



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD
Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV
Abteilung Steuerstatistik und Dokumentation

Bern, Dezember 2007

Einkommensverteilung: Konzepte, Fakten und Theorien

Dr. Martin Baur

Martin Baur
Eigerstrasse 65
3003 Bern
Tel. +41 31 325 12 31, Fax +41 31 324 92 50
martin.baur@estv.admin.ch
www.estv.admin.ch

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
2. Konzepte und Indikatoren der Einkommensverteilung	4
3. Die internationale Einkommensverteilung	7
3.1. Die „globale“ Einkommensverteilung.....	7
3.2. Die Einkommensverteilung in einzelnen Ländern	9
3.3. Die Entwicklung der internationalen Einkommensverteilung.....	11
4. Theorien der Einkommensverteilung	13
4.1. Theorien der funktionalen Einkommensverteilung	13
4.2. Theorien der personellen Einkommensverteilung	15
4.3. Effizienz und Gleichheit.....	16
4.4. Entwicklungsprozess und Einkommensverteilung.....	17
4.5. Globalisierung und Einkommensverteilung	21
4.6. Politische Faktoren und Einkommensverteilung.....	24
4.6.1. Umverteilung und Einkommensverteilung.....	24
4.6.2. Einkommensverteilung und Umverteilung.....	25
4.6.3. Institutionen und Einkommensverteilung	26
5. Abschliessende Bemerkungen	30
Anhang: Einkommensverteilungsdaten von 89 Ländern (World Bank 2005)	31
Literatur	34

Die Arbeitspapiere und Notizen widerspiegeln nicht notwendigerweise die offiziellen Positionen des Amtes, des Departements oder des Bundesrats. Für die in den Arbeiten vertretenen Thesen und allfällige Irrtümer ist ausschliesslich der Autor verantwortlich.

1. Einleitung

Das vorliegende Arbeitspapier stellt die wichtigsten Konzepte, Theorien und empirischen Ergebnisse in Bezug auf die Analyse der Einkommensverteilung dar.

Das Arbeitspapier ist wie folgt aufgebaut. In Kapitel 2 werden die wichtigsten (Mess-) Konzepte der Einkommensverteilung dargestellt. In Kapitel 3 werden Zahlen und Fakten zur internationalen Einkommensverteilung präsentiert. In Kapitel 4 wird nach Erklärungen für die Entwicklung der internationalen Einkommensverteilung gesucht. Dazu werden die wichtigsten Einkommensverteilungstheorien diskutiert. In Kapitel 5 werden abschliessende Bemerkungen formuliert.

2. Konzepte und Indikatoren der Einkommensverteilung

Grundsätzlich können zwei Konzepte im Zusammenhang mit der Einkommensverteilung unterschieden werden, die funktionale Einkommensverteilung und die personelle Einkommensverteilung (vgl. dazu Baur 2002, S. 11f. und Bartel 2003, S. 80). Die funktionale Einkommensverteilung misst die Verteilung des gesamten Einkommens eines Landes aufgeteilt auf die verschiedenen Produktionsfaktoren Arbeit, Kapital und Boden. Diese Einkommensverteilung wird auch primäre Einkommensverteilung genannt, da sie in erster Linie aufgrund der Marktergebnisse durch den Einsatz der Produktionsfaktoren zustande kommt. Die personelle, oder sekundäre, Einkommensverteilung zeigt, wie die Einkommen in zweiter Linie auf Köpfe, Haushalte oder Gruppen verteilt sind, wenn die staatlichen und privaten Umverteilungsmassnahmen (minus verpflichtende Abgaben plus erhaltene Transfers und freiwillige Schenkungen) erfolgt sind. Die personelle Einkommensverteilung erlaubt klarere Aussagen über den Wohlstand der Bevölkerung eines Landes als die funktionale Verteilung. Die klassischen Ökonomen haben sich ausschliesslich mit der funktionalen Einkommensverteilung befasst. Das Konzept der personellen Einkommensverteilung wird seit den 1950er Jahren in zunehmendem Masse verwendet (Adelman und Robinson 1989, S. 971).

Die personelle Einkommensverteilung kann auf verschiedene Weise gemessen werden, unter anderem durch den Variationskoeffizienten, das Atkinson-Mass oder den Theil-Index (für eine detaillierte Darstellung, s. Peters 2003). Am meisten Anwendung finden Einkommensquantile sowie der Gini-Koeffizient. Einkommensquantile geben wieder, wie viel Prozent des gesamten Einkommens eine bestimmte Einkommensgruppe erhält. Die am häufigsten verwendeten Einkommensquantile sind Quartile (25%, 50%, 75%, 100%) und Quintile (20%, 40%, 60%, 80%, 100%).

Das Gini-Konzentrationsverhältnis wird von einer Lorenzkurve abgeleitet. Abbildung 1 zeigt eine Lorenzkurve, die die relativen kumulierten Häufigkeiten der Bevölkerung und die relativen kumulierten Häufigkeiten ihrer Einkommen zueinander in Bezug stellt. Die Bevölkerung wird anhand von Einkommensgruppen (hier Quintile) nach Höhe ihrer Einkommen auf der Abszisse sortiert, die Personen mit den tiefsten Einkommen zuerst, die Person mit dem höchsten Einkommen zuletzt. Der kumulierte Anteil am gesamten Einkommen ist auf der Ordinate abgetragen. Durch die Kurve kann abgelesen werden, welcher Anteil der Bevölkerung welchen Anteil am Gesamteinkommen verdient. Bei zunehmender Ungleichheit nimmt der Einkommensanteil derjenigen Bevölkerung ab, die

am wenigsten verdient, d.h. die Lorenzkurve verschiebt sich nach rechts unten (s. Pfeil in Abbildung 1). Bei Gleichverteilung der Einkommen entspricht die Lorenzkurve der 45-Grad-Gerade. Je weiter die Lorenzkurve von der 45-Grad-Gerade abweicht, desto ungleicher ist die Einkommensverteilung.

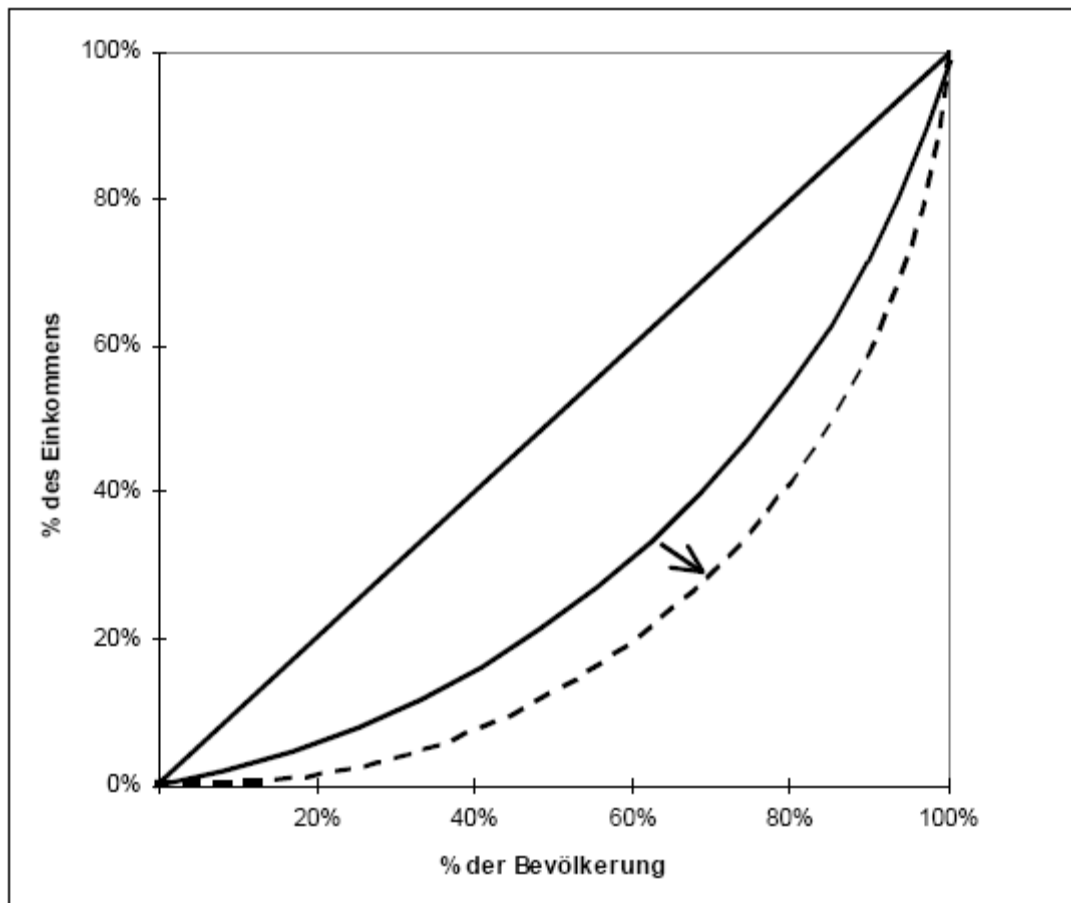


Abbildung 1: Lorenzkurve (Ecoplan 2004, S. 129)

Der Gini-Koeffizient ist definiert als die doppelte Differenz der Fläche zwischen der 45-Grad-Gerade und der Lorenzkurve. Beträgt der Wert 0, so sind die Einkommen völlig gleich verteilt (die Lorenzkurve entspricht der 45-Grad-Gerade). Beträgt der Gini-Koeffizient 1, verfügt eine Person über das gesamte Einkommen.

Der Gini-Koeffizient ist relativ einfach zu berechnen und drückt die Ungleichheit einer Einkommensverteilung in einer einzigen Zahl aus. Aus diesem Grund wird der Gini-Koeffizient in der internationalen Verteilungsforschung am häufigsten verwendet, z.B. durch die Weltbank. Der Gini-Koeffizient hat aber auch seine Schwächen. Beispielsweise ist es möglich, dass sich Lorenzkurven überschneiden. In diesem Fall ergeben unterschiedlich geformte Lorenzkurven denselben Gini-Koeffizienten. Dies macht den Vergleich von Gini-

Koeffizienten verschiedener Länder kompliziert. Ein weiteres Problem ist, dass es keine exakte Verbindung zwischen dem Gini-Koeffizienten und der dahinter stehenden Einkommensverteilung gibt. Eine Umverteilung von den höchsten zu den mittleren Einkommen kann zu einer gleich grossen Änderung des Gini-Koeffizienten führen wie eine Umverteilung von den mittleren zu den tiefsten Einkommen (Deininger und Squire 1996, S. 567). Ausserdem ist der Gini-Koeffizient im Allgemeinen relativ stabil und reagiert nicht auf alle Veränderungen der Einkommensverteilung gleich stark. Der Gini-Koeffizient reagiert am sensitivsten auf Veränderungen der Verteilung im mittleren Einkommensbereich. Veränderungen, die sich im unteren oder oberen Teil der Verteilung ergeben, fallen weniger stark ins Gewicht (Ecoplan 2004, S. 129). Durch den Gini-Koeffizienten werden vor allem Einkommensveränderungen bei den tiefsten Einkommensgruppen unterschätzt, da diese zwar für die entsprechende Gruppe sehr bedeutend sein können, in absoluten Zahlen jedoch klein sind (Gillis et al. 1992, S. 75).

Gemäss Brümmerhoff (1992, S. 424) wirke das Bild von Gleichverteilungs- und Lorenzkurven präjudizierend auf die Theorie und auch auf die Werturteile, die hinsichtlich der Einkommensverteilung gehegt würden. So lege beispielsweise die Gleichverteilungskurve die Wünschbarkeit einer solchen Verteilung nahe. Die Lorenzkurve enthalte auch keinerlei Angaben über die Bedürfnislage der einzelnen in die jeweiligen Klassen fallenden Haushalte. Diese unterscheiden sich aber z.B. durch Zahl und Struktur der zu unterhaltenden Personen, so dass unterschiedliche Bewertungen des Einkommens vorlägen. Ausserdem gebe die Lorenzkurve keine Auskunft über die Anstrengungen und Leistungen der Haushalte in gleichen oder früheren Perioden. Sie biete folglich keinerlei Informationen über die Ursachen dafür, dass bestimmte Haushalte in diese und nicht in eine andere Gruppe fallen und sei somit für eine wirksame Verteilungspolitik des Staates keine Hilfe.

Trotz dieser Einschränkungen ist der Gini-Koeffizient der am häufigsten verwendete Indikator für die Messung von Einkommensverteilung in den meisten Ländern und wird von allen internationalen Organisationen verwendet. Die grössten Probleme bei der Verwendung des Gini-Koeffizienten für internationale Vergleiche sind nicht die oben angesprochenen, sondern die Qualität und Vergleichbarkeit des verfügbaren Datenmaterials. Um diesen Problemen Rechnung zu tragen, hat die Weltbank eine Reihe von Qualitätsstandards definiert, die für eine Vergleichbarkeit der Einkommensverteilungsdaten notwendig sind (vgl. Deininger und Squire 1996, S. 567-571, für eine Kritik und Weiterentwicklung dieser Standards s. Francois und Rojas-Romagosa 2005).

3. Die internationale Einkommensverteilung

3.1. Die „globale“ Einkommensverteilung

Bis vor ein paar Jahren waren weltweite Einkommensverteilungsstudien aus Datenverfügbarkeitsgründen nicht möglich, es konnten lediglich Querschnittsstudien für einzelne Länder durchgeführt werden. In den letzten Jahren hat die erstmalige Verfügbarkeit von international vergleichbaren Datensätzen (z.B. bei der Weltbank) für eine grosse Anzahl von Ländern erste globale Verteilungsstudien ermöglicht.

Milanovic (2002, S. 66ff.) legte 2002 die erste Studie über die globale Einkommensverteilung vor, die sich ausschliesslich auf Haushaltsstatistiken stützen kann und daher die Verteilung zwischen den nach ihren realen Pro-Kopf-Einkommen geschichteten Bevölkerungsgruppen in den jeweiligen Weltregionen erfasst. Die Studie umfasst Daten von 91 Ländern mit mehr als 90% der Weltbevölkerung und stellt rechnerisch Kaufkraftparitäten zwischen den Pro-Kopf-Einkommen her (d.h. berücksichtigt die internationalen Kaufkraftunterschiede der Pro-Kopf-Einkommen der Haushalte). Aus Gründen der Datenverfügbarkeit werden die Einkommensverteilungen von 1988 und 1993 miteinander verglichen. Allein während dieser 5 Jahre erhöhte sich der globale Gini-Koeffizient um 3,2%-Punkte: Die Verteilung der realen Pro-Kopf-Einkommen wurde also gemäss dieser Studie auf globaler Ebene in diesem kurzen Zeitraum merklich ungleicher. Die folgende Tabelle zeigt die regionalen Ergebnisse:

Gini-Koeffizient nach Weltregionen		
Region	1988	1993
Afrika	42.7	48.7
Asien	55.9	61.8
Lateinamerika und Karibik	57.1	55.6
Osteuropa und frühere UdSSR	25.6	46.4
Westeuropa, Nordamerika und Ozeanien	37.1	36.6

Tabelle 1: Regionale Einkommensverteilung (Milanovic 2002, S. 66ff.)

Die Tabelle zeigt, dass die Region der westlichen Industrieländer weltweit über die tiefste Einkommensungleichheit verfügt. Danach folgen die ehemals kommunistischen Länder Osteuropas, deren Einkommensungleichheit sich jedoch zwischen 1988 und 1993 stark verschärft hat. Asien hat Lateinamerika als Region mit den grössten Einkommensunterschieden abgelöst, eine Verschiebung, die vor allem auf die Entwicklungen in China und Indien zurückgeführt werden kann. In Lateinamerika hat sich

die Einkommensungleichheit im beobachteten Zeitraum reduziert, dazwischen liegt Afrika mit einer zunehmend ungleicher werdenden Einkommensverteilung.

Cornia (2003, S. 9) gibt einen Überblick über weitere Studien, die sich mit der globalen Einkommensverteilung und deren Veränderung befasst haben:

Neuere Studien zu globaler Einkommensverteilung				
Studie	Zeitraum	Ungleichheit innerhalb der Länder	Ungleichheit zwischen den Ländern	Ungleichheit total
UNCTAD (1997)	1980-1990		Gestiegen	
Korzeniewicz and Moran (1997)	1960-1997		Gestiegen	
Schultz (1998)	1968-1989	Gestiegen	Gesunken	Gesunken
Steward (n.d.)	1980-1990	Gestiegen	Gesunken	Schwach gesunken
Bourgignon and Morrisson (2001)	1980-1992			Stabil
Dowrick and Akmal (2001)	1980-1993	Gestiegen	Schwach gestiegen	Gestiegen
Milanovic (2002)	1988-1993	Gestiegen	Gestiegen	Gestiegen
Li, Squire and Zou (1998)	1980-1992	Stabil		
Cornia and Kiiski (2001)	1980-1999	Gestiegen		

Tabelle 2: Übersicht über neuere Studien, die die Veränderung des Gini-Koeffizienten weltweit gemessen haben (Cornia 2003, S. 9)

Die meisten der hier zitierten Studien sind sich einig, dass die Ungleichheit innerhalb der Länder angestiegen ist; bezüglich Ungleichheit zwischen den Ländern werden keine einheitlichen Resultate erzielt.

Die Entwicklung der Welteinkommensverteilung kann wie folgt charakterisiert werden (vgl. dazu auch Bertola et al. 2006, S. 26): Seit Beginn des 19. Jahrhunderts hat sich die relative Bedeutung von Ungleichheit verändert, und zwar von Ungleichheit innerhalb der Länder zu Ungleichheit zwischen den Ländern. Zu Beginn des 19. Jahrhunderts waren die weltweiten Einkommensunterschiede vor allem durch Einkommensunterschiede innerhalb der einzelnen Länder verursacht. Als Folge des Industrialisierungsprozesses hat sich dann die Ungleichheit zwischen den Ländern bis in die 2. Hälfte des letzten Jahrhunderts stark erhöht. In den letzten Jahrzehnten hat die Ungleichheit zwischen den Ländern abgenommen (dabei haben vor allem die Entwicklungen in China und Indien eine wichtige Rolle gespielt), während die Ungleichheit innerhalb der einzelnen Länder wieder zugenommen hat (s. auch Heshmati 2003, S. 6). Zu Beginn des 21. Jahrhunderts besteht die weltweite Ungleichheit zu ca. 60% aus Ungleichheit zwischen den Ländern und zu ca. 40% aus Ungleichheit innerhalb einzelner Länder (Bertola et al. 2006, S. 27).

3.2. Die Einkommensverteilung in einzelnen Ländern

Die Zahlen zur Einkommensverteilung in einzelnen Ländern unterscheiden sich teilweise stark, je nach Quelle und Erhebungsmethode der Daten.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Einkommensverteilung in ausgewählten OECD-Ländern. Die zugrunde liegenden Daten sind in der Hinsicht bemerkenswert, dass es sich dabei um eine der ersten Studien handelt, die einen Querschnittsvergleich von verschiedenen Ländern mittels vergleichbarer Umfragedaten für Haushalte durchführen konnte (Gottschalk und Smeeding 2000). Frühere Ländervergleiche haben sich mit dem Vergleich einer typischen Referenzperson beschäftigt. In den neueren Studien ist es möglich, unterschiedliche Haushalte auf verschiedenen Stufen der Verteilungsleiter zu vergleichen.

Einkommensverteilungsindikatoren für verschiedene Industrieländer			
Land	Jahr	Dezilverhältnis 90/10	Gini-Koeffizient
Finnland	1991	2.75	0.22
Schweden	1992	2.78	0.24
Belgien	1992	2.79	0.23
Norwegen	1995	2.85	0.24
Dänemark	1992	2.86	0.24
Luxemburg	1994	2.93	0.24
Niederlande	1991	3.05	0.25
Italien	1991	3.14	0.26
Schweiz	1982	3.43	0.31
Deutschland	1994	3.84	0.30
Kanada	1994	3.93	0.29
Spanien	1990	4.04	0.31
Japan	1992	4.17	0.32
Irland	1987	4.18	0.33
Australien	1989	4.30	0.31
Grossbritannien	1995	4.56	0.35
USA	1994	6.44	0.37

Tabelle 3: Einkommensverteilung in verschiedenen Industrieländern (Gottschalk und Smeeding 2000, S. 279.)

Die Tabelle zeigt neben dem Gini-Koeffizienten auch das 90/10-Verhältnis, welches darstellt, wie gross der Einkommensanteil der 10% reichsten Personen eines Landes verglichen mit dem Einkommensanteil der 10% ärmsten Personen eines Landes ist. Die Ranglisten aufgrund des 90/10-Verhältnisses und des Gini-Koeffizienten stimmen grösstenteils überein, der Korrelationskoeffizient zwischen dem Perzentilverhältnis und dem Gini-Koeffizienten beträgt 0.91 (Gottschalk und Smeeding 2000, S. 278). Die Tabelle zeigt, dass die skandinavischen Länder über die ausgeglichene Einkommensverteilung verfügen, gefolgt von den Beneluxstaaten, den zentraleuropäischen Ländern, Südeuropa und am Schluss den angelsächsischen Staaten wie Irland, Australien, UK und USA. Genauer untersucht zeigt sich, dass die Hauptunterschiede zwischen den USA und den übrigen Ländern bei den tieferen Einkommen zu finden sind. Lohnunterschiede und das tiefere Niveau von Sozialausgaben und Transfers in den USA können einen Grossteil der Unterschiede erklären (Gottschalk und Smeeding 2000, S. 279f.).

Die Weltbank verfügt über Einkommensverteilungsdaten für eine sehr grosse Anzahl von Ländern. Verschiedene Qualitätsstandards sollen die Vergleichbarkeit der Länderdaten sicherstellen. Die Gini-Koeffizienten wurden in der Regel aus Haushaltsstudien hergeleitet und beziehen sich auf das Haushaltseinkommen. Bei Entwicklungsländern wurde wegen Datenmangel teilweise der Konsum zur Messung des Gini-Koeffizienten verwendet (World Bank 2005). Die folgende Tabelle zeigt eine Auswahl von Einkommensverteilungsdaten der Weltbank aus dem World Development Report 2006, wobei für jede Region jeweils das Land mit der tiefsten und das Land mit der höchsten Einkommensungleichheit dargestellt werden. Die Tabelle mit den Einkommensverteilungsdaten von allen 89 Ländern mit verfügbaren Daten ist im Anhang zu finden.

Gini-Koeffizient und 90/10-Verhältnis in ausgewählten Ländern				
Land	Jahr	Gini-Koeffizient	90/10-Verhältnis	
Westeuropa, Nordamerika und Ozeanien				
Finnland / Schweden	2000	0.25	3.12 / 3.18	
Portugal	1997	0.39		
Osteuropa und ehemalige UdSSR				
Ungarn	2002	0.24	2.96	
Georgien	2002	0.38	6.11	
Afrika				
Äthiopien	2000	0.30	3.34	
Namibia	1993	0.70		
Asien				
Taiwan	2000	0.24	2.86	
Malaysia	1997	0.49		
Lateinamerika und Karibik				
Trinidad & Tobago	1992	0.39	6.24	
Haiti	2001	0.68	45.43	

Tabelle 4: Die Einkommensverteilung in ausgewählten Ländern (World Bank 2005)

Wie die Tabelle zeigt, sind die Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern in den westlichen Industrieländern und in den ehemals kommunistischen osteuropäischen Staaten am geringsten. Danach folgt Asien. Am grössten sind die Unterschiede zwischen den Ländern (und auch innerhalb der Länder) in Afrika und Lateinamerika/Karibik. Tabelle 4 zeigt also auf Länderebene, was in Tabelle 1 auf Ebene der einzelnen Regionen dargestellt wurde.

3.3. Die Entwicklung der internationalen Einkommensverteilung

Die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in einzelnen Ländern konnte erst in jüngster Zeit untersucht werden, da die Verfügbarkeit von neuen Längsschnittdaten es in letzter Zeit erlaubt hat, die historische Entwicklung der Einkommensverteilung in einzelnen Ländern über mehrere Jahrzehnte hinweg zu untersuchen. Dies wurde für eine Reihe von Industrieländern durchgeführt (Piketty 2003, Piketty und Saez 2003, Atkinson 2003 und Dell, Piketty und Saez 2005). Diese Studien finden in allen untersuchten Ländern eine starke Abnahme der Einkommensungleichheit in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. In Frankreich und den USA verdiente beispielsweise das reichste 1% der Bevölkerung zu Beginn des 20. Jahrhunderts fast 20% des gesamten Einkommens. Ende der 1970er Jahre ist dieser Anteil in beiden Ländern auf ca. 8% geschrumpft. Die Erfahrungen anderer Länder wie Holland, Grossbritannien und Kanada zeigen einen ähnlichen Verlauf und unterstützen damit die Hypothese eines umgekehrt U-förmigen Zusammenhangs zwischen Entwicklungsstand und Einkommensverteilung von Kuznets (Kuznets 1995, s. auch Kap. 4.4.).

Seit den späten 1970er/frühen 1980er Jahren sind die Ländererfahrungen jedoch unterschiedlich. Insbesondere seit Beginn der 1980er Jahre zeigen verschiedene Studien einen Anstieg der Einkommensungleichheit, erst in den USA und Grossbritannien, etwas später auch in Schweden, den Niederlanden, Norwegen, Frankreich, Australien und Japan (Gottschalk und Smeeding 2000, S. 292 f., Atkinson 2003, S. 12 und Francois und Rojas-Romagosa 2005, S. 46f.). Die meisten untersuchten Länder haben einen Anstieg der Ungleichheit bei den Markteinkommen (vor Steuern und Transfers) erlebt. Das Steuer- und Transfersystem konnte aber diesen Anstieg der Ungleichheit bei den Markteinkommen in vielen Ländern bremsen (z.B. Kanada) (Atkinson 2003, S. 12). Zwischen 1980 und 1995 zeigten sich konkret die folgenden Entwicklungen (Gottschalk und Smeeding 2000, S. 285ff.):

- Den prozentual stärksten Anstieg der Ungleichheit verzeichnete Grossbritannien, wo sich der Gini-Koeffizient zwischen 1978 und 1991 um mehr als 30% erhöht hat, während er in den 1970ern gefallen war. Seit Anfang der 1990er Jahre ist er mehr oder weniger konstant. Die zweitstärkste Veränderung wurde für Schweden zwischen 1989 und 1995 gemessen, gefolgt von den Niederlanden und Australien.
- In den USA, Japan, Frankreich, Deutschland, der Schweiz und Norwegen ist die Ungleichheit leicht angestiegen. In den USA steigt die Ungleichheit seit den frühen 1980er Jahren, in Japan seit Mitte der 1980er Jahre, während sie in Frankreich, Deutschland, Norwegen und der Schweiz erst seit den frühen 1990er Jahren ansteigt.
- In Ländern wie Irland, Finnland und Italien hat die Ungleichheit in diesem Zeitraum abgenommen, in Kanada blieb sie konstant.

Die Autoren sprechen aufgrund dieser Entwicklung von einem „Great U-turn“, d.h., dass die Einkommensungleichheit zumindest in den Industrieländern nach einer kontinuierlichen Abnahme seit 1945 seit den späten 70er/ frühen 80er Jahren wieder zunimmt (Francois und Rojas-Romagosa 2005, S. 46f.). Neuere Studien zeigen, dass ähnliche Entwicklungen auch in Entwicklungsländern zu beobachten sind, z.B. in Indien, wo die Anteile der reichsten Einkommensbezieher seit Beginn des 20. Jahrhunderts bis ca. 1980 stetig gefallen sind. In den letzten beiden Jahrzehnten sind deren Anteile wieder stark angestiegen (s. Bertola et al. 2006, S. 26). Für diesen „Great U-turn“ werden die folgenden Entwicklungen verantwortlich gemacht (Atkinson 2003, S. 17ff.):

- Die Nachfrageveränderungen weg von unqualifizierten hin zu qualifizierten Arbeitskräften aufgrund zunehmender internationaler Konkurrenz und aufgrund technologischen Wandels. Dies führt in den USA aufgrund des unregulierten Arbeitsmarktes zu einer zunehmenden Lohnschere, in Mitteleuropa wegen Mindestlöhnen und Arbeitslosenunterstützung eher zu Arbeitslosigkeit und einem verzögerten Anstieg der Ungleichheit.
- Die Unterschiede bei den Steuer- und Transfersystemen der einzelnen Länder, insbesondere bei der Progression des Steuersystems.
- Die ansteigenden Erträge aus Kapitalbesitz, die insbesondere den obersten Einkommensgruppen zugute kommen.

Eine detaillierte Diskussion der möglichen Erklärungen für diese Entwicklung der Einkommensverteilung findet sich in Kapitel 4.5. „Globalisierung und Einkommensverteilung“.

4. Theorien der Einkommensverteilung

In diesem Kapitel werden die Versuche der ökonomischen Forschung, die im letzten Kapitel angesprochenen Einkommensverteilungsphänomene theoretisch und empirisch zu erklären, vorgestellt. Fragen der Armut und Einkommensverteilung haben bereits die klassischen Ökonomen interessiert. David Ricardo und Karl Marx haben sich vor allem mit der Frage befasst, welche Gruppen im viktorianischen England des vorletzten Jahrhunderts von Wirtschaftswachstum profitiert haben; einer Zeit, die durch steigende Einkommens- und Vermögensunterschiede sowie hartnäckige Armut charakterisiert war.

4.1. Theorien der funktionalen Einkommensverteilung

Zur Zeit David Ricardos waren die Ökonomen vor allem an der Verteilung des Einkommens auf verschiedene Klassen, die sich durch den Besitz von Produktionsfaktoren im städtischen und ländlichen Sektor unterschieden haben, interessiert.

Sowohl David Ricardo wie Karl Marx haben die Verteilungsfrage in 2-Sektormodellen untersucht (für Details s. Cline 1975, S. 360f., Adelman und Robinson 1989, S. 965f. und Gillis et al. 1992, S. 91f.). Beide gehen von Subsistenzlöhnen der Arbeiterschaft aus, wobei diese bei Ricardo sozio-kulturell und bei Marx durch ein unlimitiertes Arbeitsangebot (die Reservearmee) tief gehalten wurden. Der „Surplus“ oder Mehrwert, d.h. die Differenz zwischen diesem Lohnsatz und dem Grenzprodukt der Arbeit, kommt bei Ricardo den Landbesitzern und bei Marx den Kapitalbesitzern zugute. Bei Ricardo führen abnehmende Erträge aus der Landwirtschaft, ansteigende Erträge aus Landbesitz und das verschwenderische Verhalten der Landbesitzer zu einer Umverteilung von den Kapital- zu den Landbesitzern. Dies führt dazu, dass zu wenig investiert wird und das gesamte System langfristig stagniert. Bei Marx hängt das Wirtschaftswachstum von der Einkommensverteilung zwischen Lohn- und Gewinnbezüglern ab. Nur Letztere sind in der Lage, Ersparnisse zu bilden und diese wieder zu investieren. Das System ist also bestimmt durch die ursprüngliche Ausstattung an Ressourcen, Technologie und Institutionen und durch strukturelle Parameter.

Die heutzutage wichtigste mikroökonomische Verteilungstheorie wurde Ende des 19. Jahrhunderts durch Alfred Marshall begründet. Es handelt sich dabei um die so genannte neoklassische Verteilungstheorie oder Grenzprodukttheorie. Dabei wird davon ausgegangen, dass alle Produktionsfaktoren knapp sind und auf Wettbewerbsmärkten

anhand ihres Grenzprodukts entlohnt werden (Gillis et al. 1992, S. 92). Das Einkommen eines Einzelnen ist die Summe der Multiplikation verschiedener zur Verfügung stehender Faktoren mit ihrem jeweiligen Grenzprodukt. Die Entwicklung von Faktoranteilen über die Zeit hängt ab von Veränderungen der relativen Faktormengen, Nachfrageveränderungen, der Substitutionselastizität zwischen Arbeit und Kapital sowie den Arbeits- und Kapitaleinsparmöglichkeiten durch technologischen Wandel (Cline 1975, S. 361). Als Resultat sind alle Märkte geräumt und ein Pareto-Optimum wird erreicht, in dem die Situation von niemandem verbessert werden kann, ohne die Situation für jemand anderen zu verschlechtern. Das Endresultat ist ein effizientes Gleichgewicht, das mit jeder Art von Einkommensverteilung konsistent ist (Adelman und Robinson 1989, S. 970). Das Problem mit diesem Ansatz ist, dass die Annahme von perfekten Wettbewerbsmärkten in der Praxis selten zutreffend ist. Ausserdem können die Verteilungswirkungen eines reinen Marktgleichgewichts als nicht erwünscht angesehen werden.

Das Arbeitskräfteüberschussmodell von W. Arthur Lewis wurde zu einer der wichtigsten und einflussreichsten Theorien der modernen Entwicklungsökonomie (vgl. Gillis et al. 1992). Lewis entwickelte ein 2-Sektoren-Modell mit einem modernen Industrie- und einem traditionellen Landwirtschaftssektor. Der Industriesektor ist im Gleichgewicht, die Löhne entsprechen dem Grenzprodukt der Arbeit. Der Landwirtschaftssektor ist durch Arbeitskräfteüberschuss und einen fixen Reallohn charakterisiert. Dieses Modell sagt voraus, dass Ungleichheit in einer ersten Phase des Entwicklungsprozesses ansteigt und dann in einer späteren Phase wieder abnimmt. Lewis nennt zwei Gründe, wieso Ungleichheit zu Beginn zunimmt: Erstens nimmt der Einkommensanteil der Kapitalbesitzer im Industriesektor aufgrund des Wachstums zu. Zweitens nimmt die Ungleichheit der Lohneinkommen zu, da ein zunächst noch kleiner, aber ansteigender Anteil der Arbeitskräfte vom traditionellen in den modernen Sektor wandert. Gemäss Lewis gibt es innerhalb der einzelnen Sektoren keine Lohnunterschiede, die Löhne im modernen Sektor sind aber um ca. 30% höher als im traditionellen Sektor. Der Trend einer ansteigenden Ungleichheit in frühen Phasen der Entwicklung wird umgekehrt, wenn alle Überschussarbeitskräfte durch den modernen Sektor absorbiert wurden. An diesem Punkt wird Arbeit zu einem knappen Faktor und weitere Nachfragesteigerungen führen zu steigendem Reallohn. Der Anstieg des allgemeinen Lohnniveaus führt zu einer Abnahme der Ungleichheit. Das Modell postuliert also einen umgekehrt U-förmigen Zusammenhang zwischen Wirtschaftswachstum und Einkommensverteilung. Für Lewis ist Ungleichheit nicht nur eine Folge von Wachstum, sondern auch eine notwendige Bedingung für Wachstum. Eine Verteilung, die die Kapitalbesitzer bevorzugt, hat einen positiven Effekt auf das Wachstum, weil diese eine hohe Sparneigung haben und bei höherem Einkommen umso

mehr investieren. Gemäss diesem Modell haben Umverteilungsmassnahmen von Reich zu Arm einen negativen Einfluss auf das Wirtschaftswachstum.

Die Überlegungen von Lewis bilden unter anderem die Grundlage für die Hypothese von Simon Kuznets über eine umgekehrt U-förmige Beziehung zwischen dem Entwicklungsstand eines Landes und dessen Einkommensverteilung (Kuznets 1955). Auch Kuznets erklärt seine Hypothese durch die intersektoralen Einkommensdifferenzen zwischen Agrar- und Industriebereich. Die danach folgende Trendumkehr zu weniger Ungleichheit wird bestimmt durch stärkere Regulierungen (z.B. Tarifverträge, gewerkschaftliche Organisation, gesetzliche Vorschriften) und staatliche Umverteilungsmassnahmen. Eine detailliertere Diskussion der Kuznetzhypothese und der damit zusammenhängenden umfangreichen empirischen Literatur findet sich in Kapitel 4.4..

Gemäss den Theorien einer funktionalen Einkommensverteilung ist die Einkommensverteilung also vor allem durch sozio-kulturelle, technologische und strukturelle Faktoren bestimmt. In empirischen Studien spielen diese Faktoren jedoch keine signifikante Rolle bei der Erklärung von Verteilungsunterschieden zwischen verschiedenen Ländern.

4.2. Theorien der personellen Einkommensverteilung

Die Theorien der funktionalen Einkommensverteilung sind sehr nützlich, um Makro-Modelle von grossen Ausschnitten oder ganzen Volkswirtschaften zu analysieren; als Masszahl für den Wohlstand eines Landes sind sie jedoch nur beschränkt aussagekräftig.

Theorien der personellen Einkommensverteilung hingegen sind mehr mikrobasiert. Diese betrachten die individuelle Ebene und versuchen, Veränderungen der personellen Einkommensverteilung zu beschreiben, indem sie ihre Konzentration auf dynamische Veränderungen von Angebots- und Nachfragefaktoren richten (Adelman und Robinson 1989, S. 971-973).

Angebotsmodelle definieren das personelle Einkommen als den Marktwert des Verkaufs von Leistungen von Human- und anderem Kapital. Die Ertragsraten werden als gegeben unterstellt; somit entstehen Änderungen der Einkommensverteilung aufgrund von Erbschaften, Begabung, Sparsamkeit, Fleiss, Betrug und Glück. Geerbte Vermögen sind besonders wichtig, da diese die Anfangsausstattung der Haushalte bestimmen. Der Verkauf von Leistungen dieser Ausstattungen und die Verkaufspreise bestimmen dann die Einkommen der Haushalte. Diese Modelle gehen davon aus, dass die Reichen mit ihrem

Vermögen systematisch höhere Erträge erzielen und dass die Sparraten aus Gewinneinkommen höher sind als aus nicht-Gewinneinkommen. Aus diesen Gründen wird eine Tendenz unterstellt, dass die personelle Einkommensverteilung über die Zeit ungleicher wird, sofern politisch nichts dagegen unternommen wird. Empirische Tests waren in der Lage, etwa 50% des Haushaltseinkommens durch diese Faktoren zu erklären, der Rest sind zufällige Schwankungen.

Die Angebots-Nachfrage Modelle (vgl. Adelman und Robinson 1989, S. 973) befassen sich mit Interaktionen von Angebot und Nachfrage. Das Einkommen eines Individuums wird durch eine Reihe von persönlichen Merkmalen bestimmt. Diese Merkmale beinhalten nicht nur den Besitz verschiedener Produktionsfaktoren, sondern auch Charakteristika wie ethnische Herkunft, Geschlecht, sozialer Status, Wohnort und persönliche Fähigkeiten. Diese Merkmale bestimmen die Angebotsseite. Die Nachfrage nach diesen Merkmalen wird durch das Produktionsprofil der Volkswirtschaft und durch soziale, kulturelle und politische Institutionen bestimmt. Der Preis für jedes dieser Merkmale ergibt sich durch eine Interaktion von diesen Angebots- und Nachfragemerkmalen, die sich über herkömmliche Marktbeziehungen hinaus entwickeln. Diese Modelle sind besonders nützlich, um Eintrittsbarrieren wie Diskriminierung, Kasten, soziale Stratifikation und segmentierte Arbeitsmärkte zu untersuchen. Empirische Studien haben ergeben, dass insbesondere die funktionale Einkommensverteilung sensibel auf exogene Schocks und politische Interventionen reagiert, währenddem die personelle Einkommensverteilung dagegen weitgehend immun ist. Trends bei der personellen Einkommensverteilung scheinen mehr durch die ursprüngliche Ressourcenausstattung, Vermögensverteilung und Institutionen bestimmt zu sein (Adelman und Robinson 1989, S. 981).

4.3. Effizienz und Gleichheit

Die Debatte über einen (möglichen) Tradeoff zwischen Effizienz und Gleichheit ist alt. Auf der einen Seite wurde die Meinung vertreten, Ungleichheit sei eine notwendige Bedingung für Wachstum, da nur eine ungleiche Einkommensverteilung die richtigen Arbeits-, Spar- und Investitionsanreize setze. In dieser (neoklassischen) Sichtweise führt Ungleichheit (als Möglichkeit und Anreiz, mehr Arbeits- und Kapitaleinkommen als andere zu erzielen) zu verstärkten Sparanstrengungen, dies führt zu mehr Investitionen (wegen hoher Ersparnis, niedrigem Zinssatz und künftiger Güternachfrage), was mehr Effizienz (wegen Einführung technischen Fortschritts) und schlussendlich einen Anstieg des potenziellen BIP (wegen produktiverer Technologie) und des tatsächlichen BIP (relative Preise schaffen Vollauslastung) zur Folge hat (Bartel 2003, S. 92).

Auf der anderen Seite standen die Befürworter einer ausgeglichenen Verteilung als notwendige Bedingung für eine wirtschaftliche Entwicklung. In dieser (keynesianischen) Sichtweise wird argumentiert, Gleichheit führe zu grösseren Konsummöglichkeiten (wegen insgesamt höherer Konsumneigung bei gleicherer Verteilung), dies führe zu mehr Investitionen (wegen höherer Güternachfrage), höherer Effizienz (aufgrund technischen Fortschritts bei den Investitionsgütern) und schlussendlich zu einem Anstieg des potenziellen (Kapazitätseffekt der Investitionen) und des tatsächlichen BIP (Einkommens- und Nachfrageeffekt der Investitionen) (Bartel 2003, S. 92.).

Empirisch ist der Zusammenhang zwischen Effizienz und Gleichheit alles andere als geklärt. Einig waren sich die meisten Studien lange Zeit darin, dass zwischen Effizienz und Verteilung ein Tradeoff besteht, d.h. dass die Politik die Wahl hat zwischen einer Strategie mit höheren durchschnittlichen Einkommen und höherer Ungleichheit oder tieferen durchschnittlichen Einkommen mit höheren Anteilen für die ärmeren Bevölkerungsschichten. Der Preis für Umverteilung besteht gemäss dieser Sicht also in einem tieferen Gesamtoutput (Zweimüller 2000, S. 1). Während diese neoklassische Sicht lange Zeit fast unwidersprochen geblieben ist, kommt die jüngere Literatur zu keinen eindeutigen Ergebnissen mehr. Es gibt sehr wenig empirische Evidenz, die nahe legt, dass anfängliche Ungleichheit in der Verteilung des Einkommens und Vermögens einen positiven Einfluss auf die nachfolgenden langfristigen Wachstumsraten hat. Im Gegenteil zeigen Studien, die die Abhängigkeit langfristiger Wachstumsraten und Kenngrößen für Ungleichheit ökonometrisch untersuchen und dazu Länder-Querschnittsdaten verwenden, einen negativen Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum (s. Kap. 4.4.). In der theoretischen Literatur wird immer öfter die Meinung vertreten, dass Ungleichheit per se negative Anreizeffekte hat. Höhere Ungleichheit kann zu niedrigeren Niveaus an Arbeitsanstrengungen führen und, was im Zusammenhang mit Wachstum von zentraler Bedeutung ist, zu eingeschränkten Anreizen und/oder Möglichkeiten, produktive Investitionen in Bildung und Innovationstätigkeiten zu unternehmen (Bartel 2003, S. 92 und Zweimüller 2000, S. 2).

4.4. Entwicklungsprozess und Einkommensverteilung

In seinem bahnbrechenden Artikel (Kuznets 1955) formulierte Simon Kuznets seine Hypothese einer umgekehrt U-förmigen Beziehung zwischen Wachstum und Einkommensverteilung. Anhand von verschiedenen empirischen Daten für einzelne Länder vermutete Kuznets, dass die Einkommensungleichheit in einem Land in einer ersten

Entwicklungsphase zunimmt, einen Höhepunkt erreicht und danach wieder abnimmt. Er begründete dies anhand von Bevölkerungsverschiebungen zwischen einem traditionellen Agrar- und einem modernen Industriesektor. Einerseits nehmen die Ungleichheiten zwischen den Sektoren während des Entwicklungsprozesses zu, andererseits steigt das Gewicht des „ungleicheren“ Industriesektors, in welchem nicht für alle gleiche Subsistenzlöhne bezahlt werden, sondern sich die Löhne nach dem Grenzprodukt der Arbeit richten. Gemäss Kuznets (1955, S. 17) wird die Einkommensungleichheit erst sinken, wenn alle Sektoren der Arbeiterklasse in die politische und ökonomische Struktur eines Landes integriert sind und politischen Einfluss gewinnen.

In der Folge haben unzählige Forscher versucht, empirische Evidenz für eine Kuznetskurve zu finden und die Frage zu beantworten, wie Wachstum und Einkommensverteilung zusammenhängen (Adelman und Morris 1973, Chenery et.al. 1974, Ahluwalia 1976, Papanek und Kyn 1986, Fields 1987, Ram 1988, Bourgignon und Morrisson 1990, Anand und Kanbur 1993, Deininger und Squire 1996, Barro 2000). Während die älteren Querschnittsstudien empirische Evidenz für eine Kuznetskurve gefunden haben, kamen die neueren Studien, die mit besserem Datenmaterial Längsschnittanalysen durchführen konnten, zu keinen eindeutigen Ergebnissen mehr (Deininger und Squire 1996, S. 583-589).

Ein neuer Forschungszweig (s. auch Kapitel 3.1.3.) untersucht die langfristige Entwicklung der Einkommensverteilung in einzelnen (Industrie-)Ländern (Piketty 2003, Piketty und Saez 2003, Atkinson 2003 und Dell, Piketty und Saez 2005). Diese Studien finden eine starke Abnahme der Einkommensungleichheit in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, wobei die neuere Entwicklung jedoch von Land zu Land sehr unterschiedlich ist. Gewisse Länder kennen seit den 1970er Jahren wieder ansteigende Einkommensungleichheit. Während der technologische Wandel und die Globalisierung die Einkommensverteilung überall beeinflussen (Glaeser 2005), spielen die volkswirtschaftliche Struktur, die verfolgte Politik und das geografische und historische Erbe der untersuchten Länder eine weitaus wichtigere Rolle bei der Bestimmung der Einkommensverteilungsunterschiede zwischen den Ländern als der jeweilige Entwicklungsstand.

In den letzten Jahren hat das Interesse an der Kuznetskurve abgenommen und die Beziehung zwischen Wachstum und Einkommensverteilung wurde unter einem neuen Blickwinkel betrachtet. Bis Anfang der 1990er Jahre hatte die ökonomische Forschung nicht viel zu sagen über die Auswirkungen der Einkommensverteilung auf andere Variablen wie z.B. die Wachstumsrate einer Volkswirtschaft. An der Schnittstelle zwischen Public Choice

und der Theorie des endogenen Wachstums haben verschiedene Forscher begonnen, theoretisch und empirisch die Auswirkungen einer bestimmten Einkommensverteilung auf die Wachstumsrate zu untersuchen (für einen Überblick, s. Alesina und Perotti 1994, Perotti 1996 und Bertola, Foellmi und Zweimüller 2006). Die meisten dieser Studien kamen zum Schluss, dass eine ausgeglichene Einkommensverteilung einen positiven Einfluss auf die Wachstumsrate einer Volkswirtschaft hat, während eine ungleiche Einkommensverteilung Wachstum negativ beeinflussen kann. Diese neuen Erkenntnisse standen in einem gewissen Widerspruch zur damals vorherrschenden Meinung, Einkommensungleichheit sei eine notwendige Bedingung für Wachstum, da nur so die richtigen Arbeits-, Spar- und Investitionsanreize gesetzt würden (vgl. dazu Kap. 4.3. und Gillis et al. 1992, S. 92-94 und Bartel 2003, S. 92). In diesen Studien wurden verschiedene Kanäle identifiziert, über die die Einkommensverteilung Wachstum beeinflussen kann.

Der fiskalpolitische Kanal sagt voraus, dass eine ungleiche Einkommensverteilung aufgrund von daraus folgenden negativen verzerrenden Effekten von Staatsausgaben und Steuern auf Investitions- und Sparentscheidungen einen negativen Einfluss auf das Wachstum hat (Persson und Tabellini 1992, Perotti 1993, Alesina und Rodrik 1994, Persson und Tabellini 1994). Der Ansatz der endogenen Fiskalpolitik beruht auf dem Medianwähler-Theorem, durch welches das Ausmass der Staatsausgaben und die Steuerhöhe entschieden wird. Der Ansatz ist theoretisch überzeugend, empirisch konnte jedoch keine Unterstützung dafür gefunden werden, unter anderem weil die Korrelation zwischen Einkommensungleichheit und der Steuerhöhe in vielen Studien negativ ist und sowohl Steuern wie auch Umverteilungsmassnahmen oftmals einen positiven Einfluss auf die Wachstumsrate haben können (Saint Paul und Verdier 1996, Perotti 1996 und Josten und Truger 2003). Rodriguez (2004) zeigt, dass Ungleichheit zu weniger Wachstum führt, aber nicht, weil Ungleichheit zu mehr Umverteilung führt, sondern vielmehr, weil diejenigen Gruppen, die von einer ungleichen Einkommensverteilung profitieren, durch politische Aktivitäten versuchen, ihre vorteilhafte Position zu erhalten. Dadurch werden Ressourcen für Rent-Seeking-Aktivitäten verwendet, anstatt diese produktiv zu investieren (Rodriguez 2004).

Ein anderer Forschungszweig beschäftigt sich mit der Stabilität von Eigentumsrechten als Link zwischen Ungleichheit und Wachstum, wobei höhere Einkommensungleichheit durch soziale Polarisierung einen negativen Einfluss auf die Stabilität der Eigentumsrechte und somit auf die Wachstumsrate haben kann (Knack und Keefer 2000). Damit verwandte Ansätze unterstreichen die Bedeutung von Ungleichheit auf die sozio-politische Stabilität in einer Gesellschaft und deren Auswirkungen auf die Wachstumsrate. Die Hypothese lautet hier, dass hohe Ungleichheit zu tieferer sozio-politischer Stabilität führe, was wiederum

einen negativen Einfluss auf die Wachstumsrate hat (Venieris und Gupta 1986, Alesina und Perotti 1996, Perotti 1996 und Bourgignon 1998).

Nicht-politische Modelle behandeln Einflussfaktoren wie Bildung und Fruchtbarkeit (Perotti 1996, De la Croix und Doepke 2003), Unvollkommenheiten der Kapitalmärkte und Humankapitalinvestitionen (Galor und Zeira 1993, Bertola, Foellmi und Zweimüller 2006), Nachfrageeffekte (Murphy, Shleifer und Vishny 1989) und Globalisierungsaspekte (Cornia 2003, Dreher und Gaston 2006).

Die Hypothese, dass eine ungleiche Einkommensverteilung zu tieferen Wachstumsraten führt, wurde in den vergangenen Jahren in vielen empirischen Studien unterstützt (Benabou 1996). Neuere Studien, die mit dem Deininger-Squire Datensatz (Deininger und Squire 1996) durchgeführt wurden, haben jedoch diesen vermeintlichen Konsens in Frage gestellt. Forbes (2000) findet einen signifikanten und positiven Einfluss von Ungleichheit auf Wachstum. Knack und Keefer (2000) ermittelten die Eigentumsrechte als einzigen signifikanten Einflusskanal zwischen Einkommensverteilung und Wachstum. Die Koeffizienten für politische Gewalt, Umverteilung, Kapitalmarkt und Marktgrösse verlieren alle ihre Signifikanz bei Tests mit besseren Einkommensverteilungsdaten. Die ökonometrischen Probleme, die die negative Beziehung in neueren Studien stören, scheinen spezifisch für Einkommensverteilungsdaten zu sein. Deininger und Squire (1998) erhalten nur dann einen signifikanten negativen Koeffizienten für die ursprüngliche Einkommensungleichheit, wenn eine Variable für Vermögensungleichheit (der Ginikoeffizient für Landbesitz) mitgetestet wird. Weitere Studien fanden negative Wachstumswirkungen von Humankapitalungleichheiten (Birdsall und Londono 1997, Castello und Domenech 2002) und Ungleichheit bei Landbesitz (Deininger und Olinto 2001).

Der aktuelle Forschungsstand kann wie folgt zusammengefasst werden: Während es nicht geklärt ist, ob ursprüngliche Einkommensungleichheit einen direkten Einfluss auf die Wachstumsrate hat (Bourgignon 2004), dient diese als Proxy für grundlegende Vermögens- und Humankapitalungleichheiten. Sobald Variablen für Vermögensungleichheiten in der empirischen Analyse mitberücksichtigt werden, erscheint eine signifikante negative Beziehung zwischen Vermögensungleichheit und Wirtschaftswachstum. Zwischen dem Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft und der Einkommensverteilung scheint es hingegen keine systematische Beziehung zu geben. Im Allgemeinen sind die Länderunterschiede bei den Auswirkungen von Wachstum auf die Einkommensverteilung zu gross, um allgemeingültige Schlussfolgerungen zu ziehen (Bourgignon 2004). Die

Forschungsliteratur war in der Lage, gewisse Einflussfaktoren auf die Einkommensverteilung, wie Landbesitz, Bildung und Bevölkerungswachstum, zu identifizieren (Kanbur 2000, S. 818), aber keine dieser Studien vermochte mehr als die Hälfte der Variation der Einkommensverteilung zwischen verschiedenen Ländern zu erklären (Gillis et al. 1992, S. 86). Die meisten Studien sind sich einig, dass nicht der Entwicklungsstand, sondern die ökonomische Struktur und, was am wichtigsten ist, die verfolgte Politik die bedeutendsten Einflussfaktoren bei der Bestimmung der Einkommensverteilung sind.

4.5. Globalisierung und Einkommensverteilung

Die Zunahme der Einkommensungleichheit in verschiedenen Industrieländern („great U-turn, s. Kapitel 3.3.) und die Trendumkehr einer mit zunehmendem Entwicklungsstand abnehmenden Einkommensungleichheit in den letzten beiden Jahrzehnten hat die Frage nach den Gründen dieser Entwicklung aufgeworfen. Eine mögliche Erklärung dazu liegt in der zunehmenden Globalisierung in den letzten Jahren. Verschiedene Studien haben sich in der Folge mit den Auswirkungen von Globalisierung auf die Einkommensverteilung befasst. Globalisierung wird verstanden als Integration von Volkswirtschaften und Gesellschaften durch länderübergreifende Ströme von Informationen, Ideen, Aktivitäten, Technologien, Gütern, Dienstleistungen, Kapital und Personen. Gründe für die sich in den letzten Jahren verstärkende Globalisierung liegen in den Entwicklungen der Kommunikationstechnologien, den sinkenden Transportkosten und den Politikveränderungen in Richtung Freihandel und Liberalisierung internationaler Kapitalflüsse. Grob können drei Ansätze zur Erklärung des Zusammenhangs zwischen Globalisierung und Einkommensverteilung unterschieden werden (Heshmati 2003, S. 3f.):

- Die neoklassische Wachstumstheorie sagt voraus, dass sich nationale Volkswirtschaften in Bezug auf ihre durchschnittliche Produktivität und ihre durchschnittlichen Einkommen aufgrund der zunehmenden Mobilität von Arbeit und Kapital einander annähern. Als Folge reduziert sich die Ungleichheit zwischen den Ländern.
- Die endogene Wachstumstheorie meint, dass abnehmende Kapitalerträge in den entwickelten Ländern durch zunehmende Erträge von technologischen Neuerungen kompensiert werden. Als Folge erhöht sich die Ungleichheit zwischen den Ländern.
- Der dependenztheoretische Ansatz geht davon aus, dass Divergenz wahrscheinlicher ist als Konvergenz, da die Erträge von internationalem Handel und ökonomischer Integration ungleich verteilt seien und der international in vielen

Bereichen regulierte Markt die Entwicklungsländer dazu verurteilt, gewisse Güter zu produzieren.

Gemäss Heshmati (2003, S. 4f.) tragen die traditionellen Einflussfaktoren wie Landbesitz, Bildung und Stadt-Land-Gegensätze nichts zur Erklärung des Anstiegs der Ungleichheit seit den 1980er Jahren bei. Neu spielen Faktoren wie die Liberalisierung der Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsreformen eine Rolle. Auch Cornia (2003, S. 18ff.) unterstreicht die negativen Verteilungswirkungen von Strukturanpassungsprogrammen (Handelsliberalisierung, Liberalisierung des Kapitalverkehrs, Privatisierungen, Steuerreform und Reform des Arbeitsmarktes) in Entwicklungsländern und die negativen Verteilungswirkungen von inländischen Politikmassnahmen (Arbeitsmarktliberalisierungen, Steuerreformen, Privatisierungen), die zum Ziel hatten, die jeweiligen Länder für ausländische Investoren attraktiv zu machen. Der Verteilungseffekt von Arbeitsmarktliberalisierungen hängt von der Stärke von zwei entgegen gesetzten Wirkungen ab: Einerseits führen Arbeitsmarktliberalisierungen in der Regel zu grösserer Lohnungleichheit, auf der anderen Seite steigt dadurch die Beschäftigung, was wiederum positive Verteilungswirkungen haben kann. Steuerreformen, die in den letzten Jahren in verschiedenen Ländern durchgeführt wurden, haben tendenziell die Steuerlast von progressiven direkten Steuern (für natürliche und juristische Personen) zu indirekten Steuern verschoben, was tendenziell negative Verteilungswirkungen hat. Privatisierungen haben keine eindeutigen Auswirkungen auf die Einkommensverteilung. Privatisierungen im Landwirtschaftsbereich haben tendenziell eher einen positiven Einfluss auf die Einkommensverteilung, während die Verteilungswirkungen der Privatisierung von Industriebetrieben stark von der Ausgestaltung der Wettbewerbsregeln, der Regulierung von Monopolunternehmen, der Kartellgesetzgebung sowie dem Ausmass und der Kontrolle von Insidergeschäften abhängen.

Als weitere wichtige Faktoren werden die Liberalisierung des Welthandels und das durch den Import von Technologie und kapitalintensiven Produktionsmöglichkeiten verschärfte Lohngefälle zwischen qualifizierten und unqualifizierten Arbeitskräften genannt (Cornia 2003, S. 22, Atkinson 2003, S. 17f.). Zusätzlich habe auch der Protektionismus der OECD-Länder im Agrar- und Textilbereich zu unbefriedigenden Ergebnissen der Handelsliberalisierung für Entwicklungsländer geführt. Verschiedene Studien haben auch negative Verteilungswirkungen der Deregulierung der inländischen und internationalen Finanzströme identifiziert (vgl. Cornia 2003).

Globalisierung allein hat jedoch keine Auswirkungen auf die Einkommensverteilung, es wird keine systematische Beziehung zwischen Indikatoren von Globalisierung (Handel,

Auslandsinvestitionen und Finanzflüsse) und der Verteilung von Einkommen gefunden (Heshmati 2003, S. 4f.). Globalisierung kann zwar zu Ungleichheiten zwischen den Ländern führen, der langfristige Anstieg der globalen Einkommensungleichheit kann dadurch aber nicht erklärt werden. Der Anstieg der Ungleichheit innerhalb der einzelnen Länder wird vielmehr bestimmt durch ein ungenügendes Bildungssystem, schlechte Regierungsführung und undemokratische Umverteilungsmassnahmen (Heshmati 2003, S. 8). Lohnungleichheiten werden durch technologischen Wandel und weniger durch zunehmenden internationalen Handel verstärkt. Die Auswirkungen auf die Ungleichheit innerhalb einzelner Länder können durch die Politik gesteuert werden. Die Integration eines Landes in die Weltwirtschaft führt also nicht systematisch zu einer ungleicheren Einkommensverteilung (Heshmati 2003, S. 5).

Harjes (2007, S. 3f.) nennt eine Reihe von ökonomischen und sozialen Veränderungen, die für den Anstieg der Einkommensungleichheit in den Industrieländern in den letzten 20 Jahren verantwortlich sind:

- Veränderungen des Arbeitsangebots, z.B. Immigration, Bildung, Arbeitsmarktpartizipation der Frauen, Zunahme von Teilzeitarbeit.
- Veränderungen der Arbeitsnachfrage, z.B. technologischer Wandel, zunehmender Aussenhandel, Outsourcing.
- Veränderungen von Arbeitsmarktinstitutionen, z.B. Veränderungen von Mindestlöhnen, Ausmass des gewerkschaftlichen Organisationsgrades, Steuerpolitik, Deregulierung.

Gemäss Nollmann (2006, S. 650ff.) handelt es sich beim Anstieg der Ungleichheiten in den Industrieländern nicht um eine Absage an die Kuznets-Hypothese, sondern vielmehr um eine Bestätigung derselben. Die Strukturverschiebungen nach Kuznets (höhere Löhne im Industriesektor aufgrund höherer Produktivität, später Umverteilungsmassnahmen und Abnahme der Ungleichheit) finden allerdings nicht mehr zwischen dem Landwirtschafts- und Industriesektor, sondern zwischen dem Industriesektor und dem Dienstleistungssektor statt. Da die Beschäftigung im Dienstleistungssektor stärker differenziert, weniger reguliert und lohnmassig ungleicher sei als im Industriesektor, entstehen durch diesen sektoralen Wandel Ungleichheiten. Damit verschiebt sich gemäss Nollmann (2006, S. 654) die Frage nach den Determinanten von Einkommensverteilung hin zur Diskussion über die Entwicklung von Dienstleistungsarbeit.

Der erneute Anstieg der Lohn- und Einkommensungleichheit in den Industrieländern wird also vor allem mit dem technologischen Wandel erklärt, der qualifizierte Arbeitskräfte gegenüber unqualifizierten Arbeitskräften bevorzugt (Glaeser 2005, Harjes 2007, Dreher und Gaston 2006). Die zunehmende Nachfrage nach qualifizierter Arbeit, der technologische Wandel, der zunehmende Aussenhandel und die Globalisierung, der Strukturwandel von einer Industrie- in eine Dienstleistungsgesellschaft und damit zusammenhängende Veränderungen von Arbeitsangebot, Arbeitsnachfrage und Arbeitsmarktinstitutionen, die abnehmende Macht der Gewerkschaften (insbesondere in den USA und UK) und Veränderungen von sozialen Normen, Privatisierungs- und Deregulierungsmassnahmen werden als Gründe für den Anstieg der Lohnungleichheit genannt (Glaeser 2005, S. 5, Harjes 2007, S. 11, Nollmann 2006, S. 649, Dreher und Gaston 2006, S. 11f.), wobei internationale Handelsströme, Auslandsinvestitionen und Migration nur einen sehr beschränkten Teil der Erhöhung der Einkommensungleichheit erklären können (Nollmann 2006, S. 655 und Heshmati 2003, S. 14ff., Dreher und Gaston 2006, S. 15). Schlussendlich haben aber staatliche Politikmassnahmen (Landreformen, Bildungsanstrengungen, Regional-, Steuer- und Sozialpolitik) einen Einfluss darauf, wie stark die Auswirkungen des technologischen Wandels in den einzelnen Ländern sind (Glaeser 2005).

4.6. Politische Faktoren und Einkommensverteilung

Einkommensverteilung und Wachstum werden durch politische Massnahmen beeinflusst. Neben der Bereitstellung von öffentlichen Gütern und Dienstleistungen sind die Regierungen aller Staaten weltweit mit der Umverteilung von Einkommen durch Transfers, Steuern und gesetzgeberische Massnahmen beschäftigt. Aus diesem Grund darf die Rolle des Staates und der Politik nicht vernachlässigt werden. Dabei können zwei Beziehungsstränge zwischen Einkommensverteilung und Umverteilung unterschieden werden, einerseits die Auswirkungen von Umverteilung auf die Einkommensverteilung, andererseits die Analyse von Ungleichheit als Ursache von Umverteilung.

4.6.1. Umverteilung und Einkommensverteilung

Die normative Umverteilungstheorie (Egalitaristen, Utilitaristen) und die Grundprinzipien des modernen Wohlfahrtsstaates propagieren eine Umverteilung von reich zu arm als das primäre Ziel der Umverteilungspolitik. In der Realität macht hingegen die Umverteilung von reich zu arm nur einen kleinen Teil der existierenden Umverteilung aus (Tullock 1997, Mueller 2004). Die empirischen Erkenntnisse über die Auswirkungen von Umverteilung auf die Einkommensverteilung sind gemischt, es gibt keine einheitliche Richtung der

Umverteilung, sondern alles ist möglich (Mueller 2004). Umverteilung kann auch interpretiert werden als Resultat eines politischen Kampfes, wobei Umverteilung durch rationale, Nutzen maximierende Wähler, Interessengruppen, Politiker und Bürokraten bestimmt wird, die in einem bestimmten institutionellen Rahmen agieren (s. dazu u.a. die Modelle von Kristov, Lindert und McClelland 1992, Grossman und Helpman 1994, Dixit und Londregan 1994, Austen-Smith 1997 sowie Rodriguez 2004). Der grösste Teil der Transfers geht an politisch einflussreiche und gut organisierte Gruppen, oder, allgemein gesprochen, an diejenigen Gruppen, die die Transfers verlangen, auf Kosten derjenigen, die am wenigsten in der Lage sind, die Transfers zu bekämpfen (Tullock 1997). Da die Möglichkeit, Interessengruppen zu organisieren, in einer Gesellschaft ungleicher verteilt sei als die produktiven Fähigkeiten und zur Kontrolle von Free Rider-Verhalten Ressourcen nötig sind, sei Umverteilung von arm zu reich die zu erwartende Folge der Aktivität von Interessengruppen (Mueller and Murrell 1986, Olson 1991, Tollison 1997, Rodriguez 2004). Diese Hypothese wird durch empirische Studien gestützt, die zum Resultat gelangen, dass der grösste Teil von Regierungsprogrammen an gesellschaftliche Gruppen gelangt, die gut organisiert und politisch einflussreich sind (Tullock 1997). Aus diesem Grund führen Interessengruppen und die Logik ihrer Bildung dazu, dass Einkommen von arm zu reich und von nicht-organisierten zu organisierten Gruppen umverteilt wird und daher die Einkommensverteilung allgemein ungleicher wird.

4.6.2. Einkommensverteilung und Umverteilung

Ein weiterer Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Umverteilung ist der Effekt von Einkommensverteilung auf die Umverteilungspolitik, wie dies beispielsweise durch das Medianwählermodell von Meltzer und Richard (1981) postuliert wird. In diesem Modell geschieht Umverteilung durch Steuern, die durch den Medianwähler bestimmt werden (Pommerehne und Kirchgässner 1991, Mueller 2004). Das Modell zeigt, dass der aus einer Abstimmung resultierende Steuersatz und folglich die Umverteilung umso höher sind, je ärmer der Medianwähler relativ zum Durchschnittseinkommen ist. Ungleichheit und die Ausweitung des Wahlrechts führen also (unter der Annahme, dass neue Wähler ärmer sind als der Medianwähler) zu mehr Umverteilung von reich zu arm. Dieses Modell wurde mit älteren Daten empirisch gestützt; es konnte gezeigt werden, dass steigende Ungleichheit einen signifikanten Einfluss auf das Ausmass und das Wachstum von Umverteilung und Staatsausgaben hat (Pommerehne und Kirchgässner 1991). Neuere empirische Studien finden jedoch keine eindeutige Unterstützung für das Medianwählermodell mehr (vgl. Verdier 1999, Reuveny und Li 2003). Gemäss Saint Paul und Verdier (1996), Bénabou (2000), Josten und Truger (2003) und Rodriguez (2004) führt grössere Ungleichheit nicht automatisch zu mehr Umverteilung, da verschiedene

Einkommensgruppen unterschiedliche politische Bedeutung haben und politische Partizipation endogen ist, wobei die ärmeren Gruppen in schwächerem Ausmass am politischen Prozess teilhaben als reichere Gruppen. Dies führt dazu, dass der/die entscheidende WählerIn reicher ist als der Medianwähler (Bénabou 2000, S. 106ff.). Ein anderes Argument geht von einer negativen Beziehung zwischen Ungleichheit und Umverteilung aus, weil in ungleichen Gesellschaften die Armen zuwenig Ressourcen haben, um ihre politische Agenda voranzutreiben. Die Regierungen dieser Länder bestehen in der Regel aus Mitgliedern einer kleinen reichen Elite, die sich gegen Umverteilung wehrt und sich vor Enteignung fürchtet (Gradstein and Milanovic 2000, Glaeser 2005, eine ähnliche Argumentation findet sich auch bei Rodriguez 2004). Diese Hypothesen sind empirisch schwierig zu untersuchen. Sie zeigen aber, dass die Effekte von Umverteilung und Einkommensverteilung unklar bleiben und die Resultate der verschiedenen Modelle in grossem Ausmass vom politischen Prozess und der institutionellen Struktur der jeweiligen Länder abhängen.

4.6.3. Institutionen und Einkommensverteilung

Die Diskussionen über Umverteilung und Einkommensverteilung sowie Einkommensverteilung und Wachstum zeigen, dass der politische Kontext bei der Bestimmung der Einkommensverteilung eine wichtige Rolle spielt. Kuznets (1955, S. 17) bemerkte, dass die Einkommensungleichheit erst fallen würde, wenn alle Sektoren der Arbeiterklasse in die politische und ökonomische Struktur eines Landes integriert sind und politischen Einfluss gewinnen. Ein ähnlicher Gedanke findet sich bei Tullock (1997, S. 109), der feststellt, dass Personen nicht nur aus Gründen arm sind, die auf eine schwierige Situation auf dem ökonomischen Marktplatz, sondern auch auf dem politischen Marktplatz hinweisen, was dazu führe, dass Arme grundsätzlich eine tiefere politische Partizipation haben. Das Medianwählermodell, das Umverteilung von reich zu arm und einen automatischen Ausgleich der Einkommensverteilung vorhersagt, wird kritisiert, weil die unterschiedlichen politischen Gewichte verschiedener Gruppen und die Endogenität der politischen Partizipation nicht berücksichtigt werden (Saint Paul und Verdier 1996, Josten und Truger 2003).

Die Analyse der Beziehung zwischen Institutionen, dem politischen Prozess und Einkommensverteilung wurde bisher vernachlässigt. Während die Auswirkungen von ökonomischen und politischen Freiheiten auf die Wachstumsraten eines Landes vertieft untersucht wurden (Scully 1992, Przeworski und Limongi 1993, Knack und Keefer 1995, Baum und Lake 2003, Przeworski und Limongi 2003, Halperin, Siegle und Weinstein 2004), haben sich bisher nur wenige Studien mit dem Zusammenhang zwischen Institutionen und

Einkommensverteilung beschäftigt (vgl. Gradstein und Milanovic 2000 für einen Überblick). Obwohl allgemein seit langem akzeptiert wird, dass eine gleichmässigerer Verteilung von politischen Rechten in Form einer politischen Demokratie theoretisch gemäss dem Medianwählermodell auch zu einer ausgeglicheneren Einkommensverteilung führen sollte, ist die wenige empirische Evidenz dazu bisher nicht eindeutig (Gradstein and Milanovic 2000). Scully (1992) zeigt, dass politisch offene Länder mit einem entwickelten Rechtsstaat, respektierten Eigentumsrechten und einer Marktallokation von Ressourcen über eine ausgeglichenerer Einkommensverteilung verfügen als Länder, wo diese Rechte beschränkt werden. Gradstein, Milanovic und Ying (2001) behaupten, dass Ideologie, gemessen durch die dominante Religion in einem Land, ein wichtiger Einflussfaktor für die Einkommensverteilung ist. Ihre Querschnittsanalyse unterstützt die Hypothese, dass der Demokratisierungseffekt auf die Einkommensverteilung über die Ideologie läuft. Die Resultate zeigen, dass in jüdisch-christlichen Gesellschaften eine Demokratisierung zu einer ausgeglicheneren Einkommensverteilung führt, während in muslimischen und konfuzianischen Gesellschaften, die sich für die Erreichung eines gewünschten Verteilungslevels mehr auf informelle Transfers abstützten, Demokratisierung keinen signifikanten Einfluss hat. Mueller und Stratmann (2002) und Baur (2002) präsentieren empirische Evidenz für die Hypothese, dass ein grosses Ausmass von politischer Partizipation in Form hoher Wahlbeteiligung zu einer ausgeglicheneren Einkommensverteilung führt. Sie argumentieren, dass eine hohe Wahlbeteiligung einen Einfluss auf die Regierungspolitik hat und diese wiederum die Einkommensverteilung beeinflusst. Die Reduktion der Einkommensungleichheit wird durch einen grossen Staatsanteil erreicht, was wiederum einen negativen Einfluss auf die Wachstumsrate des betreffenden Landes haben kann (Mueller und Stratmann 2002, S. 27). Baur (2002) zeigt, dass neben der Beteiligung an Wahlen auch die Organisation von Interessengruppen zu einer Integration der Bevölkerung in die politische Struktur eines Landes führt. Länder mit einer stärker integrierten Bevölkerung weisen eine tiefere Einkommensungleichheit auf (Baur 2002, S. 99-104). Reuveny und Li (2003) untersuchen den Effekt von Demokratie und Aussenhandelsöffnung auf die Einkommensverteilung. Die Querschnittsuntersuchung verschiedener Länder zeigt, dass Demokratie einen ausgleichenden Effekt auf die Einkommensverteilung hat. Dasselbe gilt für Aussenhandelsorientierung, wobei jedoch ausländische Direktinvestitionen zu mehr Ungleichheit führen.

Gemäss Acemoglu und Robinson (2000, 2002) zeigt die Erfahrung einiger Industrieländer Mitte des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts, dass die zunehmende Ungleichheit im Industrialisierungsprozess zu politischer Instabilität geführt hat. Dies habe die Eliten der jeweiligen Länder zu Demokratisierungsschritten gezwungen, die dann zu

Umverteilungsmassnahmen (Aufbau des Sozialstaats) und einer Reduktion der Ungleichheit geführt hätten. Die Autoren finden so also anhand historischer Entwicklungen Unterstützung für die Kuznetskurve (s. Kapitel 4.4.). Demokratisierung ist hier das Bindeglied zwischen Wachstum und Einkommensverteilung; allerdings könne sich gemäss dieser Analyse bei fehlender politischer Partizipation auch ein Gleichgewicht mit wenig Demokratie, hoher Ungleichheit und tiefem Wachstum einstellen (Acemoglu und Robinson 2002, S. 196).

Auf einem stark desaggregierten Niveau haben einige Studien die Auswirkungen von verschiedenen politischen Systemen (Mehrheits- vs. Verhältniswahlrecht, präsidiale vs. parlamentarische Systeme) auf die Einkommensverteilung untersucht (Persson and Tabellini 2000, Milesi-Ferreti, Perotti and Rostagno 2002 and Persson and Tabellini 2003). Während die empirische Evidenz bezüglich der Auswirkungen dieser institutionellen Unterschiede auf die allgemeine Einkommensverteilung bisher noch fehlt, so finden diese Studien doch Hinweise darauf, dass die Sozialausgaben und die Grösse des Staates sich abhängig vom politischen System unterscheiden. Ein Vergleich zwischen direkt-demokratischem und repräsentativem System wird von Feld, Fischer und Kirchgässner (2006) unternommen. Sie finden heraus, dass die Regierungen in stärker direkt-demokratischen Schweizer Kantonen signifikant weniger Mittel für die Umverteilung zugesprochen erhalten als in mehr repräsentativ orientierten Schweizer Kantonen, wobei jedoch die Einkommensumverteilung in direkt-demokratischen Kantonen genau gleich hoch ist wie in den anderen Kantonen. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass Transfers und Steuererleichterungen in direkt demokratischen Kantonen gezielter eingesetzt werden, was zu einer effektiveren Verwendung der verfügbaren Mittel führt (Feld, Fischer und Kirchgässner 2006, S. 22).

Die Resultate der verschiedenen Studien, die sich mit der Beziehung zwischen den institutionellen Rahmenbedingungen und Ungleichheit befasst haben, zeigen, dass Institutionen bei der Bestimmung der Einkommensverteilung eine wichtige Rolle spielen. Die Studien, die die Auswirkungen von aggregierten Demokratiemassen auf die Einkommensverteilung untersuchen, erzielen keine eindeutigen Ergebnisse, wohingegen die Studien, die sich mit spezifischen Aspekten von Demokratie wie Chancengleichheit oder Partizipation der Bevölkerung im politischen Prozess beschäftigen, überzeugendere Resultate erhalten. Die Umverteilungsliteratur zeigt, dass politische Partizipation nicht notwendigerweise zu einer Umverteilung von reich zu arm durch den Medianwählerprozess führt, weil Partizipation endogen ist (Saint Paul und Verdier 1996, Tullock 1997, Verdier 1999, Josten und Truger 2003). Personen mit tiefen Einkommen stehen oftmals nicht nur

ausserhalb des ökonomischen Marktes, sondern haben aus verschiedenen Gründen auch einen schweren Stand auf dem politischen Markt. Aus diesem Grund muss für eine Analyse der Einkommensverteilung in einer Gesellschaft und zwischen Ländern auch der politische Markt berücksichtigt werden. Die Integration der Bevölkerung in den politischen Prozess ist dabei eine notwendige Bedingung für die Verbesserung der Einkommensverteilung (Kuznets 1955, Baur 2002).

5. Abschliessende Bemerkungen

Die Einkommensverteilung ist ein wichtiges Mass zur Bestimmung des Wohlstands eines Landes. Dabei wird zwischen der Einkommensverteilung innerhalb eines Landes und der Einkommensverteilung zwischen Ländern unterschieden. Während man lange Zeit davon ausging, dass zwischen dem Entwicklungsstand eines Landes und der Einkommensverteilung eine Beziehung besteht, kommt die neuere Forschung zu keinen eindeutigen Ergebnissen mehr. In den letzten beiden Jahrzehnten ist in den meisten Industrieländern und vielen Entwicklungsländern die Einkommensungleichheit wieder angestiegen, nachdem sie davor während Jahrzehnten gesunken war. Die Forscher sprechen von dieser neueren Entwicklung als „Great U-turn“.

Obwohl über die tatsächlichen Bestimmungsfaktoren der Einkommensverteilung und deren Veränderung in der empirischen Forschung keine Einigkeit herrscht, so konnten doch einzelne Faktoren identifiziert werden, die einen Einfluss auf die Einkommensverteilung haben können. Auf der individuellen Ebene spielen persönliche Merkmale, das Ausmass von Humankapital sowie Glück und Fleiss die bestimmende Rolle. Im internationalen Vergleich stehen neben dem geografischen und historischen Erbe der einzelnen Länder, Faktoren wie Landbesitz, Bildung, Bevölkerungswachstum, technologischer Wandel und Strukturwandel sowie politische Rahmenbedingungen, das Ausmass der Partizipation der Bevölkerung und die verfolgte Steuer-, Sozial- und Bildungspolitik bei der Bestimmung der Einkommensverteilung im Vordergrund.

Anhang: Einkommensverteilungsdaten von 89 Ländern (World Bank 2005)

Land	Jahr	Gini-Koeffizient	90/10-Perzentil-Verhältnis
Westeuropa, Nordamerika, Ozeanien			
Australien	1994	0,32	4,88
Belgien	2000	0,26	3,22
Dänemark	1997	0,27	
Deutschland	2000	0,28	3,58
Finnland	2000	0,25	3,12
Frankreich	1994	0,31	
Griechenland	1998	0,36	
Grossbritannien	1999	0,34	5,00
Irland	2000	0,31	4,27
Italien	2000	0,31	4,26
Kanada	2000	0,33	4,52
Luxemburg	2000	0,29	3,92
Neuseeland	1997	0,37	
Niederlande	1999	0,29	3,87
Norwegen	2000	0,27	2,95
Österreich	1997	0,28	3,58
Portugal	1997	0,39	
Spanien	2000	0,35	4,74
Schweden	2000	0,25	3,18
Schweiz	1992	0,31	
USA	2000	0,38	6,30
Osteuropa und frühere UdSSR			
Albanien	2002	0,31	3,95
Bulgarien	2003	0,28	3,56
Estland	1998	0,32	4,73
Georgien	2002	0,38	6,11
Kasachstan	2003	0,30	3,88
Kroatien	2001	0,29	
Lettland	1998	0,34	
Litauen	2000	0,29	3,94

Land	Jahr	Gini-Koeffizient	90/10-Perzentil-Verhältnis
Polen	2002	0,31	4,03
Rumänien	2002	0,28	3,63
Russland	2002	0,32	4,67
Serbien & Montenegro	2003	0,28	3,60
Slovakei	1996	0,26	
Slowenien	1998	0,28	
Tschechische Republik	1996	0,25	
Ukraine	1999	0,29	
Ungarn	2002	0,24	2,96
Usbekistan	2000	0,27	
Lateinamerika/Karibik			
Argentinien	2001	0,51	13,71
Bolivien	2002	0,58	29,65
Brasilien	2001	0,59	16,25
Chile	2000	0,51	10,72
Costa Rica	2000	0,46	9,65
Guatemala	2000	0,58	16,81
Haiti	2001	0,68	45,43
Jamaica	2001	0,42	5,90
Kolumbien	1999	0,54	15,00
Mexiko	2002	0,49	11,87
Nicaragua	2001	0,40	6,52
Peru	2000	0,48	14,60
Trinidad & Tobago	1992	0,39	6,24
Uruguay	2000	0,43	7,73
Venezuela	2000	0,42	7,94
Asien			
China	2001	0,45	
Indien	2000	0,33	
Indonesien	2000	0,34	
Iran	1998	0,43	
Israel	2001	0,35	4,90
Japan	1993	0,25	

Land	Jahr	Gini-Koeffizient	90/10-Perzentil-Verhältnis
Jordanien	2002	0,39	5,46
Malaysia	1997	0,49	
Mongolei	1998	0,30	
Pakistan	2001	0,27	3,09
Philippinen	2000	0,46	
Singapur	1998	0,43	
Südkorea	1998	0,32	
Taiwan	2000	0,24	2,86
Thailand	2002	0,40	5,56
Türkei	2002	0,37	5,73
Vietnam	2002	0,35	4,73
Afrika			
Algerien	1995	0,35	
Ägypten	2000	0,34	
Äthiopien	2000	0,30	3,34
Botswana	1995	0,63	
Elfenbeinküste	2002	0,45	6,75
Ghana	1999	0,41	7,30
Kamerun	2001	0,45	
Kenia	1997	0,44	6,56
Madagaskar	2001	0,46	8,05
Mali	2001	0,39	5,81
Marokko	1998	0,38	5,33
Mocanbique	1997	0,39	
Namibia	1993	0,70	
Niger	1995	0,51	
Nigeria	2003	0,41	7,26
Sambia	1998	0,53	
Simbabwe	1995	0,57	
Südafrika	2000	0,58	16,91

Tabelle 5: Einkommensverteilungsdaten von 89 Ländern gemäss World Bank (2005).

Literatur

Acemoglu, D.; Robinson, J.A.: Why Did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective, *Quarterly Journal of Economics* 115 (4), 2000, S. 1167-1199.

Acemoglu, D.; Robinson, J.A.: Inefficient Redistribution, *American Political Science Review* Vol 95 (3), 2001, S. 649-661.

Acemoglu, D.; Robinson, J.A.: The Political Economy of the Kuznets Curve, *Review of Development Economics* 6 (2), 2002, S. 183-203.

Adelman, I.; Morris, C.T.: *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*, Stanford 1973.

Adelman, I.; Robinson, S.: Income Distribution and Development, in: Chenery, H.; Srinivasan, T.N. (Hrsg.): *Handbook of Development Economics*, Vol. 2, Amsterdam 1989, S. 949-1003.

Ahluwalia, M.S.: Inequality, Poverty and Development, *Journal of Development Economics* 3, 1976, S. 307-342.

Alesina, A.; Angelotos, G.: Fairness and Redistribution, *American Economic Review*, Vol. 95, No. 4, 2005, S. 960-980.

Alesina, A.; Perotti, R.: The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature, *World Bank Economic Review* 8/3, 1994, S. 351-371.

Alesina, A.; Perotti, R.: Income Distribution, Political Instability, and Investment, *European Economic Review* 40, 1996, S. 1203-1228.

Alesina, A.; Rodrik, D.: Distributive Politics and Economic Growth, *Quarterly Journal of Economics* 109, 1994, S. 465-490.

Anand, S.; Kanbur, S.M.R.: The Kuznets Process and the Inequality-Development Relationship, *Journal of Development Economics* 40, 1993a, S. 25-52.

Anand, S.; Kanbur, S.M.R.: Inequality and Development: A Critique, *Journal of Development Economics* 41, 1993b, S. 19-43.

Atkinson, A.B.: Bringing Income Distribution in from the Cold, *Economic Journal* 107, 1997, S. 291-321.

Atkinson, A.B.: *Income Inequality in OECD Countries: Data and Explanations*, CESifo Working Paper 881, February 2003.

Atkinson, A.B.; Bourignon, F. (Hrsg.): *Handbook of Income Distribution*, Volume 1. *Handbooks in Economics* 16, Amsterdam 2000.

Austen-Smith, D.: Interest Groups: Money, Information, and Influence, in: Mueller, D.C. (Hrsg.), *Perspectives on Public Choice*, Cambridge, 1997, S. 296-321.

Ayee, J.R.A.: Participation. Paper presented at DPMF and International IDEAs workshop "Democracy, Poverty and Social Exclusion: Is Democracy the Missing Link", Addis Ababa 2000.

Banerjee, A.V.; Duflo, E.: Inequality and Growth: What Can the Data Say? *Journal of Economic Growth*, 8, 2003, S. 267-299.

Barro, R.J.: Economic Growth in a Cross Section of Countries, *Quarterly Journal of Economics* 106, 1991, S. 407-443.

Barro, R.J.: Inequality and Growth in a Panel of Countries, *Journal of Economic Growth*, 5, 2000, S. 5-32.

Bartel, R.: Einkommensverteilung und Wirtschaftswachstum, *WISO* 26. Jhg. Nr. 3, 2003, S. 75-100.

Baum, M.A.; Lake, D.A.: The Political Economy of Growth: Democracy and Human Capital, *American Journal of Political Science* 47 (2), 2003, S. 333-347.

Baur, M.: Political Institutions and Income Distribution, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Informatik, Universität Wien, Wien 2002.

Beck, T.; Clarke, G.; Groff, A.; Keefer, P.; Walsh, P.: New Tools and New Tests in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions, Policy Research Working Paper 2283, World Bank 2000.

Becker, G.S.: A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence, *Quarterly Journal of Economics* 98 (3), 1983, S. 371-400.

Bénabou, R.: Inequality and Growth, in: Bernanke, B.; Rotemberg, J. (Hrsg.), *NBER Macro Annual 1996*, Cambridge, 1996, S. 11-76.

Bénabou, R.: Unequal Societies: Income Distribution and the Social Contract, *American Economic Review*, Vol. 90 (1), 2000, S. 96-129.

Bertola, G.; Foellmi, R.; Zweimüller, J.: *Income Distribution in Macroeconomic Models*, Princeton/Oxford 2006.

Birdsall, N.; Londono, J.L.: Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction, *American Economic Review (Papers and Proceedings)* 82 (2), 1997, S. 32-37.

Blankart, C.: *Öffentliche Finanzen in der Demokratie*, 3. Auflage, München 1998.

Boadway, R.; Keen, M.: Redistribution, in: Atkinson, A.B.; Bourgignon, F. (Hrsg.), *Handbook of Income Distribution*, Volume 1. *Handbooks in Economics* 16, Amsterdam, 2000, S. 677-789.

Bourgignon, F.: *Crime as a Social Cost of Poverty and Inequality: A Review Focusing on Developing Countries*. DELTA, Paris 1998.

Bourgignon, F.; Morrisson, C.: Income Distribution, Development, and Foreign Trade, *European Economic Review* 34, 1990, S. 1113-1132.

- Bourguignon, F.; Morrisson, C.: Inequality among World Citizens (final version, November 2001), mimeo, World Bank, Washington 2001.
- Bourguignon, F.: The Poverty-Growth-Inequality Triangle, mimeo, World Bank 2004.
- Brümmerhoff, D.: Finanzwissenschaft, 6. Auflage, München/Wien 1992.
- Castello, A.; Domenech, R.: Human Capital Inequality and Economic Growth: Some New Evidence, *Economic Journal* 112, 2002, S. 187-200.
- Chen, L.E.: Do Democracies Outperform Non-Democracies in Income Inequality? mimeo, University of California, Riverside 2006.
- Chenery, H.; Ahluwalia, M.S.; Bell, C.L.G.; Duloy, J.H.; Jolly, R. (Hrsg.): *Redistribution with Growth*, Oxford 1974.
- Cline, W.R.: Distribution and Development: A Survey of Literature, *Journal of Development Economics* 1, 1975, S. 359-400.
- Cornia, G.A.; Kiiski, S.: Trends in Income Distribution in the Post World War II Period: Evidence and Interpretation, UN/WIDER Discussion Papers, UN/WIDER, Helsinki 2001.
- Cornia, G.A.: The Impact of Liberalisation and Globalisation on Income Inequality in Developing and Transitional Economies, CESifo Working Paper 843, January 2003.
- Coughlin, P. J.; Mueller, D.C.; Murrell, P.: Electoral Politics, Interest Groups, and the Size of Government, *Economic Inquiry* 28, 1990, S. 682-705.
- Deininger, K.; Squire, L.: A New Data Set Measuring Income Inequality, *World Bank Economic Review* 10/3, 1996, S. 565-591.
- Deininger, K.; Squire, L.: New Ways of Looking at Old Issues, *Journal of Development Economics* 57, 1998, S. 259-287.
- Deininger, K.; Olinto, P.: Asset Distribution, Inequality and Growth, World Bank Working Paper 2375, Washington 2001.
- De la Croix, D.; Doepke, M.: Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters, *American Economic Review* 93 (4), 2003, S. 1091-1113.
- Dell, F.; Piketty, T.; Saez, E.: Income and Wealth Concentration in Switzerland over the 20th Century, CEPR Discussion Paper No. 5090, 2005.
- Dixit, A.K.; Londregan, J.: The Determinants of Success of Special Interests in Redistributive Politics, CEPR Discussion Paper 1054, London 1994.
- Dowrick, S.; Akmal, M.: Contradictory Trends in Global Income Inequality: A Tale of Two Biases, mimeo 2001.
- Dreher, A.; Gaston, N.: Has Globalisation Increased Inequality? KOF Working Paper No. 140, Zurich 2006.
- Ecoplan: Verteilung des Wohlstands in der Schweiz, Studie i.A. der ESTV, Bern 2004.

- Feld, L.P.; Fischer, J.A.V.; Kirchgässner, G.: The Effect of Direct Democracy on Income Redistribution: Evidence for Switzerland, Heidelberg, St. Gallen 2006.
- Forbes, K.: A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth, *American Economic Review*, 90/4, 2000, S. 869-887.
- Francois, J.F.; Rojas-Romagosa, H.: The Construction and Interpretation of Combined Cross-Section and Time-Series Inequality Datasets, *World Bank Policy Research Working Paper 3748*, October 2005.
- Frey, B.S.: *Moderne Politische Ökonomie*, München 1977.
- Frey, B.S.: *Ökonomie ist Sozialwissenschaft*, München 1990.
- Galor, O.; Zeira, J.: Income Distribution and Macroeconomics, *Review of Economic Studies* 60, 1993, S. 35-52.
- Gillis, M.; Perkins, D.H.; Roemer, M.; Snodgrass, D.R.: *Economics of Development*, New York/London 1992.
- Glaeser, E.L.: *Inequality*, HIER Discussion Paper 2078, July 2005.
- Gottschalk, P.; Smeeding, M.: Empirical Evidence on Income Inequality in Industrial Countries, in: Atkinson, A.B.; Bourgignon, F. (eds.): *Handbook of Income Distribution*, Vol. 1, *Handbooks in Economics* 16, Amsterdam 2000, S. 261-308.
- Gradstein, M.; Milanovic, B.; Ying, Y.: *Democracy and Income Inequality: An Empirical Analysis*, Working Paper 2561, World Bank, Washington 2001.
- Gradstein, M.; Milanovic, B.: *Does Liberté=Egalité? A Survey of the Empirical Links Between Democracy and Inequality With Some Evidence on the Transition Economies*, mimeo, World Bank 2000.
- Grossman, G.; Helpman, E.: *Electoral Competition and Special Interest Politics*, NBER Working Paper 4877, 1994.
- Halperin, M.H.; Siegle, J.T.; Weinstein, M.M.: *The Democracy Advantage: How Democracies Promote Prosperity and Peace*. New York 2004.
- Harjes, T.: *Globalization and Income Inequality: A European Perspective*, IMF Working Paper 169, July 2007.
- Heshmati, A.: *The Relationship between Income Inequality and Globalization*, The United Nations University, April 2003.
- Josten, S.D.; Truger, A.: *Inequality, Politics and Economic Growth. Three Critical Questions on Politico-Economic Models of Growth and Distribution*, Department of Economics Discussion Paper 3, University of the Federal Armed Forces, Hamburg 2003.
- Kamal, S.: *The Democracy-Poverty Nexus: Summary on Issues of Participation*, Paper presented at International IDEA 2000 Democracy Forum "Democracy and Poverty: A Missing Link?" Stockholm 2000.

Kanbur, R.: Income Distribution and Development, in: Atkinson, A.B.; Bourguignon, F. (Hrsg.): Handbook of Income Distribution, Volume 1, Handbooks in Economics 16, Amsterdam 2000, S. 791-841.

Kaufmann, D.; Kraay, A.; Zoido-Lobaton, P.: Governance Matters, Policy Research Working Paper 2196, World Bank, Washington 1999.

Knack, S.; Keefer, P.: Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures, Economics and Politics 7 (3), 1995, S. 207-227.

Knack, S.; Keefer, P.: Polarization, Politics, and Property Rights: Links between Inequality and Growth, Policy Research Working Paper 2418, World Bank, Washington 2000.

Korzeniewick, R.; Moran, T.: World-Economic Trends in the Distribution of Income, 1965-1992, American Journal of Sociology, Vol. 102, 1997, S. 1000-1039.

Kristov, L.; Lindert, P.; McClelland, R.: Pressure Groups and Redistribution, Journal of Public Economics 48, 1992, S. 135-163.

Kuznets, S.: Economic Growth and Income Inequality, American Economic Review 45/1, 1955, S. 1-28.

Li, H.; Squire, L.; Zou, H.: Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality, Economic Journal, Vol. 108, No. 446, 1998.

Meltzer, A.; Richard, S.: A Rational Theory of the Size of Government, Journal of Economy 89, 1981, S. 914-927.

Milanovic, B.: True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculations Based on Household Surveys Alone, The Economic Journal, Nr. 476, 2002, S. 51-92.

Milesi-Ferreti, G.; Perotti, R.; Rostagno, M.: Electoral Systems and the Composition of Public Spending, Quarterly Journal of Economics 117, 2002, S. 609-657.

Mueller, D.C.: The Public Choice Approach to Politics, Aldershot 1993.

Mueller, D.C.: Constitutional Public Choice, in: Mueller, D.C. (Hrsg.), Perspectives on Public Choice, Cambridge, 1997, S. 124-148.

Mueller, D.C. (Hrsg.): Perspectives on Public Choice, Cambridge 1997.

Mueller, D.C.: Public Choice III, Cambridge 2004.

Mueller, D.C.; Murrell, P.: Interest Groups and the Size of Government, Public Choice 48, 1986, S. 125-145.

Mueller, D.C.; Tollison R.D.; Willett, T.D.: On Equalizing the Distribution of Political Income, in: Mueller, D.C. (Hrsg.): The Public Choice Approach to Politics, Aldershot, 1993, S. 184-192.

Mueller, D.C.; Stratmann, T.: The Economic Effects of Democratic Participation, CESifo Working Paper 656, München 2002.

Murphy, K.M.; Shleifer, A.; Vishni, R.: Income Distribution, Market Size, and Industrialization, Quarterly Journal of Economics 104, 1989, S. 537-564.

- Nee, V.; Liedka, R.V.: Markets and Inequality in the Transition from State Socialism, in: Midlarsky, M.I. (Hrsg.): Inequality, Democracy and Economic Development, Cambridge, 1997, S. 202-224.
- Nollmann, G.: Erhöht Globalisierung die Ungleichheit der Einkommen? Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie 58/4, 2006, S. 638-659.
- Norton, Philip (Hrsg.): Parliaments and Pressure Groups in Western Europe, Vol. 2, London/Portland 1999.
- OECD: Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s, Employment, Labour and Social Affairs Committee, Paris October 2004.
- Olson, M.: Aufstieg und Niedergang von Nationen, 2. Aufl., Tübingen 1991.
- Olson, M.: Die Logik des kollektiven Handelns, 3. Aufl., Tübingen 1992.
- Papanek, G.F.; Kyn, O.: The Effect on Income Distribution of Development, the Growth Rate and Economic Strategy, Journal of Development Economics 23, 1986, S. 55-65.
- Paukert, F.: Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence, International Labour Review 108, 1973, S. 97-125.
- Perotti, R.: Income Distribution, Politics, and Growth, American Economic Review 82 (2), 1992, S. 311-316.
- Perotti, R.: Political Equilibrium, Income Distribution, and Growth, Review of Economic Studies 60, 1993, S. 755-776.
- Perotti, R.: Growth, Income Distribution and Democracy: What the Data Say, Journal of Economic Growth 1, 1996, S. 149-187.
- Persson, T.; Tabellini, G.: Growth, Distribution and Politics, European Economic Review 36, 1992, S. 593-602.
- Persson, T.; Tabellini, G.: Is Inequality Harmful for Growth? American Economic Review 84 (3), 1994, S. 600-621.
- Persson, T.; Tabellini, G.: Political Economics: Explaining Economic Policy, Cambridge 2000.
- Persson, T.; Tabellini, G.: The Economic Effects of Constitutions: What Do the Data Say? Cambridge 2003.
- Peters, R.: Etude de quelques indicateurs d'inegalité, ESTV, Bern 2003.
- Piketty, T.: Income Inequality in France 1901-1998, Journal of Political Economy 111, 2003, S. 1004-1042.
- Piketty, T.; Saez, E.: Income Inequality in the United States, 1913-1998, Quarterly Journal of Economics 118 (1) 2003
- Pommerehne, W.W.; Kirchgässner, G.: Neuere Ansätze zur Erklärung der langfristigen Entwicklung der Staatsausgaben: Ein Überblick, WiST 9, 1991, S. 451-457.

- Pourgerami, A.: The Political Economy of Development: A Cross-national Causality Test of Development-Democracy-Growth Hypothesis, *Public Choice* 58, 1988, S. 123-141.
- Pourgerami, A.: Authoritarian versus Nonauthoritarian Approaches to Economic Development: Update and Additional Evidence, *Public Choice* 74, 1992, S. 365-377.
- Przeworski, A.; Limongi, F.: Political Regimes and Economic Growth, *Journal of Economic Perspectives* 7 (3), 1993, S: 51-69.
- Przeworski, A.; Limongi, F.: Political Regime and Economic Growth, in: Seligson, M.A. und Passe-Smith, J.T. (Hrsg.), *Development and Underdevelopment: The Political Economy of Global Inequality*, Boulder 2003, S. 435-448.
- Ram, R.: Economic Development and Income Inequality: Further Evidence on the U-Curve Hypothesis, *World Development* 16 (11), 1988, S. 1371-1376.
- Reuveny, R.; Li, Q.: Economic Openness, Democracy, and Income Distribution, *Comparative Political Studies* 36, 2003, S. 575-601.
- Rodriguez, F.: Inequality, Redistribution and Rent-Seeking, *Economics & Politics* Vol. 16 (3), 2004, S. 287-320.
- Saint Paul, G.; Verdier, T.: Inequality, Redistribution and Growth: A Challenge to the Conventional Political Economy Approach, *European Economic Review* 40, 1996, S. 719-728.
- Sala-I-Martin, X.: The Disturbing Rise of Global Income Inequality, NBER Working Paper Series 8094, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2002.
- Schultz, T.P.: Inequality in the Distribution of Personal Income in the World: How it is Changing and Why, *Journal of Population Economics*, 1998, S. 307-344.
- Scully, G.W.: Rights, Equity, and Economic Efficiency, *Public Choice* 68, 1991, S. 195-215.
- Scully, G.W.: *Constitutional Environments and Economic Growth*, Princeton 1992.
- Steward, F.: *Globalisation, Liberalisation and Inequality: Expectations and Experience*, mimeo, Queen Elisabeth House, Oxford (ohne Datum).
- Summers, R.; Heston, A.: The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988, *Quarterly Journal of Economics* 106, 1991, S. 327-368.
- Tollison, R.D.: Rent Seeking, in: Mueller, D.C. (Hrsg.): *Perspectives on Public Choice*, Cambridge, 1997, S. 506-525.
- Tullock, G.: *Economics of Income Distribution*, 2nd edition, Dordrecht 1997.
- UNCTAD: *Trade and Development Report*, UNCTAD, Geneva 1997.
- UNDP: *Human Development Report*, Oxford 1999.

Venieris, Y.P.; Gupta, D.K.: Income Distribution and Socio-political Instability as Determinants of Savings. A Cross-Sectional Model, *Journal of Political Economy* 94 (4), 1986, S. 873-883.

Verdier, T.: Models of Political Economy of Growth: A Short Survey, *European Economic Review* 38, 1994, S. 757-763.

Verdier, T.: Développements récents en économie politique de la croissance, *Revue économique* 50 (3), 1999, S. 489-497.

Vieira da Cunha, P.; Junho Pena, M.V.: The Limits and Merits of Participation, *World Bank Policy Research Working Paper* 1838, Washington 1997.

World Bank: The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy, *World Bank Policy Research Report*, New York 1993.

World Bank: Equity and Development. *World Development Report* 2006, Oxford 2005.

Zweimüller, J.: Inequality, Redistribution, and Economic Growth, *Empirica*, Vol. 27, 2000, S. 1-20.