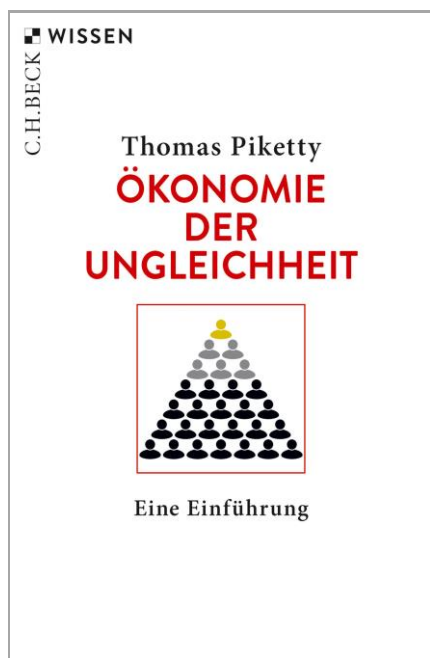


Unverkäufliche Leseprobe



**Thomas Piketty**  
**Ökonomie der Ungleichheit**  
Eine Einführung

2020. 144 S., mit 9 Tabellen und 2 Grafiken  
ISBN 978-3-406-75001-4

Weitere Informationen finden Sie hier:  
<https://www.chbeck.de/30710598>

Dank Thomas Piketty und seinem Weltbestseller «Das Kapital im 21. Jahrhundert» ist das Thema Ungleichheit aus der aktuellen Diskussion nicht mehr wegzudenken. Seine in Frankreich in vielen Auflagen erschienene «Ökonomie der Ungleichheit» führt in die wirtschaftlichen Zusammenhänge hinter dem Phänomen der ungleichen Einkommensverteilung ein. Kurz und prägnant erklärt er, wie Ungleichheit entsteht, wie Ökonomen sie messen, in welchem Missverhältnis Arbeitseinkommen und Kapitalerträge zueinander stehen und was zu der ungleichen Verteilung der Arbeitseinkommen führt. Dabei geht es ihm insbesondere um die Frage, welche Möglichkeiten die Politik hat, der Ungleichheit durch Umverteilung zu begegnen, ohne die wirtschaftliche Entwicklung zu behindern und Arbeitsplätze zu gefährden.

*Thomas Piketty*, geb. 1971, ist Professor an der Pariser École d'Économie. Bei C.H.Beck liegen von ihm vor: *Die Schlacht um den Euro* (2015), *Das Kapital im 21. Jahrhundert* (82016) und *Kapital und Ideologie* (2020).

Thomas Piketty

# ÖKONOMIE DER UNGLEICHHEIT

*Eine Einführung*

Aus dem Französischen übersetzt  
von Stefan Lorenzer

C.H.Beck

Titel der französischen Originalausgabe  
«L'économie des inégalités»  
© Editions La Découverte, Paris, France, 1997, 2008.

1. und 2. Auflage. 2016.

Mit 9 Tabellen und 2 Grafiken

3. Auflage. 2020

Originalausgabe

© Verlag C.H.Beck oHG, München 2016  
www.chbeck.de

Satz: C.H.Beck.Media.Solutions, Nördlingen

Druck und Bindung: Druckerei C.H.Beck, Nördlingen

Reihengestaltung Umschlag: Uwe Göbel (Original 1995, mit Logo),

Marion Blomeyer (Überarbeitung 2018)

Umschlagabbildung: Shutterstock

Printed in Germany

ISBN 978 3 406 75001 4



klimaneutral produziert

[www.chbeck.de/nachhaltig](http://www.chbeck.de/nachhaltig)

## Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung .....	7
Einleitung .....	7
<b>1. Ausmaß und Entwicklung der Ungleichheit</b>	<b>11</b>
Verschiedene Einkommensarten .....	11
Lohnungleichheit .....	14
<i>Internationale Vergleiche</i> .....	16
Einkommensungleichheit .....	17
<i>Internationale Vergleiche</i> .....	19
Ungleichheiten im historischen und geografischen Vergleich .....	21
Die historische Entwicklung von Ungleichheit .....	22
<i>Von den großen historischen Gesetzmäßigkeiten         zu den Ungewissheiten</i> .....	25
<i>Von den Löhnen zu den Einkommen</i> .....	27
<i>Ungleichverteilung von Arbeit</i> .....	28
<b>2. Ungleichheit von Kapital und Arbeit</b>	<b>31</b>
Der Anteil des Kapitals am Gesamteinkommen .....	32
<i>Zur Frage der Substituierbarkeit von Kapital         und Arbeit</i> .....	33
<i>Ein Kompromiss zwischen Theorien kurzfristiger         und langfristiger Entwicklungen?</i> .....	47
Kasten: Den Anteil des Kapitals messen .....	50
Die Dynamik der Kapitalverteilung .....	63
<i>Zur Theorie des vollkommenen Kreditmarkts und         der Konvergenz</i> .....	64
<i>Das Problem der Unvollkommenheit         des Kapitalmarktes</i> .....	69

<b>3. Ungleichheit der Arbeitseinkommen</b>	<b>75</b>
Lohnungleichheit und Ungleichverteilung	
von Humankapital . . . . .	76
<i>Das Erklärungspotenzial der Theorie</i>	
<i>des Humankapitals</i> . . . . .	77
<i>Wie lassen sich Arbeitseinkommen umverteilen?</i>	85
<i>Woher rührt die Ungleichverteilung</i>	
<i>des Humankapitals?</i> . . . . .	89
Soziale Erzeugung von Lohnungleichheit . . . . .	101
<i>Der Einfluss der Gewerkschaften auf</i>	
<i>die Lohnentwicklung</i> . . . . .	101
<i>Die Monopsonmacht der Arbeitgeber</i> . . . . .	106
<i>Effizienzlöhne und gerechte Löhne</i> . . . . .	110
<b>4. Instrumente der Umverteilung</b>	<b>114</b>
Reine Umverteilung . . . . .	114
<i>Durchschnitts- und Grenzabgabensätze</i>	
<i>der Umverteilung</i> . . . . .	114
<i>Gerechte fiskalische Umverteilung</i> . . . . .	119
Effiziente Umverteilung . . . . .	129
<i>Umverteilung und Sozialversicherungen</i> . . . . .	130
<i>Umverteilung und Nachfrage</i> . . . . .	136
Bibliografie . . . . .	139

## Vorbemerkung

Das vorliegende Buch wurde 1997 geschrieben und erstmals veröffentlicht. Seither ist es mehrfach durchgesehen und wieder aufgelegt worden. Dennoch muss betont werden, dass sein Gesamtaufbau seit 1997 unverändert geblieben ist. Es gibt also im Wesentlichen den Erkenntnisstand von 1997 und die damals verfügbaren Daten wieder. Daher werden insbesondere die in den letzten fünfzehn Jahren vorgelegten internationalen Untersuchungen zur historischen Dynamik der Ungleichheit nicht ausreichend berücksichtigt. Lesern, die sich für eine eingehendere Darstellung dieser historischen Untersuchungen und die Lehren interessieren, die man aus ihnen ziehen kann, sei empfohlen, einen Blick in die *World Top Incomes Database* (online verfügbar) und mein Buch *Das Kapital im 21. Jahrhundert* (C.H.Beck, 2014) zu werfen.

## Einleitung

Die Frage der Ungleichheit und Umverteilung steht im Zentrum eines politischen Grundkonflikts. Etwas vereinfacht wird man sagen können, dass sich traditionell zwei Positionen gegenüberstehen.

Auf der einen Seite versichert uns die liberale Position, langfristig seien allein die Kräfte des Marktes, Eigeninitiative und Produktionssteigerung in der Lage, Einkommen und Lebensbedingungen auch und gerade der Benachteiligten zu verbessern. Staatliche Umverteilungsmaßnahmen sollten daher nur in mäßigem Umfang erfolgen und sich auf Instrumente beschränken, die jene segensreichen Marktmechanismen möglichst wenig stören,

wie z.B. die negative Einkommensteuer des integrierten Steuer- und Transfersystems von Milton Friedman [1962].

Auf der Gegenseite versichert uns die traditionelle, von den Sozialisten des 19. Jahrhunderts und den Gewerkschaften ererbte Position der Linken, allein soziale und politische Kämpfe könnten das vom kapitalistischen System gezeitigte Elend der Benachteiligten lindern. Staatliche Umverteilungsmaßnahmen sollten es daher nicht dabei belassen, zur Finanzierung von Transferleistungen Steuern zu erheben, sondern ins Zentrum des Produktionsprozesses selber eingreifen, um die Funktionsweise des Marktes, die der Aneignung der Gewinne durch die Kapitalbesitzer und den Lohnungleichheiten zugrunde liegt, als solche infrage zu stellen.

Dieser Links/Rechts-Konflikt zeigt zunächst, dass die Uneinigkeit über Opportunität und konkrete Form staatlicher Umverteilung weniger auf unterschiedliche Auffassungen von sozialer Gerechtigkeit, als vielmehr darauf zurückgeht, dass die jeweilige Analyse der wirtschaftlichen und sozialen Mechanismen, die Ungleichheit hervorbringen, zu entgegengesetzten Ergebnissen kommt. Tatsächlich gibt es einen gewissen Grundkonsens über Prinzipien sozialer Gerechtigkeit. Wenn Ungleichheit zumindest teilweise Faktoren geschuldet ist, für die man den Einzelnen nicht verantwortlich machen kann, da sie seinem Einfluss entzogen sind, wie etwa das Startkapital, das er seiner Herkunft oder glücklichen Umständen verdankt, dann ist es gerecht, wenn der Staat die Chancen und Lebensumstände der Benachteiligten, also derjenigen zu verbessern sucht, die mit besonders misslichen unbeeinflussbaren Faktoren zu kämpfen haben. Moderne Theorien sozialer Gerechtigkeit haben diese Idee in Gestalt des Maximin-Prinzips zum Ausdruck gebracht: Eine gerechte Gesellschaft muss die Minimalbedingungen und Chancen maximieren, die das Sozialsystem dem Einzelnen bietet. Ausdrücklich eingeführt von Serge-Christophe Kolm [1971] und John Rawls [1972], findet sich dieses Prinzip der Sache nach schon sehr viel früher, etwa in der theoretisch weithin anerkannten Idee, es sollten allen möglichst weitreichende gleiche Rechte garantiert werden. Der eigentliche Konflikt betrifft meist



weniger abstrakte Prinzipien sozialer Gerechtigkeit als die Frage, wie sich die Lebensbedingungen der am stärksten Benachteiligten konkret verbessern lassen, und wie weit die allen eingeräumten gleichen Rechte tatsächlich gehen können.

Nur eine sorgfältige Analyse der sozio-ökonomischen Mechanismen, die Ungleichheit hervorbringen, wird daher die beiden Extremvorstellungen von Umverteilung auf ihren jeweiligen Wahrheitsgehalt prüfen können – und damit vielleicht zu einer nicht nur gerechteren, sondern auch effizienteren Umverteilung beitragen. Dieses Buch will den gegenwärtigen Stand der Erkenntnisse vorstellen, die uns auf diesem Weg voranbringen können.

Das Beispiel dieses Links/Rechts-Konflikts wirft vor allem ein Licht darauf, wie wichtig der Unterschied zwischen verschiedenen Typen und Instrumenten der Umverteilung ist. Soll man den Markt und sein Preissystem gewähren lassen und sich auf Umverteilung durch Steuern und Transferleistungen beschränken? Oder braucht es einen strukturellen Eingriff in die Funktionsweisen des Marktes, die Ungleichheit hervorbringen? Dieser Alternative entspricht, in der Sprache der Ökonomen, die Opposition von reiner und effizienter Umverteilung. Reine Umverteilung ist dann angebracht, wenn das Marktgleichgewicht zwar effizient im Sinne Paretos ist, also keine Möglichkeit einer Umstrukturierung von Produktion und Ressourcenallokation besteht, bei der alle gewinnen, wenn aber aus Gründen der sozialen Gerechtigkeit dennoch eine Umverteilung von den Bessergestellten zu den Schlechtergestellten erforderlich ist. Effiziente Umverteilung dagegen ist dann angebracht, wenn Marktunvollkommenheiten die Möglichkeit einschließen, sowohl die Pareto-Effizienz der Ressourcenallokation als auch die Verteilungsgerechtigkeit zu verbessern.

In den politischen Auseinandersetzungen der Gegenwart wird diese Opposition von reiner und effizienter Verteilung häufig mit der Opposition zwischen einer moderaten und einer ambitionierten Umverteilung verwechselt. Eine kompliziertere Gestalt hat dieser überkommene Links/Rechts-Konflikt angenommen, seit manche Linke für die Einführung eines «bedingungslosen Grund-

einkommens» für jeden Bürger eintreten, das sich ausschließlich durch Steuern finanziert, keinen direkten Einfluss auf das Spiel der Marktkräfte nimmt und sich von Friedmans negativer Einkommenssteuer allein dem Umfang nach unterscheidet.

Die Frage nach den Instrumenten der Umverteilung fällt denn auch, allgemeiner gesprochen, nicht zwangsläufig mit der Frage nach dem Umfang der Umverteilung zusammen. Dieses Buch wird sich um den Nachweis bemühen, dass man gut daran tut, beide Fragen gesondert zu behandeln, da sie nach ganz unterschiedlichen Erwägungen und Antworten verlangen.

Um sich diesen Fragen zu nähern und die wichtigsten Sachverhalte herauszustellen, denen eine Theorie der Ungleichheit und der Umverteilung Rechnung tragen muss, ist es hilfreich, die historischen Hintergründe und Größenordnungen der heutigen Ungleichheit in Erinnerung zu rufen (Kapitel 1). Die beiden folgenden Kapitel (Kapitel 2 und 3) sind den Hauptmechanismen gewidmet, die Ungleichheit erzeugen, und möchten nicht nur die politischen Einsätze in den intellektuellen Auseinandersetzungen zwischen den Theorien, sondern auch die beobachtbaren Tatsachen herausstellen, auf deren Grundlage sich diese Auseinandersetzungen nur entscheiden lassen. Kapitel 2 behandelt mit der Ungleichheit von Kapital und Arbeit eine fundamentale Ungleichheit, von der die Analyse der sozialen Frage seit dem 19. Jahrhundert zutiefst geprägt wurde. Kapitel 3 wird sich mit der Ungleichheit der Arbeitseinkommen selber beschäftigen, die vielleicht zum zentralen Problem im Kontext gegenwärtiger Ungleichheit geworden ist – wenn sie das nicht immer schon war.

Erst wenn diese Befunde zusammengetragen sind, wird sich die wesentliche Frage, nämlich die Frage nach den Bedingungen und Instrumenten der Umverteilung, wieder aufgreifen und vertiefen lassen (Kapitel 4). Besondere Aufmerksamkeit wird dabei der Ungleichheit und Umverteilung in Frankreich gelten, obwohl die verfügbaren Daten und Analysen eher dürftig sind – in auffälligem Kontrast zu der Aufmerksamkeit für die Arbeitslosigkeit, die soziale Kluft etc. in den öffentlichen Debatten der 1990er-Jahre. Daher werden wir mitunter auf Studien zu anderen Ländern, namentlich den Vereinigten Staaten, zurückgreifen

müssen, um die vorgestellten Theorien zu veranschaulichen und zu bestätigen oder aber zu widerlegen.

## **1. Ausmaß und Entwicklung der Ungleichheit**

In welchen Größenordnungen bewegt sich die gegenwärtige Ungleichheit? Verdienen die Reichen in einer bestimmten Gesellschaft zweimal mehr als die Armen? Zehnmal mehr? Hundertmal mehr? Und wie verhält sich dieses Einkommensgefälle zu dem in anderen Ländern und zu anderen Zeiten? War es im Jahr 1950 ebenso groß wie um 1900 oder um 1800? Ist die Arbeitslosigkeit in den westlichen Ländern der 1990er-Jahre die vorherrschende Gestalt der Ungleichheit?

### ***Verschiedene Einkommensarten***

Was sind die verschiedenen Einkommensquellen der Haushalte? Tabelle 1 schlüsselt die Einkünfte von etwa 24 Millionen französischen Haushalten im Jahr 2000 nach verschiedenen Kategorien auf: Löhne und Gehälter, Einkünfte aus selbstständiger Arbeit (Bauern, Einzelhändler, Rechtsanwälte ...), Altersrenten, andere Transfereinkommen (Arbeitslosengeld, Familienbeihilfe) und Vermögenseinkünfte (Zinsen, Dividenden, Mieten etc.).

Was lernen wir aus Tabelle 1? Zunächst, dass 58,8% des Gesamteinkommens der Haushalte aus Löhnen und Gehältern und weitere 5,8% aus selbstständigen Einkünften, also insgesamt beinahe zwei Drittel aus Arbeitseinkommen bestehen. Weiterhin machen Sozialeinkommen mehr als 30% der Haushaltseinkommen aus, von denen wiederum zwei Drittel auf Altersrenten entfallen. Und nur etwa 5% des Gesamteinkommens der Haushalte sind Kapitaleinkommen. Es ist freilich kein Geheimnis, dass Kapitaleinkommen von Haushalten in Einkommenserhebungen nicht korrekt angegeben werden. Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen kommen anhand der

Zahlen, die Unternehmen und Banken über ausgeschüttete Zinsen und Dividenden vorlegen, zu einer höheren Schätzung des Anteils der Kapitaleinkommen am Gesamteinkommen der Haushalte von etwa 10% [INSEE, 1996b, S. 26–29]. Aber alle Quellen sind sich gleichwohl darin einig, dass die Arbeitseinkommen der Haushalte mindestens das Sechs- bis Siebenfache ihrer Kapitaleinkommen ausmachen. Dabei handelt es sich um ein allgemeines Kennzeichen der Einkommensverteilung in den westlichen Ländern [Atkinson et al., 1995, S. 101]. Mit dieser Schätzung ihres Anteils auf 5% oder 10% wird allerdings die Bedeutung der Kapitaleinkommen für Wirtschaft und Gesellschaft insgesamt zu niedrig veranschlagt, da ein erheblicher Teil der Kapitaleinkommen von Unternehmen nicht an ihre Besitzer, die Haushalte, ausgeschüttet wird (siehe Kapitel 2).

Welchen Anteil die unterschiedlichen Einkommensarten am Haushaltsvermögen haben, hängt freilich stark davon ab, ob man arm oder reich ist. Um das genauer zu analysieren, ist es hilfreich, zwischen verschiedenen Dezilen der Einkommensverteilung zu unterscheiden. Das erste Dezil, in der Tabelle als D<sub>1</sub> bezeichnet, versammelt die 10% der Haushalte mit dem niedrigsten Einkommen, das zweite Dezil (D<sub>2</sub>) die folgenden 10%, und so weiter bis zum zehnten Dezil (D<sub>10</sub>), also den reichsten 10% der Haushalte. Einer präziseren Beschreibung halber greifen wir auch auf den Begriff des Perzentils zurück. Das erste Perzentil versammelt die ärmsten 1% der Bevölkerung, und so weiter bis zum hundertsten Perzentil. Diese Begriffe bezeichnen Untergruppen der Bevölkerung (in Frankreich im Jahr 2000 pro Dezil 2,4 Millionen und pro Perzentil 240 000 Haushalte), für die man zum Beispiel das Durchschnittseinkommen berechnen kann. Sie dürfen daher nicht mit dem Begriff der Einkommensobergrenze verwechselt werden, die zwei Einkommensgruppen voneinander trennt und mit dem Buchstaben P bezeichnet wird. P<sub>10</sub> repräsentiert zum Beispiel die Einkommensobergrenze, unterhalb derer 10% der Haushalte, P<sub>90</sub> die Obergrenze, unterhalb derer 90% der Haushalte liegen, etc. In Tabelle 1 repräsentiert P<sub>90</sub>–P<sub>95</sub> die Gesamtheit der Haushalte zwischen der Obergrenze des 90sten und der Obergrenze des 95sten Perzen-

Tabelle 1: Verschiedene Arten von Haushaltseinkommen

	Löhne	Selbstständigen- einkommen	Renten	Transfer- leistungen	Vermögens- einkommen
Durchschnittslohn	58,8	5,8	21,3	9,5	4,6
D1	17,9	1,7	43,2	34,2	3,1
D2	30,0	2,3	44,6	20,7	2,4
D3	38,3	2,9	40,8	15,1	2,9
D4	44,3	2,7	35,7	14,3	3,1
D5	50,6	2,6	28,9	14,6	3,4
D6	58,4	3,6	22,0	12,4	3,6
D7	63,3	3,4	19,8	10,4	3,2
D8	66,5	3,3	18,7	7,6	3,9
D9	68,6	4,6	16,6	5,6	4,6
P90–P95	70,2	7,0	13,4	4,1	5,3
P95–P100	63,6	16,4	8,4	2,9	8,8

«D1» repräsentiert die ärmsten 10 % der Haushalte, «D2» die folgenden 10 %, und so weiter. «P95–100» repräsentiert die reichsten 5 % der Einkommen, «P90–95» die vorhergehenden 5%. Löhne machen im Durchschnitt 58,8% des Gesamteinkommens aller Haushalte aus, 17,9% des Haushaltseinkommens der ärmsten 10%, 30% bei den folgenden 10% und 63,5% bei den reichsten 5%.

Die Selbstständigeneinkommen umfassen Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft, aus Gewerbebetrieb und nichtgewerbliche Einkünfte. Die Transferleistungen umfassen Familienbeihilfe, Arbeitslosengeld, Mindesteinkommen... Die Kapital- oder Vermögenseinkommen umfassen Dividenden, Zinsen und Mieteinkünfte. Die Einkommen sind um sämtliche Sozialabgaben bereinigt.

Quelle: Untersuchung der Haushaltsbudgets 2000, INSEE (Berechnungen des Autors).

tils, das heißt die erste Hälfte des zehnten Dezils, während P95–P100 die zweite Hälfte des zehnten Dezils repräsentiert, das heißt die fünf reichsten Perzentile.

Tabelle 1 zeigt, dass in den Haushalten von D1 im Wesentlichen Kleinrentner und Arbeitslose leben. Der Lohn, den sie beziehen, macht im Durchschnitt weniger als 18% ihres Einkommens aus, gegenüber fast 80% aus Sozialeinkommen. Mit steigendem Einkommen wird in dem Maße, in dem Rentner und Arbeitslose weniger werden, der Anteil der Löhne und Gehälter am Gesamteinkommen größer, um bei den reichsten 5% der Haushalte (P95–P100) wieder leicht zurückzugehen, da deren Einkünfte zu einem beträchtlichen Teil aus Vermögensein-

künften, vor allem aber Einkünften aus selbstständiger Arbeit bestehen. Diesen Einkünften aus selbstständiger Arbeit kommt eine Zwischenstellung zwischen Arbeits- und Vermögenseinkommen zu, da sie nicht nur die Arbeit des Landwirts, des Arztes, des Gastronomen etc., sondern auch die von ihnen getätigten Investitionen vergüten. Gleichwohl machen Löhne und Gehälter auch bei den sehr wohlhabenden Haushalten einen nicht unerheblichen Teil des Einkommens aus: Die reichsten 5 % der Haushalte beziehen sehr viel mehr Arbeits- als Vermögenseinkommen, ganz gleich, welche Schätzung man zugrunde legt. Man muss sich in der Einkommenspyramide noch weiter nach oben bewegen, bevor Löhne und Gehälter nicht mehr den Hauptteil der Einkünfte ausmachen [Piketty, 2001].

### **Lohnungleichheit**

Wie sind Löhne und Gehälter als die bei Weitem wichtigste Einkommensquelle der Haushalte verteilt? Tabelle 2 beschreibt die Lohnungleichheit unter den etwa 12,7 Millionen Vollbeschäftigten des privaten Sektors in Frankreich im Jahr 2000.

Die am schlechtesten entlohnten 10% der Arbeitnehmer erhalten ungefähr den Mindestlohn. Der Durchschnittslohn im untersten Dezil (D1) beträgt damit 890 Euro netto. Der Medianlohn (P50), seiner Definition nach das Lohnniveau, unter dem 50% der Lohnempfänger liegen, beträgt 1400 Euro. Er liegt über dem Durchschnittslohn von 1310 Euro im fünften Dezil, da dieses aus den Lohnempfängern zwischen P40 und P50 besteht. Und er liegt vor allem unter dem Durchschnittslohn von 1700 Euro im Jahr 2000, denn die obere Hälfte der Lohnverteilung hat eine sehr viel größere Spreizung als die untere Hälfte, sodass die sehr hohen Löhne dafür sorgen, dass der Durchschnittslohn über dem Medianlohn liegt. Im Übrigen haben die bestbezahlten 10% der Arbeitnehmer, die mindestens 2720 Euro im Monat verdienen, einen Durchschnittslohn, der 4030 Euro im Monat, also fast zweimal mehr als der Durchschnittslohn der folgenden 10% beträgt (2340 Euro).

Ein hilfreicher Indikator für die Gesamtungleichheit der Löhne

Tabelle 2: Lohnungleichheit in Frankreich, 2000

Durchschnittslohn	Monatslohn in Euro		
	1700		
D1	890	900	P10
D2	1000		
D3	1110		
D4	1210		
D5	1310	1400	P50
D6	1450		
D7	1620		
D8	1860		
D9	2340	2720	P90
D10	4030		

«D1» repräsentiert die am schlechtesten bezahlten 10% der Arbeitnehmer, «D2» die folgenden 10%, und so weiter. «P10» ist die Lohngrenze, die D1 und D2 trennt, «P50» die Lohngrenze, die D9 und D10 trennt. Die am schlechtesten bezahlten 10% erhalten alle pro Monat einen Lohn unter 900 Euro und einen Durchschnittslohn von 890 Euro, die bestbezahlten 10% alle mehr als 2720 Euro und im Durchschnitt 4030 Euro.

Monatslöhne von Vollzeitbeschäftigten des privatwirtschaftlichen Sektors, um Prämien sowie um alle Sozialabgaben bereinigt.

ist das Interdezilverhältnis  $P_{90}/P_{10}$ , das heißt das Verhältnis der Untergrenze des zehnten Dezils zur Obergrenze des ersten Dezils. Im Fall der Lohnungleichheit in Frankreich im Jahr 2000 beträgt dieses  $P_{90}/P_{10}$ -Verhältnis  $2720/900$ , also etwa 3,0: Wer zu den bestbezahlten 10% gehören will, muss mindestens dreimal mehr verdienen als jemand, der zu den am schlechtesten bezahlten 10% zählt. Dieser Indikator ist nicht mit dem  $D_{10}/D_1$ -Verhältnis zu verwechseln, also dem Verhältnis des Durchschnittslohns im zehnten Dezil zum Durchschnittslohn im ersten Dezil, das per definitionem höher liegt, im vorliegenden Fall  $4030/890$ , also 4,5: Die bestbezahlten 10% in Frankreich verdienen durchschnittlich 4,5-mal mehr als die am schlechtesten bezahlten 10%. Aus Tabelle 2 lässt sich auch der Anteil der bestbezahlten 10% an der Gesamtlohnsumme ermitteln. Wenn der Durchschnittslohn in  $D_{10}$  um das 2,37fache höher als der Durchschnittslohn ist ( $4030/1700 = 2,37$ ) und die

Lohnempfänger in D10 per definitionem 10% der Gesamtzahl der Lohnempfänger ausmachen, dann verdienen sie 23,7% der Gesamtlohnsumme.

Es gibt andere Indikatoren, mit denen man die Ungleichheit der Gesamtverteilung und nicht allein die Kluft zwischen oberstem und unterstem Dezil messen kann, etwa den Gini-Koeffizienten und die Theil- und Atkinson-Indizes [Morrisson, 1996, S. 81–96], aber Indikatoren vom Typ der Interdezilverhältnisse, also  $P_{90}/P_{10}$ ,  $D_{10}/D_1$ ,  $P_{80}/P_{20}$ , etc., sind sehr viel einfacher und anschaulicher. Da das  $P_{90}/P_{10}$ -Verhältnis den Vorzug hat, für eine Reihe von Ländern relativ verlässliche Zahlen zu bieten, werden wir es in diesem Kapitel häufiger zurate ziehen.

Um einen vollständigeren Überblick über die Lohnungleichheiten zu gewinnen, müsste man auch die Löhne im öffentlichen Dienst berücksichtigen (Staat, Kommunen, öffentliche Unternehmen). In Frankreich erhalten die 4,1 Millionen Vollzeitbeschäftigten des öffentlichen Sektors einen Lohn, der leicht über dem des privaten Sektors liegt, und die Lohndifferenzen sind deutlich geringer: So beträgt etwa das  $P_{90}/P_{10}$ -Verhältnis bei Staatsbediensteten 2,6 [INSEE, 1996d, S. 55].

**Internationale Vergleiche.** Liegt das Interdezilverhältnis  $P_{10}/P_{90}$  für Löhne und Gehälter überall bei 1 zu 3? Tabelle 3 zeigt die  $P_{90}/P_{10}$ -Verhältnisse für vierzehn OECD-Staaten im Jahr 1990. Wie man sieht, liegt Frankreich in der Mitte zwischen Deutschland und den nordischen Ländern einerseits, wo der Quotient im allgemeinen um die 2,5 beträgt und bis auf 2 sinken kann, und den angelsächsischen Ländern andererseits, wo der Quotient 3,4 in Großbritannien, 4,4 in Kanada und 4,5 in den Vereinigten Staaten erreicht. Die Zahlen von Tabelle 2 beziehen sich für sämtliche Länder nur auf Vollzeitbeschäftigte. Es ist wichtig, das zu betonen, da eine Berücksichtigung von Teilzeitbeschäftigten, deren Zahl sich im Jahr 2000 in Frankreich auf 3,1 Millionen beläuft, durchgängig zu einem größeren  $P_{90}/P_{10}$ -Abstand führt. So spricht die OECD, deren Zahlen im besonderen Fall der Vereinigten Staaten alle Teilzeitbeschäftigten berücksichtigen, für 1990 von einem  $P_{90}/P_{10}$ -Verhältnis



**Tabelle 3: Lohnungleichheit in den OECD-Staaten,  
gemessen durch das P90/P10-Verhältnis**

Norwegen	2,0	Portugal	2,7
Schweden	2,1	Japan	2,8
Dänemark	2,2	Frankreich	3,1
Niederlande	2,3	Großbritannien	3,4
Belgien	2,3	Österreich	3,5
Italien	2,4	Kanada	4,4
Deutschland	2,5	Vereinigte Staaten	4,5

Die bestbezahlten 10% erhalten in Deutschland 2,5-mal mehr Lohn als die am schlechtesten bezahlten 10%.

Quelle: OECD [1993, S. 170–73]; Vereinigte Staaten: Katz et al. [1995, Abbildung 1].

von 5,5, das sich auf 4,5 reduziert, solange man nur die Vollzeitbeschäftigten berücksichtigt [Katz et al., 1995, Grafik 1; Lefranc, 1997, Tabelle 1], wie die OECD selbst es im Fall aller anderen Länder tut.

### ***Einkommensungleichheit***

Wie kommt man von der Lohnungleichheit zur Ungleichheit der Haushaltseinkommen? Die Frage ist nicht leicht zu beantworten, da man nicht nur Einkommen aus selbstständiger Arbeit, Einkommen aus Sozialtransfers und Vermögenseinkommen zu den Löhnen hinzurechnen, sondern auch die Zusammensetzung der Haushalte aus Beschäftigten und Nicht-Beschäftigten berücksichtigen muss. Tabelle 4 zeigt das Resultat dieser Berechnungen für Frankreich im Jahr 2000.

Das durchschnittliche Monatseinkommen französischer Haushalte beträgt 2280 Euro, aber 10% der Haushalte verfügen über weniger als 790 Euro, 10% über mehr als 4900 Euro. Das ergibt ein P90/P10-Verhältnis von 5,2, gegenüber einem P90/P10-Verhältnis von 3,0 bei den Löhnen. Die wohlhabendsten 5% der Haushalte haben sämtlich ein Einkommen von mehr als 5100 Euro und ein Durchschnittseinkommen von 7270 Euro.

Dass die Ungleichheit der Haushaltseinkommen größer als die

Lohnungleichheit ist, wird in Frankreich um das Jahr 2000 dadurch verstärkt, dass in zahlreichen Familien Arbeitslose leben, ist aber eine weitverbreitete Tatsache, die im Allgemeinen auf andere Faktoren zurückgeht.

Zunächst einmal sind Einkommen aus selbstständiger Arbeit, vor allem aber aus Vermögen sehr viel ungleicher verteilt als Löhne. Typischerweise beläuft sich der Anteil der reichsten 10% der Haushalte an den Vermögenseinkünften auf etwa 50%, ganz wie ihr Anteil am Vermögen überhaupt, während der Anteil der bestbezahlten 10% der Lohnempfänger an der Gesamtlohnsomme je nach Land nur zwischen 20% und 30% liegt (23,7% in Frankreich im Jahr 2000). Der Anteil der Vermögenseinkünfte am Gesamteinkommen ist freilich gering. Darum beläuft sich auch im Jahr 2000 der Anteil der reichsten 10% der Haushalte am Haushaltseinkommen insgesamt nur auf 26%. Die Vermögensungleichheiten sind nicht nur sehr viel größer als Lohn- und Einkommensungleichheiten, sie sind auch sehr viel weniger bekannt. Ungleichheit des Vermögens lässt sich nicht allein aus der Ungleichheit eines ihm zugrunde liegenden aktuellen oder vergangenen Einkommens erklären. Sie rührt auch – Lollivier und Vergé zufolge für das Frankreich des Jahres 1992 fast zur Hälfte – von Unterschieden des Sparverhaltens und der Akkumulation her, die nicht auf Einkommensungleichheit zurückgehen. Diese besonderen Schwierigkeiten der Vermögenserfassung sind der Grund dafür, dass sich Messungen von Ungleichheit häufig auf Einkommens- und Lohnungleichheit beschränken.

Aber der Hauptgrund, aus dem Einkommensungleichheit stets deutlich größer als Lohnungleichheit zu sein scheint, ist ein ganz anderer: Die meisten der Haushalte mit niedrigem Einkommen leben von kleinen Altersrenten und bestehen häufig aus nur einer Person, während Haushalte mit hohem Einkommen im allgemeinen Paare sind, häufig mit zwei Gehältern und Kindern. Würde man das P90/P10-Verhältnis nicht für Haushaltseinkommen, sondern für Haushaltseinkommen im Verhältnis zur Haushaltsgröße berechnen, um Ungleichheit der Lebensstandards statt Einkommen als solche zu messen, so käme man je nach Anpassungsgrad auf einen Quotienten von nicht 5,2, son-

Tabelle 4: Einkommensungleichheit in Frankreich, 2000

Durchschnittseinkommen	Monatseinkommen in Euro		
	2280		
D1	540	790	P10
D2	930	1070	P20
D3	1190	1330	P30
D4	1480	1610	P40
D5	1760	1920	P50
D6	2080	2240	P60
D7	2430	2630	P70
D8	2880	3150	P80
D9	3570	4090	P90
P90–P95	4520	5100	P95
P95–P100	7270		

Siehe Tabelle 1 und 2. Die ärmsten 10% der Haushalte haben pro Monat Einkommen unter 790 Euro und Durchschnittseinkommen von 540 Euro; die reichsten 5% haben Einkommen über 5100 Euro und Durchschnittseinkommen von 7270 Euro.

Jahreseinkommen, geteilt durch 12, die Löhne, Selbstständigeneinkommen, Renten, Transferleistungen und Vermögenseinkommen umfassen. Die Einkommen sind um alle Sozialabgaben, aber nicht um andere direkte Steuern wie Einkommensteuer und Wohnsteuer bereinigt.

Quelle: Untersuchung der Haushaltsbudgets 2000, INSEE (Berechnungen des Autors).

dern etwa 4,3–4,4 [INSEE, 1996b, S. 116]. Zudem muss man, um zur Ungleichheit der tatsächlich verfügbaren Haushaltseinkommen zu gelangen, die Rolle der Einkommensteuer berücksichtigen, die aus Tabelle 4 nicht hervorgeht. Da Haushalte mit einem der P90-Ebene entsprechenden Einkommen, also mit 4090 Euro monatlich, im Durchschnitt Einkommensteuer in der Höhe von etwa 10% ihres Einkommens, Haushalte aus P10 dagegen keine Einkommensteuer zahlen, würde das P90/P10-Verhältnis um 10% niedriger ausfallen (zur Umverteilungswirkung von Steuern/Abgaben und Transfers siehe Kapitel 4). Man käme dann auf ein P90/P10-Verhältnis von 3,5–4, also auf eine Ungleichheit, die leicht über der Lohnungleichheit liegt.

**Internationale Vergleiche.** Wie stellt sich ein solches P90/P10-Verhältnis im internationalen Vergleich dar? Solche Vergleiche

lassen sich für Haushaltseinkommen leider sehr viel schwerer anstellen als für Löhne. Es ist oft nicht ganz leicht, in allen Ländern die gleichen Einkommensarten zu berücksichtigen. Umso ambitionierter ist das Projekt einer Vergleichsdatenbank für verschiedene Länder, aus dem die 1995 im Auftrag der OECD veröffentlichte «Luxembourg Income Study» (LIS) hervorgegangen ist [Atkinson et al., 1995], auf die wir uns hier stützen.

Die P<sub>90</sub>/P<sub>10</sub>-Verhältnisse in Tabelle 5 beziehen sich auf das verfügbare, also um Steuern und Transfers bereinigte Einkommen, das zudem nach Haushaltsgröße angepasst wurde. Darum lautet der Quotient für Frankreich hier nicht mehr 5,2 wie in Tabelle 4, sondern 3,5. Hinzu kommt, dass sich die OECD-Studie auf Steuerdaten und nicht auf die «Haushalterhebung» des Jahres 2000 stützt. Die nationalen Abstufungen, die wir bei der Lohnungleichheit beobachten konnten, zeigen sich auch hier. In Deutschland, Belgien, Schweden und Norwegen hatten die Lohnunterschiede bei einem Quotienten von 2–2,5 gelegen und liegen auch die Einkommensunterschiede bei 2,5–3. In den angelsächsischen Ländern dagegen hatten die Lohnunterschiede bei 4–5,5 gelegen und liegen die Einkommensunterschiede bei 4,5–5. Erneut behaupten die Vereinigten Staaten mit 5,9 den Spitzenplatz. Frankreich liegt im Mittelfeld.

Es ist ausgesprochen schwierig, diese Zahlen mit den wenigen Indikatoren abzugleichen, die wir für Ungleichheit außerhalb der entwickelten Länder besitzen. Alles weist indessen darauf hin, dass die Verhältnisse dort ganz unterschiedlich sind. In den südamerikanischen Ländern ist die Ungleichheit noch größer als in den westlichen Ländern mit der größten Ungleichheit, während in den meisten asiatischen sowie den unterentwickeltesten afrikanischen Ländern die Ungleichheit der entspricht, die in den westlichen Ländern mit der geringsten Ungleichheit herrscht, oder darunter liegt [Morrisson, 1996, S. 145–172]. Ebenso schwierig ist der Vergleich mit der Ungleichheit in den ehemals kommunistischen Ländern, da sich die zahlreichen Sachleistungen, die es dort gab, monetär nur schwer beziffern lassen. Die verfügbaren Indikatoren lassen reale Einkommensunterschiede vermuten, die dem kapitalistischen Durchschnitt

**Tabelle 5: Einkommensungleichheit in den OECD-Staaten, gemessen durch das P90/P10-Verhältnis**

Schweden	2,7	Großbritannien	3,8
Belgien	2,8	Italien	4,0
Norwegen	2,9	Kanada	4,0
Deutschland	3,0	Vereinigte Staaten	5,9
Frankreich	3,5		

Die wohlhabendsten 10% verdienen in Schweden 2,7-mal mehr als die ärmsten 10%.

Bei den angegebenen Werten handelt es sich um das P90/P10-Verhältnis, angepasst an die Haushaltsgröße [Atkinson et al., 1995].

Jahre: 1984 (Deutschland, Frankreich), 1986 (Vereinigte Staaten, Italien, Norwegen, Großbritannien), 1988 (Belgien).

Quelle: LIS, Atkinson, Rainwater und Smeeding [1995, S. 40].

entsprechen, also größer als in den egalitärsten kapitalistischen Ländern sind [ebd., S. 140].

### ***Ungleichheiten im historischen und geografischen Vergleich***

Sind Lohn- und Einkommensunterschiede von 1 zu 3 oder 1 zu 4 zwischen der Obergrenze der ärmsten 10% und der Untergrenze der reichsten 10% innerhalb ein und desselben Landes unerheblich, verglichen mit Einkommensunterschieden, die den Bürger eines westlichen Landes um das Jahr 1990 von seinem Vorfahren um 1900 oder von einem Inder um 1990 unterscheiden? Tabelle 4 zeigt die durchschnittliche Kaufkraft eines Arbeiters und einer Führungskraft in Frankreich von 1870 bis 1994, gemessen in Francs von 1994, also unter Berücksichtigung der Entwicklung der Lebenshaltungskosten.

Diese Zahlen sind selbstverständlich mit Vorsicht zu behandeln. Je weiter man historisch zurückgeht, desto problematischer wird angesichts grundlegender Veränderungen des Konsumverhaltens die Vorstellung eines übergreifenden Lebenshaltungskostenindex. Dennoch wird man zugestehen müssen, dass die Größenordnungen aufschlussreich sind. Zwischen 1870 und 1994 hat sich die Kaufkraft eines Arbeiters ungefähr veracht-

facht. Diese spektakuläre Verbesserung des Lebensstandards während des letzten kapitalistischen Jahrhunderts war übrigens in allen westlichen Ländern mehr oder weniger dieselbe. So hat sich zum Beispiel der Stundenlohn eines US-amerikanischen Arbeiters zwischen 1870 und 1990 um das Elffache, also durchschnittlich 2 % jährlich erhöht [Duménil und Lévy, 1996, Kapitel 15]. In Frankreich sieht es ähnlich aus, stellt man die Verkürzung der jährlichen Arbeitszeit in Rechnung.

Dieses Verhältnis von 10 zu 1 zwischen 1870 und 1990 im Westen entspricht mehr oder weniger, ja, liegt sogar etwas unter der Ungleichheit zwischen dem Durchschnittseinkommen eines westlichen Bürgers und dem eines Chinesen oder Inders im Jahr 1990, glaubt man den besten Schätzungen der Kaufkraftparität, die wir haben [Drèze und Sen, 1995, S. 213]. Die in Begriffen des BSP pro Kopf formulierten Abstände, die oft 4 oder 5 mal höher liegen, sind tatsächlich nicht besonders aussagekräftig, da sie im Rahmen geltender Umrechnungskurse in westliche Währungen ausgedrückt sind, was eine sehr ungenaue Vorstellung von den wirklichen Kaufkraftunterschieden vermittelt. Ein Abstand von 1 zu 10 zwischen dem durchschnittlichen Lebensstandard der reichsten Länder und dem der ärmsten Länder kommt der Realität zweifellos näher.

Abschließend wird man sagen können, dass die Ungleichheit zwischen den reichsten 10 % und den ärmsten 10 % ein und desselben Landes, wie sie sich in einem P<sub>90</sub>/P<sub>10</sub>-Verhältnis von 3–4 darstellt, ungefähr 2 bis 3 mal geringer ist als die Ungleichheit zwischen dem Ende des 19. Jahrhunderts und dem Ende des 20. Jahrhunderts sowie die Ungleichheit zwischen reichen und armen Ländern. Beide Formen der Ungleichheit sind also nicht unvergleichbar, selbst wenn die eine unbestreitbar höher ist als die andere.

### ***Die historische Entwicklung von Ungleichheit***

Sind diese Verhältnisse von 1 zu 3 bis 4 zwischen Armen und Reichen ein und desselben Landes oder von 10 zu 1 zwischen reichen Ländern und armen Ländern dazu bestimmt, stabil zu

Tabelle 6: Entwicklung der Ungleichheit in Frankreich, 1870–1994

	Arbeiter	Angestellte	Mittlere Führungskraft	Höhere Führungskraft
1870	960			4360
1910	1760			6820
1950	2200	2615	3740	7330
1994	7250	7180	10740	20820

Kaufkraft in Francs der durchschnittlichen Nettomonatslöhne 1994 in verschiedenen Berufsgruppen.

Quelle: Für 1950 und 1994, DADS, INSEE [1996a, S. 44, 56]. Für Arbeiterlöhne von 1870 und 1910: L'homme [1968, S. 46]. Der Vergleich zwischen 1910 und 1950 stützt sich auf die Reihen von Kuczynski für die Löhne und der SGF (Statistique générale de France) für die Preise (INSEE [1994, S. 142, 152]. Die Lohnabstände zwischen Arbeitern und höheren Führungskräften von 3,9 um 1910 und 4,6 um 1870 wurden berechnet anhand der Abstände zwischen Arbeitern, Fachkräften und Führungskräften in Morrisson [1991, S. 154].

bleiben, zu wachsen oder zu verschwinden? Für Marx und die sozialistischen Theoretiker des 19. Jahrhunderts, die Ungleichheit freilich nicht auf diese Weise quantifizierten, duldete die Antwort kaum einen Zweifel. Die Logik des kapitalistischen Systems bestehe darin, die Ungleichheit zwischen zwei sozialen Klassen, Proletariern und Kapitalisten immer weiter anwachsen zu lassen – und diese Kluft tue sich sowohl innerhalb der industrialisierten Länder als auch zwischen reichen und armen Ländern auf. Diese Vorhersagen wurden innerhalb des sozialistischen Lagers rasch infrage gestellt. Die These der Proletarisierung sei nicht zu halten, schrieb Bernstein schon in den 1890er-Jahren, da sich die Sozialstruktur im Gegenteil diversifiziere und der Reichtum auf immer weitere Gesellschaftsschichten verteile. Aber erst nach dem Zweiten Weltkrieg wurde es möglich, den Rückgang der Lohn- und Einkommensungleichheit in den westlichen Ländern seit dem Ende des 19. Jahrhunderts wirklich zu messen. Das führte zu neuen Prognosen. Die berühmteste war die von Kuznets [1955]. Kuznets zufolge sollte die Ungleichheit überall im Fortschreiten der wirtschaftlichen Entwicklung eine umgekehrte U-Kurve beschreiben. Auf eine Anfangsphase wachsender Ungleichheit im Zuge der Industrialisierung und Urbani-

sierung traditioneller Agrargesellschaften würde zunächst eine Phase der Stabilisierung, dann eine Phase des substanziellen Rückgangs von Ungleichheiten folgen. Besonders gut ist diese Bewegung des Anstiegs und anschließenden Rückgangs von Ungleichheiten für den Fall Großbritanniens [Williamson, 1985] und der Vereinigten Staaten erforscht. In Letzteren zum Beispiel ist ein Anstieg des Anteils der reichsten 10% am Gesamtvermögen von etwa 50% um 1770 auf ein Maximum von 70% bis 80% gegen Ende des 19. Jahrhunderts zu verzeichnen, bevor dieser Anteil 1970 wieder auf 50% gesunken ist – ein Niveau, das für die gegenwärtige Vermögensungleichheit typisch ist. Die verfügbaren Quellen lassen ein vergleichbares Muster in allen westlichen Ländern erkennen.

Die jüngsten Untersuchungen über Frankreich und die Vereinigten Staaten zeigen jedoch, dass dieser starke Abbau von Ungleichheiten im Laufe des zwanzigsten Jahrhunderts keineswegs Folge eines «naturwüchsigen» ökonomischen Prozesses ist. Die Verringerung der Ungleichheit betrifft allein die Vermögensungleichheit (die Lohnungleichheit lässt langfristig keinerlei Abwärtstrend erkennen) und ist im Wesentlichen den Erschütterungen geschuldet, denen die Wohlhabenden zwischen 1914 und 1945 ausgesetzt waren (Kriege, Inflation, Weltwirtschaftskrise). Die Konzentration der Vermögen und Kapitaleinkommen ist seither nie wieder auf das astronomische Niveau gestiegen, das sie am Vorabend des Ersten Weltkriegs erreicht hatte. Die plausibelste Erklärung führt die Fiskalrevolution ins Feld, die das 20. Jahrhundert erlebt hat. Die erheblichen Auswirkungen der 1914 eingeführten progressiven Einkommensteuer und der 1901 eingeführten progressiven Erbschaftsteuer auf die Akkumulation und den Wiederaufbau großer Vermögen scheinen tatsächlich die Rückkehr zur Rentiersgesellschaft des 19. Jahrhunderts verhindert zu haben. (Siehe dazu Grafik 1 in der vorderen Umschlagklappe) Wenn die heutigen Gesellschaften Managergesellschaften geworden sind, das heißt Gesellschaften, in denen die Spitze der Verteilungshierarchie von Leuten beherrscht wird, die hauptsächlich von ihren Arbeitseinkommen leben (und nicht von Einkommen aus einem in der Vergangenheit ange-



häufte Kapital), dann rührt dies vor allem von besonderen historischen Umständen und Einrichtungen her. Die Kuznets-Kurve ist alles andere als das Ende der Geschichte, sie ist das Resultat einer ganz bestimmten – und umkehrbaren – historischen Entwicklung.

**Von den großen historischen Gesetzmäßigkeiten zu den Ungewissheiten.** Es ist aber vor allem die in den 1980er-Jahren aufkommende Einsicht, dass die Ungleichheit seit den 1970er-Jahren wieder zu wachsen begonnen hatte, die der Vorstellung einer umgekehrten U-Kurve, in der die wirtschaftliche Entwicklung unausweichlich mit zunächst zunehmender, dann abnehmender Ungleichheit einhergehen soll, den Garaus machte. Diese Inversion der Kuznets-Kurve markiert zumindest einstweilen das Ende der großen historischen Gesetze, denen die Entwicklung der Ungleichheit gehorchen sollte, und ruft nach einer bescheideneren und sorgfältigen Analyse der komplexen Mechanismen, die dazu führen, dass Ungleichheit zu bestimmten Zeiten zu- und zu anderen abnimmt.

Tabelle 7 beschreibt die Entwicklung der Lohnungleichheit in den westlichen Ländern seit 1970. Wirklich zugenommen hat die Ungleichheit nur in den Vereinigten Staaten und in Großbritannien. Aber auch in allen anderen westlichen Ländern ist die Lohnungleichheit seit den 1980er-Jahren zumindest nicht weiter zurückgegangen. Das unterscheidet die westlichen Länder von weniger entwickelten Ländern, wo sich keine derartige Tendenz feststellen ließ [Davis, 1992]. In den Vereinigten Staaten stieg das  $P_{90}/P_{10}$ -Verhältnis für Löhne zwischen 1970 und 1980 um etwa 20%, zwischen 1980 und 1990 um weitere 20%. Für den gesamten Zeitraum ergibt das einen Anstieg von nahezu 50%. Das ist beträchtlich, bedenkt man, wie langsam sich Lohnungleichheiten für gewöhnlich wandeln. Und es wirft die Vereinigten Staaten auf den Stand der Lohnungleichheit der Zwischenkriegszeit zurück [Goldin und Margo, 1992]. Dass die bis 1970 rückläufige Vermögensungleichheit wieder zu steigen scheint, ist eine logische Folge dieser Entwicklung [Wolff, 1992].

Anders liegt der Fall Großbritanniens, da die Lohnungleich-

Tabelle 7: Anstieg der Lohnungleichheiten seit 1970, gemessen durch das P90/P10-Verhältnis

	1970	1980	1990
Deutschland		2,5	2,5
Vereinigte Staaten	3,2	3,8	4,5
Frankreich	3,7	3,2	3,2
Italien		2,3	2,5
Japan		2,5	2,8
Großbritannien	2,5	2,6	3,3
Schweden	2,1	2,0	2,1

1970 verdienen die bestbezahlten 10% in den Vereinigten Staaten 3,2-mal mehr als die am schlechtesten bezahlten 10%, 1990 dagegen 4,5-mal mehr.

Quelle: Deutschland, Italien, Japan, Schweden: OECD [1993, S. 170–73]. Frankreich: INSEE [1996a, S. 48]. Vereinigte Staaten, Großbritannien: Katz et al. [1995, Abbildung 1].

heit hier 1970 sehr gering war, fast auf skandinavischem Niveau, und der P90/P10-Abstand nach einem leichten Anstieg in der zweiten Hälfte der 1970er-Jahre zwischen 1980 und 1990 um beinahe 30% gewachsen ist – sodass Großbritannien in den 1990er-Jahren zu den Vereinigten Staaten aufgeschlossen hat und in Sachen Ungleichheit in der Spitzengruppe liegt. In den nordischen Ländern ist mit P90/P10-Verhältnissen von 2–2,5 die Ungleichheit trotz eines kleinen Aufwärtstrends nicht wirklich gestiegen. Frankreich ist in gewisser Weise ein Sonderfall, da die Lohnungleichheit dort 1970 die höchste der ganzen westlichen Welt war, bevor sie in den 1970er-Jahren rasch sank, um sich in den 1980er- und 1990er-Jahren zu stabilisieren, mit einem ganz leichten Anstieg seit 1984, als das P90/P10-Verhältnis einen Wert von 3,1 erreicht hatte, bevor es zwischen 1984 und 1995 wieder auf 3,2 stieg [INSEE, 1996a, S. 48]. Erst in den 1970er-Jahren also wird die Ungleichverteilung der US-amerikanischen massiver als die der französischen Löhne. Und Großbritannien zieht erst Ende der 1980er-Jahre an Frankreich vorbei, um einen hauchdünnen Vorsprung in Sachen Ungleichheit zu behaupten (Tabelle 7). Die Geschichte der Lohnungleichheit in Italien ist, selbst wenn das dortige Ausgangsniveau deutlich

niedriger war, mit dem französischen Fall durchaus vergleichbar, da das P<sub>90</sub>/P<sub>10</sub>-Verhältnis, nachdem es in den 1970er- und zu Beginn der 1980er-Jahre rasch zurückgegangen war, seit 1984 wieder steigt [Erickson und Ichino, 1995].

**Von den Löhnen zu den Einkommen.** Einmal mehr liegen zur Entwicklung der Einkommensungleichheit weniger Schätzungen vor als zur Entwicklung der Lohnungleichheit. Gleichwohl läßt sich anhand der Daten der «Luxembourg Income Study» in groben Zügen die Entwicklung des P<sub>90</sub>/P<sub>10</sub>-Indikators der Ungleichheit verfügbarer Haushaltseinkommen nachzeichnen, angepasst nach Größe der Haushalte [Atkinson et al., 1995, S. 47]. Die Länder, in denen die Einkommensungleichheit zugenommen hat, sind die gleichen, in denen dies auch von der Lohnungleichheit gilt. So ist das P<sub>90</sub>/P<sub>10</sub>-Verhältnis in den Vereinigten Staaten von 4,9 auf 5,9 gestiegen, in Großbritannien von 3,5 auf 3,8. Auf der anderen Seite haben die nordeuropäischen Länder einen moderaten Anstieg der Einkommensungleichheit erlebt, von 2,8 auf 2,9 in Norwegen, von 2,5 auf 2,7 in Schweden, der gleichfalls ganz dem seinerseits moderaten Anstieg ihrer Lohnungleichheit entspricht. Ebenso ist in Frankreich das P<sub>90</sub>/P<sub>10</sub>-Verhältnis seit Beginn der 1990er-Jahre stabil bei 3,5 geblieben, nach einer starken Verringerung im Laufe der 1970er-Jahre. Man mag eine schwache Aufwärtstendenz des P<sub>90</sub>/P<sub>10</sub>-Indikators seit Beginn der 1990er-Jahre erkennen, aber sein statistischer Wert lag noch 1996 an der Grenze der Messbarkeit [INSEE, 1996 b, S. 36–37]. Unbestreitbar ist, dass sich in allen westlichen Ländern der vorhergehende Abwärtstrend umgekehrt hat. Wie die Lohnungleichheit hat die Einkommensungleichheit in den 1980er- und 1990er-Jahren überall aufgehört zurückzugehen. Und sie ist spürbar gewachsen in den Ländern, in denen dies auch von der Lohnungleichheit gilt. Die Kuznets-Kurve hat endgültig ausgedient.

Es wäre freilich ein Fehler, die ganze Entwicklung der Einkommensungleichheit als zwangsläufige Folge der Entwicklung der Lohnungleichheit zu verstehen, auch wenn diese fraglos die treibende Kraft ist [Gottschalk, 1993]. So geht zum Beispiel die

wachsende Einkommensungleichheit US-amerikanischer Haushaltseinkommen fast zur Hälfte auf die Einkommenskorrelation ihrer Mitglieder, also darauf zurück, dass hohe Einkommen immer öfter hohe Einkommen heiraten, während die ärmsten Haushalte oft alleinerziehende Frauen sind [Meyer, 1995]. Schließlich und vor allem haben die verschiedenen westlichen Länder ihre Steuer- und Transfersysteme seit den 1970er-Jahren unterschiedlich progressiv gestaltet. Während die in den Vereinigten Staaten und Großbritannien verfolgte Politik dazu angeht, die wachsende Einkommensungleichheit zu verschärfen, ist es der Politik in anderen Ländern gelungen, die Schäden zu begrenzen. Ein besonders aufschlussreicher Vergleich ist häufig zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada angestellt worden: Obwohl Arbeitsmarkt und Lohnungleichheit sich in beiden Ländern ganz ähnlich entwickelt haben, ist das  $P_{90}/P_{10}$ -Verhältnis der Haushaltseinkommen in Kanada stabil bei ungefähr 4 geblieben, während es in den Vereinigten Staaten von 4,9 auf 5,9 gestiegen ist [Atkinson et al., 1995, S. 47]. Die Ursachen dafür sind komplex, aber die unterschiedliche Fiskal- und Sozialpolitik spielt zweifellos eine maßgebliche Rolle [Card und Freeman 1993].

---

Mehr Informationen zu [diesem](#) und vielen weiteren Büchern aus dem Verlag C.H.Beck finden Sie unter: [www.chbeck.de](http://www.chbeck.de)