

**Welche Ursachen hat die Spreizung
der Lohneinkommen in den USA?**

**Aktuelle Aspekte der Forschung
und der politischen Diskussion**

Peter Franz

Dezember 1997

Nr.: 65

Abteilung: Regional- und Kommunalforschung

Dr. Peter Franz

Telefon: (0345) 7753-755

E-mail: pfr@iwh.uni-halle.de

Diskussionspapiere stehen in der allgemeinen Verantwortung des jeweiligen Autors.
Die darin vertretenen Auffassungen stellen keine Meinungsäußerungen des IWH dar.

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG HALLE

Hausanschrift: Delitzscher Str. 118, 06116 Halle

Postanschrift: Postfach 16 02 07, 06038 Halle

Telefon: (0345) 7753-721

Telefax: (0345) 7753-820

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Abbildungen, Tabellen und Übersichten

1. Einleitung

1.1 Zur theoretischen und politischen Brisanz des Themas

1.2 Methodische Fragen

2. Globale Entwicklungstrends bei der Einkommensverteilung

3. Die Dynamik der Einkommensverteilung in den USA

3.1 Trendumkehr Mitte der 70er Jahre

3.2 Erklärungsansätze

3.2.1 Die Kuznets-Kurve und ihre Kehrtwendung

3.2.2 Zur „technology vs. trade“-Debatte

3.2.3 Erkenntnisse aus neueren Panelstudien

3.2.4 Ein Zwischenfazit

4. Wird sich die Einkommensverteilung in Deutschland in Richtung „amerikanische Verhältnisse“ entwickeln?

5. Anmerkung zum Schluß

Literatur

Verzeichnis der Abbildungen, Tabellen und Übersichten

Abbildung 1: Verteilung der Einkommen über 121 Länder 1965 und 1990	7
Abbildung 2: Gini- und Theil-Koeffizient als Maße für die Entwicklung der Welt-Einkommensverteilung zwischen 1965 und 1990	8
Abbildung 3: Ausmaß der Verteilungsungleichheit der Familieneinkommen in den USA zwischen 1929 und 1992	9
Abbildung 4: Einkommensentwicklung in den USA im Zeitraum 1980 - 89 nach Quintilen und innerhalb des Quintils der Spitzeneinkommen ...	11
Tabelle 1: Maßzahlen zum Lohnniveau und zu den Relationen verschiedener Einkommensdezile in den USA und 1995 nach Geschlecht	12
Abbildung 5: Idealtypische Kuznets-Kurve	6
Abbildung 6: Entwicklung der Stundenlöhne von College-Absolventen in den USA mit ein- bis fünfjähriger Berufserfahrung zwischen 1973 und 1995 nach Geschlecht	7
Abbildung 7: Ungleichheit der Einkommensverteilung in ausgewählten Industrieländern in den 80er und 90er Jahren	8
Tabelle 2: Ausmaß der Berufsmobilität in der BRD und den USA zwischen 1985 und 1991	9
Tabelle 3: Wahrscheinlichkeiten für Einkommensveränderungen zwischen 1985 und 1991 in der BRD und den USA nach beruflicher Mobilität	10
Übersicht: Faktoren in Erklärungsansätzen zur Einkommensungleichheit in den USA	11

Zusammenfassung

Die wieder wachsende Einkommensungleichheit in mehreren OECD-Ländern und speziell in den USA hat der Forschung Impulse gegeben, sich verstärkt den möglichen Ursachen dieses Phänomens zuzuwenden. Verschiedene einschlägige ökonomische und soziologische Arbeiten werden in ihren Grundzügen dargestellt und diskutiert. Insbesondere wird eingegangen

- a) auf die Theorie von Kuznets und ihre Modifikationen,
- b) auf die „technology vs. trade“ - Kontroverse und
- c) auf Panelstudien, die eine Analyse der Einkommensmobilität erlauben.

Abschließend wird kurz die Frage behandelt, ob in Deutschland in den kommenden Jahren Lohnspreizungen in ähnlichem Ausmaß wie in den USA zu erwarten sind und ob sich beide Länder hinsichtlich ihrer Toleranz von Einkommensungleichheit unterscheiden.

1. Einleitung

Lohnspreizung und Einkommensungleichheit zählen zweifellos zu jenen Themen, bei welchen die wissenschaftliche Analyse sehr schnell von normativen Vorstellungen gerechter Verteilung und verteilungspolitischer Notwendigkeiten beeinflusst wird. Im Prinzip stoßen hier immer wieder zwei Positionen aufeinander: Den Verfechtern einer möglichst egalitären Einkommensverteilung mit dem Ziel der Minimierung von Armutspänomenen wird entgegengehalten, daß eine ungleiche Verteilung der Einkommen positive Effekte im Hinblick auf individuelle Leistungsmotivation und gesellschaftliches Beschäftigungsniveau erzeugt.

Sofern man über keine neueren Informationen und Untersuchungen verfügt, kann man diese theoretischen und politischen Kontroversen lediglich nachzeichnen und die verschiedenen Standpunkte darstellen. In jüngster Zeit sind jedoch einige Studien zum Thema erschienen, die zusätzliche Informationen liefern und neue Aspekte sichtbar werden lassen. Unter anderem sind damit Befunde aus Panelstudien gemeint, welche einen genaueren Blick darauf erlauben, wie Prozesse auf der Individualebene mit Veränderungen im Gleichheitsgrad der Einkommensverteilung in Beziehung stehen. Im folgenden werden einige dieser neuen Befunde dargestellt und ihre Implikationen für die theoretische und politische Diskussion erörtert.

1.1 Zur theoretischen und politischen Brisanz des Themas

Bis Mitte der 70er Jahre war in den westlichen Industriegesellschaften ein einheitlicher Trend abnehmender Einkommensungleichheit sowohl auf der Haushalts- als auch auf der Individualebene vorherrschend. Seitdem hat sich die Einkommensverteilung in diesen Ländern unterschiedlich entwickelt: Es sind Länder mit konstanter, abnehmender und steigender Einkommensungleichheit auffindbar. Die USA fallen in diesem Kontext dadurch auf, daß dort die Einkommensungleichheit besonders stark zugenommen hat. Etwas zeitversetzt zum Niederschlag dieser Trendumkehr in den Statistiken sind auch Erklärungsversuche zu ihren möglichen Ursachen formuliert worden. Diese Erklärungsversuche beziehen sich auf unterschiedliche Faktoren und haben sich derzeit unter Ökonomen zu einer „technology vs. trade“-Kontroverse zugespitzt, d.h. Ansätze, die im technologischen Fortschritt die zentrale Ursache sehen, konkurrieren mit Ansätzen, wel-

che die zunehmende Ungleichheit auf die Ausweitung des Außenhandels mit weniger entwickelten Ländern zurückführen. Daneben existieren von ökonomischer und soziologischer Seite eine Vielzahl weiterer Erklärungsansätze mit sehr unterschiedlichen Hypothesen.

Die politische Brisanz des Themas ergibt sich, sobald eine Verbindung hergestellt wird zwischen der Gleichmäßigkeit der Einkommensverteilung eines Landes und dem jeweiligen Beschäftigungsniveau. Unter diesem Blickwinkel haben die USA bei wachsender Ungleichheit der Einkommen ihre hohen Arbeitslosenraten in den letzten Jahren abgebaut, während jene europäischen Länder mit einer im Vergleich dazu egalitären Einkommensverteilung - wie z.B. Deutschland - Zuwächse an Arbeitslosen zu verzeichnen hatten. So gesehen würde das wirtschaftspolitische Ziel Vollbeschäftigung mit sozialpolitischen Verteilungszielen in Konflikt stehen. Die Frage lautet: Muß mehr Ungleichheit bei den Einkommen zugelassen werden, damit wieder mehr Arbeitslose in den Arbeitsmarkt integriert werden können? Von neoliberaler Seite wird sie sofort mit „Ja“ beantwortet. Stimmen, die einen solchen Zusammenhang ablehnen, verweisen auf die Vielzahl von „lousy jobs“, die hinter dem vermeintlichen amerikanischen Beschäftigungswunder stehen und sehen dies für Europa als nicht erstrebenswert an. Diese politische Brisanz hat zur Folge, daß bei der Diskussion der US-amerikanischen Einkommensverteilung unausgesprochen die deutsche Situation als Kontrastmodell im Hinterkopf immer präsent ist.

1.2 Methodische Fragen

Im weiteren Verlauf wird auf verschiedene Maßzahlen und Kurven Bezug genommen, die bei der quantitativen Forschung zur Einkommensverteilung verwendet werden. Dazu gehören die Lorenzkurve, der Gini-Index, der Theil-Index, die Unterteilung der Einkommensgruppen in Quintile und Dezile sowie die Relationen zwischen verschiedenen Dezilen und Quintilen. Neben diesen relationalen Aggregatgrößen kommen auch Daten zur Berufs- und Einkommensmobilität zur Sprache. Die Diskussion über die adäquate Messung der Einkommensverteilung ist durchaus noch nicht abgeschlossen und enthält noch Stoff für so manche ausgefeilte Dissertation. Methodische Probleme dieser Art werden jedoch im folgenden nur am Rande angesprochen, da der Hauptzweck der Aus-

fürungen darin besteht, einen Überblick über theoretische Entwicklungen und politische Argumentationslinien zu geben.

Nicht übergangen werden kann in methodischer Hinsicht jedoch der Umstand, daß für Forschungsvorhaben die Datenlage unbefriedigend ist, sobald internationale Vergleiche und größere Zeiträume einbezogen werden. Paqué (1995: 3) weist zwar darauf hin, daß auf diesem Gebiet in den vergangenen Jahren sehr viel Arbeit investiert worden ist, um die Daten international vergleichbar zu machen. Dennoch weichen die verfügbaren Datensätze zur Einkommensverteilung in verschiedenen Ländern Mängel noch so stark voneinander ab, daß sie nur sehr gering miteinander korrelieren (Weede 1997: 394-396). Dies bringt die Einschränkung mit sich, daß die Ergebnisse als abhängig vom verwendeten Datensatz angesehen werden müssen.

2. Globale Entwicklungstrends bei der Einkommensverteilung

Bevor das Augenmerk auf die USA konzentriert wird, soll zunächst der umfassendere Kontext der weltweiten Entwicklung der Einkommensverteilung angesprochen werden. Diesbezüglich stehen sich Aussagen der Konvergenztheoretiker und der Divergenztheoretiker gegenüber. Konvergenztheoretiker verweisen zum einen auf die institutionellen Hindernisse und Verkrustungen, die erfolgreiche Ökonomien im Lauf der Zeit selbst produzieren (z.B. Olson 1985), während Wachstumsprozesse in ärmeren Ländern zunächst unbehindert von solchen institutionellen Barrieren dynamischer verlaufen. Zum andern wird darauf verwiesen, daß der Kapitalstock eines Landes aus einem komplexen Netz ineinandergreifender Teilelemente besteht. Diese Teile wurden so errichtet, daß sie zu einander passen, was es aber zugleich schwieriger werden läßt, einzelne durch modernere und produktivere Elemente zu ersetzen, da die anderen Teile auch gleich mit erneuert werden müßten. Dies aber ist sehr kostspielig für die entwickelten Ökonomien, und daher wird weniger entwickelten Ländern auch ein Startvorteil bei der Übernahme technologisch neuer Systeme zugeschrieben. Institutionelle und technologische constraints zusammen bewirken langfristig, daß reiche und arme Länder in ihrem Sozialprodukt konvergieren.

Die These der Divergenz wird zumeist in Dependenztheorien mit marxistischem Hintergrund vertreten. Gemäß dieser Perspektive nehmen die Unterschiede zwischen ent-

wickelten und weniger entwickelten Ländern zu, da durch die Handelsbeziehungen und die etablierte internationale Arbeitsteilung ein steter Abfluß von Kapital (Surplus) von den ärmeren in die reicheren Länder stattfindet. Andere Vertreter der Divergenzthese weisen darauf hin, daß die reicheren Länder Zentren der Innovation sind und moderne Technologien systematisch besser nutzen.

Mit dem Fortschreiten der theoretischen Entwicklung in den 80er Jahren wurde die Frontstellung zwischen beiden Lagern aufgeweicht. So haben z.B. Vertreter der Neuen Wachstumstheorie weitgehend Abschied von konvergenzorientierten Prognosen genommen. Auf der anderen Seite haben einige Länder im südostasiatischen Raum gezeigt, daß sie die Unterschiede zu den entwickelten Ländern verringern können und damit divergenztheoretische Hypothesen falsifiziert.

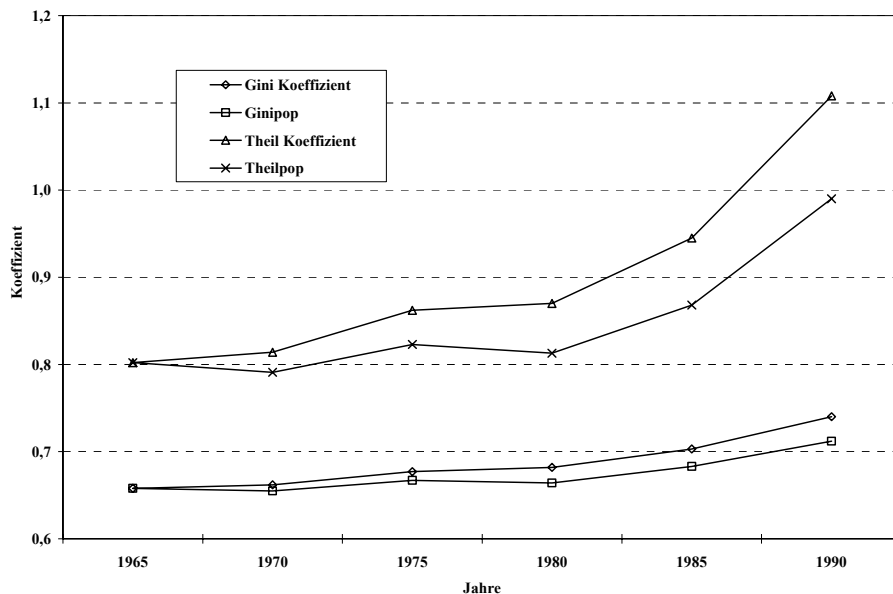
Abbildung 1: Verteilung der Einkommen über 121 Länder 1965 und 1990

Quelle: (Korzeniewicz/Moran 1997: 1019).

Korzeniewicz und Moran (1997) untersuchen auf der Basis von Daten der Weltbank für 121 Länder (93 vH der Weltbevölkerung), wie sich die Einkommensverteilung zwischen 1965 und 1990 verändert hat. Sie kommen zu dem Resultat, daß in diesem Zeitraum die Ungleichheit zwischen den Ländern deutlich zugenommen hat (Abbildung 1). Der größte Teil dieser Zunahme hat erst seit 1980 stattgefunden (Abbildung 2). Dieser Befund bleibt auch erhalten, wenn man in Rechnung stellt, daß die Bevölkerung in den Entwicklungsländern schneller gewachsen ist als in den entwickelten Ländern. Dies ergibt sich aus der Gegenüberstellung des Gini-Koeffizienten (Wertebereich $0 < 1$) mit dem um die Bevölkerungsentwicklung standardisierten Ginipop-Koeffizienten (Abbildung 2). Auch mit dem Alternativmaß des Theil-Koeffizienten (Wertebereich $0 < \log N$) gelangt man zum gleichen Resultat (Abbildung 2). Korzeniewicz und Moran (1997: 1023) konnten für jene Länder, für welche die Datenlage eine Unterteilung der Bevölkerung in Einkommensdezile zuläßt ($N=46$; 68 vH der Weltbevölkerung), zeigen, daß zwischen 1965 und 1990 die unteren acht Dezile Anteile verloren haben. Nur das neun-

te Dezil und das Dezil mit den Spitzeneinkommen haben dazugewonnen. Das neunte Dezil hat als einziges gegenüber dem Dezil mit den Spitzeneinkommen aufholen können.

Abbildung 2: Gini- und Theil-Koeffizient als Maße für die Entwicklung der Welt-Einkommensverteilung zwischen 1965 und 1990



Quelle: Korzeniewicz/Moran (1997: 1022).

3. Die Dynamik der Einkommensverteilung in den USA

3.1 Trendumkehr Mitte der 70er Jahre

Die verschiedenen Meßwerte für die Einkommensverteilung in den USA seit 1929 zeigen ein klares Bild. Vom ersten Meßpunkt im Jahr 1929 an gehen die Werte (mit Unterbrechungen) bis in die 50er Jahre zurück, stagnieren bis 1970, um seitdem ähnlich steil wieder anzusteigen (Abbildung 3).

Abbildung 3: Ausmaß der Verteilungsungleichheit der Familieneinkommen in den USA zwischen 1929 und 1992

Quelle: Nielsen/Alderson (1997: 13).

Die beiden in Abbildung 3 angeführten Einkommensarten unterscheiden sich dergestalt, daß das persönliche Einkommen (personal income) Geldeinkommen plus nichtmonetäre Einkommensäquivalente - wie z.B. den Mietwert des eigenen Einfamilienhauses - umfaßt (Nielsen/Alderson 1997: 13).

Der Trend zu wachsender Einkommensungleichheit wird noch offensichtlicher, wenn man die relative Entwicklung der fünf Einkommensquintile im Zeitablauf vergleicht (Abbildung 4). In Abbildung 4 ist das Quintil mit den höchsten Einkommen selbst noch einmal in vier Untergruppen unterteilt. Diese Untergliederung verdeutlicht, daß diese Gruppen in den 80er Jahren um so mehr Einkommensanteile hinzugewonnen haben, je höher sie in der Einkommensrangskala platziert sind.

Abbildung 4: Einkommensentwicklung in den USA im Zeitraum 1980 - 89 nach Quintilen und innerhalb des Quintils der Spitzeneinkommen

Quelle: Castells (1996: 276).

Das gleiche Phänomen läßt sich auch mit Hilfe anderer Maßzahlen darstellen: In Tabelle 1 ist die Relation vom ersten zum neunten Einkommensdezil abgetragen, wobei zwischen Männern und Frauen unterschieden wird. Beide Geschlechter sind von der wachsenden Ungleichheit betroffen. Allerdings liegt die Ungleichheit bei den Frauen zu allen drei Zeitpunkten niedriger als bei den Männern. Im Zeitablauf fallen die Veränderungen zwischen 1979 und 1989 etwas deutlicher aus als im Zeitraum von 1989 bis 1995.

In vielen Untersuchungen zur Einkommensverteilung werden nur relative Größen berechnet und dargestellt. Die Tabelle 1 bildet eine Ausnahme, da in ihrem unteren Teil auch die durchschnittlichen Stundenlöhne der betrachteten Dezile berechnet werden. Dies gibt die interessante Information, daß die Löhne der Männer des zweithöchsten Einkommensdezils seit 1979 stagnieren. Ihre Verteilungsgewinne ergeben sich praktisch durch die rückgängigen Einkommen der unteren Einkommensdezile - hier dargestellt das fünfte und erste Einkommensdezil. Die größten Verluste weist hierbei das Dezil mit den niedrigsten Einkommen auf.

Tabelle 1: Maßzahlen zum Lohnniveau und zu den Relationen verschiedener Einkommensdezile in den USA 1979, 1985 und 1995 nach Geschlecht

				Jährliche Veränderung in vH	
	1979	1989	1995	1979-89	1989-95
a) Lohnungleichheit					
Männer 9./1. Dezil	3.67	4.23	4.53	0.06	0.05
Frauen 9./1. Dezil	2.71	3.86	3.96	0.11	0.02
a) Stundenlöhne in US-Dollar (Basis 1995)					
Männer 9. Dezil	24.62	24.80	24.88	0.07	0.05
Männer 5. Dezil	13.66	12.41	11.62	- 0.92	- 1.06
Männer 1. Dezil	6.71	5.86	5.49	- 1.27	- 1.05
Frauen 9. Dezil	15.78	18.36	19.17	1.63	0.74
Frauen 5. Dezil	8.58	9.07	8.92	0.57	- 0.28
Frauen 1. Dezil	5.82	4.76	4.84	- 1.82	0.28

Quelle: Schmitt (1996:11).

Anders sieht es bei den Frauen aus: Hier gewinnt das neunte Dezil beträchtlich zwischen 1979 und 1995. Beim fünften Dezil sind ursprüngliche Einkommensgewinne wieder verlorengegangen, bei den Frauen des untersten Einkommensdezils stagnieren die Löhne auf sehr niedrigem Niveau. Es ist möglich, daß hierin die leichte Steigerung der gesetzlichen Mindestlöhne in den Jahren 1990 und 1991 zum Ausdruck kommt (Schmitt 1996: 3).

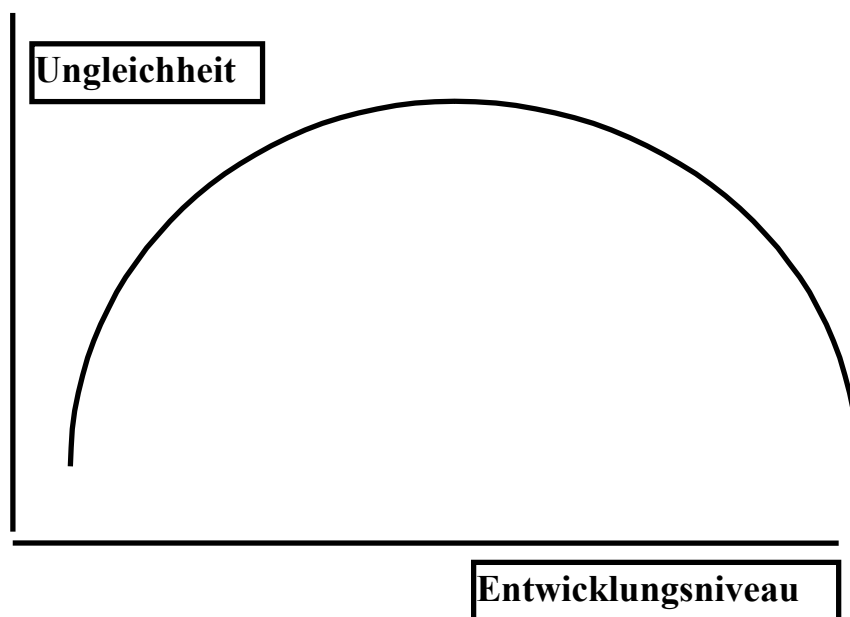
3.2 Erklärungsansätze

3.2.1 Die Kuznets-Kurve und ihre Kehrtwendung

Was die USA betrifft, so entspricht die Entwicklung der Einkommensverteilung bis zum Ende der 60er Jahre den Prognosen von Kuznets. Kuznets (1965) nimmt an, daß sich in Gesellschaften, die die Phase der Industrialisierung durchlaufen, die Ungleich-

heit der Einkommen verschärft. Dieses hohe Ausmaß an Ungleichheit stagniert dann über einen längeren Zeitraum - in den USA zwischen 1890 und 1920 - und beginnt im Anschluß daran allmählich zu fallen. Graphisch gesehen ergibt sich daraus der Kurvenverlauf in Form eines umgedrehten U. Diese Kurvenform ist auch als Kuznets-Kurve in die ökonomische Theoriengeschichte eingegangen (Abbildung 5; vgl. auch Grömling 1996: 29).

Abbildung 5: Idealtypische Kuznets-Kurve



Die in Abbildung 3 von 1929 bis etwa 1960 fallende Kurvenverlauf repräsentiert somit den rechten abfallenden Ast dieser Kurve. Kuznets sah die primäre Ursache wachsender Einkommensungleichheit in sich industrialisierenden Ökonomien in der Koexistenz des großen primären Sektors mit geringer Produktivität und niedrigen Löhnen mit einem zunächst kleineren sekundären Sektor mit hoher Produktivität und relativ hohen Löhnen. Unter der Bedingung, daß immer mehr Arbeitskräfte vom traditionellen Sektor in den modernen Sektor wechseln, nimmt die Einkommensungleichheit zu, erreicht ein Maximum und geht dann wieder zurück. Dies geschieht praktisch als eine automatische Konsequenz des Arbeitskräftetransfers zwischen den Sektoren, also auch unabhängig von einer sozialpolitisch motivierten Umverteilungspolitik.

Als weiteren Faktor, der die Einkommensungleichheit verstärkt, führt Kuznets das Bevölkerungswachstum an. Dahinter steht die Annahme, daß in Ländern mit einer schnell wachsenden Bevölkerung das Angebot insbesondere gering ausgebildeter Arbeitskräfte zunimmt. Dies hat für Länder in der Frühphase des demographischen Übergangs mit starkem Überhang der Geburten über die Sterbefälle auch zugetroffen. Mit zunehmender Kontrolle des generativen Verhaltens und entsprechend geringeren Zuwachsraten der Bevölkerung nimmt die Bedeutung dieses ungleichheitsverstärkenden Faktors ab.

Die von Kuznets angeführten Faktoren können zwar den Verlauf des absteigenden Kurvenabschnitts zwischen 1925 und 1960 erklären, nicht jedoch den Wiederanstieg in neuerer Zeit. Bezogen auf diesen Wiederanstieg gibt es verschiedene Erklärungsansätze.

Direkt anknüpfend an Kuznets sprechen die amerikanischen Ökonomen Harrison und Bluestone in einem 1988 veröffentlichten Buch vom „Great U-Turn“: Das umgedrehte U wird aufgrund der neuen Entwicklung vom Kopf auf die Füße gestellt. Harrison und Bluestone (1988) weisen darauf hin, daß im sekundären Sektor ein höheres Lohnniveau und geringere Lohnunterschiede herrschen als im tertiären Sektor. Dementsprechend müßte mit fortschreitender Deindustrialisierung und wachsendem Anteil der Dienstleistungsbeschäftigten die Einkommensungleichheit und der Anteil der Niedriglohn-Jobs zunehmen. Damit wird praktisch die von Kuznets auf den Übergang vom Primär- zum Sekundärsektor bezogene Argumentation auf das Verhältnis von Sekundärsektor und Tertiärsektor übertragen. Dieser Trend zu verstärkter Einkommensungleichheit wird in den Augen dieser und anderer Autoren (z.B. Thurow) verstärkt durch die zunehmende Erwerbsbeteiligung von Frauen. Deren Jobs sind häufiger Teilzeit-Jobs und niedriger entlohnt als die von Männern, mit der Folge, daß sie das Niedriglohn-Segment verstärken. In die gleiche Richtung wirkt der wachsende Anteil von Haushalten mit alleinerziehenden Müttern, deren Einkommen häufiger Armutsgrenzen unterschreitet.

Der Faktor Bildung spielt in Erklärungsansätzen zur Einkommensungleichheit eine wichtige Rolle. Ursprünglich wurde angenommen, daß die Verbreitung von besserer Bildung Einkommensungleichheit reduziert. Dieser Ansicht war bereits John Stuart Mill vor mehr als 100 Jahren. Dies geht mit der ökonomischen Begründung konform, daß eine Zunahme des Angebots gut ausgebildeter Arbeitskräfte den Wettbewerb um Positionen verschärft, für deren Besetzung ein hoher Bildungsgrad erforderlich ist. Dieser ver-

schärfte Wettbewerb wiederum führt zu einer Reduktion der Lohnunterschiede zwischen gut und weniger gut Ausgebildeten. In international vergleichenden Studien, die sowohl Entwicklungsländer als auch Industrieländer umfassen, wird ein solcher Zusammenhang in der Regel auch bestätigt. Daneben gibt es aber auch Argumente, die gerade in den moderneren Gesellschaften von einer direkteren Beziehung zwischen Bildung und Einkommensungleichheit ausgehen. Begreift man den Bildungsgrad einer Person als notwendige Ressource dafür, auf dem Arbeitsmarkt hohe Einkommenschancen zu realisieren, so würde nicht der üblicherweise gebildete durchschnittliche Bildungsstand einer Teilpopulation diese Ressourcenverteilung am besten abbilden, sondern ein Maß, das berücksichtigt, wie groß der Anteil der Personen bspw. mit Hauptschul-, Realschul- oder Gymnasialabschluß ist. Dementsprechend müßten in einer bildungsmäßig heterogenen Bevölkerung die Einkommen ungleicher verteilt sein als in einer bildungshomogenen Bevölkerung. Aus diesem Grund wird von Nielsen/Alderson (1997: 22) vorgeschlagen, den Faktor Bildung nicht mehr über den Anteil an Personen mit einem bestimmten Bildungsgrad zu messen, sondern durch ein Maß für Bildungsheterogenität zu ersetzen.

Der Einfluß der bisher angesprochenen Faktoren wird von Nielsen und Alderson (1997) in drei Regressionsanalysen für die Zeitpunkte 1970, 1980 und 1990 überprüft. Diese Analysen wurden nicht für die aggregierten Werte der gesamten USA, sondern disaggregiert für die ca. 3.000 Counties (Verwaltungsbezirke) gerechnet. Damit ist gewährleistet, daß die unabhängigen Variablen in ausreichendem Ausmaß variieren. Die abhängige Variable ist der Gini-Index für die Verteilung der Familieneinkommen auf County-Ebene. Aus den Befunden der drei Regressionsanalysen sticht hervor, daß der Faktor Bildungsheterogenität von 1970 bis 1990 stark an Erklärungskraft gewinnt und bereits 1970 am stärksten zur Erklärung der Varianz der abhängigen Variable beiträgt. Bestätigt wird auch die Deindustrialisierungshypothese, d.h. ein rückgängiger Anteil von Industriebeschäftigten ist mit einer verstärkten Einkommensungleichheit verbunden. Entgegen den Erwartungen bewirkt eine höhere Erwerbsbeteiligung von Frauen keine Zunahme an Einkommensungleichheit, sondern wirkt ungleichheitsreduzierend. Es scheint so zu sein, daß viele Frauen mit ihrem Erwerbseinkommen dazu beitragen, daß das Familieneinkommen stärker in die Mitte der Einkommensskala rückt. Mit ande-

ren Worten: In vielen Haushalten sind Doppelverdiener notwendig, um ein durchschnittliches Einkommen zu gewährleisten. Hätten Nielsen/Alderson dagegen die Größe „Individualeinkommen“ als abhängige Variable gewählt, wäre eher ein Zusammenhang in der angenommenen Richtung zu erwarten.

Erwartungsgemäß ungleichheitsverstärkend wirkt hingegen der steigende Anteil von Haushalten mit alleinerziehenden Müttern. Die Erklärungskraft dieses Faktors nimmt im Zeitablauf zu.

Ein Beispiel dafür, daß sich in einem Zeitraum von 20 Jahren die Wirkungsrichtung eines Faktors sogar umdrehen kann, ist der Faktor „Anteil alter Menschen an der Bevölkerung“. Ein hoher Anteil von Haushalten mit über 65jährigen Personen war in der Vergangenheit ein Prädiktor für hohe Einkommensungleichheit, da die Renteneinkommen überwiegend am unteren Ende der Einkommensskala lagen. Mit den verbesserten Rentenregelungen - vor allem der indexierten Anpassung an die Entwicklung der Erwerbseinkommen - sind aber immer mehr Rentnerhaushalte in mittlere Einkommenskategorien aufgestiegen. Dies hat zur Folge, daß sich zwischen 1970 und 1990 der Zusammenhang umgedreht hat: Ein hoher Anteil von über 65jährigen wirkt heute ungleichheitsreduzierend.

3.2.2 Zur „technology vs. trade“-Debatte

Im Kontrast zur Vielfalt der bisher genannten Einflußfaktoren hat sich in den USA in den letzten Jahren die Diskussion über die Ursachen zunehmender Einkommensungleichheit stark auf den Einfluß des technologischen Fortschritts und den Einfluß der Globalisierung konzentriert. Unter den Ökonomen haben sich diesbezüglich sogar zwei Lager gebildet, so daß es zu einer „technology vs. trade“-Debatte gekommen ist. Hierbei vertritt die eine Seite die Ansicht, daß die Hauptursache für wachsende Einkommensungleichheit im technologischen Fortschritt - sichtbar insbesondere im EDV-Bereich - zu sehen ist. Die Argumentation lautet, daß dieser Fortschritt eine Vielzahl hochbezahlter „high skill“-Arbeitsplätze geschaffen hat, während durch das beschleunigte Tempo des Fortschritts gleichzeitig viele bisher durchschnittlich bezahlten Arbeitsplätze zu „low skill“-Jobs abgewertet und schlechter bezahlt oder sogar ganz wegrationalisiert werden.

Ein grundsätzliches Problem mit dieser Argumentation besteht darin, daß der Faktor „technologischer Fortschritt“ fast durchweg als unbeobachtete Variable eingeführt wird, also letztlich im Stadium der bloßen Vermutung bleibt. So kommt es häufiger vor, daß die Residualgröße in ökonometrischen Gleichungen als technischer Fortschritt interpretiert wird. In international vergleichender Perspektive ergibt sich die Frage, warum gerade in den USA der technologische Fortschritt intensivere Auswirkungen haben soll als in anderen Ländern. Am Produktivitätszuwachs läßt sich die Wirkung jedenfalls nicht ablesen, da dieser in den vergangenen beiden Jahrzehnten konstant geblieben und unter dem Produktivitätszuwachs mancher europäischer Länder geblieben ist. Der jährlicher Zuwachs liegt in den USA bei ca. 1 vH.

Eine Untersuchung, die den technischen Fortschritt nicht als Residualgröße behandelt, sondern mittels FuE-Ausgaben operationalisiert, stellt die von Machin et al. (1996) dar. In einem Vergleich der vier Länder USA, Großbritannien, Dänemark und Schweden kommt sie zu dem Ergebnis, daß der technische Fortschritt in den beiden anglo-amerikanischen Ländern nur geringfügig zur Erklärung der Veränderungen in der Lohn- und Beschäftigungsstruktur beiträgt. Demgegenüber besitzen institutionelle Faktoren des Arbeitsmarkts (Gewerkschaftsdichte, Anteil gewerkschaftlich dominierter Tarifabschlüsse) größeres Erklärungsgewicht (1996: 24-28).

Bei Zutreffen der These, daß der technologische Fortschritt hauptverantwortlich für zunehmende Einkommensungleichheit ist, wäre eigentlich zu erwarten, daß es jüngeren Hochschulabsolventen mit den größten „High-Tech-Skills“ am ehesten gelingen müßte, die neuen angeblich sehr gut bezahlten Arbeitsplätze einzunehmen und Einkommenszuwächse zu verbuchen. Sieht man sich die Entwicklung der Einkommen - hier Stundenlöhne - der Männer und Frauen mit einem College-Abschluß und einer ein- bis fünfjährigen Berufserfahrung an, so ergeben sich hierfür aber keine Anzeichen (Abbildung 6). Die abwärts gerichtete Kurve deutet eher darauf hin, daß diese „High-Tech-Skills“ im Moment reichlich angeboten werden.

Abbildung 6: Entwicklung der Stundenlöhne von College-Absolventen in den USA mit ein- bis fünfjähriger Berufserfahrung zwischen 1973 und 1995 nach Geschlecht

Quelle: Schmitt (1996: 13).

Im Gegensatz zu den Ökonomen, die die Technology-These verfechten, sehen Globalisierungstheoretiker in den intensivierten Austauschbeziehungen der US-Wirtschaft speziell mit den Entwicklungsländern die zentrale Quelle wachsender Einkommensungleichheit. Sie argumentieren, daß mit zunehmendem Angebot preisgünstiger Güter aus diesen Ländern die Inlandsproduktion entsprechender Güter ihre Wettbewerbsfähigkeit verliert und eingestellt oder ins Ausland verlagert wird. Dies bedeutet einen Verlust von Industriearbeitsplätzen. Ersatzarbeitsplätze im Dienstleistungsbereich sind schlechter bezahlt als die weggefallenen Jobs in der Industrie.

Darüber hinaus stärkt der Globalisierungsprozeß die Verhandlungsposition von Unternehmen gegenüber ihrer Belegschaft, da sie aufgrund einer größeren Zahl von Standort-Alternativen glaubwürdige exit-Drohungen aussprechen und Lohnzugeständnisse erzwingen können.

Versuche, diese Zusammenhänge empirisch zu überprüfen, gestalten sich sehr schwierig. Einfache Messungen wie das Ausmaß des Handels mit Entwicklungsländern, ergeben keinen Einfluß auf die Einkommensungleichheit. Speziell Krugman hat in mehreren Beiträgen wiederholt darauf hingewiesen, daß der Handel mit Entwicklungsländern in einer Größenordnung von gerade 3 vH des Sozialprodukts der USA liegt (Krugman 1996). Dies macht es schwer vorstellbar, daß hiervon schwerwiegende Auswirkungen auf die amerikanische Lohnstruktur ausgehen können.

Im Gegensatz dazu stehen die Befunde bei Wood (1994), der sowohl die verstärkte Einkommensungleichheit als auch die zunehmende Arbeitslosigkeit in den OECD-Ländern auf den Anstieg der Exporte aus Entwicklungsländern zurückführt. Um zu diesem Ergebnis zu gelangen, muß er allerdings sehr umfangreiche Zusatzannahmen treffen (vgl. Burtless 1995: 805-810). Er geht in seiner Analyse von einem Heckscher-Ohlin-Modell aus, d.h. er unterscheidet zwei Länder A (Norden) und B (Süden), deren Produktionsfaktor Arbeit dreigeteilt ist in einen Pool von Arbeitskräften ohne nennenswerte Bildung, in einen Pool von Arbeitskräften mit einer Basis-Bildung und in einen Pool mit sehr gut ausgebildeten Arbeitskräften. Diese drei Pools sind in den beiden Ländern in etwa spiegelverkehrt verteilt. Diese Unterschiede in der Faktorausstattung führen dazu, daß Land A oder der Norden einige Güter herstellt, die in Land B oder im Süden nicht produziert werden und umgekehrt (Widerspruch zum ursprünglichen H-O-Modell). Wood nimmt weiter an, daß beide Länder über gleichen Zugang zum Faktor Kapital verfügen und dies zum gleichen Preis aufgrund der Internationalisierung der Kapitalmärkte. Beide Länder haben auch Zugang zur gleichen Technologie. Dies ermöglicht es Unternehmen aus dem Land A Fabriken in Land B zu bauen, um Vorteile aus den günstigen Faktorpreisen zu ziehen. Dennoch hat Land B einen technologischen Rückstand und zwar in Form mangelnder Qualifikation des Faktors Arbeit. Wenn dieser Rückstand durch die Vermittlung einer Basisbildung vermindert wird, kann Land B damit beginnen, Güter herzustellen, deren Produktion eine Arbeiterschaft mit Grundqualifikationen voraussetzt. Mit dem Fortschreiten eines solchen Industrialisierungsprozesses wird es möglich, daß vorher überwiegend aus Land A importierte Güter selbst von Land B hergestellt und nach Land A exportiert werden. Als Folge hiervon wird die Industrieproduktion in Land A noch stärker auf Güter spezialisiert, die einen hohen Einsatz hochqualifizierter Arbeit erfordern. Obwohl Land A als auch Land B vom Handel profitieren, ergeben sich für gering qualifizierte Arbeitskräfte in Land A Nachteile. In Übereinstimmung mit dem Trend, daß die relativen Faktorpreise in Land A und Land B konvergieren, steigen die Einkommen des Pools von gering qualifizierten Arbeitskräften in Land B und sinken in Land A. Wird diese Anpassung nach unten durch bestehende Flächentarifverträge oder andere institutionelle Regelungen verhindert, so steigt in Land A die Arbeitslosigkeit. Für Wood liegen also die Ursachen für die Einkommensenkungen der gering qualifizierten Arbeitskräfte im Norden zum einen in der Beseitigung von

Barrieren im Nord-Süd-Handel und zum andern in der Zunahme des Pools von Arbeitskräften mit Basisqualifikationen im Süden.

Trotz dieser zunächst einleuchtenden Modellannahmen sieht sich Wood mit einer Vielzahl von Studien konfrontiert, die den Nachfragerückgang nach gering qualifizierter Arbeit in Land A (Norden) aufgrund internationalen Handels als sehr gering einstufen. Deshalb versucht er nachzuweisen, daß diese Studien systematisch den Einfluß des Handels mit weniger entwickelten Ländern auf den Arbeitsmarkt unterschätzen. In seinen eigenen Schätzungen gelangt er zum Ergebnis, daß der Einfluß des Handels auf die Industriebeschäftigung im Norden etwa zehnmal stärker ist als normalerweise angenommen wird.

Er geht dabei *erstens* davon aus, daß selbst bei den gleichen Gütergruppen (z.B. Textilien) diese im Süden eher unter Einsatz eines hohen Anteils *gering* qualifizierter Arbeit und im Norden eher unter Einsatz *hoch*qualifizierter Arbeit hergestellt werden. Die Unternehmen in den beiden Ländern spezialisieren ihre Produktionstechnik also in unterschiedliche Richtung aufgrund unterschiedlicher Faktorpreise. Wenn nun eine Firma im Norden versuchen würde, die gleichen Textilien wie im Süden herzustellen, so würde sie aber die Produktionsfaktoren nicht in gleichen Anteilen einsetzen wie im Süden, sondern dies mit Hilfe einer anderen Faktorproportion tun. Dieses Verhalten steht aber im Widerspruch zu den Annahmen, die den gebräuchlichen Gleichungen zur Schätzung des Faktorgehalts importierter Güter zugrunde liegen.

Zweitens geht Wood davon aus, daß selbst die verbleibenden Firmen im Norden in verstärktem Maße gezwungen sind, arbeitssparende Technologie einzusetzen, um gegenüber ihren Konkurrenten im Süden wettbewerbsfähig zu bleiben (defensive technological change). Dahinter steht die Vermutung, daß der Import aus dem Süden noch größer wäre, wenn die Unternehmen nicht extensiv neue Technologien einsetzen würden. Dies kostet aber gleichzeitig Arbeitsplätze für gering Qualifizierte und führt zu einem geringen Zuwachs an Arbeitsplätzen für Höherqualifizierte.

Dieses zweite Argument erscheint zwar wenig stichhaltig, wenn man bedenkt, daß die Nachfrage nach gering qualifizierter Arbeit auch in Industriezweigen sinkt, die nicht im internationalen Wettbewerb stehen. Es erscheint aber insofern interessant als die Front-

stellung „trade vs. technology“ aufgebrochen wird und beide Faktoren gemeinsam zur Erklärung herangezogen werden.

3.2.3 Erkenntnisse aus neueren Panelstudien

Die bisher dargestellten Daten zur Entwicklung der Einkommensungleichheit liegen auf hochaggregiertem Niveau und beruhen auf Querschnittsmessungen, d.h. sie präsentieren eine Verteilung zu einem bestimmten Zeitpunkt oder zu mehreren Zeitpunkten. Auf dieser Betrachtungsebene bleibt ausgeblendet, in welchem Ausmaß einzelne Personen, Haushalte oder Familien über die Zeit hinweg in der gleichen Einkommenskategorie verbleiben oder sich nach unten oder nach oben verändern. Dieser Aspekt der Einkommens*mobilität* wird zugänglich, sobald man die Möglichkeit hat, Panel zu untersuchen. Noch vorteilhafter ist es, wenn man Panel verschiedener Länder vergleichen kann, da sich dann die Einflüsse länderspezifischer institutioneller Faktoren untersuchen lassen. So ist die These, daß die zunehmende Spreizung der Lohneinkommen in den USA auf die Schwächung gewerkschaftlicher Positionen in den letzten beiden Jahrzehnten oder auf den geringen gewerkschaftlichen Organisationsgrad zurückzuführen ist, eigentlich nur international vergleichend überprüfbar. Ein ebensolcher Vergleich wurde in jüngster Zeit von DiPrete/McManus (1997) durchgeführt. Sie ziehen dazu für den Zeitraum von 1985 bis 1991 Daten aus dem US-amerikanischen Panel Study of Income Dynamics (PSID) und Ergebnisse des Sozioökonomischen Panels für Westdeutschland (SOEP) heran. Beide Länder sind den Einflüssen des technologischen Wandels und der Globalisierung in etwa gleichem Maße ausgesetzt: Von daher müßten relativ ähnliche Konsequenzen für Einkommensmobilität und Einkommensverteilung zu erwarten sein. Gleichzeitig unterscheiden sich beide Länder jedoch stark im Hinblick auf ihre institutionellen Regelungen der Tarifpolitik und des Arbeitsmarkts. Die Wirksamkeit dieser Faktoren vorausgesetzt, müßten sich zwischen den beiden Ländern größere Unterschiede herauskristallisieren. Aus den Querschnittsdaten ist bekannt, daß sich die Einkommensungleichheit in entgegengesetzte Richtung entwickelt hat (Abbildung 7).

Abbildung 7: Ungleichheit der Einkommensverteilung in ausgewählten Industrieländern in den 80er und 90er Jahren

Quelle: Schettkat (1996: 31).

Dies spricht für eine stärkere Wirksamkeit der institutionellen Faktoren. Nach einer Untersuchung von Krause/Headey (1995) auf der Datenbasis des SOEP hat sich zwischen 1984 und 1993 der Gini-Index der Einkommensverteilung für Westdeutschland von 0.279 auf 0.268 verringert, es besteht also ein deutlicher Kontrast zu den USA.

Tabelle 2: Ausmaß der Berufsmobilität in der BRD und den USA zwischen 1985 und 1991 (Angaben in vH)

	Gleiche Berufs-position	Innerbetrieb- licher Wechsel der Berufs- position	Wechsel zu ei- nem anderen Betrieb
Arbeiter 1985 - 1988:			
USA	57	14	29
BRD	80	6	14
1988 - 1991:			
USA	69	10	21
BRD	78	5	18
Angestellte 1985 - 1988:			
USA	59	15	26
BRD	78	9	13
1988 - 1991:			
USA	76	7	17
BRD	77	8	15

Quelle: DiPrete/McManus (1996: 59).

Aus dem Vergleich der beiden Panel (Tabelle 2) geht hervor, daß im ersten Intervall von 1985-88 wie erwartet die Berufsmobilität in den USA deutlich höher ist. Es handelt sich hierbei jeweils um 18- bis 61jährige männliche Vollzeit-Erwerbstätige außerhalb des Agrarsektors. Im darauffolgenden Zeitintervall 1988-91 sind die Unterschiede jedoch schon deutlich geringer, d.h. es scheint eine Konvergenz bei der beruflichen Mobilität dergestalt zu geben, daß die Erwerbstätigen in den USA sich dem relativ konstanten niedrigeren westdeutschen Mobilitätsniveau annähern. Zum Resultat sinkender Berufsmobilität kommt auch eine Studie eines anderen US-amerikanischen Panel (Männer und Frauen der Geburtsjahrgänge 1955 bis 1965 im National Longitudinal Survey of Youth) von Buchinsky und Hunt (1996).

Noch einschlägiger für die Fragestellung dieses Papiers ist die Information darüber, wie sich die Mobilität oder Immobilität auf die Einkommen auswirkt. Darüber gibt die obenstehende Tabelle 3 Auskunft. Aus ihr geht hervor, mit welcher Wahrscheinlichkeit Einkommensveränderungen nach oben und nach unten eintreten. Tabelle 3 erlaubt internationale und intertemporale Vergleiche sowie Vergleiche zwischen den drei verschiedenen Mobilitätstypen. Hier kurz die wesentlichen Befunde: Bei den beruflich Immobilen steigt sowohl in den USA als auch in der BRD im zweiten Intervall die Wahrscheinlichkeit, daß das Einkommen nicht mehr steigt oder sogar schrumpft. Positionswechsel innerhalb der gleichen Firma werden von 1988 an sehr viel seltener mit Einkommenszuwächsen belohnt. Allerdings sind nach wie vor innerbetriebliche Positionswechsel kaum mit Einkommensverlusten verbunden. Die deutlichsten Unterschiede zwischen den USA und der BRD sind bei den zwischenbetrieblichen Positionswechseln zu verzeichnen. In den USA sinkt zwischen Intervall 1 und Intervall 2 die Wahrscheinlichkeit dramatisch, daß ein Wechsel der Firma mit einem Einkommengewinn einhergeht - das Gegenteil ist der Fall. In Deutschland geht die hohe Wahrscheinlichkeit, daß das Einkommen bei einem Firmenwechsel wächst, zwar auch etwas zurück, bleibt aber insgesamt doch noch vergleichsweise hoch.

Im Hinblick auf Personen, die im betrachteten Zeitraum arbeitslos geworden sind, zeigt die Studie auf, daß mehr stellenlose Amerikaner wieder Arbeit finden (55 vH) als stellenlose Deutsche (36 vH). Allerdings erreichen die Wiedereinsteiger ins Berufsleben in den USA im Jahr 1991 nurmehr 81 vH ihres Einkommens von 1985. Der insgesamt geringere Anteil von Wiedereinsteigern in Deutschland hingegen hat 1991 ein Einkommen, das nominal 24 vH über dem von 1985 liegt. Mit anderen Worten: In Deutschland hatte für diejenigen, die arbeitslos wurden und den Wiedereinstieg ins Berufsleben schafften, dies weit weniger negative Konsequenzen als für ihre amerikanischen Schicksalsgenossen. Gleichzeitig ist ein größerer Anteil von Arbeitslosen in Deutschland in diesem Status verblieben. Dies verweist auf ein generelles beschäftigungspolitisches Problem.

3.2.4 Ein Zwischenfazit

Die empirischen Befunde zeigen, daß die Lohnspreizung in den USA vor allem durch eine Ausdehnung des unteren Endes hervorgerufen wird. Bereits schlecht bezahlte Jobs werden im Zeitablauf eher noch schlechter bezahlt und neu hinzukommende Jobs sind häufig im Niedriglohnbereich angesiedelt. Arbeitnehmer, die ihren Arbeitsplatz verlieren, finden schnell wieder Beschäftigung, müssen in der Regel aber deutliche Einkommensverluste hinnehmen. Diese Aussage trifft zumindest noch bis zur ersten Hälfte der 90er Jahre zu.

Ein vergleichbar knappes Fazit für die theoretischen Befunde zu ziehen, ist nicht möglich. Man kommt nicht darum herum, die große Heterogenität der neueren Befunde ökonomischer und soziologischer Forschung zu konstatieren. Eine Konvergenz der Erklärungsansätze ist derzeit nicht absehbar. In der untenstehenden Übersicht wird der Versuch unternommen, die in den verschiedenen Erklärungsansätzen genannten Faktoren nach bestimmten Kategorien zu gliedern. Auffällig ist die Diskrepanz zwischen der Vielzahl genannter institutioneller Faktoren des Arbeitsmarkts und der geringen Zahl empirischer Untersuchungen hierzu. Dies ist mit dadurch bedingt, daß solche Untersuchungen einen international vergleichenden Ansatz unter Einschluß mehrerer Länder erfordern. Eine alleinige Gegenüberstellung zweier Länder ist dafür nicht ausreichend.

4. Wird sich die Einkommensverteilung in Deutschland in Richtung „amerikanische Verhältnisse“ entwickeln?

Mit der Behandlung dieser Frage soll abschließend die politische Brisanz des Themas angesprochen werden. Während die US-amerikanische Wirtschaftspolitik auf den erfolgreichen Abbau der Arbeitslosigkeit verweisen kann, sind im Vergleich dazu die Arbeitslosenquoten in Deutschland seit 1992 kontinuierlich gestiegen. Diese Diskrepanz führt immer häufiger zu Überlegungen, auch in Deutschland eine größere Flexibilität der Erwerbseinkommen und letztendlich damit auch eine größere Lohnspreizung zuzulassen. Vor allem neoliberal eingestellte Ökonomen empfehlen, eine solche Entwicklung in Deutschland durch geeignete politische Maßnahmen zu fördern (vgl. z.B. Bertold/Fehn 1996: 23). Politische Empfehlungen dieser Provenienz beruhen auf der An-

nahme, daß ein trade-off zwischen Einkommensungleichheit und Beschäftigungsniveau besteht.

Einer solchen Politik widersprechen zum einen gewerkschaftliche Strategien und Ziele und zum andern sozialstaatliche Ausgleichsmechanismen. Die Gewerkschaften haben sich in der Vergangenheit von der Maxime „Gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ und vom Ziel einer generellen Verringerung der Einkommensunterschiede leiten lassen (Berthold/Fehn 1996: 21). Die Erfolge dieser Politik und ihre teilweise Institutionalisierung in Form arbeits- und tarifrechtlicher Regelungen sind in der Vergangenheit allerdings so groß gewesen, daß daraus eine nicht intendierte Insider-Outsider-Problematik auf dem Arbeitsmarkt und damit hohe Hürden für den beruflichen Wiedereinstieg von Arbeitslosen entstehen konnten. Es gibt momentan erste Anzeichen, daß die Gewerkschaften in Tarifverhandlungen bereit sind, zukünftig mehr Flexibilität zuzulassen. Dies ist auch mit einer Auswirkung von Erfahrungen, die in Ostdeutschland mit der Erosion von Flächentarifverträgen gemacht wurden.

Die Absicherung von Einkommensausfallrisiken durch Arbeitslosigkeit gehört zu den zentralen Krisenfällen, auf welche die sozialstaatlichen Sicherungs- und Ausgleichsmechanismen zugeschnitten sind. Je besser dieses Risiko zunächst abgesichert ist, desto stärker drohen bei anhaltend hoher Arbeitslosigkeit Finanzierungsprobleme und wächst die Neigung zu Leistungseinschränkungen. Daneben machen hohe (und dauerhaft gewährte) Lohnersatzleistungen speziell Beschäftigungen im Niedriglohnbereich unattraktiv und tragen damit ungewollt dazu bei, Arbeitslosigkeit zu perpetuieren.

Diese und andere Anzeichen sprechen dafür, daß in Deutschland in den nächsten Jahren einige der Faktoren, die bisher zu einer geringen Einkommensungleichheit führen, an Einfluß verlieren werden. Gleichzeitig werden aber noch viele ungleichheitsbeschränkende Mechanismen - allen voran viele Umverteilungsmechanismen des Sozialstaats - bestehen bleiben, so daß „amerikanische Verhältnisse“ bei weitem nicht erreicht werden. Dazu trägt auch bei, daß in Deutschland im Gegensatz zu den USA bereits erste Vorboten zunehmender Einkommensungleichheit dramatisiert und zum politischen Thema gemacht werden. In diesem Kontext ist auch die Diskussion über eine entstehende deutsche Zwei-Drittel- oder sogar Vier-Fünftel-Gesellschaft zu sehen.

Die beiden Staaten unterscheiden sich darin, daß in Deutschland die gesellschaftliche Toleranz gegenüber Arbeitslosigkeit hoch und gegenüber größeren Einkommensungleichheiten gering ist, während für die USA das Umgekehrte zutrifft (Sen 1997). Dieser Umstand wirft Probleme auf, die politischen Konzepte des einen Landes umstandslos auf das andere zu übertragen.

5. Anmerkung zum Schluß

Bei Gesellschaften, in welchen über längere Zeit ein größeres Ausmaß an Einkommensungleichheit herrscht, ist zu erwarten, daß diese Ungleichheit von vielen Gesellschaftsmitgliedern als legitim angesehen wird und in irgendeiner Weise eine kulturelle Einbettung erfährt. Über viele Jahrzehnte ist in den USA die Erzählung vom Tellerwäscher, der aus eigener Kraft zum Millionär aufsteigt, Ausdruck einer derartigen kulturellen Einbettung gewesen. Nun sind aber die Chancen für die Verwirklichung dieses American Dream gesunken, wie verschiedene oben behandelte Studien gezeigt haben: Oben und unten liegen wieder ähnlich weit auseinander wie zum Beginn des Jahrhunderts, die Berufsmobilität geht eher zurück, die Einkommensmobilität nimmt ab. Mit anderen Worten: Es gibt zu viele Dauer-Tellerwäscher.

Doch existiert inzwischen eine neue Version dieser Erzählung. So wird darauf verwiesen, daß laut Statistik täglich etwa 62 Amerikaner neu zu Millionären werden sollen. Wie geht das? Suche dir die richtige Firma aus, setze dich für sie ein und bleibe ihr treu, dann wirst du eines Tages reich. Und zwar nicht durch Lohnneinkommen, sondern durch die Beteiligung an den Aktien der eigenen Firma. Diese Shareholder-Story als neue Version des American Dream entspricht verblüffend der Erfahrung verringerter beruflicher Mobilität und abgeschwächter Aufwärtsmobilität der Lohnneinkommen. Sie verschweigt allerdings die Risiken, mit denen Beteiligungskapital behaftet ist. Für diejenigen, die zur Einkommensungleichheit forschen, ist dies aber auch zugleich Hinweis, die Kapitaleinkommen von Erwerbstätigen verstärkt in die Analysen miteinzubeziehen, da sie in steigendem Maße zum Gesamteinkommen beitragen.

Literatur:

- Berthold, Norbert/Fehn, Rainer: Arbeitslosigkeit oder ungleiche Einkommensverteilung - ein Dilemma? In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, B 26/96, 1996, S. 14-24.
- Burtless, Gary: International Trade and the Rise in Earnings Inequality, in: *Journal of Economic Literature*, 33. Jg., 1995, S. 800-816.
- Buchinsky, Moshe/Hunt, Jennifer: *Wage Mobility in the United States*, Cambridge/MA 1996, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 5455.
- Castells, Manuel: *The Information Age: Economy, Society and Culture*, Vol. I: *The Rise of the Network Society*, Malden/Oxford 1996 (Blackwell).
- DiPrete, Thomas A./McManus, Patricia A.: Institutions, Technical Change, and Diverging Life Chances: Earnings Mobility in the United States and Germany, in: *American Journal of Sociology*, 102. Jg., 1996, S. 34-79.
- Grömling, Michael: Neuere Interpretationen der Kuznets-Kurve, in: *WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 25. Jg., 1996, S. 29-32.
- Harrison, Bennett/Bluestone, Barry: *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America*, New York 1988 (Basic Books).
- Korzeniewicz, Roberto P./Moran, Timothy P.: World-Economic Trends in the Distribution of Income, 1965-1992, in: *American Journal of Sociology*, 102. Jg., 1997, S. 1000-1039.
- Krause, Peter/Headey, Bruce: *Rich and Poor: Stability or Change? West German Income Mobility 1984-93*, Berlin 1995 (DIW Discussion Paper, Nr. 126).
- Krugman, Paul: The Adam Smith Address: What Difference Does Globalization Make? In: *Business Economics*, 31. Jg., 1996, S. 7-10.
- Kuznets, Simon: Economic Growth and Income Inequality, in: Ders., (Hrsg.): *Economic Growth and Structure*, New York 1965 (Norton), S. 257-287.
- Machin, Stephen/Ryan, Annette/Van Reenen, John: *Technology and Changes in Skill Structure: Evidence from an International Panel of Industries*, London 1996, Centre for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Paper, Nr. 1434.
- Nickell, Stephen/Bell, Brian: Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries, in: *American Economic Review*, 86. Jg., Nr. 2 (Papers and Proceedings), 1996, S. 302-308.
- Nielsen, Francois/Alderson, Arthur S.: The Kuznets Curve and the Great U-Turn: Income Inequality in U.S. Counties, 1970 to 1990, in: *American Sociological Review*, 62. Jg., 1997, S. 12-33.
- Olson, Mancur: *Aufstieg und Niedergang von Nationen*, Tübingen 1985 (Mohr).

- Paqué, Karl-Heinz: Gibt es auf lange Sicht eine internationale Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen? Kiel 1995 (= Kieler Arbeitspapiere Nr. 700).
- Schettkat, Ronald: Das Beschäftigungsproblem der Industriegesellschaften, in: Aus Politik und Zeitgeschichte, B 26/96, 1996, S. 25-35.
- Schmitt, John: Inequality and Globalization: Some Evidence from the United States, Paper prepared for the „Globalization and the New Inequality“ Conference Utrecht, The Netherlands, November 20-22, 1996.
- Sen, Amartya: „Arbeitsplätze sind das wichtigste Bindeglied in der sozialen Kette“, in: Frankfurter Rundschau, 21.11.1997, S. 20.
- Weede, Erich: Die Auswirkung der Einkommensverteilung auf das Wirtschaftswachstum, in: Zeitschrift für Soziologie, 26. Jg., 1997, S. 393-405.
- Wood, Adrian: North-South Trade, Employment and Inequality. Changing Fortunes in a Skill-Driven World, Oxford 1994 (Clarendon).

Übersicht: Faktoren in Erklärungsansätzen zur Einkommensungleichheit in den USA

Faktoren mit Einfluß auf die Arbeitsnachfrageseite			Faktoren mit Einfluß auf die Arbeitsangebotsseite		
Technologischer Wandel	Globalisierung	Strukturwandel	Institutionelle Faktoren	Faktoren der Erwerbsbeteiligung/ des Erwerbsverhaltens	Merkmale von Bevölkerungsgruppen
<ul style="list-style-type: none"> – Unterschiedliche Anforderungen an die berufliche Qualifikation (level of skills) – Aufwand für FuE – Verbreitung von Computern 	<ul style="list-style-type: none"> – Handelsvolumen mit Entwicklungsländern – Offenheitsgrad einer Wirtschaft – Restriktionen der Kapitalmobilität 	<ul style="list-style-type: none"> – Deindustrialisierung (Anteil der Industriebeschäftigten, Dienstleistungsanteil des BSP) – Arbeitslosenrate 	<ul style="list-style-type: none"> – Gewerkschaftlicher Organisationsgrad – Gewerkschaftsdichte – Politische Macht von Gewerkschaften – Modalitäten der Tariflohnfindung – Allgemeinverbindlichkeit von Tarifabschlüssen – Ausmaß staatlichen Arbeitsschutzes – Ausmaß staatlicher Umverteilungspolitik 	<ul style="list-style-type: none"> – Ausmaß der Migration – Erwerbsbeteiligung von Frauen – Ausmaß beruflicher Mobilität – Größe der Kohorten im Erwerbsalter – Anteil der Rentner und Pensionäre 	<ul style="list-style-type: none"> – Bildungsniveau – Bildungsheterogenität – Anteil alleinerziehender Frauen – Anteil diskriminierter Minderheiten (ethnische Polarisierung)

Quelle: Eigene Darstellung.

Tabelle 3: Wahrscheinlichkeiten für Einkommensveränderungen zwischen 1985 und 1991 in der BRD und den USA nach beruflicher Mobilität

Einkommens- veränderung	USA						BRD					
	Gleiche Stelle		Andere Stelle, gleiche Firma		Andere Stelle, an- dere Firma		Gleiche Stelle		Andere Stelle, gleiche Firma		Andere Stelle, an- dere Firma	
	1985 - 1988	1988 - 1991	1985 - 1988	1988 - 1991	1985 - 1988	1988 - 1991	1985 - 1988	1988 - 1991	1985 - 1988	1988 - 1991	1985 - 1988	1988 - 1991
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	
Anstieg > 25%	0.07	0.06	0.20	0.07	0.28	0.18	0.05	0.00	0.20	0.01	0.44	0.36
Anstieg > 15%	0.20	0.17	0.38	0.21	0.38	0.25	0.26	0.05	0.44	0.13	0.56	0.49
Anstieg > 5%	0.43	0.38	0.61	0.47	0.50	0.35	0.66	0.38	0.74	0.63	0.68	0.61
- 5% bis 5%	0.29	0.28	0.21	0.30	0.12	0.12	0.28	0.49	0.19	0.33	0.10	0.12
Rückgang > - 5%	0.28	0.35	0.18	0.24	0.38	0.53	0.06	0.12	0.07	0.03	0.21	0.27
Rückgang > - 15%	0.08	0.12	0.05	0.06	0.27	0.40	0.00	0.03	0.01	0.00	0.14	0.18
Rückgang > - 25%	0.01	0.02	0.01	0.01	0.19	0.29	0.00	0.00	-	-	0.10	0.12

Quelle: DiPrete/McManus (1996: 60f.).