
Funktionale und personelle Einkommensverteilung in der „Großen Depression“ und in der „Großen Rezession“

Survey über Theorien, bisherige Ergebnisse und stilisierte Fakten

Stefan Trappl*

1. Einleitung

Für die beiden größten Wirtschaftskrisen der letzten hundert Jahre wurde von namhaften Ökonomen¹ die „steigende Ungleichheit“ als einer der Auslöser genannt. In der hier vorliegenden Arbeit wird die Entwicklung der funktionalen und personellen Einkommensverteilung vor, während und nach der „Großen Depression“ (1929ff) sowie der „Großen Rezession“ (2007ff) verglichen. Insgesamt wurden Daten aus vierzehn verschiedenen Staaten für die Zeiträume zwischen 1920 und 1940 bzw. 1995 und 2015 für deskriptive Vergleiche herangezogen. Die Ergebnisse zeigen, dass für die USA, auf die sich auch die Theorien der oben genannten Autoren beziehen, gezeigt werden kann, dass die personelle Einkommenskonzentration vor beiden Krisen deutlich zunahm. Die Entwicklung der Top-Einkommensanteile ähnelt vor beiden Krisen nicht nur in Richtung, sondern auch in absoluten Prozentanteilen und relativen Veränderungen. Für den Rest der untersuchten Staaten zeigen die Daten allerdings keine vergleichbaren Muster. In praktisch allen Staaten ist die Einkommenskonzentration vor der „Großen Rezession“ zwar gestiegen, vor der „Großen Depression“ allerdings weitgehend konstant geblieben bzw. tendenziell eher gesunken. Die Daten unterstützen die Vermutungen über einen kausalen Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und der Entstehung von Wirtschaftskrisen also nur für die USA, nicht aber für die anderen untersuchten Staaten.

Die Betrachtung der funktionalen Einkommensverteilung zeigt, dass die Lohnquote in den letzten Jahrzehnten in allen untersuchten Staaten tendenziell gesunken ist, sich vor der „Großen Depression“ hingegen unein-

* Der Autor ist Prof. Aiginger und Prof. Weigl für deren wertvollen Kommentare zu großem Dank verpflichtet.

heitlich entwickelte. Während beider Krisen ist in allen Staaten der erwartete kurzfristige Anstieg der Lohnquote, aufgrund der einbrechenden Unternehmensgewinne, zu beobachten. Die Ausnahme bildet hier die USA: Wie von Stiglitz (2012a) postuliert, reagierten US-Unternehmen auf die „Große Rezession“ umgehend mit Personalabbau, sodass die aggregierten Löhne ebenso einbrachen wie die aggregierten Profite – das Verhältnis aus Löhnen und Profiten blieb folglich gleich.

Seit dem Höhepunkt der „Großen Rezession“ ist ein steigendes Interesse an der Problematik der Einkommensverteilung zu beobachten. Die hierbei oftmals behauptete „steigende Ungleichheit“ kann aus den hier herangezogenen Daten nachvollzogen werden. Der Vergleich mit der „Großen Depression“ liefert, mit Ausnahme für die USA, hingegen kaum Hinweise auf ähnliche Entwicklungsmuster in beiden Krisen.

2. Motivation und Aufbau

Die „Große Rezession“² traf die Weltwirtschaft ebenso schwer wie unvermittelt. Ohne Zweifel kann sie als die schwerste Wirtschaftskrise seit der „Großen Depression“ bezeichnet werden. Das unvermittelte Auftreten und die Schwere der Krise haben bereits früh dazu geführt, dass viele Wirtschaftswissenschaftler einen Vergleich zwischen den beiden Krisen angestellt haben.³ Dieser Artikel vergleicht die „Große Rezession“ mit der „Großen Depression“ im Hinblick auf Fragen der Einkommensverteilung. Konkret wird die Entwicklung der funktionalen sowie der personellen Einkommensverteilung vor, während und nach beiden Krisen deskriptiv betrachtet.

Die Motivation für die Betrachtung der Einkommensverteilung im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen liegt darin begründet, dass sowohl betreffend „Große Depression“ als auch „Große Rezession“ mehrere Autoren die „steigende Ungleichheit“ als einen Auslöser der Krisen postulierten, ohne jedoch länderübergreifende empirische Ergebnisse oder auch nur deskriptive Statistiken, die diesen Zusammenhang vermuten lassen, vorzulegen. Galbraith (1954, S. 216) nennt die „schlechte Einkommensverteilung“ als ersten seiner fünf „Schwachpunkte“ der Struktur in der Ökonomie. Er bezieht sich hierbei auf die Analysen von Goldsmith et al. (1954), die feststellten, dass das Einkommen der Wohlhabenden vor der „Großen Depression“ relativ gesehen mehr als doppelt so hoch war wie nach dem Zweiten Weltkrieg. Ebenso argumentiert Eccles (1951), dass die Einkommenskonzentration vor der „Großen Depression“ ein davor und danach nicht mehr erreichtes Ausmaß aufwies. Unabhängig davon nennen unter anderem die Nobelpreisträger Krugman (2009b) und Stiglitz (2012b) die gestiegene Einkommenskonzentration als einen Auslöser der „Großen

Rezession“. Das theoretisch wohl fundierteste Postulat zum Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und der Entstehung der „Großen Rezession“ lieferte Rajan (2010).

Die soeben genannten Arbeiten, die einen Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und der Entstehung der beiden größten Wirtschaftskrisen der letzten hundert Jahre postulieren, sind zwar allesamt logisch konsistent aufgebaut, haben allerdings die Limitation kaum empirische Daten heranzuziehen. Die vorliegende Arbeit soll einen Beitrag zum Schließen dieser Forschungslücke liefern und die Entwicklung der Einkommensverteilung im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen mittels deskriptiver Statistiken darstellen. Die zentrale Fragestellung lautet demnach, ob mittels empirischer Daten gezeigt werden kann, dass die Einkommenskonzentration vor der „Großen Depression“ und der „Großen Rezession“ tatsächlich jeweils gestiegen ist.⁴ Entsprechend den oben genannten Postulaten wird erwartet, dass die Statistiken länderübergreifend eine steigende personelle Einkommenskonzentration sowie eine sinkende Lohnquote vor beiden Krisen zeigen. Des Weiteren wird dargestellt, wie sich die Einkommensverteilung während und nach den beiden Krisen entwickelte.

Als Kennzahl für die personelle Einkommensverteilung werden die Spitzeneinkommens-Daten zu elf verschiedenen Staaten aus dem „Top Income-Datensatz“⁵ verwendet. Für die funktionale Einkommensverteilung in der Zeit um die „Große Depression“ steht kein zentraler Datensatz zur Verfügung, stattdessen werden Arbeiten verschiedener Autoren zur Lohnquote verglichen, wobei insgesamt Daten aus fünf verschiedenen Staaten vorliegen. Die Länderauswahl wurde vor allem durch die beschränkte Datenverfügbarkeit bestimmt, es wurden ausschließlich Staaten gewählt, für die die Zeiträume 1920-1938 und 1995-2010 abgedeckt sind.⁶

3. Literatur zu Einkommensverteilung und Krisenentstehung

3.1 Einkommensverteilung vor den Wirtschaftskrisen

3.1.1 Funktionale Verteilung: Theoretische Ansätze

Die neueren Ansätze zur Verbindung zwischen funktionaler Einkommensverteilung und Wirtschaftskrisen basieren praktisch alle auf den theoretischen Modellen von Kalecki (1938, 1954) und auf den moderneren Ausarbeitungen dazu von Bhaduri und Marglin (1990). Diesen Modellen zufolge begann in den 1970er-Jahren eine Umstrukturierung, die den Kapitalismus zu einem „Finanzkapitalismus“ formte. In der Literatur wird dieser Prozess „Finanzialisierung“ genannt.⁷ Der kausale Effekt von Einkommenskonzentration auf die Entstehung von Wirtschaftskrisen ist hierbei

ein indirekter: Das wirtschaftliche Umfeld der 1970er-Jahre mit Stagflation, aber vergleichsweise niedriger Arbeitslosigkeit führte zu geringen Unternehmensgewinnen, vor allem für Unternehmen außerhalb der Realwirtschaft.⁸ Aufgrund geänderter politischer Umstände wurde die Wirtschaftspolitik grundlegend verändert, eben durch Deregulierung zugunsten der Finanzmärkte und deren Institutionen. Mit dieser Wirtschaftspolitik ging allerdings auch eine Veränderung in der Macht- und Einkommensstruktur zugunsten des Finanzsektors einher.⁹ Die langfristige Konsequenz dieser „Finanzialisierung“ ist als fallende Lohnquote beobachtbar. Die Vertreter dieser Schule argumentieren in weiterer Folge, dass als weitere Konsequenz die effektive Nachfrage, aufgrund der fallenden aggregierten Arbeitseinkommen, zurückgeht.¹⁰ Der resultierende Kaufkraftverlust wurde in der Phase vor der Krise kompensiert. Zunächst durch staatliche Ausgaben, was in steigenden Staatsschulden mündete, später durch steigende private Verschuldung, die wirtschaftspolitisch durch ein niedriges Zinsniveau gefördert wurde.¹¹ Zusätzlich stieg die Innovationstätigkeit in den Finanzinstitutionen, was implizit aber eine steigende Risikoakzeptanz darstellte.¹²

Die Theorien gehen grundlegend von einer fallenden Lohnquote aus, die langfristig als Krisenauslöser wirkt. Dies ist für den Zeitraum vor der aktuellen Wirtschaftskrise mittlerweile relativ unumstritten: In fast allen Industrienationen ist seit Beginn der 80er-Jahre eine Abnahme der Lohnquote zu beobachten. Blanchard (2006, S. 41) stellt dies für die OECD-Staaten dar, Carter (2007, S. 574ff) zeigt dies in einer fünfzehn Staaten umfassenden empirischen Studie über den Zeitraum von 1963 bis 1996. Harrison (2005) untersuchte dies mittels ökonometrischen Modells für nahezu einhundert Staaten für den Zeitraum 1960-2000 und stellt für den Großteil der Industrieländer fallende Lohnquoten fest. Krämer (2011, S. 15ff) zeigt mittels deskriptiver Statistiken die Abnahme der Lohnquote in ausgewählten Staaten. Selbst der IMF (2007b, S. 186) stellt die Abnahme der Lohnquote in den Industriestaaten fest. Für die Zeit vor der „Großen Depression“, die in diesem Artikel ebenso von Interesse ist, gibt es keine umfassenden Darstellungen. Diesbezüglich ist auch die Datenlage dürftig. Ein Hauptaspekt dieser Arbeit ist daher die Darstellung der Lohnquoten-Entwicklung in den 1920er- und 1930er-Jahren für ausgewählte Staaten.

3.1.2 Funktionale Verteilung: Empirische Untersuchungen

Eine Reihe von Autoren untersuchte, ob die postulierte „Finanzialisierung“ grundsätzlich positiv oder negativ auf Wachstum wirke,¹³ wobei die Ergebnisse zeigen, dass das Wirtschaftswachstum in großen Staaten eher lohngetrieben, in kleinen Staaten hingegen profitgetrieben ist. Wobei in lohngetriebenen Volkswirtschaften die „Finanzialisierung“ langfristig

negativ auf das Wirtschaftswachstum wirkt. Für profitgetriebene Volkswirtschaften gilt umgekehrtes. Onaran et al. (2011) gehen auf den Zusammenhang funktionaler Verteilung und der Entstehung der „Großen Rezession“ ein und argumentieren für die USA, dass profitgetriebenes Wachstum (in grundsätzlich lohngetriebenen Volkswirtschaften wie den USA) zwar höher sein kann als lohngetriebenes, allerdings nicht nachhaltig ist. Das höhere Wachstum kann nur dann auftreten, wenn die Lohnbezieher ihren Konsum durch Verschuldung hochhalten. Dies ist auch der Effekt, der krisenauslösend wirkt. Sobald die Lohnbezieher Anzeichen zeigen, die Kredite nicht mehr zurückzahlen zu können, kommt es zur Aufdeckung der Überkonsumation und damit zu Krisenerscheinungen.¹⁴ Insgesamt gilt dieser postulierte Zusammenhang als umstritten. Bibow (2010) zeigt aber empirisch für die Zeit vor der „Großen Rezession“, dass die Löhne stagnierten und in den USA der resultierende Kaufkraftverlust durch steigende Haushaltsverschuldung ausgeglichen wurde. Die vorliegende Arbeit schließt an diese Arbeiten an, indem die grundlegende Voraussetzung für die Theorie deskriptiv für beide Krisen überprüft wird: Demnach müssten vor beiden Krisen in lohngetriebenen Staaten fallende Lohnquoten zu beobachten sein und dort die Krisen zeitlich am frühesten entstehen. Überprüft wird also, ob eine sinkende Lohnquote, erstens, nicht nur in den USA, sondern auch in den anderen lohngetriebenen Staaten zu beobachten ist, und zweitens, ob dies nicht nur, wie in Onaran et al. (2011) untersucht, vor der „Großen Rezession“, sondern auch vor der „Großen Depression“ der Fall war.

3.1.3 Personelle Verteilung: Theoretische Ansätze

Die wissenschaftliche Diskussion in Bezug auf die personelle Einkommensverteilung hat ungleich mehr Gehör gefunden als jene über die funktionale Einkommensverteilung. Als unumstritten gilt mittlerweile die Tatsache, dass die Einkommenskonzentration in den letzten Jahrzehnten zugenommen hat.¹⁵ Betrachtet man Ansätze, die die steigende Einkommenskonzentration als Erklärung für die „Große Rezession“ diskutieren, wurde am ausführlichsten die „Rajan-Hypothese“ diskutiert. Rajan (2010) geht davon aus, dass untere und mittlere Bevölkerungsschichten ihren relativen Einkommensrückgang, der aus der steigenden personellen Einkommenskonzentration resultiert, durch fallende Sparquoten und steigende Kreditfinanzierung ausgeglichen haben. Diese Konsumerklärung ist stark angelehnt an die relative Konsumtheorie von Duesenberry (1949),¹⁶ die in der *Mainstream*-Ökonomie aber weitgehend abgelehnt wird. Rajan argumentiert, dass das zeitliche Zusammenfallen der Stagnation der Medianeinkommen und die Deregulierung der Kreditmärkte zu Blasen bei Asset-Preisen geführt habe, die schlussendlich in der „Großen Rezession“ mündeten. Rajan sieht hierin ein Politikversagen im Hinblick auf die Wirt-

schaftspolitik, da auf die steigende Einkommenskonzentration mit einer Deregulierung der Finanzmärkte reagiert wurde. Insbesondere wurde so der Zugang zu den Kreditmärkten erleichtert. In Verbindung mit der steigenden Risikobereitschaft bei den Finanzinstitutionen, ausgelöst durch implizite staatliche Ausfallhaftungen, führte dies zu steigender Instabilität auf den Finanzmärkten und erhöhte somit das Risiko einer Finanzkrise. Acemoglu (2011) zeigt zwar zeitliche Unregelmäßigkeiten der „Rajan-Hypothese“ auf, aber auch er sieht die steigende Einkommenskonzentration als einen der Gründe für die Finanzkrise. Die Überbewertungen an den Immobilien- und Finanzmärkten sieht er ebenso in der Wirtschaftspolitik begründet, wobei Deregulierungen der Finanzmärkte die Ungleichheit innerhalb der hohen Einkommen noch verschärfte und dies das Finanzsystem destabilisierte und für Finanzkrisen anfällig machte. Kaplan and Ruah (2010) zeigen empirisch, dass der Anstieg der Einkommenskonzentration tatsächlich primär auf die Einkommensanstiege im Finanzsektor zurückzuführen ist, was die These von Acemoglu (2011) untermauert.

Ähnliche Ansätze entstanden bereits früher nach der Krise und stoßen in dieselbe Richtung, ohne aber so stark in die Tiefe vorzudringen. Stiglitz (2009) macht die steigende Ungleichheit für den Rückgang der aggregierten Nachfrage verantwortlich. Er argumentiert, die steigende Einkommenskonzentration verlagere Einkommen von jenen, die es ausgeben würden, zu jenen, die es nicht für Konsum nutzen.¹⁷ Die Bezieher der so weiter steigenden hohen Einkommen würden diese allerdings nicht in die Realwirtschaft investieren, sondern auf den Finanzmärkten, wodurch es dort zu Überbewertungen kommt. Kumhof und Ranciere (2010) untersuchten diesen Zusammenhang mittels *Dynamic Stochastic General Equilibrium*-Modell und kamen zu dem erweiterten Ergebnis, dass die steigende Kreditnachfrage der unteren Einkommensbezieher und die steigende Nachfrage nach Finanzmarktprodukten durch Bezieher hoher Einkommen zu einem wachsenden Finanzsektor führte. Modelsimulationen ergaben für die Zeit vor der „Großen Depression“ sowie vor der „Großen Rezession“ dieselben Ergebnisse. Die Finanzmarktinstitutionen gaben das nun überschüssige Kapital zu günstigen Konditionen als Kredite weiter, was erklären würde, warum sich die Einkommenskonzentration schneller entwickelte als der Konsumrückgang unter den Beziehern niedriger Einkommen. Piketty (2014, S. 297) schließt direkt an die Arbeiten von Rajan und Kumhof und Ranciere an und argumentiert sehr ähnlich wie Stiglitz (2009, S. 285). Er verweist auch darauf, dass der Top-10%-Einkommensanteil in den USA zwei Maximalpunkte erreicht, nämlich 1928 und 2007, also jeweils vor den großen Wirtschaftskrisen. Allerdings muss hier angemerkt werden: Auch Piketty betrachtet im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und Krisenentstehung, so wie die meisten hier angeführten Autoren, ausschließlich die USA.

Shleifer und Vishny (2010) gehen zwar ebenfalls von einem kausalen Effekt der steigenden Ungleichheit auf die Entstehung der Wirtschaftskrise aus, allerdings nehmen sie eine umgekehrte Kausalitätskette an. Die Einführung und der weitverbreitete Handel von verbrieften Wertpapieren, insbesondere MBS und CDS, führten zu einem bewussten wie auch unbewussten Anstieg der Risikotoleranz bei den Anlegern. Die steigende Einkommenskonzentration wiederum führte dazu, dass die höheren Einkommensschichten, also die vorwiegenden Abnehmer von verbrieften Wertpapieren, ihr Einkommen weiter erhöhten und dadurch mehr Kapital und ein steigendes Bedürfnis nach diesen neuen Wertpapieren hatten.

Eine mikroökonomische Erklärung, die mit den oben genannten makroökonomischen und wirtschaftspolitischen Erklärungen konsistent ist, liefern Frank et al. (2013). Die Verbindung zwischen steigender Verschuldung der Haushalte und deren Folgen, sowie der steigenden Einkommenskonzentration, liegen demnach darin, dass die Bezieher stagnierender/fallender Einkommen ihren Konsum mittels Schulden finanzieren. Diese These verlangt wiederum die Gültigkeit der Konsumtheorie nach Duesenberry (1949).

3.1.4 Personelle Verteilung: Empirische Untersuchungen

Empirische Arbeiten, die den Zusammenhang zwischen Krisenentstehung und Ungleichheit untersuchen, gibt es nur wenige. Die umfangreichsten Beispiele hierfür sind jene von Atkinson und Morelli (2010, 2011, 2012). Darin wird die Entwicklung der Ungleichheit in verschiedenen Formen¹⁸ vor und nach Wirtschaftskrisen verglichen, wobei die Krisen in „Bank- und Finanzkrisen“, „Konsumkrisen“ und „Wirtschaftskrisen im Sinne eines fallenden Bruttoinlandsprodukts“ unterschieden werden. Die Methodik beschränkt sich in Atkinson und Morelli (2011) auf die deskriptive Betrachtung von Ungleichheitskennzahlen im Zeitablauf. Als Ergebnis präsentieren Atkinson und Morelli (2011, S. 51), dass die allgemeine Einkommensungleichheit, gemessen mittels Gini-Koeffizienten, vor „Bank- und Finanzkrisen“ nicht öfter gestiegen als gefallen ist. Vor „makroökonomischen Krisen“¹⁹ wurden in einem Viertel der untersuchten Fälle gestiegene Gini-Koeffizienten beobachtet, aber nur zweimal fallende, was aber laut Atkinson und Morelli (2011, S. 48) richtigerweise nur als geringe Evidenz für den positiven Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und der Entstehung von Wirtschaftskrisen gedeutet werden kann. Die Schlüsse, die die beiden Autoren ziehen, sind dementsprechend dünn: Wirtschaftskrisen geht nicht systematisch eine Einkommensspreizung voraus. Weiters gibt es für jene Fälle, in denen ein Anstieg der Einkommensspreizung zu beobachten war, keine Evidenz dafür, dass diese kausal für die darauffolgende Krise war.²⁰

Eine empirische Arbeit, die konkret die in Rajan (2010) aufgestellte Hypothese sowie die Modellergebnisse von Kumhof and Ranciere (2010) untersucht, liefern Bordo und Meissner (2012). Diese Arbeit bezieht sich dementsprechend auf den postulierten Zusammenhang zwischen Haushaltsverschuldung und der Entstehung der „Großen Rezession“, sowie – für diese Studie von Interesse – den Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und der Entstehung der „Großen Rezession“. Als Variable für die Einkommensverteilung ziehen die beiden Autoren die Top-Einkommen aus Alvaredo et al. (oJ) heran. Bordo und Meissner (2012) konstruieren ein ökonometrisches Modell, in dem die Änderung in der Einkommensverteilung und die Änderung im Kreditvolumen als Einflussfaktoren auf die Krisenwahrscheinlichkeit herangezogen werden. Es wurden Regressionen sowohl als OLS-Modell als auch als binäres Logit-Modell durchgeführt. Das Ergebnis lautet, dass steigendes Kreditvolumen einen positiven Einfluss auf die Kriseneintrittswahrscheinlichkeit hat, es konnte jedoch weder ein signifikanter Einfluss von steigender Einkommenskonzentration auf steigendes Kreditvolumen noch direkt auf Kriseneintrittswahrscheinlichkeit festgestellt werden.²¹

In der vorliegenden Arbeit wird an die Arbeit von Atkinson and Morelli (2011) angeschlossen, indem ebenso die Entwicklung der personellen Einkommensverteilung vor Krisen deskriptiv betrachtet wird. Im Unterschied zu Atkinson und Morelli (2011) werden allerdings ausschließlich die „Große Depression“ und die „Große Rezession“ betrachtet. Darüber hinaus wird nicht der Gini-Koeffizient als Maß für die allgemeine Ungleichheit herangezogen, da hierfür keine zuverlässigen Daten für die Zeit vor der „Großen Depression“ vorhanden sind. Betrachtet werden als Maß für die personelle Einkommensverteilung ausschließlich die Top-Einkommensanteile. Ein weiterer wesentlicher Unterschied zum Atkinson und Morelli (2011)-Artikel liegt darin, dass nicht nur die Entwicklung der personellen Einkommensverteilung betrachtet wird, sondern diese Entwicklung mit der Schwere der Krise im jeweiligen Land verglichen wird.

3.2 Einkommensverteilung während und nach Wirtschaftskrisen

3.2.1 Funktionale Verteilung

Ebenso wie die langfristige Konstanz der Lohnquote lange Zeit weitgehend unbestritten hingenommen wurde, ging man davon aus, dass sich die Lohnquote in der kurzen Frist, leicht zeitversetzt, antizyklisch zum Konjunkturverlauf entwickelt.²² Das würde bedeuten, dass die Lohnquote während Wirtschaftskrisen zunächst scharf ansteigt, in der Erholungsphase aber wieder auf ihr ursprüngliches Niveau zurückgeht. Begründet werden kann dies damit, dass Unternehmensgewinne während Krisen in vielen Branchen allgemein einbrechen, während die Beschäftigung unterpro-

portional stark zurückgeht. Die Lohnquote relativ zur Profitquote steigt also zunächst. In der Erholungsphase gleicht sich das Lohn-Profit-Verhältnis wieder an den Vorkrisen-Zustand an. Stiglitz (2012a, S. 107) argumentiert, dass dieser Zusammenhang in der aktuellen Krise, sowie in der Finanzkrise 2001, nicht mehr gültig ist, da die Unternehmen ihre Arbeitnehmer in größerem Ausmaß freisetzen, als dies während vergangener Krisen der Fall war. Die Unternehmen akzeptieren demnach die aufgrund der Krise sinkende Arbeitsproduktivität nicht mehr, wie sie dies in weiter zurückliegenden Krisen taten. Als Folge müssten während Krisen weitgehend konstante Lohnquoten zu beobachten sein. Stiglitz (2012a, S. 107) führt außerdem an, dass Unternehmen Krisen dafür „nutzen“ die Arbeitsproduktivität in der Erholungsphase zu steigern, indem die Beschäftigung nach der Krise im Verhältnis zu den Profiten auf niedrigerem Niveau als vor der Krise gehalten wird. Harrison (2005) und Jayadev (2013) identifizieren tatsächlich für unterschiedliche Krisen fallende Lohnquoten im Vergleich der Vorkrisen- und Nachkrisenwerte, ohne jedoch die Entwicklung während der Wirtschaftskrisen explizit zu untersuchen. Für die Zeit während und nach der „Große Depression“ wurden einige Untersuchungen zur Entwicklungen der Lohnquote veröffentlicht,²³ allerdings beziehen sich diese allesamt auf die USA und zeigen jeweils den deutlichen Anstieg der Lohnquote während der „Großen Depression“, sowie den anschließenden Abfall, wobei beide feststellen, dass die Lohnquote Ende der 1930er-Jahre noch über dem Niveau der 1920er-Jahre lag. In dieser Arbeit wird der Ansatz von Stiglitz deskriptiv auch für andere Länder als die USA überprüft. Erwartet wird, dass die Lohnquote während der „Großen Depression“ zunächst stark anstieg und danach wieder auf ihr ursprüngliches Niveau fällt. Für die „Große Rezession“ wird überprüft, ob der von Stiglitz in den USA festgestellte Effekt auch mittels deskriptiver Statistik gezeigt werden kann und auch außerhalb der USA zu beobachten ist.

3.2.2 Personelle Verteilung

Deutlich mehr Forschung gibt es im Bereich der personellen Verteilung. Ein großer Teil der Forschung bezieht sich hierbei allerdings auf die Entwicklung von Armutskennzahlen während und nach Krisen in bestimmten Regionen. Einen allgemeinen theoretischen Ansatz liefern Halac und Schmukler (2004), die postulieren, dass Bankenrettungspakete zu einer Umverteilung zugunsten der oberen Einkommensbezieher führen. Halac und Schmukler (2004) zeigen dies empirisch anhand von fünf Finanzkrisen in Lateinamerika zwischen 1981 und 2000.²⁴ Dieser Ansatz könnte erklären, warum während und nach früheren Krisen, wie zum Beispiel der „Großen Depression“, eher sinkende Einkommenskonzentration festzustellen war, während die Ungleichheit in und nach Krisen im Zeitraum nach

dem Zweiten Weltkrieg eher stieg.²⁵ Die empirischen Ergebnisse sind hier allerdings wenig eindeutig: So zeigen Roine et al. (2009), die ebenfalls den Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz als Datenquelle heranziehen, dass die Bezieher höherer Einkommen während einer Finanzkrise sehr wohl höhere Einkommensverluste haben. Allerdings steigen die Spitzeneinkommen bereits während der Rezessionsphase und nach der Krise stärker an als die Medianeinkommen, was dazu führt, dass in der Gesamtbetrachtung des Zeitraums vor der Krise bis kurz nach der Krise, ein Anstieg der Einkommenskonzentration festgestellt werden kann. Entscheidend dürften hier also der Betrachtungszeitraum sowie die während der Krise getroffenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen sein.²⁶ In der vorliegenden Arbeit wird verglichen, wie sich die Top-Einkommensanteile während und nach der „Großen Depression“ und der „Großen Rezession“ entwickelt haben. Deskriptiv wird hierbei die Theorie von Halac und Schmukler (2004) überprüft, insbesondere, ob die deskriptiven Statistiken die postulierten Zusammenhänge in verschiedenen Ländern untermauern.

Der Literaturüberblick zeigt, dass die *Mainstream*-Ökonomie nach wie vor kaum Interesse am Thema Einkommensverteilung und Krisenentstehung zeigt. Außerhalb des *Mainstream* bleiben trotz unterschiedlicher theoretischer Hintergründe folgende Gemeinsamkeiten: Alle angeführten Theorien gehen davon aus, dass zunehmende Verteilungskonzentration die Krisenwahrscheinlichkeit erhöht und diese sogar als (mittelbarer oder unmittelbarer) Mitauslöser angesehen werden kann. Die Theorien beziehen sich jeweils konkret auf die „Große Rezession“, jene zur „Großen Depression“ bleiben sehr vage. Die Theorien zur funktionalen wie auch zur personellen Einkommensverteilung haben zwar unterschiedliche Ursprünge, im Wesentlichen sind aber folgende Punkte in allen Theorien verankert: Alle genannten Autoren sehen es als unumstritten an, dass es in den letzten Jahrzehnten zu einer relativen Einkommensverschiebung zugunsten der hohen Einkommen bzw. der Profiteinkommen kam. Des Weiteren hat die steigende Einkommenskonzentration in den meisten Theorien einen mittelbaren Einfluss auf die Kriseneintrittswahrscheinlichkeit, da damit sinkende Sparquoten und steigende Haushaltsverschuldung verbunden sind. Die steigende Verschuldung ist in den meisten Theorien ausschlaggebend für die steigende Kriseneintrittswahrscheinlichkeit. Das Ziel dieser Arbeit ist es die oben dargestellten Theorien, die sich allesamt auf die „Große Rezession“ und in den meisten Fällen auf die USA beziehen, mittels deskriptiver Statistik auch für die „Große Depression“ sowie für andere Staaten zu überprüfen.

4. Daten

4.1 Funktionale Verteilung

Wie bereits oben erwähnt, liegt für die Zeit um die „Große Depression“ kein einheitlicher Datensatz zur funktionalen Verteilung vor. Daher wurden die Daten aus verschiedenen historischen Quellen für verschiedene Länder zusammengeführt. Insgesamt liegen Daten für Deutschland, Österreich, Großbritannien, die USA und Schweden vor. Tabelle 1 gibt deren Quellen wieder. Das wesentliche Auswahlkriterium für die Quellen war, dass Daten für den Zeitraum vor und während der „Großen Depression“ verfügbar sind.

Tabelle 1: Datensätze zur funktionalen Verteilung

Land	Quelle	Zeitraum	Berechnungsart
Großbritannien	Bowley (1920); Bowley (1937) Phelps Brown und Hart (1952) Clark (1938)	1924-1950	Unbereinigte Lohnquote
USA	Kuznets et al. (1941) Johnson (1954) Burkhead (1953) King (1930) IMF (2007)	1919-1938	Unbereinigte Lohnquote
Deutschland	Müller (1954) Grünig (1953)	1925-1938	Unbereinigte Lohnquote
Schweden	Bengtsson (2012) Edvinsson (2005)	1850-2000	Bereinigte Lohnquote nach Kravis (1959)
Österreich	Szecei (1970) Kausel et al. (1965)	1924-1937	Bereinigte Lohnquote nach Kravis (1959)

Quelle: eigene Darstellung.

Für den Zeitraum vor der „Großen Rezession“ wird auf die bereinigte Lohnquote aus der AMECO-Datenbank der Europäischen Kommission zurückgegriffen.²⁷ In dieser Datenbank werden die bereinigten Lohnquoten für alle hier verwendeten Länder für den Zeitraum 1960-2015 berechnet. Die Berechnungsmethode folgt der Methode von Kravis (1959).

Als Limitation muss angeführt werden, dass die Vergleichbarkeit der Daten, die sich auf die „Große Depression“ beziehen, nur eingeschränkt möglich ist, da die Studienautoren auf unterschiedliche Berechnungsarten zurückgriffen. Der Grund liegt darin, dass vor 1960 keine einheitliche Definition der Lohnquote vorhanden war. Häufig wurden unbereinigte Lohnquoten berechnet, also die Summe der Löhne und Gehälter bezogen auf das BIP, oder aber auch das Volkseinkommen. Strittig ist auch die Berücksichtigung der kalkulatorischen Unternehmerlöhne bei Klein- und Mittelbetrieben. Die vorliegenden Daten wurden dahingehend überprüft, mit dem Ergebnis, dass eine Bereinigung im nachhinein nicht zuverlässig möglich

ist. Ein Vergleich der Daten in Überschneidungszeiträumen zeigt aber, dass sich zwar die absoluten Niveaus der Lohnquote je nach Berechnungsmethode stark unterscheiden, die Richtungsentwicklungen der Lohnquoten aber weitgehend unabhängig von den Berechnungsmethoden sind. Als Konsequenz sind Querschnitt- und Längsschnittvergleiche bezüglich absoluten Niveaus der Lohnquoten nicht möglich, sehr wohl aber Vergleiche der Entwicklungstrends der Lohnquoten.

4.2 Personelle Verteilung

Als Maß für die personelle Einkommensverteilung werden in dieser Arbeit die Top-Einkommensanteile herangezogen, wobei hier auf den Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz zurückgegriffen wird. Der Vorteil liegt darin, dass dies der einzige Datensatz ist, der erstens sowohl für die Zeit um die „Große Depression“ als auch für die „Große Rezession“ Daten enthält und zweitens die Daten nach einer, sowohl im Zeitablauf als auch hinsichtlich der verschiedenen Staaten, weitgehend einheitlichen Methode erhoben wurden.²⁸ In diesem Fall sind sowohl Querschnittanalysen zwischen verschiedenen Ländern als auch Längsschnittanalysen, im konkreten Fall der Vergleich der beiden Zeiträume um die Wirtschaftskrisen, möglich. Verglichen werden jeweils der „Top-10%-Einkommensanteil“, der „Top-1%-Einkommensanteil“ und der „Top-0,1%-Einkommensanteil“.

Ein Nachteil ist, dass der Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz nur bestimmte Länder umfasst, auf die der Vergleich beschränkt bleiben muss: Diese Länder sind Australien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Japan, Kanada, Neuseeland, die Niederlande, Südafrika und die USA.

Die Datensätze enthalten allesamt keine realisierten Gewinne aus Kapitalerträgen im Sinne von kurz- bis mittelfristigen Spekulationsgewinnen. Dies ist damit begründet, dass solche Einkommen keine jährlichen Einkommen darstellen und stark von der Entwicklung der Aktienmärkte abhängen, daher also sehr volatile Ergebnisse bringen.²⁹ Sehr wohl enthalten sind aber Kapitalerträge im Sinne von Dividenden, Zinserträgen oder anderen jährlichen Ausschüttungen auf Beteiligungen. Außerdem werden Einkommen berücksichtigt, die mittelbar vom Kapitalmarkt abhängen: zum Beispiel Bonusse, die an die Entwicklung von Aktienkursen gekoppelt sind. Das heißt eventuelle Schwankungen, die mit Schwankungen auf den Aktienmärkten zusammenfallen, sind mittelbar durch die Aktienmarktschwankungen zu erklären, jedoch nicht unmittelbar durch Spekulationsgewinne.

Der Alvaredo et al. (oJ)-Datensatz ist durch die verstärkte Diskussion der Einkommensverteilungsproblematik einer breiten Öffentlichkeit bekannt geworden. Unter anderem bezieht sich das Werk von Piketty (2014) zu einem großen Teil auf diesen Datensatz. Die wissenschaftliche Ver-

wertbarkeit ist daher zu einem großen Teil unumstritten. Kritiker meinen allerdings, dass die Daten für wissenschaftliche Zwecke nur eingeschränkt nutzbar sind, da es sich um Steuerdaten handelt und die Erhebungen somit von Steuerhinterziehung und Steueroptimierung beeinflusst sind. Eine alternative Verwendung von Einkommensteuerdaten schlägt Merz (2004) vor, der die deutsche Einkommensteuerstatistik als Mikrodatenbasis verwendet. Von Ökonomen bevorzugte Mikrozensusdaten sind aber für die Zeit vor 1945 ausnahmslos nicht vorhanden. Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass die Top-Einkommensperzentile nur eingeschränkt dafür geeignet sind, die personelle Einkommensverteilung abzubilden, da eben nur ein geringer Teil der Bevölkerung betrachtet wird. Als generelles Maß für die personelle Einkommensverteilung wird am häufigsten der Gini-Koeffizient herangezogen. Dies wurde in der vorliegenden Arbeit unterlassen, da keine zuverlässigen Daten zu Gini-Koeffizienten für die Zeit um die „Große Depression“ vorhanden sind. Alvaredo (2011) zeigt aber, dass formal ein Zusammenhang zwischen Gini-Koeffizienten und Top-Einkommensanteilen gezeigt werden kann. Die Spitzeneinkommen können also ebenso als generelles Maß für die personelle Einkommensverteilung verwendet werden.

Vergleiche der absoluten Werte der Top-Einkommen verschiedener Länder sind außerdem nicht unproblematisch, da sich in manchen Ländern die Besteuerungseinheit und damit die Berechnungsbasis für den vorliegenden Datensatz zwischen den beiden Vergleichszeiträumen 1919-1949 und 1994-2015 geändert haben. So wurde zum Beispiel in Kanada, Dänemark, Finnland und Großbritannien im Beobachtungszeitraum von Ehegattensteuersplitting auf individuelle Besteuerung (oder umgekehrt) umgestellt. Betrachtet man Datensätze, die derartige Umstellungen beinhalten, fällt aber auf, dass diese nur unbedeutende Auswirkungen auf die absoluten Prozentwert der Top-Einkommensanteile hatten, vor allem im Bereich der Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen.

5. Deskriptive Vergleiche

5.1 Funktionale Verteilung

In Abbildung 1 ist die Entwicklung der Lohnquoten in den ausgewählten Ländern zwischen 1920-1940, bzw. 1995-2015 dargestellt. Die beiden senkrechten Geraden zeigen das Datum der Börsencrashes am 24. Oktober 1929 bzw. im Sommer/Herbst 2007, die jeweils als Ausgangspunkt der beiden Krisen herangezogen werden. Die grau hinterlegten Flächen zeigen die Zeiträume der folgenden Perioden negativen Wachstums. In den 1920er-Jahren folgte direkt auf den „Schwarzen Donnerstag“ eine Depressionsphase, die bis ins zweite Quartal 1933 andauerte.³⁰ Nach dem

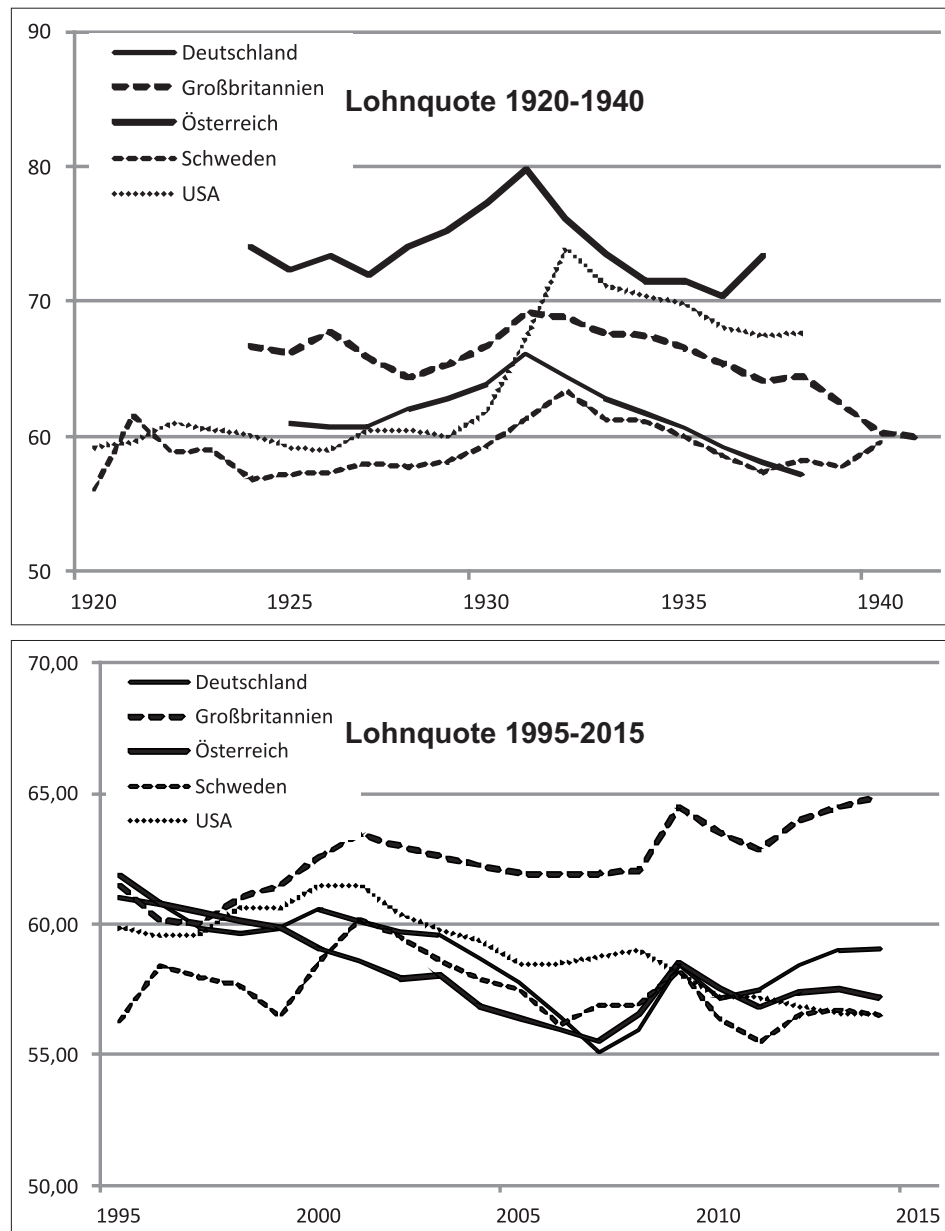
Einbruch der Finanzmärkte 2007 kam es erst im dritten Quartal 2008 zu einer Rezessionsphase in den Industriestaaten,³¹ die bis inklusive erstem Quartal 2009 anhielt.

Insgesamt zeigt sich, dass der oftmals postulierte Zusammenhang, die Lohnquote steige während Wirtschaftskrisen, sowohl in der „Große Depression“ als auch in der „Große Rezession“ für die meisten Staaten beobachtbar ist. In allen fünf vorliegenden Staaten stieg die Lohnquote während der „Großen Depression“ deutlich an. In der Zeit vor der Wirtschaftskrise der 1930er-Jahre – war die Lohnquote größtenteils konstant – bzw. schon ab Mitte der 1920er-Jahre tendenziell steigend. Vor der „Große Rezession“ fiel die Lohnquote in den beobachteten Ländern leicht, am stärksten in Österreich. Die Ausnahme bildet Großbritannien, wo die Lohnquote in den letzten zwanzig Jahren stieg. Interessant ist die Entwicklung während der Krise. Beim direkten Vergleich zwischen „Großen Depression“ und „Großen Rezession“ fällt in Abbildung 1 auf, dass die Anstiege der Lohnquoten in der aktuellen Krise deutlich geringer ausfielen. Zum Teil ist dies damit zu erklären, dass auch das reale GDP in allen untersuchten Staaten weniger stark einbrach als in den 1930er-Jahren. Stiglitz (2012a, S. 107) hingegen führt dies, wie oben angedeutet, darauf zurück, dass die liberalisierten Arbeitsmarktgesetze sowie die Schwächung der Gewerkschaften dazu führten, dass die Unternehmen zu Beginn einer Wirtschaftskrise nicht mehr zögern, Arbeitnehmern zu kündigen: eine Beobachtung, die Stiglitz als neue Entwicklung während der aktuellen Krise, aber auch schon während der Rezession des Jahres 2001 sieht. Während der „Großen Depression“ hingegen versuchten die Arbeitgeber die Arbeitsplätze zu erhalten, um sich die Kosten, die bei Kündigungen und später beim Suchprozess entstehen, zu ersparen. Dieses Postulat von Stiglitz wird durch die deskriptiven Daten teilweise unterstützt: In den USA blieb die Lohnquote in den Rezessionsjahren praktisch konstant bei 59% und fiel ab dem Jahr 2008 sogar auf 56,5% in 2014. Die These von Stiglitz dürfte für Europa hingegen nicht zutreffen. Hier stieg die Lohnquote in den Rezessionsjahren doch deutlich erkennbar an: in Deutschland zum Beispiel von 55% in 2007 auf 58,4% in 2009, und sehr ähnliche Größenordnungen sind auch in den anderen Staaten erkennbar. Zum Teil ist dies darauf zurückzuführen, dass in Europa während der Krise vor allem der Arbeitsmarkt gefördert wurde, zum Beispiel durch die Einführung temporär staatlich geförderter Kurzarbeitsprogramme.

Die Betrachtung der fünf Staaten gemeinsam zeigt, dass für die funktionale Verteilung in keinem Land die postulierte Entwicklung, nämlich ein Rückgang der Lohnquote vor beiden Krisen, zu beobachten ist. Selbst in den USA, für die mehrere Autoren³² die steigende Ungleichheit vor der „Großen Depression“ explizit als Krisenmitauslöser genannt haben, ist die Lohnquote zwischen 1920 und 1929 weitgehend konstant geblieben. Die

Lohnquote kann also nicht verwendet werden, um den postulierten Anstieg der Ungleichheit darzustellen.

Abbildung 1: Lohnquoten im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen



Quelle: eigene Darstellung. Datenquelle: siehe Tabelle 1.

Betrachtet man die Entwicklung in den USA im Detail, so zeigt sich, dass die Lohnquote zwischen 1919 und 1929 um insgesamt ca. 3,5% gestiegen ist. Als Krisenbeginn wird für die USA das 3. Quartal 1929 datiert, der erneute Aufschwung begann im zweiten Quartal 1933.³³ Zwischen 1929 und 1934 ist die Lohnquote um fast 5% gestiegen, von 49,9% auf 52,3%. Den Höhepunkt erreichte die Lohnquote allerdings schon 1932 mit 53,1%. Vom Ausbruch der Wirtschaftskrise bis zum Maximum stieg die Lohnquote also um 3,3%-Punkte bzw. 6,5%, was durchaus bedeutend ist, wenn man davon ausgeht, dass die Lohnquote, wenn auch in der langen Frist, als konstant angesehen wird.³⁴ Das Verhältnis zum realen BIP-Wachstum ist insgesamt uneindeutig, ein Richtungszusammenhang kann deskriptiv nicht festgestellt werden: Vor der Krise, 1919-1929, stieg das BIP real um 40,8%, die Lohnquote um 3,5%. Während der Krise fiel das BIP zwischen 1929 und 1932 um 27,0%, während die Lohnquote eben in dieser Phase stark anstieg. Nach der Krise erholte sich das BIP zwischen 1932 und 1940 stark und nahm um 34,8% zu, während die Lohnquote leicht auf 52,0% zurückging und damit gegenüber 1932 um 2% sank. Damit blieb die Lohnquote aber über ihren Niveau von 1929 (49,9%) und deutlich, nämlich 8,7% bzw. 4,2%-Punkte, über dem Niveau von 1919 (47,9%).

In Bezug auf die aktuelle Krise befanden sich die USA vom dritten Quartal 2008 bis zum zweiten Quartal 2009, also 12 Monate, in einer Rezessionsphase,³⁵ während den betroffenen Jahren 2008 und 2009 ging das BIP in den USA um 3% zurück. Die Lohnquote war während der „Großen Rezession“ nur sehr kurz und gering angestiegen, nämlich um 0,4% zwischen 2007 und 2008. Insgesamt ist die Lohnquote im Betrachtungszeitraum seit 1990 bis 2014 deutlich, um 7,3% oder 4,5%-Punkte, gefallen. Dies ist eine Entwicklung, die in den Industriestaaten seit den 1970er-/1980er-Jahren allgemein beobachtet werden kann. In den USA ist die Lohnquote seit dem Höhepunkt 1970 (63,6%) bis 2014 (56,6%) um 12,4% oder 7,0%-Punkte zurückgegangen.³⁶

Nach der „Großen Depression“ ist die Lohnquote in den USA hoch geblieben: in den vorliegenden Daten von Kuznets et al. (1941, S. 216) ab dem Jahr 1937 bei ca. 67,0%.³⁷ Für Deutschland und Österreich liegen nur kurze Datensätze zur funktionalen Verteilung nach der Wirtschaftskrise vor. In beiden Staaten lag die Lohnquote im Jahr 1936 deutlich unter dem Vorkrisenniveau. Diese Werte sind allerdings aufgrund der politischen Umwälzungen kaum sinnvoll zu interpretieren. Auch in Großbritannien lag die Lohnquote mit 60,3% im Jahr 1940 deutlich unter dem Niveau vor der Krise (1924: 66,6%).

Im Vergleich zur aktuellen Wirtschaftskrise fällt die sehr unterschiedliche Entwicklung auf: In den USA änderte sich nichts am leichten Abwärtstrend (2014: 56,6% gegenüber 60,0% in 1994). Für Deutschland und Österreich zeigen die Daten, dass der für europäische Staaten häufig postulierte

langfristige Abwärtstrend der Lohnquote³⁸ nach der Wirtschaftskrise nicht weiter voranschritt. Die Lohnquote ist in Deutschland und Österreich, sowie in Großbritannien 2014 deutlich höher als zu den jeweiligen Tiefständen vor der Krise. (Ö: 2014: 57,2%, 2007: 55,5%. D: 2014: 59,0%, 2007: 55,1; GB: 2014: 64,5%, 2007: 61,9%).³⁹ In Schweden liegt die Lohnquote 2014 bei 56,5% und damit auf sehr ähnlichem Niveau wie vor der Krise (2007: 56,9%).

Zieht man einen Vergleich zwischen der Lohnquotenentwicklung und der jährlichen realen Wachstumsrate des BIPs, fällt auf, dass Wachstum und Lohnquote in den 1930er-Jahren stärker schwankten als in der Gegenwart. Vor der „Großen Rezession“ ist in allen Staaten seit 1995 ein vergleichsweise geringes, aber konstantes Wachstum zu beobachten, die Lohnquote ging in diesem Zeitraum in Deutschland, Österreich und den USA gleichmäßig zurück. In Schweden schwankte die Lohnquote stärker, ohne Richtungstrend. In Großbritannien blieb die Lohnquote konstant. Wie bereits erwähnt, führten beide Krisen wenig überraschend zu einem Anstieg der Lohnquote. In der „Großen Depression“ stiegen die Lohnquoten stärker als in der „Großen Rezession“, und zwar auch in jenen Ländern, in denen der Rückgang des BIP während beider Krisen vergleichbar ausfiel. So ging das BIP in Großbritannien während der „Großen Depression“ um 5,8% zurück, während die Lohnquote um 7,5% stieg. In der „Großen Rezession“ sank das BIP um 5,9%, und die Lohnquote stieg um 3,9%. In Schweden betrug der Einbruch der Wirtschaftsleistung in den 1930er-Jahren 6,2% und in der aktuellen Krise 5,6%. Die Lohnquote aber stieg während der „Großen Depression“ um 6,9%, während der „Großen Rezession“ nur um 2,3%. Das heißt, man kann nicht grundsätzlich annehmen, dass die Schwere der Krise direkt auf die funktionale Einkommensverteilung wirkt. Eher muss man davon ausgehen, dass zur Zeit der „Großen Depression“ die Lohnquote allgemein stärker schwankte als heute. In den anderen beobachteten Staaten sind Vergleiche nicht so einfach durchzuführen, weil die Schwere der beiden Krisen dort stark unterschiedlich war. Dennoch kann man aufgrund des wesentlich stärkeren Rückgangs der Profitquote in den 1930er-Jahren davon ausgehen, dass die „Große Depression“ die Profitbezieher, relativ zu den Lohnbeziehern, stärker traf als die „Große Rezession“. Gerade in den USA, wo die Lohnquote während der „Großen Rezession“ gar nicht stieg, waren Profitempfänger und Lohnbezieher scheinbar gleich stark von den Krisen betroffen.

Legt man die hier gemachten Beobachtungen auf die dargestellten theoretischen Krisenerklärungsmodelle zur „Großen Rezession“ um, zeigt sich, dass ein wesentliches Element dieser Krisenerklärungsmodelle fehlt. Die deskriptiven Darstellungen bilden für kein Land vor der „Großen Depression“ eine sinkende Lohnquote ab. Damit kann die Erklärungstheorie zur „Großen Rezession“ von Onaran et al. (2011) nicht für die „Große De-

pression“ herangezogen werden. Dass die Lohnquote auch in den USA keinen Rückgang vor der „Großen Depression“ aufweist, ist allerdings überraschend, weil andere Indikatoren sehr wohl auch für die 1930er-Jahre jene Entwicklungen abbilden, die Onaran et al. (2011) für die Zeit vor der „Großen Rezession“ darlegten. So zeigen Persons (1930, S. 95) und Olney (1999, S. 321) mittels deskriptiver Statistiken, dass in den USA auch in den 1920er-Jahren eine Kreditexpansion stattgefunden hat. Persons (1930, S. 119) argumentiert ebenso wie Onaran et al. (2011) für die „Große Rezession“, dass die Folge Überkonsumation war, Olney (1999, S. 319) geht in die gleiche Richtung, indem sie den starken Rückgang des Konsums in der 1930er-Jahren dafür verantwortlich macht, dass eine „Schwache Rezession“ schließlich in die „Große Depression“ ausartete. Unbestritten ist ebenso, dass vor beiden Krisen vor allem die Finanzmärkte boomten. Die Voraussetzungen für die Finanzialisierung wie in Onaran et al. (2011) dargestellt, sind also auch vor der „Großen Depression“ in den USA zumindest teilweise gegeben. Onaran et al. (2011, S. 27) argumentieren, dass diese Finanzialisierung, in den USA vor der „Großen Rezession“ zu einer sinkenden Lohnquote geführt hat, für die Zeit vor der „Großen Depression“ ist Finanzialisierung zu beobachten, allerdings keine sinkende Lohnquote. Dennoch gab es vor beiden Krisen ein steigendes Kreditvolumen.

Diese Argumentation ist für die „Große Depression“ nicht zulässig, da die Lohnbezieher keine Einkommenseinbußen (gemessen an der Lohnquote) hinnehmen mussten. Die Kreditexpansion vor der „Großen Depression“ muss demnach einen anderen, nicht auf Verschiebung der Lohnquote basierenden, Grund gehabt haben. Demzufolge wäre in Bezug auf beide Krisen die Kreditexpansion krisenfördernd gewesen, allerdings kann die Kreditexpansion selbst nur im Falle der „Großen Rezession“ auf eine Verschiebung der funktionalen Einkommensverteilung, im Sinne des Beitrags von Onaran et al. (2011), zurückzuführen sein, in Bezug auf die „Große Depression“ zeigen die deskriptiven Statistiken keine entsprechenden Entwicklungen der Lohnquote. Dieses Ergebnis, dass Kreditblasen – nicht zwingend aber die Einkommensverteilung – als krisenfördernd identifiziert werden können, stimmt auch überein mit den empirischen Ergebnissen von Bordo und Meissner (2012).

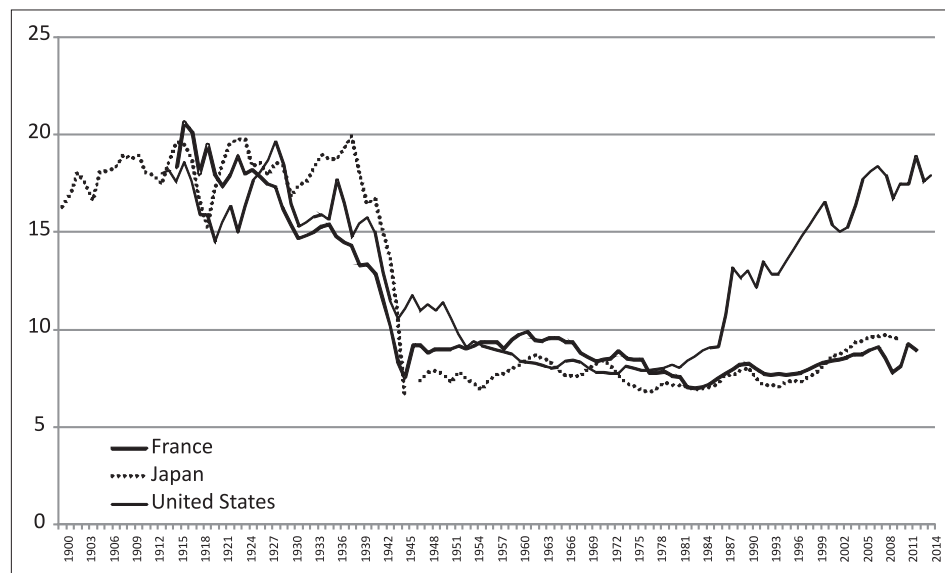
5.2 Personelle Verteilung

Im folgenden Abschnitt wird deskriptiv verglichen, ob um die Zeit der beiden zu untersuchenden Krisen ein Zusammenhang zwischen der personellen Einkommensverteilung und dem Auftreten der Krisen festgestellt werden kann. In der jüngeren Vergangenheit wurden mehrere Studien mit dem Ziel durchgeführt, den häufig postulierten⁴⁰ und auch untersuchten⁴¹

möglichen kausalen Zusammenhang zwischen steigender Ungleichheit und der „Großen Rezession“ zu untermauern.

Allgemein fällt auf, dass im Zeitverlauf über das 20. Jahrhundert die Konzentration der personellen Einkommen zu Beginn des 20. Jahrhunderts abnahm und gegen Ende des 20. Jahrhunderts wieder zunahm. In Abbildung 2 wird die Entwicklung des obersten Einkommensperzentils in drei ausgewählten Staaten, Frankreich, Japan und den USA, dargestellt. In den anderen Staaten ist der Verlauf ähnlich, es wurde aber aus Darstellungsgründen auf eine Anführung aller verfügbaren Datensätze hier verzichtet.

Abbildung 2: Entwicklung der Top-1%-Einkommensanteile seit 1900



Quelle: eigene Darstellung. Datenquelle: Alvaredo et al. (o. J.)

Zu sehen ist der U-förmige Verlauf für die USA. Auffällig ist auch, dass es während des Zweiten Weltkriegs zu einem Rückgang der personellen Einkommenskonzentration kam. Der Anstieg der Einkommensspreizung seit den 1980er-Jahren ist vor allem für die USA deutlich zu erkennen. Aber auch in Frankreich und Japan stieg der Einkommensanteil des obersten Perzentils von ca. 7,5% des Gesamteinkommens auf knapp 10% an. Dies wird auch von Piketty (2007) untermauert.

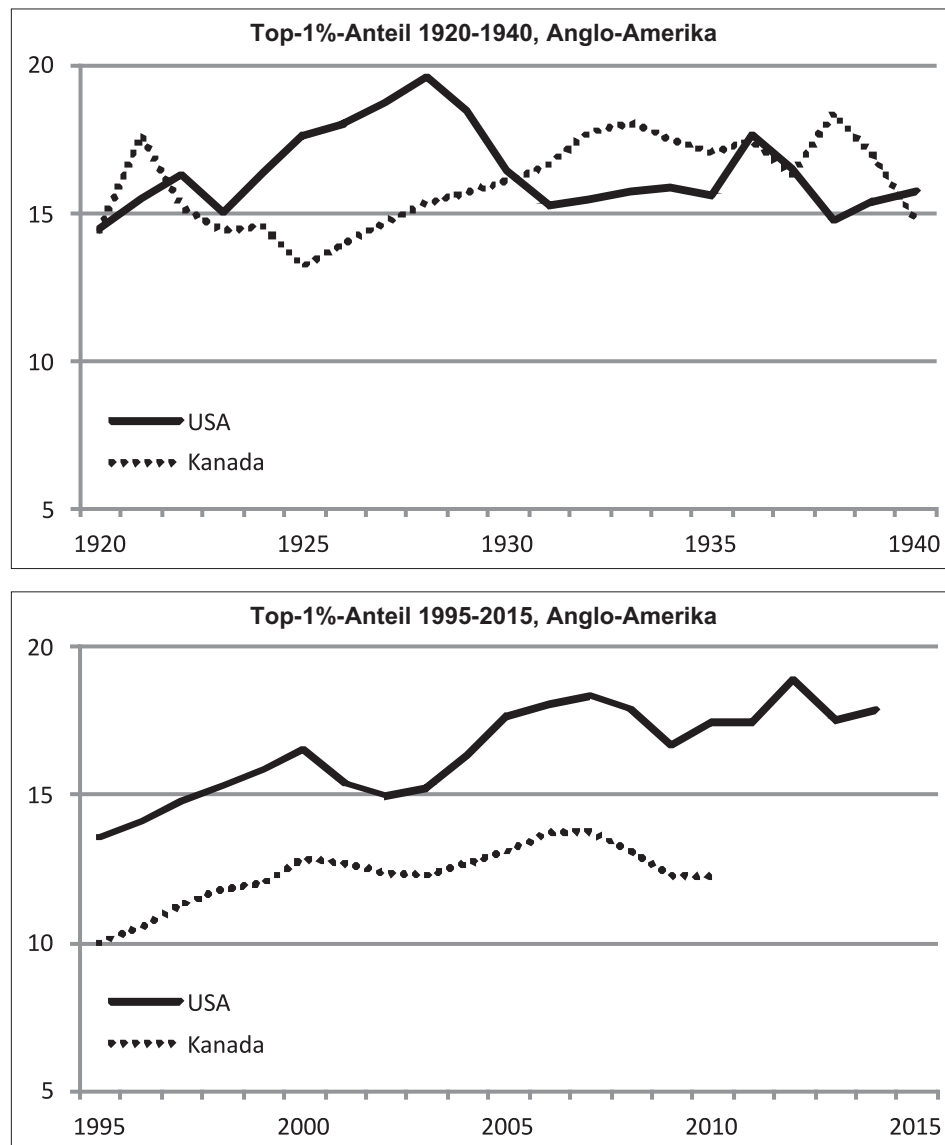
Legt man den Fokus auf den Vergleich der Zeit um die beiden Wirtschaftskrisen, so stellt man fest, dass die Top-Einkommen vor der aktuellen Wirtschaftskrise in den anglo-amerikanischen Ländern, also den USA, Kanada und Großbritannien, aber auch in Australien und Japan, deutlich gestiegen sind (siehe Tabelle 2). Der Top-1%-Einkommensanteil in den USA ist zwischen 1998 und 2007 von 15% auf fast 20% gestiegen, in Ka-

nada von unter 12% auf fast 14%, in Japan von unter 8% auf knapp unter 10%. Aber auch in den Niederlanden (5% auf 6%), Frankreich und Finnland ist ein leichter Aufwärtstrend erkennbar, wie in Tabelle 2 erkennbar.

Bei den hohen und sehr hohen Einkommen (Top 1% und Top 0,1%) wirkten sich die Börseneinbrüche – obwohl Gewinne aus Spekulationsgeschäften nicht unmittelbar berücksichtigt wurden – in bestimmten Ländern dennoch deutlich aus: In der Zeit nach der Finanzmarktkrise, aber noch vor der Rezessionsphase,⁴² sank in den USA der Anteil der Top-1%-Einkommen am Gesamteinkommen zwischen 2007 und 2009 von 18,3% auf 16,7% und der Top-0,1%-Anteil von 8,2% auf 7,0%. Dies deutet daraufhin, dass die Höhe der Spitzeneinkommen in hohem Ausmaß von der Entwicklung der Kapitalmärkte abhängt, und zwar auch dann, wenn Spekulationsgewinne nicht berücksichtigt werden. Ausschlaggebend dafür dürfte sein, dass Bonusse und Unternehmensgewinne in dieser Zeit eingebrochen sind. Im Umkehrschluss kann man davon ausgehen, dass diese Einkommensgruppe einen Großteil dieser Einkommensart bezieht. Die Einkommensgruppe zwischen Top-1% und Top-10% hingegen hatte kaum Einbußen hinzunehmen. In Kanada, Großbritannien, Australien, den Niederlanden, Südafrika, Dänemark und eingeschränkt auch in Frankreich ist eine sehr ähnliche Entwicklung zu beobachten. Für Finnland und Neuseeland sind die Daten nicht eindeutig, in Japan blieb der Anteil der Spitzeneinkommen während des Börseneinbruchs weitgehend konstant. Dieser in der aktuellen Krise kurzfristige „Knick“ in der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung ist für die Krise der 1930er-Jahre nur in den USA zu beobachten, in allen anderen untersuchten Staaten blieb die Entwicklung der Spitzeneinkommen von den Börseeinbrüchen weitgehend unberührt.

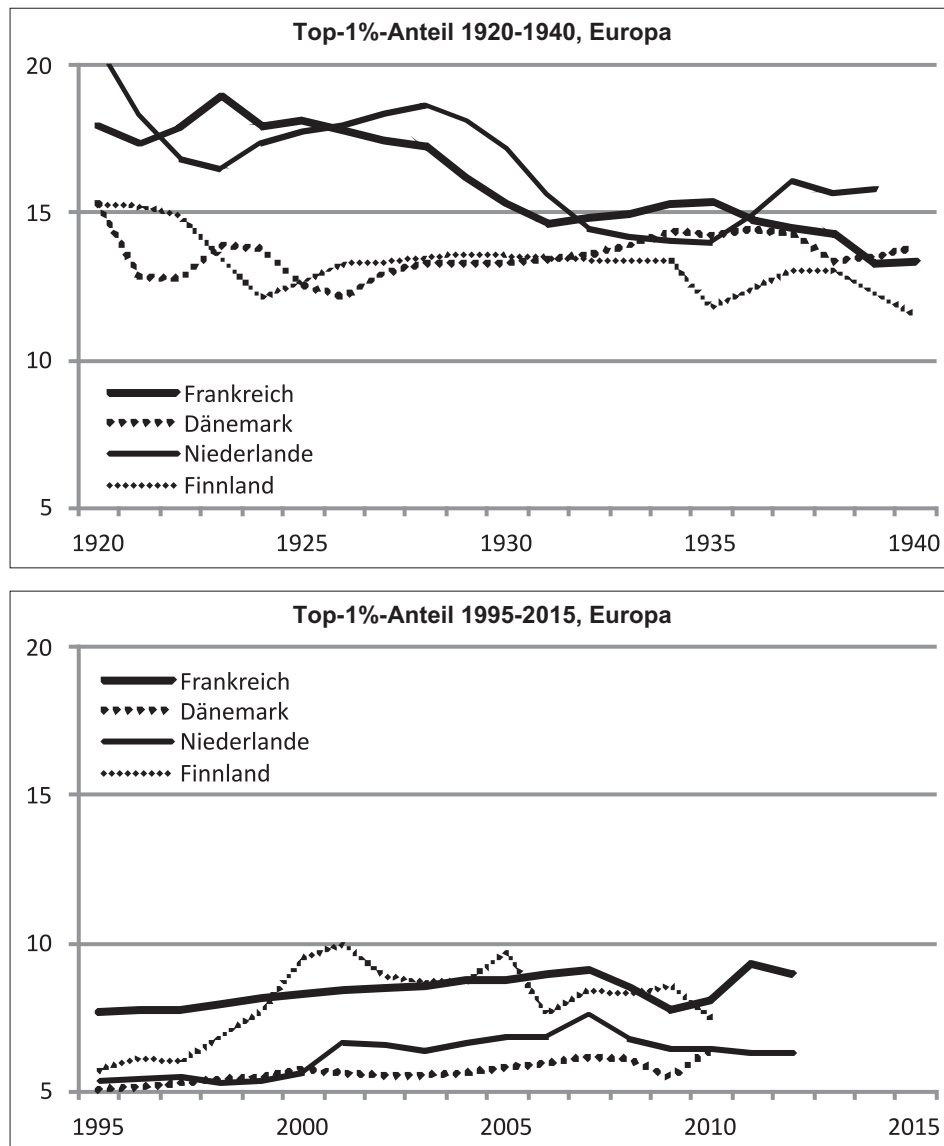
Wie oben bereits angekündigt, liegt ein Hauptanliegen dieser Arbeit darin, zu vergleichen, ob der postulierte Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und Krisenentstehung mittels deskriptiver Statistik unterlegt werden kann. Die „Rajan-Hypothese“ geht ebenso von diesem Zusammenhang aus wie weitere, oben zitierte Autoren für die „Große Depression“. Die Daten müssten demnach steigende Top-Einkommensanteile vor beiden Krisen zeigen. Diese Annahme lässt sich für die USA, auf die sich auch die Aussagen der oben genannten Autoren ausschließlich beziehen, in hohem Ausmaß darstellen: Abbildung 3 zeigt, dass es in den USA vor beiden Krisen zu einer ähnlichen Entwicklung der Spitzeneinkommen kam. Sowohl die Richtung als auch das Ausmaß verlaufen ähnlich: Die Top 0,1% konnten vor den beiden Krisen ihren Anteil am gesamten Volkseinkommen erhöhen. Die Top-1%- und die Top-10%-Einkommensbezieher verbesserten ihre Lage ebenfalls, aber in absteigender Reihenfolge: Je höher das Einkommen, desto höher auch der prozentuelle Zuwachs. Der Top-10%-Einkommensanteil stieg von 1920 bis

Abbildung 3: Top-1%-Einkommensanteile im zeitlichen Umfeld der beiden Krisen



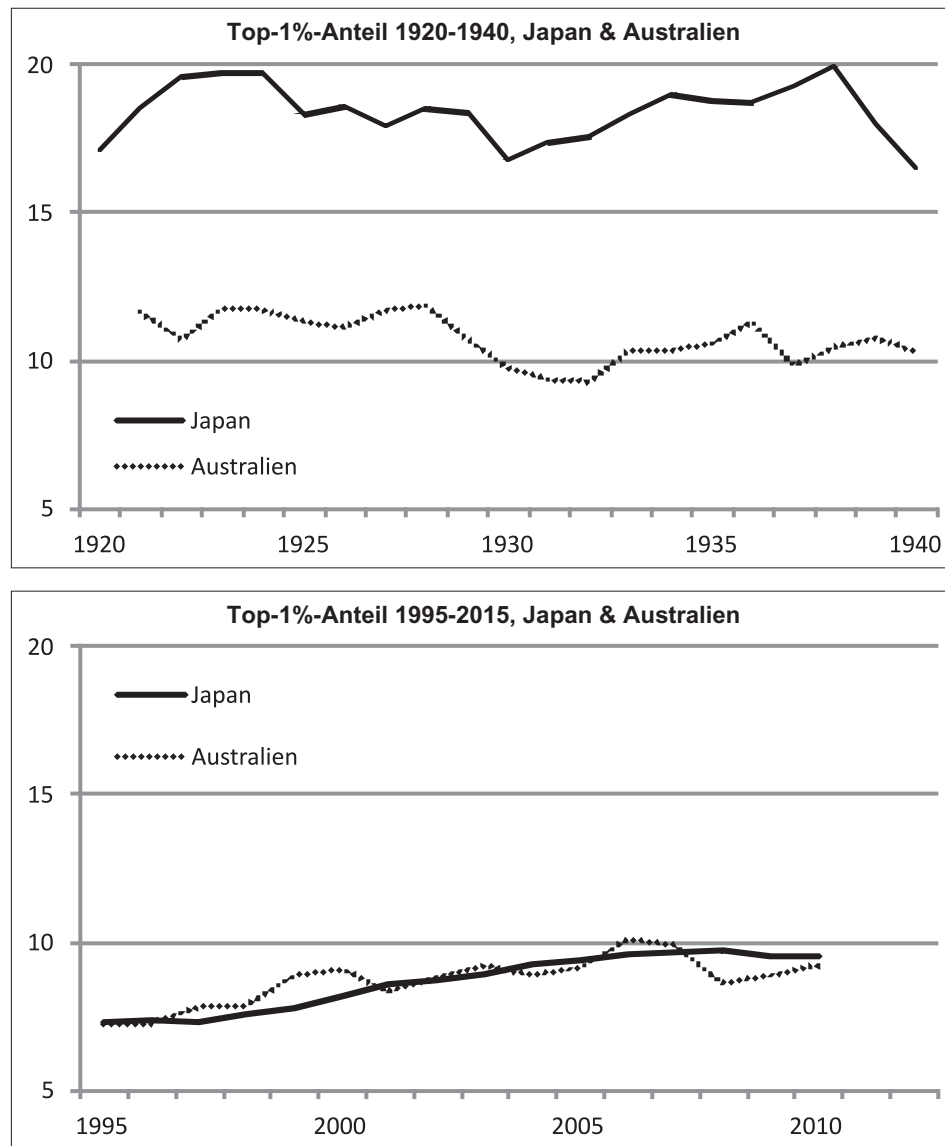
1929 von 38,1% auf 43,8% bzw. von 1998 bis 2007 von unter 42,1% auf 45,7%; der Top-1%-Einkommensanteil von 14,5% auf 18,4% bzw. von 15,3% auf 18,3%; der Top-0,1%-Einkommensanteil von 5,4% auf 7,6% bzw. von 6,2% auf 8,2%.

Auch in Großbritannien, Japan und Kanada konnten die Top-Einkommensbezieher ihre Lage vor beiden Krisen über den Zeitraum 1920-1929



insgesamt verbessern, allerdings jeweils vor der aktuellen Krise stärker und konstanter als vor der „Großen Depression“. In Japan etwa ist für die frühen 1920er-Jahre ein Anstieg zu beobachten, der sich ab 1924 wieder umkehrt. Gleiches gilt für Großbritannien, wobei hier nur Angaben zu den Top-0,1%-Einkommen vorliegen und diese vor der „Großen Depression“ ab 1924 bereits wieder fielen. In Kanada hingegen stieg der Top-1%-Einkommensanteil ab 1925 bis zum Ende der Krise deutlich an.

In den kontinentaleuropäischen Ländern (Frankreich, Dänemark, Finnland und den Niederlanden) fiel der Anteil der Top-Einkommen am Volks-



Quelle: eigene Darstellung. Datenquelle: Alvaredo et al. (o. J.)

einkommen zwischen 1920 und 1929 (siehe Tabelle 2). Die Ausnahme bildet hier Frankreich, wo der Einkommensanteil der Top-10%-Einkommensbezieher um 5% stieg. Auch in Australien, Neuseeland und Südafrika fielen die Top-Einkommen vor der „Großen Depression“.

Vor der aktuellen Krise war der Anteil der Top-Einkommen überall gestiegen, die Ausnahme bildet einzig Neuseeland, wobei hier die Einführung einer Unternehmenssteuer in den späten 1990er-Jahren zumindest mitverantwortlich sein dürfte.⁴³ Zusätzlich erhöhte sich der Einkommens-

anteil der kleineren Top-Perzentile überall stärker als der Einkommensanteil der größeren Top-Perzentile.

Der oftmals kolportierte Zusammenhang zwischen steigender Ungleichheit und Krisenentstehung kann mittels deskriptiver Statistik für die Zeiträume vor beiden Krisen daher nur für die USA eindeutig untermauert werden. In Kanada stiegen die Top-Einkommen ab 1925 zwar deutlich an, deren Anteil war aber zuvor seit 1921 auch deutlich gefallen. Auch in Großbritannien und Japan war eine steigende Einkommenskonzentration entgegen dem langjährigen Trend in bestimmten Zeiträumen der 1920er-Jahren zu beobachten. Eindeutig nicht zu zeigen ist dies für die kontinentaleuropäischen Staaten. Zwar sanken dort die Top-Einkommen im Zeitraum von 1920-1929 nicht so stark wie im Jahresdurchschnitt in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, allerdings ist dies wohl eher darauf zurückzuführen, dass die wesentlichen Rückgänge der personellen Einkommenskonzentration in den Weltkriegsjahren 1914-1918 passierten und hier als Folge der Einbrüche der Kapital- und Unternehmenseinkommen⁴⁴, aufgrund der Zerstörung von Produktionsstätten. Diesbezüglich zu behaupten, es sei zwar kein absoluter Rückgang der Einkommenskonzentration zu beobachten, sehr wohl aber ein relativer im Vergleich zum allgemeinen Trend, ist daher spekulativ.

Das heißt aber auch, dass Parallelen zwischen Krisenentstehung und steigender Einkommenskonzentration im Sinne der Arbeiten von Rajan (2010) und Kumhof und Ranciere (2010) nur in Bezug auf die USA auch für die „Große Depression“ angenommen werden können. Dies lässt zwei Interpretationen zu. Entweder die steigende Einkommenskonzentration hatte zumindest auf die Entstehung der „Großen Depression“ keinen Einfluss, da für diesen Zeitraum in keinem Land, außer den USA, ein Anstieg zu beobachten ist. Oder aber die steigende Einkommenskonzentration spielte in den USA vor beiden Krisen eine entscheidende Rolle und die folgende weltweite Rezessions- bzw. Depressionsphase kam nur aufgrund der wirtschaftlichen Vormachtstellung der USA zustande. Deren nationale Krise hätte sich danach auf weite Teile der Erde ausgebreitet und in anderen Ländern strukturelle Probleme aufgedeckt. Dafür würde auch sprechen, dass die Krisen jeweils in den USA ihren Ausgangspunkt nahmen und erst mit Zeitverzögerung auf den Rest der Welt übertraten.

Betrachtet man die Entwicklung der personellen Einkommensverteilung während der beiden Krisen, ist es schwierig, generelle Aussagen zu treffen: Während der „Großen Depression“ sind die Top-Einkommen in Kanada und Dänemark sowie die Top-10%-Einkommen in Frankreich gestiegen, in den anderen Staaten zeigen die Daten fallende Top-Einkommen. Während der aktuellen Krise ist die Ungleichheit in den USA gestiegen, in Kanada hingegen, anders als während der „Großen Depression“, gesunken.

In den europäischen Staaten ist die Vergleichbarkeit dahingehend eingeschränkt, als die Staatsschuldenkrise die Rezession verlängert hat bzw. zu einem *Double-Dip* geführt hat, daher noch nicht überall von einer endgültigen Überwindung der Krise gesprochen werden kann. Abgesehen von dieser Einschränkung kann man für die europäischen Staaten aus aktueller Sicht aber Ähnlichkeiten in der Entwicklung während der Krisen erkennen: In allen europäischen Ländern, in denen die Top-Einkommen während der „Großen Depression“ sanken, sanken diese auch während der „Großen Rezession“ und umgekehrt.

Auch in Japan sanken die Top-Einkommen während beider Krisen. In Australien gingen die Top-Einkommen nach 2007 zwar ebenfalls zurück, allerdings war dort das Wachstum im Jahresabstand niemals negativ, es lag also keine Rezession vor. In Südafrika gingen die Top-Einkommen während der aktuellen Krise stark zurück, während der „Großen Depression“ hingegen stieg zumindest der Top-0,1%-Anteil an. In Neuseeland veränderten sich die Einkünfte der Top-1%-Bezieher kaum.

Für die Zeit nach der aktuellen Wirtschaftskrise gilt für Europa das soeben Genannte: Es ist umstritten, wann und ob die „Große Rezession“ endgültig überwunden ist. Bezüglich der „Großen Depression“ liefert Romer (2014, S. 9) Zeitangaben dafür, ab wann von einer Erholung gesprochen werden kann: In den großen europäischen Industrienationen war die Krise demnach Ende 1932 überwunden (Frankreich: 1932 Q2, Deutschland: 1932 Q3, Großbritannien: 1932 Q4, später: Niederlande, Dänemark: 1933 Q2). Auch in Japan begann die Erholungsphase im zweiten Quartal 1932, in Nordamerika erst 1933 im zweiten Quartal. In den USA stiegen die Top-10%-Einkommen schon ab dem Krisenjahr 1931 an.

Weniger stark stiegen die Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen an, diese profitierten erst im Jahr 1936 stark vom hohen Wachstum in diesem Jahr. Nach 1936 wurde allerdings der langfristige Abwärtstrend bei der Konzentration der personellen Einkommensverteilung fortgesetzt. In der aktuellen Krise wurde der langfristige Aufwärtstrend nur vor der Krise kurz unterbrochen, danach, zwischen 2010 und 2012 stiegen die US-Top-Einkommen wieder an, und zwar deutlich über das Vorkrisenniveau. In Japan waren zwischen 1932 und 1939 die Top-Einkommen leicht gestiegen, hier erfolgte ein fundamentaler und nachhaltiger Rückgang der Spitzeneinkommen während des Zweiten Weltkriegs. In Großbritannien und Frankreich sind die Spitzeneinkommen nach der „Großen Depression“ gesunken, Aussagen für die Zeit nach der „Großen Rezession“ sind mangels Daten noch nicht möglich. In Dänemark, wo sowohl die „Große Depression“ als auch die „Große Rezession“ nur in einem Jahr zu negativem BIP-Wachstum führte, blieb der Top-10%-Einkommensanteil weitgehend konstant, die Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen stiegen nach der „Großen Depression“ leicht an. Auch nach der aktuellen Krise wurden die kurzfristigen Ver-

Tabelle 2: Vergleich der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung vor beiden Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Great Depression: Entwicklung 1920-1929			Great Recession: Entwicklung 1998-2007		
		Änderung	Niveau 1920	Niveau 1929	Änderung	Niveau 1998	Niveau 2007
USA	Top 10%	14,86	38,10	43,76	8,43	42,12	45,67
	Top 1%	27,39	14,46	18,42	19,88	15,29	18,33
	Top 0,1%	41,90	5,37	7,62	31,61	6,20	8,16
Kanada	Top 1%	8,61	14,40	15,64	16,47	11,78	13,72
	Top 0,1%	-0,37	5,36	-5,34	26,90	4,20	5,33
Großbritannien	Top 0,1%	3,74	8,03	8,33	46,78	6,05	4,44
Frankreich	Top 10%	5,05	39,59	41,59	1,72	32,59	33,15
	Top 1%	-10,03	17,95	16,15	16,50	7,94	9,25
	Top 0,1%	-18,09	7,63	6,25	31,84	2,09	2,65
Dänemark	Top 10%	-2,04	41,09	40,25	3,67	25,09	26,01
	Top 1%	-13,25	15,32	13,29	13,33	5,40	6,12
	Top 0,1%	-28,99	6,14	4,36	34,33	1,34	1,80
Finnland	Top 1%	-11,13	15,27	13,57	8,40	7,62	8,26
Niederlande	Top 10%	-5,15	46,23	43,85	13,16	28,03	31,72
	Top 1%	-12,14	20,59	18,09	43,10	5,29	7,57
Japan	Top 1%	7,37	17,09	18,35	27,01	7,59	9,64
	Top 0,1%	3,42	7,90	8,17	50,57	1,74	2,62
Australien	Top 1%	-8,25	11,63	10,67	25,51	7,84	9,84
	Top 0,1%	-9,82	3,97	3,58	51,05	2,37	3,58
Neuseeland	Top 1%	-3,09	11,34	10,99	-23,31	10,21	7,83
Südafrika	Top 1%	-0,79	20,31	20,15	21,20	18,12	14,95
	Top 0,1%	-2,37	6,34	6,19	36,34	4,32	5,89

Quelle: eigene Darstellung. Daten: Alvaredo et al. (o. J.).

Anmerkungen: Der Startzeitpunkt wurde mit 1920 gewählt. Dieser Zeitpunkt scheint sinnvoll, weil die Zeit vor der Krise mit 9 Jahren groß genug ist um Aussagen zu treffen, auf der anderen Seite führen die Kriegsjahre des Ersten Weltkrieges zu keinen Verzerrungen mehr. (Für Australien und Neuseeland sind Daten erst ab 1921 verfügbar, hier wurde 1921 als Startjahr gewählt.) Als Krisenbeginn wurde bezüglich der „Großen Depression“ das Jahr 1929 verwendet. Bezüglich der „Großen Rezession“ wurde der gleiche Zeitraum, nämlich 9 Jahre von 1995-2007 gewählt. Mit 2007 wurde das Jahr der Finanzkrise herangezogen.

luste aus dem Jahr 2009 im ersten Erholungsjahr 2010 wieder aufgeholt und vor allem bei den Top-1%- und Top-0,1%-Einkommen sogar übertrafen. In den Niederlanden sind die Top-1%-Einkommen nach der „Großen Depression“ von 13% auf über 15% gestiegen, während die Top-10% weitgehend gleich geblieben sind. Nach der aktuellen Krise sind beide Werte konstant geblieben.

Zieht man Längsschnittvergleiche anhand der Tabelle 2, fällt auf, dass die Ausgangsniveaus der Prozentanteile der Spitzeneinkommen jeweils neun Jahre vor Beginn der Krise, also 1920 und 1998, teilweise sehr unter-

schiedlich war. Die größten Unterschiede finden sich in Japan, wo die Top-1% im Jahr 1920 17,1% des Volkseinkommen bezogen, im Jahr 1998 hingegen nur knapp über 7,5%. Ähnlich groß ist der Unterschied in Frankreich: Die Top-10%-Einkommen machten 1920 39,6% des Volkseinkommens aus, 1997 aber nur ca. 32,5%. Bemerkenswert gleich ist die Ausgangssituation bezüglich personeller Einkommensverteilung hingegen in den USA: Die Top-1%-Einkommensbezieher erhielten 1920 14,5% und im Jahr 1998 15,3%. Die Top-0,1% erhielten 1920 5,4% und 6,2% im Jahr 1998. Die Top-10%-Einkommen bezogen 1920 38,1%, 1998 hingegen 41,7%.

5.3 Personelle Verteilung und Schwere der Krise in ausgewählten Staaten

In weiterer Folge werden personelle Verteilung und die Schwere der Krise miteinander verglichen. Betreffend der Schwere der Krise wird hier die gleiche Definition wie in Aiginger (2010, S. 6) verwendet: Es wird die Entwicklung des realen BIP zwischen dem Höhepunkt vor den beiden Krisen und dem jeweiligen Tiefststand während der Krise berechnet. Mangels Verfügbarkeit von Quartalsdaten für die „Große Depression“ sowie die personelle Verteilung werden ausschließlich Jahresdaten verwendet. Verglichen wird die Schwere der Krise mit der Entwicklung der personellen Verteilung (Top 10%, Top 1%, Top 0,1%). Bezüglich der personellen Verteilung wurde als Ausgangsjahr nicht das erste Rezessionsjahr verwendet, sondern das Jahr 1929 bzw. das Jahr 2007, da die Top-Einkommen bereits in den Jahren der internationalen Finanzkrisen reagierten und sich bereits in diesen Jahren die Entwicklungsrichtung der personellen Verteilung änderte.

Des Weiteren werden personelle Verteilung und Schwere der Krise im Zeitraum vor dem Krisenausbruch verglichen, wobei der Beginn des Vergleichszeitraums mit jeweils ab 1920 bzw. ab 1998 festgelegt wird. Damit beträgt der betrachtete Zeitraum bei der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung jeweils neun Jahre. Beim Wachstum wird der Zeitraum zwischen 1920 bzw. 1998 und dem ersten Rezessionsjahr herangezogen.

Auch die Entwicklung nach der Krise wird betrachtet, wobei hier bezüglich der „Großen Depression“ zusätzlich zu beachten ist, dass verschiedene Staaten durch den Aufstieg autoritärer Regime bzw. später durch den Zweiten Weltkrieg beeinflusst wurden. Bezüglich der „Großen Rezession“ ist zu beachten, dass diese nach unterschiedlichen Definitionen unterschiedlich lange dauerte, bzw. für die Zeit nach der Krise teilweise noch keine Daten vorliegen.

Die Tabellen 3 bis 5 zeigen jeweils die Entwicklung des realen BIP und

der personellen Einkommensverteilung während, vor und nach den beiden zu vergleichenden Krisen. Die Spalte „personelle Verteilung“ zeigt die prozentuale Veränderung der Top-Einkommensanteile am Gesamteinkommen. Ein Anstieg des Top-10%-Einkommensanteils bedeutet daher, dass die oberen 10% der Einkommen einen höheren Anteil am Gesamteinkommen beziehen, in absoluten Werten können die Top-Einkommen allerdings dennoch gefallen sein.

Die „Große Depression“ war, gemessen am Einbruch des BIP, in den USA, Deutschland, Österreich und Frankreich am stärksten.⁴⁵ Österreich und Deutschland fehlen in der hier vorliegenden Aufstellung, da für diese Staaten keine Daten zur personellen Einkommensverteilung vorhanden sind. Ähnlich stark fiel das BIP zudem auch in Kanada. Dies bestätigen auch die Angaben in Tabelle 3, in denen die jährlichen realen Wachstumsraten des BIP sowie die Entwicklung der Top-10%-, Top-1%- und Top-0,1%-Einkommensanteile abgebildet sind: In den USA und Kanada ging das BIP um fast 30% zurück, in Frankreich um fast 15%. Die europäischen Staaten Dänemark, Finnland und Großbritannien waren ebenso wie Japan in geringerem Ausmaß von der „Großen Depression“ betroffen und erholten sich wieder recht schnell. In diesen drei Staaten erreichte das BIP bereits in den Jahren 1933 bzw. 1934 wieder das Vorkrisenniveau. Wie in Tabelle 3 zu erkennen, fiel das BIP in diesen Staaten um weniger als 10%. Australien, Neuseeland und Südafrika erlebten zwar einen starken Rückgang des BIP, erholten sich aber ebenso schnell wieder von diesem. In den Jahren 1932-1935 erreichten diese Staaten wieder das Vorkrisen-BIP-Niveau. Die Einkommenskonzentration stagnierte in all diesen Staaten vor der „Großen Depression“ weitgehend oder ging zurück (siehe Tabelle 4). Umgekehrt hingegen ist in den am stärksten und längsten von der Krise betroffenen Staaten USA und Kanada die Ungleichheit in Form der Spreizung der personellen Verteilung vor der „Großen Depression“ am stärksten ausgefallen, wie in Tabelle 4 erkennbar.

Der direkte Vergleich mit der „Großen Rezession“ zeigt, dass in Bezug auf den Rückgang des BIP, die aktuelle Krise insgesamt wesentlich milder ausfiel.⁴⁶ Es muss festgehalten werden, dass die Datenlage für fundierte Aussagen dünn ist: In Europa fehlen insbesondere Daten zu mitteleuropäischen Staaten ebenso wie zu südeuropäischen Staaten wie Spanien, Portugal und Italien, die sehr stark von der Krise betroffen waren. Ein Vergleich zwischen verschiedenen Wirtschaftsblöcken ist problematisch: Wirtschaftspolitische Instrumente wurden in unterschiedlicher Intensität und unterschiedlich erfolgreich eingesetzt. Die USA überwand die „Große Rezession“ deutlich schneller als Europa, wo die Staatsschuldenkrise die Erholung und die Wirtschaftspolitik beeinflusste. Japan wiederum leidet seit Jahrzehnten an stagnierendem Wirtschaftswachstum. Dahingehend ist anzunehmen, dass andere Faktoren, wie zum Beispiel Einsatz

Tabelle 3: Vergleich personelle Verteilung und reales BIP-Wachstum während der Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Große Depression			Große Rezession		
		Rezessions-jahre	Wachstum	pers. Verteilung	Rezessions-jahre	Wachstum	pers. Verteilung
USA	Top 10% Top 1% Top 0,1%	1930-1933	-28,53	2,90 -14,39 -20,60	2008-2009	-3,08	-0,44 -9,00 -13,73
Kanada	Top 1% Top 0,1%	1929-1933	-29,59	11,89 9,74	2009	-2,77	-10,42 -18,01
Großbritannien	Top 0,1%	1930-1931	-5,81	-17,53	2008-2009	-5,90	-15,54
Frankreich	Top 10% Top 1% Top 0,1%	1930-1932	-14,66	7,89 -7,43 -16,80	2008-2009	-3,23	1,39 -12,65 -
Dänemark	Top 10% Top 1% Top 0,1%	1932	-2,62	2,36 1,81 0,92	2008-2009	-6,41	-2,19 -11,11 -24,44
Finnland	Top 1%	1930-1932	-3,98	0,58	2009	-8,54	-9,69
Niederlande	Top 10% Top 1%	1930-1934	-9,47	-6,19 -22,50	2009	-3,67	-3,18 -14,80
Japan	Top 1% Top 0,1%	1930	-7,27	-8,56 -10,40	2008-2009	-6,51	-0,83 -2,67
Australien	Top 1% Top 0,1%	1929-1931	-15,58	-12,46 -14,25	keine	-	-6,81 -12,01
Neuseeland	Top 1%	1930-1932	-14,64	-1,18	2008	-1,07	3,58
Südafrika	Top 1% Top 0,1%	1929-1931	-19,76	-0,94 -0,16	2009	-1,53	-7,51 -16,81

Quelle: eigene Darstellung. Daten: personelle Verteilung: Alvaredo et al. (o. J.).

Reales Wachstum, Zeit um die „Große Rezession“: AMECO-Datenbank, außer Südafrika: Weltbank-Datenbank. Reales Wachstum, Zeit um die „Große Depression“: Maddison (2003), außer Südafrika: Income-Control-Zahl aus Alvaredo et al. (o. J.).

und Wirksamkeit von wirtschaftspolitischen Maßnahmen, einen größeren Einfluss auf die Stärke und Länge der Wirtschaftskrisen hatten als die Einkommensverteilung vor den Krisen, wodurch deren Einfluss nur schwer zu quantifizieren sein dürfte.

6. Conclusio

Der vorliegende Artikel vergleicht die Entwicklung der Einkommensverteilung in der Zeit um die „Große Depression“ und die „Große Rezession“. Herangezogen wurden hierbei sowohl die Lohnquoten als auch die Top-Einkommensanteile. Untersucht wurde, ob der häufig postulierte Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und der Entstehung der beiden Wirtschaftskrisen mittels deskriptiver Daten gezeigt werden kann.

Tabelle 4: Vergleich personelle Verteilung und reales BIP-Wachstum vor den Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Zeit vor der „Großen Depression“			Zeit vor der „Großen Rezession“		
		Wachstumsjahre	Wachstum	pers. Verteilung	Wachstumsjahre	Wachstum	pers. Verteilung
USA	Top 10%	1920-1929	42,11	14,86	1998-2007	29,21	8,43
	Top 1%			27,39			19,88
	Top 0,1%			41,90			31,61
Kanada	Top 1%	1920-1929	53,85	8,61	1998-2008	33,23	16,47
	Top 0,1%			–0,37			26,90
Großbritannien	Top 0,1%	1920-1929	18,04	3,74	1998-2007	32,13	45,78
Frankreich	Top 10%	1920-1929	54,31	5,05	1998-2007	21,55	1,72
	Top 1%			–10,03			16,50
	Top 0,1%			18,09			34,84
Dänemark	Top 10%	1920-1931	47,79	–2,04	1998-2007	18,70	3,67
	Top 1%			–13,25			13,33
	Top 0,1%			–28,99			34,33
Finnland	Top 1%	1920-1929	60,88	–11,13	1998-2008	37,45	8,40
Niederlande	Top 10%	1920-1929	53,19	–5,15	1998-2008	27,09	13,16
	Top 1%			–12,14			43,10
Japan	Top 1%	1920-1929	35,35	7,37	1998-2007	12,55	27,01
	Top 0,1%			3,42			50,57
Australien	Top 1%	1920-1928	31,83	–8,25	1998-2007 ²	35,27	25,51
	Top 0,1%			–9,82			51,05
Neuseeland	Top 1%	1920-1929 ¹	10,57	–3,09	1998-2007	36,67	–23,31
Südafrika	Top 1%	1920-1928	30,96	–0,79	1998-2008	48,61	21,20 ³
	Top 0,1%			–2,37			36,34 ³

¹ In diesen Ländern waren die Wachstumsraten im Beobachtungszeitraum vor der Krise teilweise negativ. – ² Keine Rezession in der aktuellen Krise. – ³ Keine Daten für 1998 verfügbar. Statt 1998 wurde daher 2002 (erstes Jahr mit Daten) als Bezugsjahr verwendet.

Quelle: eigene Darstellung. Daten: personelle Verteilung: Alvaredo et al. (o. J.)

Reales Wachstum, Zeit um die „Große Rezession“: AMECO-Datenbank, außer Südafrika: Weltbank-Datenbank. Reales Wachstum, Zeit um die „Große Depression“: Maddison (2003), außer Südafrika: Income-Control-Zahl aus Alvaredo et al. (o. J.).

Im ersten Teil der deskriptiven Vergleiche wurde auf die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung eingegangen. Der Datenumfang beschränkte sich auf fünf Staaten und litt zudem unter der Tatsache, dass die Datensätze für die Zeit um die „Große Depression“ mit unterschiedlichen Methoden erhoben wurden. Längsschnittvergleiche zwischen „Großen Depression“ und „Großen Rezession“, aber auch Querschnittvergleiche zwischen verschiedenen Staaten sind dadurch nur eingeschränkt möglich. Die Richtung der Entwicklung der Lohnquote ist aber von der Erhebungsmethode unbeeinflusst, eine Interpretation dieser ist somit zulässig. Zwei wesentliche Ergebnisse konnten hierbei herausgearbeitet werden. Erstens, für die Zeit vor der „Großen Rezession“ zeigen die bereinigten

Tabelle 5: Vergleich personelle Verteilung und reales BIP-Wachstum nach den Krisen (in %)

Land	EK-Anteile	Zeit nach der „Großen Depression“				Zeit nach der „Großen Rezession“			
		Erholungs-jahre	Wachstum	Vorkrisen-niveau	pers. Verteilung	Erholungs-jahre	Wachstum	Vorkrisen-niveau	pers. Verteilung
USA	Top 10%	1934-1939	43,18	1939	-1,02	2010-2015	15,28	2011	5,92
	Top 1%				-2,41				15,95
	Top 0,1%				-9,92				25,28
Kanada	Top 1% Top 0,1%	1934-1939	49,91	1939	-3,54 -3,92	2010-2015	14,42	2010	-0,57 -1,37
Großbritannien	Top 0,1%	1933-1939	26,95	1934	-7,57	2010-2015	9,16	2014	
Frankreich	Top 10%	1933-1939 ¹	21,19	1939	-14,78	2010-2015	6,78	2011	
	Top 1%				-11,04				
	Top 0,1%				-4,04				
Dänemark	Top 10%	1933-1939 ¹	22,43	1933	-5,41	2010-2015 ²	6,20	noch nicht	5,66
	Top 1%				-0,52				17,83
	Top 0,1%				3,86				36,76
Finnland	Top 1%	1933-1939 ¹	40,63	1933	-8,58	2010-2015 ²	6,88	noch nicht	
Niederlande	Top 10%	1935-1939 ¹	21,48	1937	2,94	2010-2015 ²	1,65	noch nicht	0,62
	Top 1%				12,62				-1,86
Japan	Top 1%	1931-1939	71,53	1932	6,97	2010-2015 ²	11,83	2013	-0,52
	Top 0,1%				6,97				-1,18
Australien	Top 1% Top 0,1%	1932-1939	43,40	1935	14,88 14,01	2010-2015 ³	23,24	keine Krise	
Neuseeland	Top 1%	1933-1939 ¹	59,05	1935	-27,72	2010-2015	15,88	2010	-9,37
Südafrika	Top 1%	1932-1939	99,87	1933	-21,24	2010-2012	9,37	2010	-1,07
	Top 0,1%				-20,06				-2,45

¹ In den Erholungsjahren nach der „Großen Depression“ traten hier erneut einzelne Rezessionsjahre auf. – ² In den Erholungsjahren nach der „Großen Rezession“ traten hier erneut einzelne Rezessionsjahre auf. – ³ Keine Jahre mit negativem Wachstum während der aktuellen Krise.

Quelle: eigene Darstellung. Daten: personelle Verteilung: Alvaredo et al. (o. J.).

Reales Wachstum, Zeit um die „Große Rezession“: AMECO-Datenbank, außer Südafrika: Weltbank-Datenbank. Reales Wachstum, Zeit um die „Große Depression“: Maddison (2003), außer Südafrika: Income-Control-Zahl aus Alvaredo et al. (o. J.).

Lohnquoten eine fallende Tendenz. Dies geht einher mit einer breiten Literaturmeinung.⁴⁷ Für die Zeit vor der „Großen Depression“ sind ähnliche Entwicklungen aber in keinem Staat zu erkennen. Krisenerklärungsmodelle zur „Großen Rezession“, wie jenes von Onaran et al. (2011), können somit nicht analog zur Erklärung der „Großen Depression“ herangezogen werden, da ein wesentliches Element, nämlich die fallende Lohnquote, in diesem Zeitraum nicht nachweisbar ist. Zweitens zeigen die Daten erwartungsgemäß, dass die Lohnquote mit Eintritt einer Krise steigt, um am Ende der Krise wieder in etwa auf ihr Ausgangsniveau zu fallen. Die Auswertungen zeigen aber auch, dass die von Stiglitz (2012a, S. 107) aufgestellte Hypothese – diese Entwicklung sei für die USA nicht mehr zu beobachten – durch die Daten untermauert wird. In Abbildung 1 ist zu erkennen,

dass während der „Großen Rezession“ die Lohnquote einzig in den USA nicht wie erwartet kurzfristig gestiegen, sondern sogar leicht gefallen ist.

Der zweite Teil der deskriptiven Vergleiche bezieht sich auf die personelle Einkommensverteilung. Aufgrund der weitgehend einheitlichen Datenquelle sind hier auch Querschnitts- und Längsschnittvergleiche möglich. Insgesamt zeigt sich, dass es wesentliche Unterschiede in der Entwicklung der personellen Einkommensverteilung zwischen Nordamerika und den europäischen Staaten gibt. In den Querschnittsvergleichen sieht man, dass die Einkommenskonzentration in absoluten Werten in den USA und Europa im Jahr 1920 ähnlich war, in Europa sogar etwas stärker ausgeprägt. So bezogen die Top 10% in den USA 38% des Gesamteinkommens, in Europa hingegen zwischen 46% in den Niederlanden und 39% in Frankreich. Vor der Jahrtausendwende im Jahr 1998 war die Einkommenskonzentration in den USA ähnlich ausgeprägt wie 1920: Die Top 10% bezogen 42% des Gesamteinkommens. In Europa war die Einkommenskonzentration hingegen wesentlich niedriger, nämlich zwischen 32% in Frankreich und 25% in Dänemark bei den Top-10%-Einkommensanteilen. Die Längsschnittvergleiche lassen drei wesentliche Schlüsse für die Zeit vor den beiden Krisen zu: Erstens, in den USA stieg die Ungleichheit sowohl vor der „Großen Depression“ als auch vor der „Großen Rezession“. Die Entwicklung ist sowohl in Bezug auf die Richtung als auch in Bezug auf die absoluten Werte annähernd gleich: So stiegen die Top-10%-Einkommen zwischen 1920 und 1929 von gut 38% auf fast 44% und zwischen 1998 und 2007 von 42% auf über 45%. Die absoluten Werte der Top-10%-Einkommensanteile von 44% bzw. 45% des Gesamteinkommens wurden jeweils knapp vor Ausbruch der Wirtschaftskrisen erreicht und stellen absolute Spitzenwerte dar, die im Verlauf der Datenaufzeichnungen zu keinem anderen Zeitpunkt in der Geschichte beobachtet werden konnten. Dasselbe gilt auch für die Top-1%- (1929: 18% bzw. 2007: 18%) und Top-0,1%-Werte (1929: 5,4% bzw. 2007: 6,2%).

Der zweite Schluss, der aus den deskriptiven Daten gezogen werden muss, ist eher ernüchternd: Abgesehen von den USA lässt sich in keinem Land eine ähnliche Entwicklung der personellen Einkommensverteilung vor den beiden Krisen feststellen. In den kontinentaleuropäischen Staaten fiel die Einkommenskonzentration entsprechend dem langfristigen Trend der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts auch im Zeitraum vor der Krise zwischen 1920 und 1929. Dasselbe gilt für Australien, Neuseeland und Südafrika. In Kanada, Japan und Großbritannien zeigen die Zahlen zwar eine steigende Einkommenskonzentration zwischen 1920 und 1929, allerdings fällt auf, dass die Einkommenskonzentration zwischen 1920 und 1929 alles andere als gleichmäßig steigt.

Die dritte Auffälligkeit in den dargestellten Daten bezieht sich nur auf die Zeit vor der „Großen Rezession“: Zwischen 1998 und 2007 sind die Top-

Einkommensanteile in allen Ländern gestiegen.⁴⁸ Weiters haben die Bezieher der höchsten Einkommen ihren Anteil auch am stärksten erhöht. Die Top-0,1%-Einkommen sind auch relativ gesehen stärker gestiegen als die Top-1%-Einkommen usw. Die hier vorliegenden Daten unterstützen also die in der jüngeren Vergangenheit häufig diskutierte Annahme, dass die personelle Einkommenskonzentration seit Jahren zunimmt. Dieses Erkenntnis ist allerdings wenig überraschend, da sich diese Arbeit auf denselben Datensatz bezieht wie die Arbeit von Piketty (2014), dessen Werk nicht zuletzt zur Diskussion dieser Thematik in der breiten Öffentlichkeit beigetragen hat.

Die zu Beginn getroffene Annahme, dass ein Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration und dem Auftreten der beiden herangezogenen Krisen besteht, ist nur in Bezug auf die USA aufrechtzuerhalten. Die USA kann über den gesamten Betrachtungszeitraum als führende Wirtschaftsmacht gesehen werden, außerdem hatten beide Krisen ihren Ausgangspunkt in den USA. Auch fast alle zitierten Quellen, die einen Zusammenhang zwischen steigender Ungleichheit und dem Eintreten der „Großen Depression“ bzw. der „Großen Rezession“ postulierten, beziehen sich auf die USA und werden somit durch die deskriptiven Daten gestützt. Fraglich bleibt aber, ob von einem systematischen Zusammenhang gesprochen werden kann, wenn ein solcher nur für die USA, nicht aber für andere Staaten zu beobachten ist.

In dieser Arbeit wurden Daten ausschließlich deskriptiv dargestellt. Weitere Forschung in Bezug darauf, ob mittels schließender Statistik ein Zusammenhang zwischen steigender Einkommenskonzentration gezeigt werden kann, ist geplant. Weitere Überlegungen, die in dieser Arbeit nicht behandelt wurden, aber in weiterer Folge behandelt werden, betreffen den Zusammenhang zwischen Einkommensverteilung und anderen Kennzahlen, insbesondere Geldmengenentwicklung und Entwicklung des Kreditvolumens. Wie Rajan (2010) erläutert, geht er von einem bloß mittelbaren Zusammenhang zwischen Einkommenskonzentration und der Entstehung der „Großen Rezession“ aus. Demnach veranlasste die steigende Einkommenskonzentration die Zentralbanken (insbesondere die Fed) zu einer expansiven Geldpolitik. Erst die folgende Kreditschwemme führte zur „Großen Rezession“. Dies könnte erklären, warum für die 1920er-/30er-Jahre nur in den USA steigende Spitzeneinkommen zu beobachten sind. Schließlich gilt die Politik des billigen Geldes auch als ein möglicher Mitauslöser der „Großen Depression“ in den USA.

Anmerkungen

- ¹ Galbraith (1954). Stiglitz (2012a). (Krugman 2009b). Rajan (2010).
- ² Der Begriff „Große Rezession“ wurde von Paul Krugman in dessen Blog erstmals verwendet (Krugman, 2009a) und bezieht sich auf die Wirtschaftskrise, die mit der Finanzkrise 2007 begann und in weiterer Folge weltweit zu Einbrüchen des Wirtschaftswachstums geführt hat. Als alternative Bezeichnungen werden häufig „*Subprime Crisis*“, „*Lesser Depression*“, „*Global Recession*“ verwendet. Der Begriff „Große Rezession“ hat sich in der Literatur weitgehend etabliert und wird daher in diesem Artikel als Bezeichnung für die Wirtschaftskrise der späten 2000er Jahre verwendet.
- ³ Vanek (2011). Ohanian (2010). Aiginger (2009, 2010). Ritschl (2012). Reinhart und Rogoff (2008).
- ⁴ Weiterführende Forschung, die einen kausalen Zusammenhang zwischen zunehmender Einkommenskonzentration und Krisenentstehung untersucht, ist in Folgeartikeln geplant.
- ⁵ Die Daten wurden in den Sammelwerken Atkinson and Piketty (2010, 2007) dargestellt. Die aktualisierte Datenbank findet man auf folgender Internetseite: <http://topincomes.gmond.parisschoolofeconomics.eu/>. Sämtliche in dieser Arbeit verwendete Daten zu Top-Einkommen wurden von dieser Internetseite bezogen (Stand: 1.3.2014). Der Datensatz wird in der Arbeit mit Alvaredo et al. (oJ) zitiert.
- ⁶ Ausnahmen diesbezüglich wurden bei den Daten zur funktionalen Einkommensverteilung gemacht, für Großbritannien, Österreich und Deutschland sind hier Daten erst ab 1924/1925 verfügbar.
- ⁷ Freeman (2010).
- ⁸ Jayadev (2013) 99.
- ⁹ Epstein (2005).
- ¹⁰ Diese Annahme beruht auf der Konsumtheorie von Keynes (1936), der von unterproportional steigendem Konsum ausgeht, womit der gesamtwirtschaftliche Konsum mit steigender Einkommenskonzentration zurückgeht. Diese Ansicht ist in der Literatur und Empirie umstritten, und wird primär von der post-keynesianischen Schule vertreten.
- ¹¹ Jayadev (2013) 100.
- ¹² Ebd. 100.
- ¹³ Hein und Vogel (2007). Naastepad und Storm (2007). Stockhammer et al. (2009).
- ¹⁴ Onaran et al. (2011) 6.
- ¹⁵ Aiginger und Guger (2012). Piketty und Saez (2007). Piketty (2007, 2014). Corneo (2015). Bönke et al. (2015).
- ¹⁶ Die relative Einkommenstheorie nach Duesenberry (1949) geht davon aus, dass der Konsum weder ausschließlich vom derzeitigen Einkommen, noch vom Lebenseinkommen abhängt, sondern vor allem von der gesellschaftlichen Stellung. Gesellschaftsschichten neigen demnach dazu ihren gewohnten Lebensstandard beizubehalten auch wenn ihr Realeinkommen sinkt.
- ¹⁷ Stiglitz (2009) 285.
- ¹⁸ Top-Einkommen, Gini-Koeffizient, Anteil der Bevölkerung unter der Armutsschwelle.
- ¹⁹ Atkinson und Morelli (2011, S. 48) fügen hier „Konsumkrisen“ und „Wirtschaftskrisen im Sinne eines fallenden Bruttoinlandsprodukts“ unter dieser Bezeichnung zusammen.
- ²⁰ Atkinson und Morelli (2011) 49.
- ²¹ Bordo und Meissner (2012b) 2158.
- ²² Krämer (2011) 3.
- ²³ Tripier (2009). Bordo et al. (2010).
- ²⁴ Halac und Schmukler (2004) 3.
- ²⁵ Jayadev (2013) 106.

- ²⁶ Ebd. 106.
- ²⁷ Konkret wird die Kennzahl ALCD0 verwendet: *Adjusted wage share total economy (ALCD0) in % of the GDP at market prices*.
- ²⁸ Vereinzelt gibt es, im Zeitablauf und in den verschiedenen Staaten, Unterschiede in den verwendeten Ausgangsdaten. Diese resultieren daraus, dass sich Besteuerungssysteme regional und im Zeitablauf änderten. Die Unterschiede sind aber gering.
- ²⁹ Piketty und Saez (2007) 144.
- ³⁰ Im Gegensatz zur „Großen Rezession“ gibt es keine Zahlen zur „weltweiten“ Rezession, oder zu Rezessionen in einem weite Teile der Welt abdeckenden Wirtschaftsblock, wie die G20, oder die OECD. Stattdessen wird bei der Bestimmung der Dauer der „Große Depression“ auf Literatur zurückgegriffen. Kindleberger (1973, S. 147) und Galbraith (1954, S. 125) legen den Beginn der Depression mit dem 3. Quartal 1929 fest. Zwar erreichte die Wirtschaftsleistung in vielen Staaten bereits im Frühjahr/Sommer 1929 ihren Höhepunkt (Kindleberger, 1973, S. 147), ein nachhaltiger Abwärtstrend (auch nach heute gültiger Definition: Zwei Quartale mit negativem Wirtschaftswachstum) war aber erst im 3. Quartal 1929 feststellbar. Als Ende der weltweiten Depression wird hier das 2. Quartal 1933 festgelegt. Zwar verlief die Depression in verschiedenen Staaten auch zeitlich sehr unterschiedlich, allerdings war laut Kindleberger (1973, S. 293) „die Wende eingetreten“.
- ³¹ Herangezogen wurden hierfür die gewichteten BIP-Wachstumszahlen der G20.
- ³² Galbraith (1954). Eccles (1951). Goldsmith et al. (1954).
- ³³ Romer (2014) 9.
- ³⁴ Bowley (1920, 1937).
- ³⁵ Eine Rezession liegt laut hier verwendeter Definition dann vor, wenn das Bruttoinlandsprodukt in zwei aufeinanderfolgenden Quartalen real schrumpft.
- ³⁶ Für den Zeitraum von 1990 bis 2014 wurde die bereinigte Lohnquote laut AMECO-Datenbank herangezogen, für den Zeitraum von 1919-1940 hingegen IMF-Daten. Die Ergebnisse der Zeiträume um die „Große Depression“ bzw. die „Große Rezession“ sind daher nur bedingt miteinander vergleichbar. Im Vergleich der Überschneidungszeiträume zwischen AMECO-Daten und IMF-Daten liefern die erstgenannten stets höhere Lohnquoten-Werte, wobei die Differenz im Zeitablauf abnehmend ist. So gesehen ist der Rückgang der Lohnquote seit 1970 in den IMF-Daten weniger stark ausgeprägt.
- ³⁷ Alternative Daten zur funktionalen Verteilung zeigen hier teils deutliche Abweichungen. Bei Burkhead (1953, S. 212f) zum Beispiel liegt der Wert leicht unter 67,0%, der IMF (2007a, S. 168) weist hingegen, aufgrund abweichender Berechnungsmethode, deutlich geringere Werte aus. Das absolute Niveau ist also umstritten, auffällig hingegen ist, dass, unabhängig vom Datensatz, die Lohnquote in den USA nach der „Großen Depression“ deutlich höher war, als vor der „Großen Depression“. Je nach Datensatz um 5- bis 10 Prozentpunkte.
- ³⁸ Horn et al. (2009) 2. Fitoussi und Stiglitz (2009) 3.
- ³⁹ Zu beachten ist, dass es sich hier um bereinigte Lohnquoten nach AMECO-Definition handelt. Die Entwicklung der unbereinigten Lohnquoten, deren Abwärtstrend seit den 1970er Jahren deutlicher erkennbar ist, wurde im Rahmen dieser Arbeit nicht analysiert.
- ⁴⁰ Rajan (2010), Horn et al. (2009).
- ⁴¹ Stockhammer (2011), Aiginger und Guger (2012).
- ⁴² Bezüglich der „Großen Rezession“ kam es in den meisten Staaten erst ab dem zweiten Quartal 2008 zu Rezessionen, während die internationalen Finanzmärkte bereits ab Sommer 2007 einbrachen.
- ⁴³ Atkinson und Leigh (2007) 344.
- ⁴⁴ Piketty (2007) 9.
- ⁴⁵ Aiginger (2010) 10.

⁴⁶ Ebd. 10.

⁴⁷ Carter (2007). Harrison (2005). Krämer (2011).

⁴⁸ Die einzige Ausnahme bildet Neuseeland, hier ist der Top-1%-Einkommensanteil gefallen, dies ist aber wohl auf Steueränderungen zurückzuführen.

Literatur

- Acemoglu, D., Thoughts on Inequality and the Financial Crisis (= MIT-Working Paper 2011).
- Aiginger, K., A Comparison of the Current Crisis with the Great Depression as Regards their Depth and the Policy Responses (= WIFO-Working Paper, Wien 2011).
- Aiginger, K., The Great Recession vs. the Great Depression: Stylized Facts on Siblings That Were Given Different Foster Parents, in: Economics: The Open-Access, Open Assessment E-Journal 4/18 (2010) 1-41.
- Alvaredo, F., A Note on the Relationship between Top Income Shares and the Gini Coefficient, in: Economics Letters 110 (2011) 274-277.
- Alvaredo, F.; Atkinson, A. B.; Piketty, T.; Saez, E., The World Income Database, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/#Database>: [Stand 22.7.2015].
- Aiginger, K.; Guger, A., Stylized Facts on the Interaction between Income Distribution and the Great Recession, in: Research in Applied Economics 6/3 (2011) 157-178.
- Atkinson, A. B.; Leigh, A., The Distribution of Top Incomes in New Zealand, in: Atkinson, A. B.; Piketty, T. (Hrsg.), Top Incomes Over the Twentieth Century (Oxford 2007) 333-365.
- Atkinson, A. B.; Morelli, S., Inequality and Banking Crises: A First Look (= GLF-Working Paper 2010).
- Atkinson, A. B.; Morelli, S., Economic Crises and Inequality (= UNDP-Research Paper 2011).
- Atkinson, A. B.; Morelli, S., Chartbook of Economic Inequality: 25 Countries 1911-2010 (= INET-Note 2012).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T., Top Incomes Over the Twentieth Century: A Contrast Between Continental European and English-speaking Countries (Oxford 2007).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T., Top Incomes: A Global Perspective (Oxford 2010).
- Atkinson, A. B.; Piketty, T.; Saez, E., Top Incomes in the Long Run of History, in: Journal of Economic Literature 49/1 (2011) 3-71.
- Bengtsson, E., Labor's Share in Sweden, 1850-2000 (= Working Paper 2012).
- Bhaduri, A.; Marglin, S., Unemployment and the Real Wage: The Economic Basis for Contesting Political Ideologies, in: Cambridge Journal of Economics 14/4 (1990) 375-393.
- Bibow, J., Financialization of the U.S. Household Financialization of the U.S. Household Sector: The „Subprime Mortgage Crisis“ in U.S. and Global Perspective (= IMK-Studie, Düsseldorf 2010).
- Blanchard, O., European Unemployment: the Evolution of Facts and Ideas, in: Economic Policy 21/45 (2006) 5-59.
- Bönke, T.; Corneo, G.; Lüthen, H., Lifetime Earnings Inequality in Germany, in: Journal of Labor Economics 33/1 (2015) 171-208.
- Bordo, M. D.; Erceg, C. J.; Evans, C. L., Money, Sticky Wages, and the Great Depression, in: American Economic Review 90/5 (2010) 1447-1463.
- Bordo, M. D.; Meissner, C. M., Does Inequality Lead to a Financial Crisis?, in: Journal of International Money & Finance 31/8 (2012) 2147-2161.
- Bowley, A. L., The Change in the Distribution of the National Income, 1880-1913 (Oxford 1920).
- Bowley, A. L., Wages and Income in the United Kingdom since 1860 (London 1937).

- Burkhead, J., Changes in the Functional Distribution of Income, in: *Journal of the American Statistical Association* 48/262 (1953) 192-219.
- Carter, S., Real Wage Productivity Elasticity across Advanced Economics, 1963-1996, in: *Journal of Post Keynesian Economics* 29/4 (2007) 573-600.
- Clark, C., *National Income and Outlay* (London 1938).
- Corneo, G., Income Inequality from a Lifetime Perspective, in: *Empirica* 42/2 (2015) 225-239.
- Duesenberry, J. S., *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior* (Boston 1949).
- Eccles, M. S., *Beckoning Frontiers Public and Personal Recollections* (New York 1951).
- Edvinsson, R., *Growth, Accumulation, Crisis: With New Macroeconomic Data for Sweden 1800-2000* (Dissertation, Stockholm 2005).
- Epstein, G. A., *Financialization and the World Economy* (Northampton 2005).
- Europäische Kommission, AMECO – Datenbank für statistische Zeitreihen;
http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/index_en.htm [Stand: 22.7. 2015].
- Fitoussi, J.-P.; Stiglitz, J. E., The Ways out of the Crisis and the Building of a more Cohesive World (= OECD Working Paper, Paris 2009).
- Frank, R. H.; Levine, A. S.; Dijk, O., Expenditure Cascades (= SSRN-Working Paper 2013).
- Freeman, R. B., It's financialization!, in: *International Labour Review* 149/2 (2010) 163-183.
- Galbraith, J. K., *Der große Crash 1929: Ursachen, Verlauf, Folgen* (München 1954/2009).
- Goldsmith, S.; Jaszi, G.; Hyman, K., Size Distribution of Income since the Thirties, in: *The Review of Economics and Statistics* 36/1 (1954) 1-32.
- Grünig, F., Quantitative Betrachtungen zur Wirtschaftslage, *Vierteljahrshefte für Wirtschaftsforschung* 27/2 (1953) 43-44.
- Halac, M.; Schmukler, S. L., Distributional Effects of Crises: The Financial Channel, in: *Economia* 5/1 (2004) 1-67.
- Harrison, A., Has Globalization Eroded Labor's Share? Some Cross-Country Evidence (= MPR-Working Paper 2005).
- Hein, E.; Vogel, L., Distribution and Growth Reconsidered – Empirical Results for Austria, France, Germany, the Netherlands, the UK and the USA (= IMK-Working Paper, Düsseldorf 2007).
- Horn, G.; Dröge, K.; Sturn, S.; van Treeck, T.; Zwiener, R., Von der Finanzkrise zur Weltwirtschaftskrise (III): Die Rolle der Ungleichheit (= IMK-Report, Düsseldorf 2009).
- IMF, *World Economic Outlook*, October 2007 – Globalization and Inequality (= IMF-Working Paper, Washington 2007a).
- IMF, *World Economic Outlook: Spillovers and Cycles in the Global Economy* (= IMF-Working Paper, Washington 2007b).
- Jayadev, A., Distribution and Crisis: Reviewing Some of the Linkages, in: Wolfson, M. H.; Epstein, G. A. (Hrsg.), *The Political Economy of Financial Crises* (Oxford 2013).
- Johnson, G. D., The Functional Distribution of Income in the United States, 1850-1952, in: *The Review of Economics and Statistics* 36/2 (1954) 175-182.
- Kalecki, M., The Determinants of Distribution of the National Income, in: *Econometrica* 6/2 (1938) 97-112.
- Kalecki, M., *Theory of Economic Dynamics: An Essay on Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy* (London 1954).
- Kaplan, S. N.; Ruah, J., Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?, in: *Review of Financial Studies* 23/3 (2010) 1004-1050.
- Kausel, A.; Nemeth, N.; Seidel, H., Österreichs Volkseinkommen 1913-1963, in: *WIFO-Monatsberichte* (1963).
- Keynes, J. M., *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York 1936/1964).
- Kindleberger, C. P., *Die Weltwirtschaftskrise: 1929-1939* (München 1973/2010).

- King, W. I., *The National Income and Its Purchasing Power* (= NBER Working Paper, Washington 1930).
- Krämer, H., *Die Entwicklung der funktionalen Einkommensverteilung und ihrer Einflussfaktoren in ausgewählten Industrieländern 1960-2010* (= IMK-Working Paper, Düsseldorf 2011).
- Kravis, I. B., *Relative Income Shares in Fact and Theory*, in: *American Economic Review* 49/5 (1959) 917-949.
- Krugman, P. R., *The Great Recession vs. the Great Depression*, in: *New York Times* (2009).
- Krugman, P. R., *The Conscience of a Liberal* (New York 2009b).
- Kumhof, M.; Lebarz, C.; Ranciere, R.; Richter, A. W.; Throckmorton, N. A., *Income Inequality and Current Account Imbalances* (= IMF-Working Paper, Washington 2009).
- Kumhof, M.; Ranciere, R., *Inequality, Leverage and Crisis* (= IMF-Working Paper, Washington 2010).
- Kuznets, S., *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings* (= NBER-Working Paper, Washington 1953).
- Kuznets, S.; Epstein, L.; Jenks, E., *Distribution by Type of Income*, in: Kuznets, S., Epstein, L.; Jenks, E. (Hrsg.), *National Income and Its Composition, 1919-1938* (New York 1941) 1-60.
- Maddison, A., *Development Centre Studies, The World Economy Historical Statistics: Historical Statistics* (Paris 2003).
- Merz, J., *Einkommens-Reichtum in Deutschland – Mikroanalytische Ergebnisse der Einkommensteuerstatistik für Selbständige und abhängig Beschäftigte*, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 5/2 (2004) 105-126.
- Müller, J. H., *Nivellierung und Differenzierung der Arbeitseinkommen in Deutschland seit 1925* (Berlin 1954).
- Naastepad, C. W. M.; Storm, S., *OECD Demand Regimes (1960-2000)*, in: *Journal of Post Keynesian Economics* 29/2 (2006/2007) 211-246.
- Ohanian, L. E., *Understanding Economic Crises: The Great Depression and the 2008 Recession*, in: *Economic Record* 86 (2010) 2-6.
- Olney, M. L., *Avoiding Default: The Role of Credit in the Consumption Collapse of 1930*, in: *The Quarterly Journal of Economics* 114/1 (1999) 319-335.
- Onaran, O.; Stockhammer, E.; Grafl, L., *Financialisation, Income Distribution and Aggregate Demand in the USA*, in: *Cambridge Journal of Economics* 35/4 (2011) 637-661.
- Persons, C. E., *Credit Expansion, 1920 to 1929, and its Lessons*, in: *Quarterly Journal of Economics* 45/1 (1930) 94-130.
- Phelps-Brown, E. H.; Hart, P. E., *The Share of Wages in National Income*, in: *The Economic Journal*, 62/246 (1952) 253-277.
- Piketty, T., *Top Incomes Over the Twentieth Century: A Summary of the Main Findings*, in: Atkinson, A. B.; Piketty, T. (Hrsg.), *Top Incomes Over the Twentieth Century* (Oxford 2007) 1-18.
- Piketty, T., *Capital in the Twenty-first Century* (Cambridge 2014).
- Piketty, T.; Saez, E., *Income and Wage Inequality in the United States 1913-2002*, in: Atkinson, A. B.; Piketty, T. (Hrsg.), *Top Incomes Over the Twentieth Century* (Oxford 2007) 141-225.
- Rajan, R., *Fault Lines: How Hidden Fractures still Threaten the World Economy* (Princeton 2010).
- Reinhart, C. M.; Rogoff, K. S., *Is the 2007 US Sub-Prime Financial Crisis So Different? An International Historical Comparison*, in: *American Economic Review* 98/2 (2008) 339-344.
- Ritschl, A., *War 2008 das neue 1929? Richtige und falsche Vergleiche zwischen der Großen Depression der 1930er Jahre und der Großen Rezession von 2008*, in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 13/(Special Issue) (2012) 36-57.

- Roine, J., Vlachos, J.; Waldenström, D. The Long-run Determinants of Inequality: What can we learn from Top Income Data?, in: *Journal of Public Economics* 93 (2009) 974-988.
- Romer, C. D., Great Depression, in: *Encyclopaedia Britannica* (2014).
- Shleifer, A.; Vishny, R. W., Unstable Banking, in: *Journal of Financial Economics* 97/3 (2010) 306-318.
- Stiglitz, J. E., The Current Economic Crisis and Lessons for Economic Theory, in: *Eastern Economic Journal* 35/3 (2009) 281-296.
- Stiglitz, J. E., *Der Preis der Ungleichheit: Wie die Spaltung der Gesellschaft unsere Zukunft bedroht* (München 2012a).
- Stiglitz, J. E., *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future* (New York, London 2012b).
- Stockhammer, E., Polarisierung der Einkommensverteilung als strukturelle Ursache der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise, in: *Wirtschaft und Gesellschaft* 37/3 (2011) 378-402.
- Stockhammer, E.; Onaran, O.; Ederer, S., Functional Income Distribution and Aggregate Demand in the Euro Area, in: *Cambridge Journal of Economics* 33/1 (2009) 139-159.
- Szecs, M., *Der Lohnanteil am österreichischen Volkseinkommen 1913 bis 1967, Schriftenreihe der Wiener Kammer für Arbeiter und Angestellte: Beiträge zu Wirtschaftspolitik und Wirtschaftswissenschaft.* (Wien 1970).
- Tripier, F., Elasticity of Factor Substitution and the Rise on Labor's Share of Income during the Great Depression (= LEMNA-Working Paper 2009).
- Vanek, J., From Great Depression to Great Recession, in: *International Review of Economics & Finance* 20/2 (2011) 131-134.

Zusammenfassung

Renomierte Ökonomen wie Galbraith (1954), Stiglitz (2012b) und Krugman (2009b) bezeichneten „wachsende Ungleichheit“ als einen der Auslöser der „Große Depression“ bzw. der „Große Rezession“. Bisher gibt es aber nur wenig empirische Evidenz für diese Hypothese. Auch in deskriptive Statistiken finden sich kaum in der Literatur. In dieser Arbeit wird die Entwicklung der funktionalen bzw. personellen Einkommensverteilung in insgesamt 14 Ländern zwischen 1920 und 2015 untersucht. Die Analysen zeigen, dass es vor der „Große Rezession“ in fast allen Ländern zu einer Spreizung der personellen Einkommensverteilung gekommen ist. In den USA erreichte die Einkommenskonzentration vor beiden Krisen vorher und nachher nicht wieder beobachtete Spitzenwerte. In den anderen untersuchten Staaten konnte vor der Große Depression allerdings kein einheitlicher Anstieg der personellen Einkommenskonzentration festgestellt werden.

Abstract

Well-known economists including Galbraith (1954), Stiglitz (2012b) and Krugman (2009b) identified „growing inequality“ as one of the triggers of „Great Depression“ respectively „Great Recession“. However there is little empirical evidence for this hypothesis. Even descriptive data analysis can hardly be found in the literature. In this paper we use a dataset containing information about functional and personal income distribution in 14 countries between 1920 and 2015. Descriptive statistics show that personal income inequality widened before both crises in the USA. In addition income inequality rose in nearly all countries in the advent of the „Great Recession“. But there was no increase in inequality in any other country before „Great Depression“.