteil blieb bis 1988 mit 21,3% fast unverändert. Bis 1998 war er leicht auf 22,2% allen Einkommens gestiegen (Daten: Bundesregierung 2001: Armutsbericht, Anhang S. 47; Quelle: Hradil 2004: 205). 1973 konnte das einkommensschwächste Bevölkerungszehntel mit 4,6% und 1988 mit 4,2% aller Einkommen wirtschaften. 1998 musste sich das Zehntel mit den geringsten Einkommen mit nur noch 4% der Gesamteinkommen begnügen. 1973 waren die durchschnittlichen Einkünfte der einkommensstärksten 10% der Bevölkerung fast drei Mal (2,88) so hoch wie die des einkommensschwächsten Bevölkerungszehntels, 1998 schon gut drei Mal (3,29) so hoch (Bundesregierung 2001: Anhang, 47).

Alle Untersuchungen stimmen darin überein, dass sich die Ungleichheit der Netto-Haushaltseinkommen seit den 1970er Jahren in fast allen entwickelten Ländern verschärft hat, und in den meisten mehr als in Deutschland. Besonders früh und stark öffnete sich die Einkommensschere in Großbritannien und in den USA. Aber auch andere Länder wie Italien, die Niederlande, Norwegen und Neuseeland haben in den 1990ern kräftig „nachgezogen“. Dazu zählen auch viele ehemals sozialistische Länder wie z.B. Ostdeutschland und Ungarn.

In seiner historischen Bedeutung ist der übereinstimmende empirische Befund wachsender Einkommensungleichheiten kaum zu überschätzen. Nach mehr als einem halben Jahrhundert der ökonomischen Angleichung scheint sich seit den 1970er Jahren in den meisten entwickelten Ländern ein Trend zur Verschärfung der Einkommensungleichheit zu verfestigen.

Tab. 3: Veränderungen der Einkommensverteilungen in den OECD-Ländern seit den 1970er Jahren

	Mid/Early 1970s to Mid/Late 1980s ¹	OECD Study 1980s () = other estimate ²	Mid/Late 1980s to Mid/Late 1990s ³
Australia	0	+	+
Austria	0	0	++
Belgium	0	+	+
Canada	-	0	0
Finland	-	0	+
France	-	0 (-)	+
Germany	-	+	+
Ireland	-	0	+
Italy	--	-	++
Japan	0	+	+
Netherlands	0	+	++
Norway	0	0	++
Sweden	-	+	+
United Kingdom	++	+++	++
United States	++	++	++
Denmark	na	na	-
New Zealand	0	na (+)	+++
Switzerland	na	na	+

+++	Significant rise in income inequality (more than 15 percent increase)
++	Rise in income inequality (7 to 15 percent increase)
+	Modest rise in income inequality (1 to 7 percent increase)
0	No change (-1 to +1 percent change)
-	Modest decrease in income inequality (1 to 7 percent decrease)
--	Decrease in income inequality (7 to 15 percent decrease)
---	Significant decrease in income inequality (more than 15 percent decrease)
na	No consistent estimate available

(Smeeding 2000: 220)

Wie ist die historische Kehrtwende zu mehr innergesellschaftlicher Einkommensungleichheit in der Welt zu erklären?

5.2 Technologische Ursachen

Die gängigen Begründungen weisen zunächst darauf hin, dass die Ungleichheit der Brutto-Markteinkommen (Primäreinkommen vor sozialstaatlicher Umverteilung) in praktisch allen Ländern viel mehr gestiegen ist als die Ungleichheit der Netto-Haushaltseinkommen (Sekundäreinkommen nach sozialstaatlicher Umverteilung) (Förster/Pearson 2002: 36; vgl. auch Tab. 4) Die weit verbreitete Meinung, dass die umverteilende Kraft von Wohlfahrtsstaaten im Zeitalter der Globalisierung dahin geschwunden sei, ist demnach empirisch falsch (Schulze/Ursprung 1999: 345) Vielmehr wurde die Zielgenauigkeit von Sozialleistungen in den meisten Ländern erhöht. Transferzahlungen machen einen wachsenden Einkommensanteil gerade der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter mit niedrigen Einkommen aus (Förster/Pearson 2002). Eine wesentliche Ursache der steigenden Ungleichheit der Netto-Haushaltseinkommen muss also im Bereich der ungleicher gewordenen Brutto-Markteinkommen zu finden sein.

Welche Gründe sind aber dafür maßgebend, dass sich die Ungleichheit der Brutto-Markteinkommen aus Erwerb oder Besitz in den meisten Ländern so viel unglei-

cher gestaltet hat? Betrachten wir zunächst die Erwerbseinkommen. Besonders stark haben sich die Lohnungleichheiten zwischen qualifizierten und unqualifizierten Arbeitskräften erhöht (Wood 1994: 287). Die Ursache hierfür liegt in der stark steigenden Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften in den 1970er und 1980er Jahren. Das Angebot hat damit nicht Schritt gehalten. Hinter der stark gestiegenen Nachfrage steht hauptsächlich der technische Wandel (z.B. in Richtung moderner Informationstechnologien) und damit die Deindustrialisierung und Tertiarisierung. Der technische Wandel verlangt nach immer höheren Anteilen qualifizierter Arbeitskräfte. Umgekehrt werden immer weniger gering qualifizierte Arbeitskräfte benötigt. Das Angebot hieran übersteigt die Nachfrage bei Weitem. Dementsprechend fallen die Löhne der niedrig Qualifizierten und steigen die Löhne der Qualifizierten.

Aber diese technologisch bedingten Verschiebungen auf den Arbeitsmärkten erklären nicht die gesamten Ungleichheitssteigerungen der Netto-Haushaltseinkommen. Dies macht schon der Blick auf die international vergleichenden empirischen Befunde deutlich.

Sie weisen *erstens* nach, dass die Ungleichheiten sich in den einzelnen Gesellschaften nicht nur in unterschiedlichem Ausmaß verschärfen, sondern dass es auch Ausnahmen von der generellen Tendenz zur Verschärfung der Einkommensungleichheit in entwickelten Gesellschaften gibt. Manche Länder, wie Finnland, Dänemark und Irland, konnten sich diesem Trend völlig entziehen (Gottschalk/Gustafsson/Palmer 1997: 2). Auch lassen sich unterschiedliche Muster des Verlaufs und des Ausmaßes der Ungleichheitszunahme erkennen. Dies alles zeigt, dass die zunehmende ökonomische Ungleichheit weder universell noch unausweichlich ist. „Wachsende ökonomische Ungleichheit ist nicht unausweichlich ...allerdings ist wachsende Einkommensungleichheit vorherrschend.“ (Smeeding 2000: 221; Übers. S.H.)

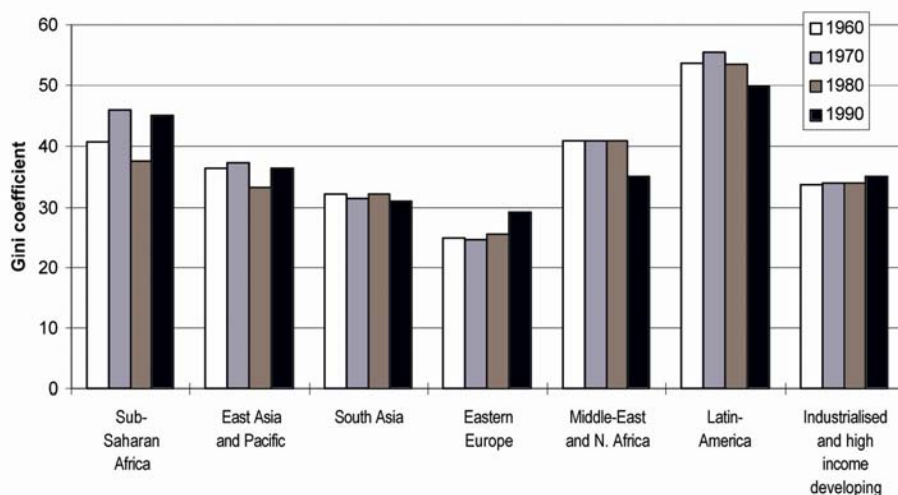
Tab. 4: Ausmaße und Veränderungen der Ungleichheit der Brutto-Erwerbseinkommen und Netto-Haushaltseinkommen in verschiedenen Ländern in den 1980er Jahren

Land	Lohnungleichheit		Einkommensungleichheit	
	Niveau	Trend 1983-90	Niveau	Trend 1983-90
Australien	Hoch	(+) mäßig	Hoch	(+) mäßig
Kanada	Mäßig	(+) mäßig	Mäßig	(+) niedrig
Tschech.Rep.	Sehr niedrig	(+) sehr hoch	Keine Daten	Keine Daten
Finnland	Niedrig	(+) mäßig	Niedrig	gleich
Frankreich	Mäßig	(+) wenig	Mäßig	(+) wenig
Deutschland West	Mäßig	(+) wenig	Mäßig	(+) wenig
Deutschland Ost	Keine Daten	Keine Daten	Niedrig	(+) sehr hoch
Griechenland	Keine Daten	Keine Daten	Keine Daten	(+) mäßig
Ungarn	Sehr niedrig	(+) sehr hoch	Niedrig	(+) sehr hoch
Irland	Hoch	gleich	Hoch	(+) wenig
Israel	Hoch	(+) sehr hoch	Hoch	(+) wenig
Japan	Nicht vorhanden	Nicht vorhanden	Hoch	(+) mäßig
Niederlande	Niedrig	(+) wenig	Mäßig	(+) mäßig
Schweden	Niedrig	(+) niedrig	Niedrig	(+) mäßig
Großbritannien	Hoch	(+) hoch	Mäßig	(+) hoch
USA	hoch	(+) hoch	hoch	(+) hoch

(nach Gottschalk/Gustafsson/Palmer 1997: 3)

Und *zweitens* fällt auf, dass es keineswegs nur die entwickeltsten, die reichsten, die postindustriellen Dienstleistungs- und Wissensgesellschaften sind, deren Einkommensstruktur sich auseinander entwickelt. Unter den Ländern, deren Einkommensungleichheiten sich in den letzten Jahren verschärften, befinden sich manche viel weniger entwickelten, die sich mitten auf dem Weg zur Industriegesellschaft befinden. Unter vielen anderen lässt sich das an den Beispielen Indien, Pakistan und Indonesien zeigen (Sala-i-Martin 2002). Es scheint also nicht so zu sein, dass alle Gesellschaften Gelegenheit haben, zunächst das Stadium einer gleicher werdenden Industriegesellschaft zu durchlaufen, um dann wieder ungleicher zu werden. Darauf weisen die folgenden Abbildungen hin.

Abb. 3: Die Einkommenskonzentration in den letzten vier Jahrzehnten in Teilen der Welt



(Quelle: Melchior/Telle/Wiig 2000: 19)

Wie ist die unterschiedliche Betroffenheit von der neuerdings wachsenden Einkommensungleichheit und wie ist die Betroffenheit auch von weniger entwickelten Gesellschaften zu erklären?

5.3 Sozialstaatliche Ursachen

Dass die Ungleichheitsverschärfungen in einigen Ländern stärker zu Tage traten, in andern schwächer ausfielen, in wenigen sogar ganz ausblieben, hängt wesentlich damit zusammen, wie stark in den einzelnen Ländern Arbeitsmarkt regulierende Einrichtungen (wie z.B. Gewerkschaften und Tarifverträge) abgebaut wurden und sich infolgedessen die (primären) Brutto-Erwerbseinkommen auseinander bewegten. Außerdem ist wichtig, wie sehr umverteilende sozialstaatliche Aktivitäten vermindert wurden, und daher die (sekundären) Netto-Haushaltseinkommen auseinander gingen.

Länder, denen es gelungen ist, die Ungleichheitsverschärfung der Erwerbseinkommen in Grenzen zu halten, wie Deutschland und Schweden, haben nach wie vor zentralisierte Arbeitsmarkteinrichtungen. Länder, in denen die ungleichheitstreibenden Marktkräfte nicht abgepuffert wurden (wie z.B. Großbritannien), haben seit den 1970er Jahren eine Schwächung der Gewerkschaften erlebt (Golling/Machin 1993, zit. n. Gardiner 1997: 47). Multifaktorielle Analysen kamen zum Schluss, dass etwa ein Viertel bis ein Drittel der gewachsenen Ungleichheit der Bruttoerwerbseinkommen auf das Konto geschwächter Arbeitsmarkt regulierender Einrichtungen geht.

Was die sozialstaatliche Umverteilung durch Steuern, Renten, Arbeitslosenunterstützung, Armutsbekämpfung etc. betrifft, so sorgte sie in den meisten entwickelten Gesellschaften nach wie vor dafür, dass die Verschärfung der Markteinkommen nur abgeschwächt in den Privathaushalten „angekommen“ ist. Allerdings unterscheidet sich die Wirksamkeit sozialstaatlicher Umverteilung in den einzelnen Ländern deutlich. Sehr wirksam war sie u.a. in Deutschland (Hauser 2004). Hier ist es gelungen, die – trotz Gewerkschaften und Tarifverträgen – ungleichheitstreibende Kraft der Marktsphäre fast völlig auszugleichen. Besonders unwirksam war die sozialstaatliche Umverteilung z.B. in den USA. In diesem Land verschärfte sich die Sekundärverteilung sogar mehr als die Primärverteilung (Gottschalk 1997: 31). Anders als vielfach vermutet wird, sind bislang keine empirischen Anzeichen dafür zu erkennen, dass die differenzierende Kraft von Wohlfahrtsstaaten abgenommen hätte, weil alle entwickelten Gesellschaften gleichermaßen Globalisierungszwängen ausgesetzt seien (Schulze/Ursprung 1999: 345).

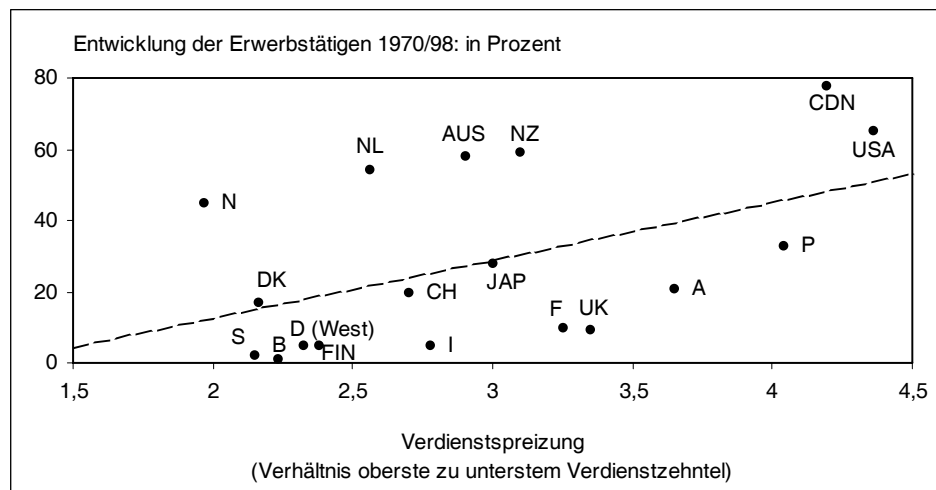
Allerdings haben Arbeitsmarktregulierung und sozialstaatliche Umverteilung oft ihren Preis: Im Allgemeinen wächst in jenen Ländern, in denen die (primären) Brutto-Erwerbseinkommen relativ stark reguliert und die (sekundären) Netto-Haushaltseinkommen verhältnismäßig weitgehend umverteilt werden, die Arbeitslosigkeit, die Zahl der Arbeitsplätze dagegen kaum. Letzteres zeigt die nebenstehende Abbildung auf.

5.4 Die Ursache Globalisierung

Warum sind aber die Verschärfungen der Einkommensungleichheit fast zeitgleich sowohl in weit entwickelten Dienstleistungs- und Wissensgesellschaften als auch in weniger entwickelten Gesellschaften zu beobachten, während die Angleichungen der Einkommensverteilung im Zuge der Herausbildung von Industriegesellschaften zeitlich gestaffelt nach dem jeweiligen Ausmaß der Industrialisierung eintraten? Hier machten sich in den letzten Jahrzehnten die Wirkungen der Globalisierung bemerkbar.

Globalisierung hat in dreierlei Gestalt Auswirkungen auf die Verteilung der Netto-Haushaltseinkommen: durch transnationalen Handel, durch internationale Arbeitsmigration und durch ausländische Direktinvestitionen. Auf je unterschiedliche Weise greifen diese Globalisierungsprozesse verschärfend in die nationalen Einkommensverteilungen ein.

Abb. 4: Einkommensungleichheit und Arbeitsplatzzunahme in OECD-Ländern 1970 bis 1998



(Hradil 2004: 211)

Arbeitsmigration verschärft in entwickelten Ländern die Konkurrenz einerseits um die zunehmend gesuchten qualifizierten Arbeitskräfte, andererseits um die knapper werdenden Arbeitsplätze für Unqualifizierte. Die ohnehin auseinander strebenden Markteinkommen werden so noch weiter gespreizt.

Ausländische Direktinvestitionen sind durch finanzwirtschaftliche Deregulierungen und durch die Möglichkeit, mittels moderner Informationstechnologien Kapital blitzschnell weltweit transferieren zu können und sich auch die dafür nötigen Informationen zu verschaffen, sehr viel leichter geworden. Diese Kapitalflüsse wirken sich vor allem dann ungleichheitssteigernd aus, wenn Länder mehr oder minder abhängig von ihnen sind (Alderson/Nielsen 1999: 627). Dann gehen die Erwerbseinkommen und die Besitzeinkommen auseinander, und zwar sowohl in den Entsendeländern als auch in den Empfangsländern. Außerdem sinken dort die Möglichkeiten der sozialstaatlichen Umverteilung.

Der *transnationale Handel*, vor allem der steigende Handel zwischen dem Süden und dem Norden der Welt, hat sich insofern als relevant für Veränderungen der Erwerbseinkommen erwiesen, als der Handel aus Entwicklungsländern in entwickelte Länder (zusammen mit dem technologischen Wandel, s.o.) dort die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften und deren Entlohnung erhöht. Immer mehr Fachleute für Produktentwicklung, Marketing, Handelsabwicklung etc. werden benötigt. Anders als vielfach vermutet wird, hat der Handel mit Entwicklungsländern auf die Löhne der Unqualifizierten in entwickelten Ländern dagegen weniger Auswirkungen. Andere Faktoren (die technische Entwicklung, politische Ereignisse, Bildung und Ausbildung, Gewerkschaftsaktivitäten, Kompensationsmaßnahmen von Unternehmen, Wohlfahrtsstaat und Sozialpolitik) erweisen sich für die Löhne der Un- und Angelernten als wichtiger (Freeman 1995: 15, 31).

Überwiegend wirken Globalisierungsprozesse also *indirekt* auf die Verteilung der Einkommen ein. Indirekt wirkt die Globalisierung (z.B. in Form der möglichen Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte oder der Abwanderung von Investitionen) auch, indem sie den Wettbewerb verschärft und so nationale sozialpolitische Maßnahmen (z.B. progressive Besteuerung) erschwert, die sich dämpfend auf die Einkommenskonzentration auswirken könnten. Es ist umstritten, wie stark die Behinderung sozialstaatlicher Angleichungsmaßnahmen wirklich ist. Aber bereits die weitverbreitete Meinung, dass dies so sei, bremst indirekt sozialstaatliche Umverteilung und fördert die Einkommensungleichheit.

Bisher wurde auf drei ungleichheitstreibende Faktoren hingewiesen: *erstens* auf die technologische Entwicklung, *zweitens* auf die Ausgestaltung von Arbeitsmarktregelungen und sozialpolitischen Maßnahmen und *drittens* auf die Globalisierung. Es gibt aber noch einen weiteren Faktor, der nur mittelbar mit den vorgenannten in Beziehung steht: die Bevölkerungsentwicklung.

5.5 Demographische Ursachen

Zahlreiche entwickelte Gesellschaften weisen seit zwei bis drei Jahrzehnten Geburtenraten auf, die unter dem Reproduktionsniveau (ca. 2,1 Kinder pro Frau im gebärfähigen Alter) liegen. In den Gesellschaften, die in dieser Hinsicht besonders weit „fortgeschritten“ sind, kommen die geburtenschwachen Jahrgänge bereits seit einigen Jahren in das Alter der Elternschaft und der Erwerbstätigkeit. Somit sinken die absoluten Geburtenzahlen und die Zahlen der Menschen im erwerbsfähigen Alter. Im Vergleich hierzu steigt der Anteil der älteren Menschen.

Dadurch ergibt sich eine zweistufige Konzentration der Erwerbstätigkeit: Zum einen wird Erwerbsarbeit (wegen der Alterung der Bevölkerung) von den immer weniger Personen im erwerbsfähigen Alter ausgeübt. Zum anderen konzentriert sich auch innerhalb dieser Altersgruppe die Erwerbstätigkeit in immer weniger Haushalten. In den Haushalten im erwerbsfähigen Alter sind, u.a. begünstigt durch geringe Kinderzahlen, immer häufiger zwei Personen erwerbstätig. Immer seltener finden sich Alleinverdienerhaushalte. Steigend sind jedoch die Anteile der Haushalte von Erwerbsfähigen, in denen (u.a. wegen Arbeitslosigkeit) niemand erwerbstätig ist.

Die Entwicklung der *individuellen* Brutto-Markteinkommen wird hiervon nicht wesentlich geprägt. Aber auf die Verteilung der *Haushaltseinkommen* insgesamt hat die Konzentration der Erwerbstätigkeit in wenigen Haushalten maßgebliche Auswirkungen (Förster/Pearson 2000: 12). Erstens verstärkt die Konzentration der „Doppelverdiener“ in immer weniger Haushalten die Einkommenskonzentration. Hinzu kommt, dass die durchschnittliche Personenzahl in diesen Haushalten ständig sinkt. Dadurch entfallen die sich hier konzentrierenden Haushaltseinkommen auf immer weniger Personen (vgl. Förster/Pearson 2002: 22). Weiterhin lässt der Umstand, dass immer weniger Personen für immer mehr aufkommen müssen, die Transferleistungen tendenziell sinken. Aber selbst wenn es gelänge, Renten und andere Transferzahlungen in ihrer Höhe zu erhalten, dann würde allein die relative Zunahme der einkommensschwachen Rentner-, Alleinerziehenden und Arbeitslosenhaushalte zu größerer Einkommensungleichheit führen (Förster/Pearson 2002: 35). Diese Entwicklung wurde als „employment polarization“ (Gregg/Wadervorth

1996) bezeichnet. Sie hat nachweislich in Deutschland und in den USA besonders große Auswirkungen auf die Einkommensungleichheit (Förster/Pearson 2002: 24).

6. Was lässt sich gegen die Zunahme der Einkommensungleichheit tun?

Die vorstehenden Ausführungen zeigten, dass die Verteilungen der verfügbaren Haushaltseinkommen in den meisten entwickelten Ländern nach dem Anstieg der Ungleichheit im späten 19. Jahrhundert und nach der jahrzehntelangen Angleichung im 20. Jahrhundert wieder ungleicher geworden sind. Dies stellt einen klaren Trendbruch dar. Man kann bezweifeln, dass das Ausmaß der Verschärfung in vielen Ländern bereits dramatische Ausmaße angenommen hat. Als dramatisch gilt vielen Bewohnern aber bereits die bloße Tatsache der Trendumkehr. Denn in den Köpfen vieler Betrachter sind nach wie vor die Verheißungen der Industriegesellschaft von der langfristigen Angleichung sozialer Ungleichheiten wirksam. Die neueren Tendenzen zur Verschärfung der Einkommensungleichheit drohen daher, nicht nur als dramatisch, sondern weithin als illegitim angesehen und damit über kurz oder lang zum politischen Problem zu werden.

Deswegen stellt sich die Frage nach Gegenmaßnahmen. Bevor Antworten entwickelt werden, sollte man jedoch klären, wie groß der Handlungsdruck wirklich ist, genauer: ob die gegenwärtigen, bisher allenfalls drei Jahrzehnte andauernden Tendenzen zu mehr finanzieller Ungleichheit andauern oder nur kurzfristig anhalten werden. Die Auskünfte hierzu in der Literatur sind eindeutig. Ganz überwiegend finden sich pessimistische Szenarien zur Zukunft der nationalen Einkommensverteilungen. Die technische Entwicklung werde weiterhin in Richtung erhöhter Nachfrage nach Qualifikation gehen. Ausgleichende Maßnahmen des Wohlfahrtsstaates hätten immer weniger Zukunft. Der Trend wachsender Ungleichheit werde sich fortsetzen.

„Wenn dieser Konsens zutrifft, dann gibt es wenig Aussicht auf eine Nivellierung der Markteinkommen auf mittlere Sicht (...) Der technologische Wandel wird sich allem Anschein nach rapide fortsetzen, und mehr Qualifikation erfordern, und wahrscheinlich die Verteilung der Erwerbseinkommen weiter auseinander treiben, trotz des unbestreitbar vermehrten Angebots an qualifizierter Arbeit (...) Die Rolle der Globalisierung in dieser Geschichte erscheint marginal. Nicht marginal scheint sie zu sein, was ihre Effekte auf die Bestrebungen von Regierungen betrifft, sich für eine Umverteilung zu engagieren. Es wird argumentiert, dass es wenig Beweise dafür gibt, dass Verminderungen von Sozialschutzausgaben die Wettbewerbsfähigkeit erhöhen werden, aber wenn Länder an dieses Argument glauben, sei es zutreffend oder nicht, dann wird es Auswirkungen auf die Umverteilungsanstrengungen von Regierungen haben, die durchaus bedeutend sein können.“ (Förster/Pearson 2000: 30)

Es besteht also Anlass genug, Maßnahmen gegen die Verschärfung der Einkommensungleichheit zu ergreifen, sowohl wegen der längerfristigen „objektiven“ Zukunftsaussichten als auch aufgrund der „subjektiven“ Bewertungen der Bürger. Allerdings sollten angleichende oder wenigstens die weitere Verschärfung mildernde Maßnahmen keine negativen Folgewirkungen auslösen. Sie sollten z.B. nicht dazu

führen, dass Arbeitslosigkeit zunimmt oder qualifizierte Arbeitskräfte in Hochlohnländer abwandern oder Kapitalanleger in profitableren Regionen investieren.

Solcherart geeignete Maßnahmen sollten die Ursachen bekämpfen und nicht an Symptomen kurieren. Die Darstellung im vorigen Kapitel machte deutlich, dass es mehrere Ursachen sind, die die „neue Einkommensungleichheit“ hervorbringen. Die Suche nach der *einen* maßgeblichen Ursache, gewissermaßen nach dem „rauchenden Colt“ (Gustafsson/Johansson 1997), ist vergeblich. Dementsprechend wird es sich auch empfehlen, mit Gegenmaßnahmen an mehreren Stellen anzusetzen. Aber wo vorrangig?

Es sind in erster Linie die „primären“ Markteinkommen, die in entwickelten Ländern auf breiter Front auseinander gehen und so die Trendumkehr bewirkt haben. Dass die Ungleichheitsverschärfung dann im Ergebnis, d.h. in den Kassen der privaten Haushalte, in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich krass ausfällt, liegt vor allem an den mehr oder minder umfassenden arbeitsmarktregulierenden Maßnahmen und an den mehr oder minder wirksamen „sekundären“ sozialstaatlichen Umverteilungen. Die Netto-Haushaltseinkommen

„sind in vielen Ländern auseinander gegangen, aber keineswegs in allen. Aber der Grund, warum sie in einigen Ländern nicht ungleicher geworden sind, liegt darin, dass sie mehr Geld als früher umverteilen, oder dass sie mehr von den Reichen zu den Armen umverteilen. Dem zu Grunde liegt das wirkungsmächtige Faktum, dass die Verteilung der Markteinkommen überall ungleicher geworden ist. Wenn dieser Trend anhält, wird es einmal unmöglich werden, Umverteilung dazu einzusetzen, mehr Ungleichheit zu verhindern.“ (Förster/Pearson 2000: 30)

Im Gegensatz zu manchen Meinungen besteht in der Literatur weitgehend Einigkeit darüber, dass die Rolle der *Globalisierung* bei der Verschärfung der nationalen Einkommensungleichheiten eher indirekter als direkter Art ist, und dass manche populären Vermutungen in diesem Bereich überhaupt nicht zutreffen. So hat die Globalisierung die Sozialstaaten bislang nicht entscheidend geschwächt, wenigstens nicht in ihrer Kraft zur Einkommensumverteilung. Dagegen treiben Teilprozesse der Globalisierung (Migration, Handel, Kapitalflüsse) *indirekt* die Markteinkommen auseinander, indem z.B. die vermehrte grenzüberschreitende Arbeitsmigration und der vermehrte transnationale Handel die (primär durch technischen Wandel hervorgerufene) Übernachfrage nach qualifizierten und die mangelnde Nachfrage nach unqualifizierten Arbeitskräften verstärken. Direkt ungleichheitsvermehrende Kraft haben unter den Globalisierungsfaktoren offenbar nur die globalen Kapitalströme, wenn sie sich auf Profit versprechende Felder richten, dort hohe Einkommen ermöglichen und so nationale Einkommensdisparitäten vergrößern.

Indirekt ist auch die Wirkungsweise der Globalisierung als *Deutungsmuster*. Die verschärfte internationale Konkurrenz gilt als schlagendes Argument, um z.B. Personalkosten im ausführenden Bereich des produzierenden Gewerbes zu reduzieren oder um Entgelte von Führungskräften zu erhöhen oder um sozialstaatliche Leistungen abzubauen. Ob das Globalisierungsargument in jedem Einzelfall zutrifft oder nicht, ist zweitrangig. Wirksam ist es in jedem Falle.

Bedenkt man die drei genannten Ursachenfelder (1. technologiebedingte Nachfrageverschiebung hin zu qualifizierten Arbeitskräften, 2. nicht ausreichende Arbeitsmarktregulierung und sozialstaatliche Umverteilung 3. globale Arbeitsmigration, Handels- und Kapitalströme) so konzentriert sich die derzeitige politische Diskussion auf Maßnahmen im Hinblick auf die sozialstaatliche Umverteilung (2.) und

die Globalisierung (3.) Nach dem Ergebnissen der bisherigen Analyse richtet sich die öffentliche Diskussion damit jedoch auf Maßnahmen, die nachrangige Ursachen bekämpfen. Die vorrangige Ursache besteht in der Entstehung neuer Technologien, in der unzureichenden Hervorbringung der dafür notwendigen immer höheren Qualifikation und der so entstehenden Marktungleichgewichte bei der Entlohnung (1.). Es erscheint nur in Ausnahmefällen aussichtsreich, in diesen Wirkungszusammenhang technologisch einzugreifen. Die technologische Entwicklung wird, wie schon sein vielen Jahrzehnten, in der Regel auch weiterhin steigende Qualifikationen zur Entwicklung und Anwendung erfordern. Wohl aber erscheint es zielführend, *das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften zu erhöhen und die Zahl derjenigen zu verringern, die mit geringen Qualifikationen auf dem Arbeitsmarkt bestehen müssen*. Bildungsoffensiven greifen direkt in die Arbeitsmarktverhältnisse und damit kausal sehr frühzeitig in die Entstehungsprozesse der Ungleichheitsverschärfung ein.

Dies schließt nicht aus, dann auch später anzusetzen und auch auf die globalisierten Randbedingungen der Einkommensentstehung (z.B. durch Regulierungen von Arbeitsmigration), auf die Regeln der Einkommensbestimmung (z.B. in Form von Tarifbestimmungen) oder auf die bereits entstandenen ungleichen Primäreinkommen (z.B. durch progressive Besteuerung) einzuwirken. Aber eine „Wurzelbehandlung“ in Schulen und Hochschulen, die das Qualifikationsangebot der ständig steigenden Nachfrage anpasst, ist weitgehend frei von „Nebenwirkungen“ und macht viele spätere, in aller Regel mühsamere und von ungewollten Nebenfolgen begleitete Schritte überflüssig. Zum Beispiel erzeugen spätere Einkommensregulierungen allzu oft Arbeitslosigkeit, weil einfache Arbeiten teurer als automatisierte oder im Ausland verrichtete werden, oder die Einkommensregulierungen haben die Abwanderung von hochqualifizierten Arbeitskräften zur Folge. Und die in der Kausalkette noch später einsetzenden sozialstaatlichen Umverteilungen tendieren in der Regel dazu, die Schaffung von Arbeitsplätzen zu behindern.

Was die kausal viel früher einsetzenden, schon die Qualifikation von Arbeitskräften verbessernden Maßnahmen betrifft, so besteht in Deutschland besonders viel Handlungsbedarf. Zwar waren die Maßnahmen gegen wachsende Einkommensungleichheit hierzulande im internationalen Vergleich durchaus erfolgreich. Deutschland ist mittlerweile ein relativ „gleiches“ Land. Aber diese Maßnahmen setzten spät in der Ursachenkette an. Sie konzentrierten sich auf die Regulierungen der Erwerbseinkommen und auf die sozialstaatliche Umverteilung der Primäreinkommen. An der Höhe der Arbeitslosenquote und am Ausmaß des Arbeitsplatzabbaus lässt sich ablesen, dass so „späte“ Maßnahmen ihren Preis haben. Viel weniger verlustreich würde es sein, die Stagnation der Bildungsexpansion zu beenden, die in Deutschland schon über ein Jahrzehnt anhält. Wenn so mehr Qualifizierte und weniger gering Qualifizierte hervorgebracht werden würden, könnten wir den Anforderungen der Wissens- und Informationsgesellschaft endlich gerecht werden.

Wenn dereinst in den entwickelten Ländern ein Gleichgewicht zwischen dem wachsenden Qualifikationsbedarf und -angebot hergestellt wäre, dann wäre eine wesentliche Grundlage dafür geschaffen, die derzeitige Phase der Ungleichheitsverschärfung zu Ende zu bringen. Sie könnte sich als eine Übergangserscheinung herausstellen, in der erst ein Teil der schnell wachsenden Zahl von Arbeitsplätzen für Hochqualifizierte auch schon von solchen Arbeitskräften besetzt werden konnte.

Eine solche Übergangserscheinung würde auf den ersten Blick der ähneln, die Simon Kuznets (1955) zur Erklärung der Ungleichheitsverschärfung zu Beginn der Industrialisierung anführte. Freilich erhöhte sich damals die Ungleichheit, weil ein Ungleichgewicht zwischen einem hochproduktiven und einem weniger produktiven Teil der Wirtschaft bestand. Heute erhöht sich die Einkommensungleichheit, weil ein Ungleichgewicht zwischen Arbeitsplatzangeboten und -nachfragen besteht.

Die Übergangssituation besteht also nicht in sektoralen Ungleichgewichten, die Kuznets – vermutlich beeinflusst durch Jean Fourastié (1967 [1949]) – vor Augen hatte. Heute sind in *allen* Wirtschaftssektoren technologische und organisatorische Veränderungen im Gange, die rapide Produktivitätssteigerungen hervorbringen. Sie steigern in *allen* Produktionssektoren immer mehr die Nachfrage nach qualifiziertem Personal. Die Übergangserscheinung besteht darin, dass diese Prozesse, beschleunigt durch die globalen Handels- und Kapitalströme, so schnell ablaufen, dass das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften damit nicht Schritt hält. Dieses Ungleichgewicht wird durch wachsende internationale Migration sowie durch die demographischen Veränderungen in den entwickelten Ländern derzeit zusätzlich aus dem Lot gebracht.

Wenn dieses Ungleichgewicht vorübergehend sein sollte, wie sieht dann das kommende Gleichgewicht aus? Die derzeit wachsenden Einkommensungleichheiten könnten sich dann wieder abmildern, wenn im Zuge der weitergehenden Modernisierung in entwickelten Gesellschaften außer hochqualifizierten Tätigkeiten nur noch wenige andere vorhanden sein werden und die meisten Menschen durch vermehrte Qualifikation dazu befähigt sein werden, diesen Anforderungen gerecht zu werden. Voraussetzung hierfür ist allerdings, dass bald Maßnahmen getroffen werden, damit die Bildungsfähigkeit so vieler Menschen diesen Prozessen folgen kann. Die hohen Anteile zu versorgender älterer Menschen in entwickelten Gesellschaften und der Zuwanderungsdruck aus weniger entwickelten Gesellschaften, die zeitgleich mit dem hohen Qualifizierungsbedarf anstehen, werden es freilich nicht leicht machen, das neue Gleichgewicht herzustellen.

Eine Gesellschaft der Einkommensgleichheit wird aber auch dann nicht kommen, wenn das derzeitige Ungleichgewicht überwunden sein sollte. Randständig werden diejenigen sein, die den nochmals gesteigerten Anforderungen aus unterschiedlichen Gründen nicht genügen werden. Immerhin besteht dann aber wieder die Möglichkeit, dass die gestiegene Effizienz wirtschaftlicher Tätigkeiten dazu ausreicht und dazu verwendet wird, die Auswirkungen dieser Randständigkeiten zu minimieren. Eine *international koordinierte Sozial- und Bildungspolitik* könnte beides, die Abfederung von Randständigkeit und zuvor die Herstellung eines neuen Gleichgewichts unterstützen.

Anmerkungen

- 1 Unter „entwickelten Gesellschaften“ sollen jene bezeichnet werden, die gemäß dem „Human Development Index“ der Vereinten Nationen relativ weit entwickelt sind. Ihre Bewohner haben demgemäß ein relativ langes und gesundes Leben, relativ hohe Bildungsgrade und einen relativ hohen Lebensstandard. (UNDP 2004: 271) Ein hoher Entwicklungsgrad von Gesellschaften in diesem Sinn kann, muss aber nicht notwendigerweise auf den nachfolgend genannten Modernisierungsfaktoren beruhen.

- 2 Dies ist ein Beispiel für eine von mehreren gängigen Äquivalenzskalen. Hier handelt es sich um die sog. „ältere OECD-Skala“.
- 3 Als Durchschnitt wurde früher meist das arithmetische Mittel gewählt. Neuere Untersuchungen verwenden meist den Median. Definitionsgemäß verdient eine Bevölkerungshälfte mehr, die andere weniger als den Medianwert.

Literatur

- Alderson, Arthur S./Nielsen, François 1999: Income Inequality, Development and Dependence: A Reconsideration, in: *American Sociological Review* 64, S. 606-631
- Bundesregierung 2001: Lebenslagen in Deutschland. Der erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin. Download unter: http://www.bmgs.bund.de/deu/gra/publikationen/p_19.php
- Bundesregierung 2005: Lebenslagen in Deutschland. Der zweite Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Berlin, Download unter: http://www.bmgs.bund.de/deu/gra/publikationen/p_19.php
- Eurostat/Europäische Kommission 2001: Beschreibung der sozialen Lage in Europa 2001, Luxemburg: Amt für amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften
- Förster, Michael/d'Ercole, Mira 2005: Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the second half of the 1990's, OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 22, Paris
- Förster, Michael/Pearson, Mark 2000: Income Distribution in OECD Countries, Paris: OECD Development Center
- Förster, Michael/Pearson, Mark 2002: Income Distribution and Poverty in the OECD Area: Trends and Driving Forces, in: *OECD Economic Studies* 34, S. 7-39
- Fourastié, Jean 1967 [1949]: Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts, Köln: Bund
- Freeman, Richard B. 1995: Are Your Wages Set in Beijing, in: *The Journal of Economic Perspectives*, Jg. 9, H. 3 (Summer), S. 15-32
- Gardiner, Karen 1997: A Survey of Income Inequality over the last twenty years – how does the UK compare, in: Gottschalk, Peter/Gustafsson, Björn/Palmer, Edward (Hg.): *Changing patterns in the distribution of economic welfare. An international perspective*, S. 36-59
- Gottschalk, Peter 1997: Policy changes and growing earnings inequality in the US and six other OECD countries, in: Gottschalk, Peter/Gustafsson, Björn/Palmer, Edward (Hg.): *Changing patterns in the distribution of economic welfare. An international perspective*, S. 12-35
- Gottschalk, Peter/Gustafsson, Björn/Palmer, Edward 1997: Whats behind the increase in inequality. An Introduction, in: Gottschalk, Peter/Gustafsson, Björn/Palmer, Edward (Hg.): *Changing patterns in the distribution of economic welfare. An international perspective*, S. 1-11
- Gregg, Paul/Waderworth, Jonathan 1996: It takes two. Employment polarization in the OECD, London School of Economics, Centre for Economic Performance Discussion Paper, No. 304
- Gustafsson, Björn/Johansson, Mats 1997: In Search for a Smoking Gun: What Makes Income Inequality Vary over Time in Different Countries? LIS Working Paper No. 172, Luxemburg Income Study
- Harrison, Bennett/Bluestone, Barry 1988: The great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America, New York: Basic Books
- Hauser, Richard 2004: The Personal Distribution of Economic Welfare in Germany – How the Welfare State Works, in: *Social Indicators Research* 65: 1-25
- Hradil, Stefan 2001: Soziale Ungleichheit in Deutschland, 8. Auflage, Opladen: Leske+Budrich
- Hradil, Stefan 2004: Die Sozialstruktur Deutschlands im internationalen Vergleich, Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften
- Hradil, Stefan 2005: Warum werden die meisten entwickelten Gesellschaften wieder ungleicher? (erscheint) In: Windolf, Paul (Hg.): *Finanzmarkt-Kapitalismus, Sonderband der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*

- Kraus, Franz 1987: The Historical Development of Income Inequality, in: Flora, Peter/Heidenheimer, Arnold (Hg.): The Development of Welfare States in Europa and America, New Brunswick, Transaction Publ., S. 187-215
- Kuznets, Simon 1955: Economic Growth and Income Inequality, in: American Economic Review 65, S. 1-28
- Melchior, Arne/Telle, Kjetil/Wiig, Henrik 2000: Globalisation and Inequality. World Income Distribution and Living Standards 1960-1998, Royal Norwegian Ministry of Foreign Affairs, Studies on Foreign Policy Issues, Report 6B, unter: http://odin.dep.no/archive/udvedlegg/01/01/rev__016.pdf
- Nielsen, François/Alderson, Arthur S. 1995: Income Inequality, Development, and Dualism. Results from an Unbalanced Cross-national Panel, in: American Sociological Review, 60, S. 674-701
- Paukert, Felix 1973: Income Distribution at Different Levels of Development. A Survey of Evidence, in: International Labour Review, Jg. 108, H. 2, S. 97-125
- Petzina, Dietmar 1978: Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch: Materialien zur Statistik des dt. Reiches 1914-1949, München: Beck.
- Sala-i-Martin, Xavier 2002: The World Distribution of Income (estimated from Individual Country Distributions, NBER Working Paper, Nr. 8933, unter: www.nber.org/papers/w8933
- Schulze, Günther G./Ursprung, Heinrich W. 1999: Globalisation of the Economy and the Nation State, in: The World Economy, Blackwell, Vol. 22, No 3, S. 299-352
- Smeeding, Timothy M. 2000: Changing Income Inequality in OECD Countries. Updated Results from the Luxembourg Income Study, in: Hauser, Richard/Becker, Irene (Hg.) The personal distribution of income in an international perspective, Berlin u.a.: Springer, S. 205-224
- Wood, Adrian 1994: North-South Trade, Employment and Inequality, Changing Fortunes in an Skill-Driven World, Oxford: Oxford University Press