

Einkommensgleichheit innerhalb von Ländern in komparativer Sicht

Autor(en): **Bornschieer, Volker**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizerische Zeitschrift für Soziologie = Revue suisse de sociologie = Swiss journal of sociology**

Band (Jahr): **4 (1978)**

Heft 1

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-814280>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

EINKOMMENSUNGLEICHHEIT INNERHALB VON LÄNDERN
IN KOMPARATIVER SICHT*

Volker Bornschie

ZUSAMMENFASSUNG

Für die Erklärung der Unterschiede der personellen Einkommensungleichheit zwischen Ländern wird ein Machtansatz vorgeschlagen, der die Art und den Grad der Verknüpfung staatlich organisierter Gesellschaften mit der Weltwirtschaft berücksichtigt, d.h. die Machtverteilung wird nicht nur endogen erklärbar erachtet. Drei analytische Ebenen werden im Zusammenhang mit der Machtverteilung unterschieden: Marktmacht, Organisationsmacht und Steuerungsmacht. In einem empirischen Teil wird beispielhaft ein Hinweis für die Fruchtbarkeit des entwickelten Ansatzes gegeben. Die Einkommensungleichheit wird in recht hohem Masse durch Variablen der organisationellen Machtverteilung, der Landkonzentration und der Penetration durch multinationale Konzerne erklärt. Diese Erklärung ist der Erklärung nur mit dem Prokopfeinkommen (als Gesamtindikator für den Entwicklungsstand) deutlich überlegen. Unsere Ergebnisse sprechen für einen Machtansatz in der Tradition von Lenski und gegen die Hypothese von Kuznets.

RESUME

Le présent article se propose d'expliquer la différence entre les Etats dans la répartition des revenus par le concept du pouvoir. Autrement dit, en prenant en considération la nature et le degré du lien qui existe entre, d'une part, les sociétés organisées en Etats et, d'autre part, l'économie mondiale, la notion de pouvoir ne se restreint pas ici au niveau endogène. L'auteur distingue

*Unter Mitarbeit von Thanh-Huyen Ballmer-Cao bei der Datenaufbereitung und Datenverarbeitung.

Würdigung: Die grosszügige finanzielle Unterstützung des Projektes: "Multis, Wirtschaftspolitik und nationale Entwicklung", das vom Verfasser am Soziologischen Institut der Universität Zürich geleitet wird, durch die Deutsche Gesellschaft für Friedens- und Konfliktforschung (DGFK), Bonn - Bad Godesberg, möchte ich dankbar erwähnen. Danken möchte ich neben Thanh-Huyen Ballmer auch Gottfried Berweger und Peter Heintz für ihre kritischen Kommentare zu früheren Fassungen dieser Arbeit.

trois types de pouvoir: le pouvoir exercé sur le marché (Marktmacht), le pouvoir d'organisation (Organisationsmacht) et le pouvoir de guidage (Steuerungsmacht). Les résultats de la partie empirique de l'article montrent que le concept de pouvoir proposé est pertinent. En effet, l'inégalité dans la répartition des revenus s'explique en grande partie par des variables telles que le système organisationnel, la concentration du sol et l'impact des entreprises multinationales. De plus, il convient d'ajouter que la variance expliquée grâce à cet ensemble de variables dépasse nettement celle obtenue uniquement à partir du revenu par tête d'habitant (utilisée en tant qu'indicateur du niveau de développement économique). Les résultats fournis par le présent travail peuvent ainsi être interprétés comme une confirmation de l'approche de Lenski et comme une réfutation de l'hypothèse de Kuznets.

* * *

I. EINLEITUNG

Aus der Vielzahl der Formen sozialer Ungleichheit wählen wir für unsere Untersuchung die Einkommensungleichheit innerhalb von Ländern der Weltgesellschaft aus. Die Einkommensungleichheit ist allerdings nicht nur ein Aspekt von Ungleichheit unter anderen. Vielmehr ist sie eine zentrale Dimension sozialer Ungleichheit. Sie zu erklären, heisst auch, wesentliche Aspekte der Machtverteilung aufzudecken.

In den bisherigen komparativen Untersuchungen zur Einkommensungleichheit innerhalb von Ländern (Kuznets, 1955, 1963; Kravis, 1960, 1973; Oshima, 1962, 1970; Cutright, 1967; Adelman/Morris, 1973; Paukert, 1973; Roberti, 1974; Ahluwalia, 1974, 1976; Jackman, 1974, 1975; Chenery/Syrquin, 1975; Tausch, 1976; Kriesberg, 1976; Rubinson, 1976) ist das Ausmass der Ungleichheit, zwar nicht ausschliesslich, zumeist aber doch primär mit dem Entwicklungsstand in Beziehung gebracht worden. Die Verwendung des ebenso vielschichtigen wie aggregierten Konzepts Entwicklungsstand ist unbefriedigend geblieben und operationell wenig spezifiziert worden. Dem theoretisch wohl komplexesten Ansatz, nämlich dem von Lenski (1966), haftet hingegen ein methodischer Mangel in dem Sinne an, dass Lenski seine Untersuchungseinheit falsch spezifiziert, was schon treffend von Rubinson (1976) bemerkt wurde.

Lenskis Modell nimmt an, dass die Verteilung der Belohnungen eine Funktion der Macht ist, nämlich der Organisation und der unterschiedlichen Kontrolle, die verschiedene so-

ziale Gruppen über die Produktion haben. In seiner Untersuchung vergleicht er zunächst konsequenterweise ganze Produktionssysteme. Beim Industriesystem angelangt nimmt er dann an, dass sich der Trend zunehmender Ungleichheit (infolge von wachsendem Ueberschuss von einfacheren zu komplexeren Produktionssystemen) nicht fortsetzt, sondern sich beim Vergleich mit weniger fortgeschrittenen Produktionssystemen umkehrt. Hierbei analysiert er aber implizit territorial und politisch organisierte Gesellschaften und nicht das industrielle Produktionssystem als Ganzes (Lenski, 1966, S.437). Es ist aber falsch zu schliessen, dass die Ungleichheit im Industriesystem abnimmt, wenn sie innerhalb von politisch organisierten Territorialeinheiten (Staaten) dieses Systems abnimmt (Rubinson, 1976). Das Industriesystem ist heute ein weltumspannendes arbeitsteiliges System, und politisch organisierte Territorien sind darin nur Subsysteme (Bornschiefer, 1976; Bornschiefer/Ballmer, 1978). In diesem Zusammenhang ist auf die grossen und wachsenden Einkommensdisparitäten zwischen Ländern hinzuweisen, die Lenskis Annahme in bezug auf das Industriesystem als Gesamtheit äusserst fragwürdig erscheinen lassen. Dennoch ist es natürlich legitim, nach Gründen für Unterschiede in der Ungleichheit innerhalb von Ländern zu fragen.

Unser Ansatz der Erforschung der Gründe für Unterschiede in der Einkommensverteilung innerhalb von Ländern versucht, verschiedene hypothetische Determinanten zu isolieren, ihre Mechanismen zu spezifizieren und in eine Systematik zu bringen. Dabei ist der Ausgangspunkt unseres Vorgehens dem Machtansatz von Lenski eng verwandt.

Zudem werden wir die hypothetischen Einflüsse einbeziehen, die von der Struktur der Weltwirtschaft und Weltgesellschaft als Ganzes, vermittelt über die Intensität und Art der Verknüpfung von Ländern mit dieser Struktur, auf die Einkommensungleichheit in diesen Ländern ausgehen (Galtung, 1971; Chase-Dunn, 1975, 1975a; Bornschiefer, 1975, 1976; Rubinson, 1976; Kriesberg, 1976; Bornschiefer/Ballmer, 1978).

Auch wenn isolierbare Momente der Machtverteilung in einer Gesellschaft mit einzelnen zusammenfassenden Indikatoren für den Entwicklungsstand (z.B. dem Prokopfeinkommen) in einer gewissen Beziehung stehen, so kann man durch Einbezug der wichtigsten Aspekte der gesellschaftlichen Machtverteilung und der Verknüpfung mit der Weltwirtschaft zu einem viel besseren theoretischen und empirischen Verständnis der Einkommensungleichheit gelangen. Im Anschluss an die theoretischen Ausführungen werden erste empirische Evidenzen zu Teilaspekten unseres Modellansatzes angeführt.

II. THEORETISCHE DETERMINANTEN

In Anlehnung an die beiden Verteilungsgesetze von Lenski (1966) werden die folgenden Ausgangssätze formuliert.

- 1) Die mögliche Einkommensungleichheit ist eine Funktion des wirtschaftlichen Ueberschusses (1). Je höher der Ueberschuss ist, desto höher kann potentiell die Einkommensungleichheit sein.
- 2) Die tatsächlich sich über die Zeit einstellende Einkommensungleichheit ist eine Funktion der Machtverteilung. Und zwar wollen wir zunächst postulieren, dass sich die Einkommensungleichheit exakt proportional zur Machtverteilung verhält. Setzt man den Ueberschuss konstant und nimmt an, dass sich die Machtverteilung ändert, so ändert sich auch die Einkommensungleichheit entsprechend. Eine solche Situation impliziert relative und absolute Verschlechterungen bzw. Verbesserungen von Einkommenspositionen. Bleibt die Machtverteilung konstant, ändert sich aber die Höhe des Ueberschusses (Wachstum oder Abnahme), so bleibt auch die Einkommensungleichheit konstant, obwohl alle Einkommensempfänger proportional zu ihrer Macht am gestiegenen bzw. gesunkenen Gesamteinkommen teilhaben. Die absoluten Einkommensveränderungen ändern in dieser Situation die Einkommensungleichheit nicht.

Die Beziehung zwischen der Machtverteilung und dem Ueberschuss ist aber weder ursprünglich so beliebig, weder in der Zeit kausal so eindeutig, noch sozial so unproblematisch, wie das aufgrund der Sätze 1) und 2) scheinen könnte.

Zunächst steht die mögliche Höhe des Ueberschusses in Zusammenhang mit Arten von Produktionssystemen (Organisation, Verfügung über zentrale Produktionsfaktoren und Technologie), die ihn hervorbringen und die ihrerseits nicht mit beliebigen Machtverteilungen vereinbar sind. Oder: Eine bestimmte Machtverteilung ist nicht mit einer unbeschränkten Variation von möglichem Ueberschuss empirisch vereinbar.

Weiter, wenn zu einem bestimmten Betrachtungszeitpunkt Macht die Fähigkeit beinhaltet, sich Ueberschuss anzueignen, so ist auch zu sehen, dass die sich dann einstellende Verfügung über Ueberschuss ihrerseits auf die Macht zurückwirkt. Es handelt sich mithin um einen in der Zeit rückgekoppelten Zusammenhang; und je nach Verwendungsart des Ueberschusses (privater Konsum, private Investitionen und staatliche Verwendung) ist diese Rückkoppelung unterschiedlich, am geringsten beim konsumtiv verwendeten, stärker beim staatlich verwendeten und sehr stark beim investiv

verwendeten Ueberschuss, nämlich bei der Kapitalakkumulation. Schliesslich ist die Beziehung zwischen der Machtverteilung und dem möglichen Ueberschuss deswegen nicht unproblematisch, weil angenommen werden kann, dass die Legitimität einer jeden Machtverteilung latent in Frage gestellt ist und dass das Problem der Machtverteilung infolge geringer Befriedigung von Grundbedürfnissen und/oder infolge von Verlust hergebrachter sozio-kultureller Rechtfertigungsmuster und/oder infolge von neuen sozio-kulturellen Normen manifest werden kann.

Bei Illegitimität der Machtverteilung ist es möglich, dass Machtträger auf einen Teil ihrer Einkommensprivilegien verzichten, die sie sich aufgrund ihrer aktuellen Macht kurzfristig aneignen könnten. Dadurch wird es möglich, dass Macht und Einkommensprivileg in beschränktem Ausmass unabhängig voneinander variieren können. Dies ist zum Zwecke der Legitimation und damit der längerfristigen Aufrechterhaltung der Machtverteilung für Machtträger funktional. Ansprüche auf eine höhere Teilnahme an der Macht können so materiell abgegolten werden. Sie können dadurch u.a. gleichsam in die Konsumsphäre abgeschoben werden. Ein typisches Beispiel für diesen Mechanismus sind stimmrechtlose Aktien (z.B. für Belegschaftsmitglieder).

Als Untersatz zu Satz (2) können wir formulieren:

(2.1) Die Einkommensungleichheit ist zwar im wesentlichen proportional zur Machtverteilung, darüber hinaus aber in gewissem Ausmass auch eine Funktion der Legitimation von Macht zwecks längerfristiger Aufrechterhaltung derselben. Letzteres gilt nur dann, wenn dominante Akteure an der zwangsfreien und damit mehr Effizienz garantierenden Aufrechterhaltung einer Ordnung interessiert sind und solange die Verfügung über die materielle Ressource Einkommen eine durch Sinn konstituierte Legitimation substituieren kann.

Wir wollen im weiteren Verlauf nicht von a priori-Annahmen über die Veränderung der Machtverteilung im Prozess der Entwicklung ausgehen, sondern versuchen, konstituierende Elemente von Machtverteilungen näher zu analysieren.

Machtverteilung ist ein komplexes, aber auch vages Konzept, weil auf sozialem wie auf Weltniveau zahlreiche Vereinfachungen nötig werden, die der Vielzahl möglicher Machtkonstellationen nie voll gerecht werden können. Dennoch wollen wir solche Generalisierungen wagen, weil schliesslich Theoriebildung immer Reduktion von empirischer Vielfalt ist.

Die Aufrechterhaltung von Macht und damit einer Machtverteilung ist immer an ein typisches Grundmuster gebunden, worauf Weber (1972, S.548) treffend hingewiesen hat: Herrschaft aufgrund des Vorteils der kleinen Zahl. Dadurch be-

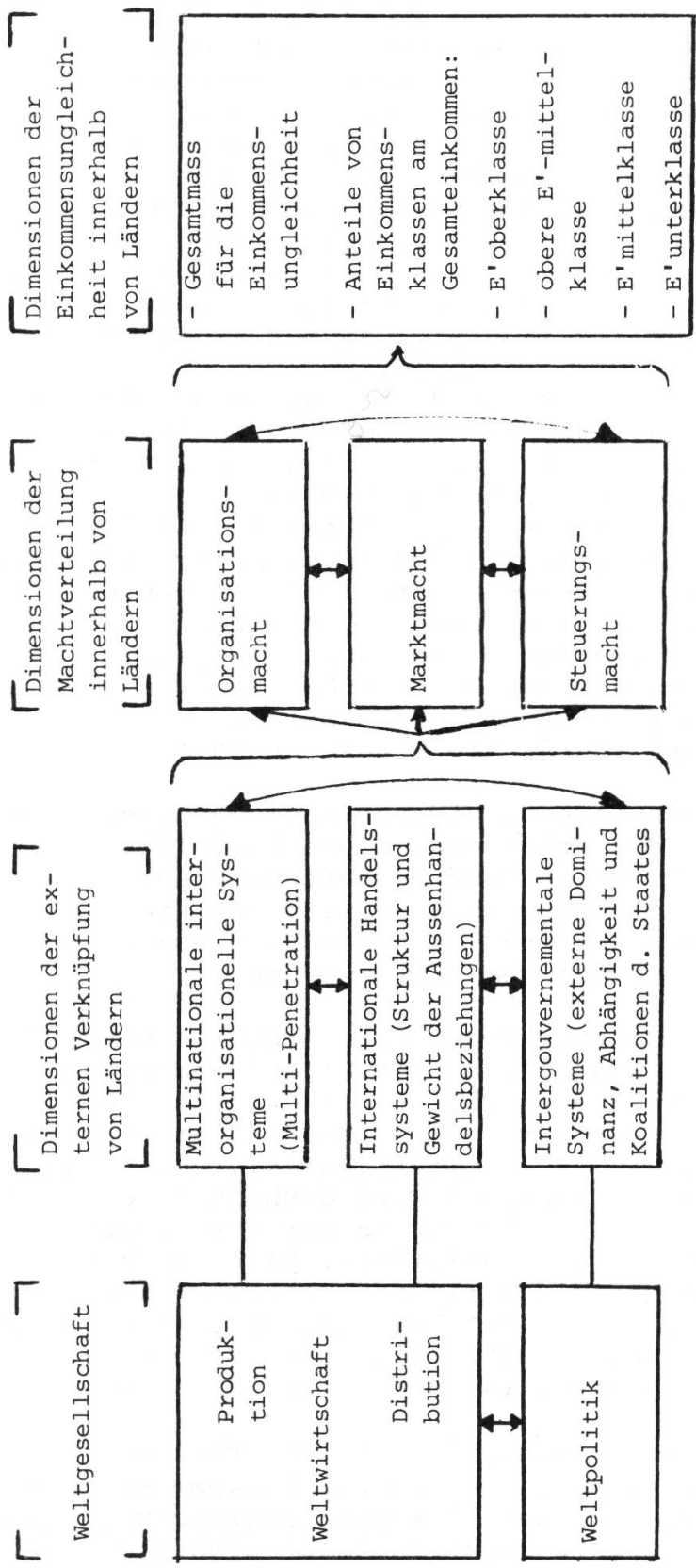
steht die Möglichkeit, sich besonders schnell zu verständigen und jederzeit ein rational geordnetes Handeln ins Leben zu rufen, um Machtbedrohungen niederschlagen zu können. Jedenfalls so lange, "als nicht die Widerstrebenden sich gleich wirksame Vorkehrungen zur planvollen Leitung eines auf eigene Gewinnung der Herrschaft gerichteten Gesellschaftshandeln geschaffen haben. Der 'Vorteil der kleinen Zahl' kommt voll zur Geltung durch Geheimhaltung der Absichten, gefassten Beschlüsse und Kenntnisse der Herrschenden, welche mit jeder Vergrößerung der Zahl schwieriger und unwahrscheinlicher wird (...). Jede auf Kontinuität eingerichtete Herrschaft ist an irgendeinem entscheidenden Punkt Geheimherrschaft (Weber, 1972, S.548).

Noch generalisierender wollen wir sagen, dass das Strukturprinzip der Macht immer in der Monopolisierung von Zwangsmitteln und/oder produktiven Ressourcen (einschliesslich Informationen) besteht.

Konzeptuell wollen wir drei Typen von Macht unterscheiden, die in konkreten Machtverteilungen vorzufinden sind und die in ihrem Zusammenspiel diese konstituieren, nämlich: Marktmacht, Organisationsmacht und Steuerungsmacht. Diese einzelnen Machttypen sind nicht ausschliesslich bestimmten sozialen Akteuren zuzuordnen. So weisen z.B. Wirtschaftsunternehmen Organisationsmacht und Marktmacht auf; Kapitalbesitzer (je nach Höhe und Anlageart sehr unterschiedliche) Steuerungsmacht, durch die staatlich garantierten Eigentumsrechte, und Marktmacht; und staatliche Organe weisen Steuerungsmacht, aber auch Organisationsmacht und dadurch in der Regel auch Marktmacht auf. Weiter sind verschiedene Machttypen füreinander instrumentalisierbar. Die staatliche Bürokratie z.B. ist ein Instrument der Steuerung, deren Resultate wiederum eine Erhöhung der Organisationsmacht des Staates bewirken können. Schliesslich sind die Machttypen im Rahmen der Weltgesellschaft als umfassendes System zu sehen. Die Vorstellung der Weltwirtschaft als Teil der Weltgesellschaft bedeutet im Kern, dass die faktische Arbeitsteilung, durch multinationale Konzerne (Produktion und Distribution) und durch integrierte Märkte (Distribution) hervorgebracht, nicht mit den Grenzen territorial organisierter Staaten zusammenfällt. Und intergouvernementale Systeme innerhalb der Weltgesellschaft beeinflussen die nationale staatliche Steuerungsmacht mit Konsequenzen für die nationale und die Weltwirtschaft.

Das folgende Schema verdeutlicht unseren konzeptuellen Ansatz.

Schema der hypothetischen Zusammenhänge



II.1 Marktmacht

Marktmacht. Diese ist umso grösser, je konzentrierter Angebot oder Nachfrage ist. Weiter ist sie umso grösser, je diskriminatorischer der Zugang zu den wichtigen Produktionsfaktoren, Kapital und Technologie, ist. Dadurch entstehen monopolistische Positionen der Besitzer gegenüber Nichtbesitzern. Knappheit und ungleiche Verteilung machen Produktionsmittel zu Rentenquellen. Zunächst wird dadurch die funktionelle Einkommensverteilung beeinflusst. Wie die personelle Einkommensverteilung dadurch beeinflusst wird, hängt von der Kumulation verschiedener funktioneller Einkommensarten auf der Ebene von Individuen ab. Dennoch können wir folgende generelle Hypothesen formulieren.

(H 1.1) Je ungleicher die Verteilung von Produktionsmitteln, desto ungleicher ist die Einkommensverteilung.

(H 1.1.1) Da Produktivvermögen in allen Privatwirtschaften sehr (wenn auch in variablem Ausmass) ungleich auf Private verteilt ist, ändert sich bei Erhöhung der Profitquote am Gesamteinkommen infolge von Marktmacht - ceteris paribus - die personelle Einkommensverteilung in Richtung zunehmender Konzentration und eines höheren Anteils der Einkommensoberklasse. 'Ceteris paribus' bedeutet u.a. auch, dass die Ausschüttungsquote der Gewinne von Unternehmen konstant bleibt, was infolge der Entmachtung des Durchschnittsaktionärs zweifelhaft ist (Bornschiefer, 1976, S.195f.).

Marktmacht kann Gegenmacht erzeugen. Das wichtigste Beispiel ist auf dem Arbeitsmarkt die Kartellisierung der Arbeitskraftanbieter in Gewerkschaften. Dadurch kann der diskriminatorische Zugang zu Einkommen infolge von ungleicher Vermögensverteilung und von ungleichem Zugang zu Beschäftigungsmöglichkeiten gemildert werden.

Auf dem Arbeitsmarkt können sich Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften als Alleinanbieter und -nachfrager gegenüberstehen. In solchen Fällen ist die Theorie des bilateralen Monopols anwendbar. Solche Machtkonstellationen neigen dazu, Kompromisse zu institutionalisieren. In der lohnpolitischen Auseinandersetzung wird deshalb in der Regel eine Ausrichtung der Lohnerhöhung an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätserhöhung gefordert. Eine Erhöhung der Löhne nach Massgabe der Produktivitätsverbesserungen bedeutet, dass die Arbeiter im gleichen Mass wie die Kapitalbesitzer am wachsenden Ueberschuss teilhaben. Eine Umverteilung des übrigen Ueberschusses ist dadurch nicht gegeben.

(H 1.2) Bilaterale Monopole auf dem Arbeitsmarkt wirken in Richtung einer Stabilisierung der Einkommensungleichheit. Eine Stabilisierung der Einkommensungleichheit durch das Verhalten der Gewerkschaften ergibt sich auch infolge der von ihnen in der Regel verfolgten Politik der Stabilisierung

der Lohndifferentiale, wenn sie für alle Beschäftigten einen gleichen prozentualen Lohnanstieg fordern.

Bilaterale Monopole auf dem Arbeitsmarkt sind allerdings keineswegs die Regel, wenn man verschiedene Gesellschaften vergleicht. Wenn man von einer gegebenen Marktmacht der Arbeitgeber auf dem Arbeitsmarkt ausgeht, so sind auch bei gleichem gesamtgewerkschaftlichen Organisationsgrad die Konsequenzen einer gewerkschaftlichen Gegenmacht für die Einkommensverteilung abhängig von der Struktur des gesamten Gewerkschaftssystems.

(H 1.2.1) Ein System unabhängiger - nicht koordinierter - oder kompetitiver Einzelgewerkschaften (vgl. auch Bornschiefer, 1976, S.309ff.) geht unter sonst gleichen Umständen einher mit grösserer Ungleichheit im Rahmen der Erwerbseinkommen.

Marktmacht der Arbeitgeber erhöht die Profitquote (in nicht privatwirtschaftlichen Systemen den Investitionsfonds, im staatlichen Sektor den Budgetüberschuss). Wenn sich die Struktur der Profiteinkommen (Zins, Bodenrente, Unternehmergewinn) und der Lohneinkommen (Löhne und Gehälter) nicht ändert, so nimmt die Ungleichheit der personellen Einkommensverteilung bei steigender Profitquote zu und bei fallender Profitquote ab (→ H 1.1.1). Bei gleichzeitiger Änderung des Anteils der Selbständigen, der personellen Vermögensverteilung und der Ausschüttungsquote der Gesellschaftsgewinne sowie der Beschäftigungsstruktur ist der Effekt nur noch durch Simulationen zu bestimmen. Als allgemeine Hypothese können wir dennoch vorschlagen:

(H 1.2.2) Je tiefer das relative Lohneinkommen (Lohnquote im Vergleich zur Quote der Unselbständigen), desto ungleicher ist bei gegebener Vermögensverteilung die personelle Einkommensverteilung. Dieser Effekt ist umso grösser, je grösser der privatwirtschaftlich betriebene Teil einer Wirtschaft ist.

Es ist darauf zu verweisen, dass die Machtverteilung einer Gesellschaft - soweit sie durch Marktmacht bestimmt wird -, nicht nur durch Marktmacht auf lokalen und nationalen Märkten bestimmt wird, sondern auch durch Marktmacht auf den Weltmärkten. Marktmacht auf den Weltmärkten weist nationalen Wirtschaften Entgelte für Wirtschaftsleistungen zu, impliziert aber auch eine Verfestigung von internationaler Arbeitsteilung (Murray, 1972; Bornschiefer, 1976) mit einer Strukturierung, also Zuschreibung von Funktionen und einer dadurch bedingten Nachfrage nach beruflichen Qualifikationen. Dies ist ein wichtiges Beispiel dafür, wie die Machtverteilung in der Weltgesellschaft in die Machtverteilung einer Gesellschaft eingreift.

Aus unseren axiomatischen Sätzen (1) und (2) folgt die Hypothese:

(H 1.3.1) Ein durch die Verknüpfung mit der Weltwirtschaft induziertes Wachstum über den Aussenhandel und/oder durch die Penetration durch Multis führt zu grösserer interner Einkommensungleichheit, sofern sich dadurch die Machtverteilung in Richtung grösserer Machtkonzentration ändert.

Dies gilt umso mehr, je mehr potentielle Gegenmacht des Staates infolge wachsender Abhängigkeit von externen Akteuren (\rightarrow H 3.2) und potentielle Gegenmacht der Gewerkschaften geschwächt werden (\rightarrow H 1.2).

Verschiedene empirische Ergebnisse liegen vor, die eine positive Beziehung zwischen der Integration in die Weltwirtschaft über den Aussenhandel (vertikaler Handelsaustausch, Partner- und Güterkonzentration) und der Einkommensungleichheit finden (Galtung, 1971; Jackman, 1975; Rubinson, 1976) und die eine positive Beziehung zwischen der Penetration durch Multis bzw. Auslandskapital und der Einkommensungleichheit finden (Chase-Dunn, 1975; Bornschier, 1975; Rubinson, 1976, Bornschier/Ballmer, 1978, Bornschier/Chase-Dunn/Rubinson, 1978), ohne dass in diesen Studien allerdings Aspekte der internen Machtverteilung operationalisiert worden wären.

Wenn die mögliche Einkommensungleichheit eine Funktion des wirtschaftlichen Ueberschusses ist (Satz 1), dann kann die Ungleichheit umso grösser sein, je weniger menschliche Arbeitskraft benötigt wird und je weniger Expertise nötig ist und je weniger komplex die Organisationsformen sein müssen, um diesen Ueberschuss zu erzeugen (\rightarrow H 2.).

Dies ist anwendbar auf den Ueberschuss infolge der Vermarktung von seltenen Bodenschätzen auf dem Weltmarkt. Deshalb kann die Hypothese formuliert werden:

(H 1.4) Je höher der Erlös von mineralischen Rohstoffprodukten für den Weltmarkt in Relation zum Gesamteinkommen, desto höher kann - ceteris paribus - die Einkommensungleichheit sein. Dies gilt unter den genannten Prämissen unter Anwendung von Satz (2), weil dann die Macht relativ wenig geteilt sein muss.

Adelman/Morris (1973) konnten in einer empirischen Untersuchung von 43 Entwicklungsländern zeigen, dass das Vorhandensein von natürlichen Ressourcen (Bodenschätze und Qualität des Bodens) im Durchschnitt mit höherer Einkommensungleichheit einhergeht. Chenery/Syrquin (1975, S.61) konnten eine Beziehung zwischen dem Anteil der Rohstoffe an den Exporten und der Einkommensungleichheit aufweisen.

Zur Beziehung zwischen Rohstoffmultis und Einkommensungleichheit lässt sich folgende Hypothese formulieren.

(H 1.4.1) Wenn multinationale Konzerne durch Rohstoffausbeutung den latenten Reichtum (Ueberschuss) von Ländern erschliessen, so folgt aus dem Vorangegangenen, dass die Einkommensungleichheit wahrscheinlich grösser ist, als wenn der gleiche Ueberschuss mit Hilfe von komplexen Formen der Produktion erzielt werden müsste. Die Einkommensungleichheit ist dann umso grösser, je kleiner die lokale Machtelite ist, die zwecks Aufrechterhaltung der Tätigkeit der Multis am Ueberschuss, den die Konzerne aktivieren, beteiligt werden muss. Unter sonst gleichen Umständen geht die Tätigkeit der Rohstoffmultis mit höherer Einkommensungleichheit einher, die allerdings nicht auf einer grösseren Ausbeutung (im oekonomischen Sinne) von erheblichen Teilen der Unterklasse beruht.

(H 1.4.2) Sofern nicht das Diktat der Rohstoffvorkommen den Ausbeutungsort bestimmt, bevorzugen Rohstoffmultis Länder mit konzentrierter Machtverteilung, weil sie dann günstigere Konzessionsbedingungen aushandeln können (geringere Notwendigkeit, den Ueberschuss zu teilen).

II.2 Organisationsmacht

Organisationsmacht. Diese soll die Fähigkeit bezeichnen, die Generierung, Verwaltung und Verteilung von Werten in integrierten Arbeitsvollzügen herrschaftlich zu ordnen. Eine solche Ordnung impliziert eine Hierarchie, also eine vertikale Arbeitsteilung.

Die Machtverteilung, die sich in der Hierarchisierung ausdrückt, ist eine Funktion der Zahl der hierarchischen Niveaus. Je höher die Zahl der hierarchischen Niveaus, desto grösser sind die Machtunterschiede. Die Zahl der hierarchischen Niveaus ist eine Funktion der Grösse von Organisationen und des Ueberwachungsverhältnisses.

Das Ueberwachungsverhältnis (Zahl der Mitglieder auf einer Stufe im Verhältnis zur Zahl der Mitglieder auf der nächsthöheren Stufe) ist abhängig von dem Grad der Zerlegung und der Routinisierung verschiedener Arbeiten. Die Ersparnisse infolge der Routinisierung von Arbeiten sind die Grundlage für den Ausbau der Hierarchie (Bornschier, 1977; Blau, Schoenherr, 1971, S.345ff; Blau, 1974). Dies impliziert, dass die Institutionalisierung von Macht in der Hierarchie abhängig von dem Ueberschuss ist, der infolge der Routinisierung erreicht wird.

Parameter der organisationellen Machtverteilung sind mithin die Zahl der hierarchischen Stufen und die Verteilung von

Organisationsmitgliedern auf verschiedene Stufen; dies letzte ist abhängig vom Ueberwachungsverhältnis, das selbst abhängig von der Routinisierbarkeit, dem Ausmass der Arbeitsverschiebung auf Maschinen, also der Kapitalintensität, und von der Notwendigkeit von Expertise ist. Mit Bezug auf die Hierarchisierung können wir folgende Hypothese formulieren:

(H 2.1) Je höher die Hierarchisierung der Autorität, desto grösser ist die Zahl der hierarchischen Niveaus und desto ungleicher ist - ceteris paribus (insbesondere bei gegebener Verteilung der Organisationsmitglieder über verschiedene Stufen) - die Verteilung der Verdiensteinkommen.

Die Teilnahme an der Macht auf jeder Stufe einer organisationellen Hierarchie ist auch abhängig von dem externen Machtpotential einer Organisation. Dies ist allerdings auf den höchsten Stufen der Hierarchie viel ausgeprägter (vgl. Bornschie, 1976, S.304, 306-09). Das externe Machtpotential einer Organisation ergibt sich aus über Markt- und/oder Organisationsmacht (Konzernierung) vermittelten Machtverhältnissen zwischen Organisationen (Bornschie, 1976) und zwischen Klassen von Organisationen in verschiedenen Sektoren wirtschaftlicher Betätigung. Die Wahrscheinlichkeit solcher externen Machtpositionen von Organisationen, wodurch die aggregierte organisationelle Machtverteilung beeinflusst wird, steigt mit Grössenunterschieden zwischen Organisationen. Daraus sind folgende Hypothesen ableitbar:

(H 2.2) Bei gegebener Durchschnittsgrösse von Organisationen ist die Ungleichheit der aggregierten organisationellen Machtverteilung umso grösser, je grösser die Unterschiede der Organisationsgrössen sind.

(H 2.2.1) Je mehr durch die Präsenz von multinationalen Konzernen nationale Organisationssysteme überschichtet werden, desto grösser ist die Ungleichheit der aggregierten organisationellen Machtverteilung und umso grösser ist, ceteris paribus, die Ungleichheit der Verdiensteinkommen.

Die Begründung dafür ist, dass die Organisationen im Sektor der kleinen und mittleren Betriebe tiefere Löhne und Gehälter zahlen als im Sektor der monopolistischen Grossunternehmen (Bornschie, 1976; S.303ff; Blaug, 1974/5). Eine solche Einkommensschichtung wird mit dem Grad der organisationellen Ueberschichtung durch multinationale Konzerne verstärkt, denn deren Tochterunternehmen gehören im Gastland zu den grösseren, häufig grössten Unternehmen, und sie zahlen in aller Regel auch in unterentwickelten Ländern Löhne und Gehälter, die über den lokalen Marktansätzen liegen (Reuber, 1973, S.176; Bornschie, 1976, S.385ff.; ILO, 1976; Lim, 1977). Eine damit gegebene Spaltung der Arbeits-

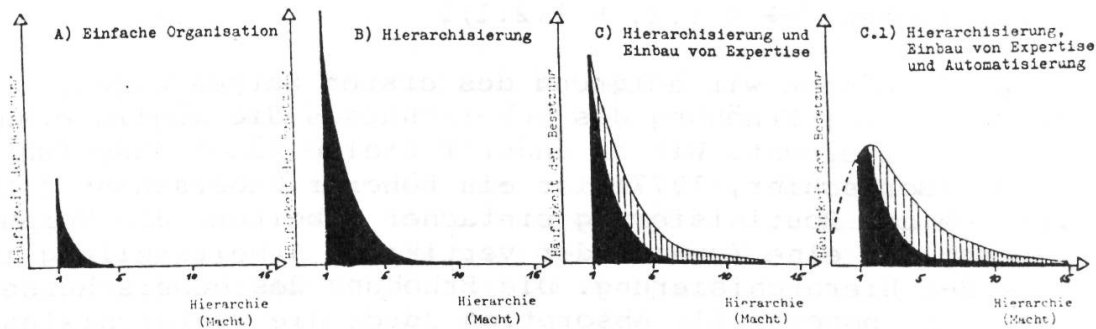
märkte mit einer Arbeiteraristokratie ist für die Solidarität und Organisierbarkeit der gewerkschaftlichen Basis nachteilig und dürfte zu einer gewerkschaftlichen Schwächung führen (→ H 1.2, H 1.2.1).

Generell können wir aufgrund des ersten Satzes sagen, dass sich bei Erhöhung des Ueberschusses die mögliche Ungleichheit erhöht. Wie an anderer Stelle näher ausgeführt wurde (Bornschiefer, 1977) ist ein höherer Ueberschuss (etwa infolge der Routinisierung einfacher Arbeiten) die Voraussetzung für eine Zunahme der vertikalen Arbeitsteilung in Form der Hierarchisierung. Die Erhöhung des Ueberschusses und seine potentielle Absorption durch die Hierarchisierung der Autorität gehen mithin Hand in Hand. Andererseits ist aber anzumerken, dass ein grosser Ueberschuss im allgemeinen nur mit Hilfe von Komplizierung der Organisationsformen und der Technologie erreichbar ist, also einer Aenderung der Organisationsstruktur, die über eine einfache Hierarchisierung der Autorität hinausgeht.

Das Wachstum von Organisationen erfordert im Verlauf der organisationellen Entwicklung eine Erhöhung der organisationellen Komplexität und die Einführung sowie die Aufrechterhaltung und ständige Neuerung von komplizierter Technologie, im technischen wie im organisationellen Bereich (Kommunikation). Dadurch wird eine hierarchische Machtstruktur vor Probleme ihrer Aufrechterhaltung gestellt.

Die Generierung der Grundlagen von Macht und ihre Verwaltung erfordert Expertise, die anders als im Falle von Kapital in weitaus geringerem Masse individuell akkumuliert werden kann. Notgedrungen ist diese Expertise auf eine relativ grössere Zahl von Personen aufgeteilt. Für eine Machthierarchie bedeutet dies, dass sie nicht nur auf routinisierbare Arbeitskraft, sondern auf das Wissenskapital anderer angewiesen ist. Dies erzeugt eine Machtposition auf der Seite der Experten in Abhängigkeit von der Nachfrage und der Knappheit des Wissenskapitals. Selbst wenn wir davon ausgehen, dass das organisationelle Herrschaftszentrum die 'letzte' Macht behält, nämlich die letzte Entscheidungsbefugnis, so kontrolliert sie doch nicht mehr direkt die Generierung von wichtigen Ressourcen wie Expertise, die Verwaltung dieser Ressourcen und die Informationsbeschaffung bezüglich der Einsetzbarkeit von Mitteln.

Typologie von organisationaler Machtverteilung



Im Anschluss an die schematische Typologie von organisationalen Machtverteilungen können wir folgenden Satz formulieren: Je stärker die Macht hierarchisiert ist, desto mehr muss sie auch in der Regel mit der Expertise geteilt werden. Dies gilt jedenfalls so lange, wie Effizienz und organisationelles Wachstumsstreben oberste Maxime ist. Daraus ergibt sich die Hypothese:

(H 2.3) Je mehr die Macht mit der Expertise geteilt wird, d.h. je grösser der Anteil der Experten gemessen an der Zahl der Organisationsleiter, desto geringer ist die Machtkonzentration bei einer gegebenen Hierarchie und desto geringer ist die Einkommensungleichheit.

Berücksichtigt man beim Typ C in der Typologie organisationaler Machtverteilungen noch die Mechanisierung und die Automatisierung der Produktion, so ergibt sich eine Freisetzung von Beschäftigten auf den untersten Stufen der organisationalen Hierarchie (vgl. den Uebergang von Typ C zu C.1 im Schema). Eine solche Freisetzung ist eine Voraussetzung dafür, dass die relative Zahl des administrativen Personals, d.h. der Beschäftigten in Büroberufen, zunehmen kann.

(H 2.4) Der Wandel der Besetzung bei der organisationalen Verteilung in Richtung einer Erhöhung des administrativen Personals (Bürokratisierung) ändert die organisationelle Machtverteilung und führt zu einer geringeren Einkommensungleichheit, wobei insbesondere der Einkommensanteil der Mittelklasse zunimmt.

Die Freisetzung von Beschäftigten infolge von Mechanisierung und Automatisierung der routinisierbaren Tätigkeiten kann allerdings, sofern die Mobilität in höhere Positionen der organisationalen Arbeitsteilung beschränkt ist oder wenn die Aufnahmefähigkeit dort gesättigt ist (was auch eine Folge der Mechanisierung von Büroberufen ist), zu

strukturell bedingter Arbeitslosigkeit führen. Strukturelle Arbeitslosigkeit, d.h. eine Marginalisierung von Arbeitskräften, führt zu einer höheren Besetzung auf der Nullstufe der aggregierten organisationellen Arbeitsteilung, macht sie demnach ungleicher. Disproportionalitäten zwischen der Ersparnis im Rahmen routinisierbarer Arbeiten und der Aufnahmemöglichkeit in höheren Bereichen der Arbeitsteilung sind insbesondere dann wahrscheinlich, wenn die Kapitalintensität (Grad der Arbeitsverschiebung auf Maschinen) stärker zunimmt als die Kapitalbildung.

(H 2.5) Je stärker die Kapitalintensität im Vergleich zur Kapitalbildung wächst, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit struktureller Arbeitslosigkeit und desto grösser ist die Einkommensungleichheit.

Auch bei Vorhandensein von Arbeitslosenversicherungen führt strukturelle Arbeitslosigkeit wohl dennoch zu einem gewissen Angebotsdruck auf dem Arbeitsmarkt und mithin zu einer Machtverschiebung (→ H 1.2), weswegen auch die Lohnquote tiefer ist (→ H 1.2.2). Dies gilt nicht für konjunkturelle Arbeitslosigkeit; diese geht einher mit einer relativ höheren Lohnquote, weil die Gewinne in der Krise erfahrungsgemäss stärker abnehmen.

Die Konsequenzen einer Penetration durch multinationale Konzerne für die Einkommensverteilung sind theoretisch nicht nur auf den Aspekt der Ueberschichtung beschränkt (vgl. H 2.2.1). Weitere Konsequenzen können anhand des Modells der organisationellen Machtverteilung hypothetisch formuliert werden. Bei diesen grössten privaten Organisationen findet die Komplizierung der Organisationsstrukturen unter Einbezug von Expertise nicht in allen Bereichen ihrer Suborganisationen statt, vielmehr hauptsächlich im engeren Bereich der Konzernzentralen in den Leitungssitzländern. Im Rahmen der Institution des multinationalen Konzerns werden vornehmlich 'inkomplette' Organisationen in die penetrierten Länder verpflanzt. Die Teilung der Macht mit der Expertise findet viel stärker im Rahmen der Organisationszentralen statt. Verpflanzt werden standardisierte Organisationsprogramme, bei denen mehr als im Bereich der Zentralen routinisierbare Ausführungs- und Kontrollfunktionen und - im Vergleich zu den lokalen Standards - eine hohe Arbeitsverschiebung auf Maschinen vorherrschen. Dadurch wird einerseits eine Hierarchisierung der Autorität bewirkt (→ H 2.1) und gleichzeitig eine Verschiebung der Organisationsmitglieder in Richtung Bürokratisierung (→ H 2.4) und eine Teilung der Macht mit der Expertise (→ H 2.3) retardiert. Andererseits wird dadurch die Wahrscheinlichkeit struktureller Arbeitslosigkeit erhöht (→ H 2.5).

Anders als beim Steuerungsmechanismus Weltmarkt wird hier die internationale Arbeitsteilung durch eine konzerninterne Arbeitsteilung gesteuert, wodurch die Machtstruktur im umfassenden System der Weltwirtschaft in diejenige einzelner Gesellschaften eingreift.

(H 2.6) Je mehr die Entwicklung einer Gesellschaft in Form abhängiger Industrialisierung durch multinationale Konzerne vonstatten geht, desto ungleicher ist als hypothetische Konsequenz die organisationelle Machtverteilung und desto ungleicher ist deswegen die Einkommensverteilung.

(H 2.7) Je mehr die überschichtende Penetration durch multinationale Konzerne zu einer relativ hohen Steigerung der Kapitalintensität im Vergleich zur Steigerung der Kapitalbildung führt, desto grösser ist die Wahrscheinlichkeit der Marginalisierung von Arbeitskräften. Die hypothetische Konsequenz ist eine ungleichere Einkommensverteilung.

Die überschichtende Penetration durch multinationale Konzerne äussert sich daneben auch in der Marktmachtspäre, nämlich in einer Spaltung von Arbeitsmärkten (→ H 2.2.1) und in einer Monopolisierung von Anbietermärkten. Eine Monopolisierung von Märkten infolge von Ueberschichtung (Merhav, 1969; Bornschier, 1975, 1976) führt zu einer höheren Profitquote und deshalb zu einer ungleicheren Einkommensverteilung (→ H 1.1.1).

Schliesslich ist im Rahmen der organisationellen Entwicklung von Unternehmen noch auf eine Aenderung in der Machtverteilung einzugehen, mit der eine Konsequenz für die Einkommensverteilung verbunden ist. Dies betrifft die Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht bei zahlreichen, grösseren Unternehmen im kapitalistischen System. Die sogenannte Managerrevolution bedeutet, dass Angestellte als Top-Manager viele Unternehmen, insbesondere Grossunternehmen leiten. Die Einheit von Nutzungsrechten und Weisungsrechten (Verfügungsmacht), die dem Eigentümer rechtlich garantiert werden, wird auf der Ebene der Organisation häufig faktisch aufgespalten. Die Kapitaleigentümer teilen in solchen Fällen die Macht mit den Top-Managern, die die faktische Verfügungsmacht über das Kapital haben. Die Kapitaleigentümer werden in einer solchen Situation auf ihre Nutzungsrechte beschränkt (Rentnerstatus), verzichten damit auf die Unternehmerrolle mit ihrem Unternehmerlohn und mit ihrem möglichen Unternehmergewinn. Eine solche Machtteilung im Rahmen eines kapitalistischen Systems bedeutet, dass sich die Kumulation von verschiedenen Einkommensarten, wie Kapitalzins, Unternehmergewinn und Unternehmerlohn auf personeller Ebene abschwächt. Als Hypothese können wir formulieren:

(H 2.8) Je häufiger die Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht, desto geringer ist die Korrelation zwischen

den oben genannten Einkommensarten im obersten Bereich der Einkommensverteilung mit der Konsequenz einer Abnahme des Anteils der Einkommensverteilung am Gesamteinkommen.

Hier nicht aufgeführte Simulationsergebnisse bezüglich der Konsequenzen der Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht legen erhebliche Effekte in Richtung der Hypothese im allerobersten Teil der Einkommensverteilung nahe. Allerdings ist dieser Strukturwandel nur schwer von der Teilung der Macht mit der Expertise (vgl. H 2.3) zu isolieren, wozu er im weiteren Sinne auch zu zählen ist (Professionalisierung der Unternehmerrolle).

Für die hochentwickelten kapitalistischen Industrieländer war in der Vergangenheit eine deutliche Abnahme des Anteils der Einkommensoberklasse am Gesamteinkommen kennzeichnend, während sich die übrige Einkommensungleichheit viel weniger stark veränderte. Wir schlagen vor, dies insbesondere in Zusammenhang zu sehen mit der Teilung der Macht mit der Expertise im weiteren Sinne (vgl. H 2.3, H 2.8). In Grossbritannien z.B. erhielt die Einkommensoberklasse (oberste 5% der Einkommensempfänger) folgende Anteile am Gesamteinkommen vor Steuern: 1880 48%, 1913 43%, 1929 33%, 1938 31%, 1949 23.5%, 1957 18%, 1968 15% (vgl. Kuznets, 1963; Jain, 1975). Für andere Länder mit Zeitreihen lässt sich ebenfalls eine deutliche Abnahme des Einkommensanteils der Oberklasse nachweisen, nämlich für Dänemark seit 1870, für Deutschland seit 1913, für die Vereinigten Staaten seit 1929, für Schweden seit 1935 und für die Niederlande seit 1938. Für die Schweiz lässt sich gemäss Zahlen von Noth (1975, S.91) seit dem letzten Weltkrieg keine Abnahme nachweisen.

II.3 Steuerungsmacht

Steuerungsmacht. Hierunter verstehen wir die Fähigkeit, das Verhalten und die Entscheidungen von Akteuren zu beeinflussen, und zwar in dem Sinne, dass eine solche Beeinflussung nicht durch Verhalten auf Märkten oder durch herrschaftliche Anordnungen innerhalb von Organisationen zustande kommt. In einem solchen Sinne kommt den Normen, die im Rahmen des sozio-kulturellen und des sozio-politischen Systems gesetzt sind, Steuerungsmacht zu. Wir verfolgen hier die staatliche Steuerungsmacht weiter.

Staatliche Steuerungsmacht besteht in Gesetzen und Verordnungen auf gesetzlicher Grundlage oder auch in Eingriffen von Seiten staatlicher Akteure ohne gesetzliche Grundlage (2). Wirksam werden diese erst durch einen Kontroll- und Sanktionsapparat, wodurch die Durchführung aktueller und die Möglichkeit latenter staatlicher Steuerungsmacht garantiert werden, und zwar dies auch bei ursprünglich oder aktuell nicht gegebener Legitimität oder Legalität staatlicher Herrschaft.

Der Staat ist deshalb, wie bereits hervorgehoben, nicht auf Steuerungsmacht beschränkt. Durch seine Verwaltungsbürokratien besitzt er auch Organisationsmacht, und dadurch auch Marktmacht, z.B. auf dem Kapital- und auf dem Arbeitsmarkt.

Wenn Macht die Verteilung von Ueberschuss determiniert, dann muss auch der staatlichen Steuerungsmacht ein Anteil am Ueberschuss zukommen. Dieser Anteil besteht aus Steuern (einschliesslich steuerähnlicher Abgaben wie z.B. Zölle). Die relative Höhe dieser staatlich kontrollierten Ressourcen ist Ausdruck der Machtverteilung zwischen der Steuerungsmacht auf der einen und der Markt- und Organisationsmacht auf der anderen Seite. Eine solche Machtverteilung besagt aber noch nicht, wie die staatliche Steuerungsmacht eingesetzt wird und mit welchen Konsequenzen für die gesamte personelle Einkommensungleichheit Einkommen dadurch umverteilt wird. Wenn man fragt, wie der Staat die Einkommensverteilung beeinflusst, so muss man zunächst fragen, ob und in welchem Ausmass und welchen Gruppen gegenüber der Staat seine Macht legitimieren muss. Vier wichtige Staatsfiguren lassen sich idealtypisch unterscheiden (3).

1. Bei grosser Dezentralisierung von gesellschaftlicher Macht ist die Legitimationsnotwendigkeit des Staates und seiner Akteure gering, weil es an koordinierter gesellschaftlicher Macht fehlt, die die Macht des Staates bedrohen könnte. In diesem Fall kann staatliche Macht vergleichsweise sehr hoch und stark zentralisiert sein. Eine solche Staatsfigur, die ein autoritäres, despotisches Regime ermöglicht, kann zu einer enormen Einkommensungleichheit führen, ohne dass die Ungleichheit in der Masse der Bevölkerung erheblich ist. Die mächtigen Akteure des Staates bilden die Einkommensoberklasse und ihre Klientele die Einkommensmittelklasse. Instabilität droht im wesentlichen nur von den mittleren Rängen des Zwangsapparates, deren Positionsinhaber in der Regel darauf aus sind, einen grösseren Teil vom staatlichen Kuchen durch den Sturz der obersten Herren zu erlangen. Generell kann man bei dieser Staatsfigur davon ausgehen, dass staatliche Macht gesellschaftliche Macht stark determiniert, während die umgekehrte Beeinflussung sehr gering ist.

2. Bei grosser Zentralisierung gesellschaftlicher Macht, die den Ueberschuss absorbiert, ist der Staat notwendigerweise von dieser gesellschaftlichen Macht (auf der Grundlage von Eigentum und Organisation) abhängig und schwach, weil seine unabhängigen Ressourcen begrenzt sind. Dadurch kann staatlicher Zwang zum Werkzeug zentralisierter gesellschaftlicher Macht werden. Diese Staatsfigur kann zu einer Verstärkung der Einkommensungleichheit führen, die bereits durch die gesellschaftliche Machtverteilung bedingt ist, weil zu den Privilegien aufgrund gesellschaft-

licher Macht noch jene aufgrund von Steuerungsmacht hinzukommen. Bei dieser Staatsfigur determiniert die gesellschaftliche Macht die Macht des Staates viel stärker als umgekehrt, wodurch der indirekte staatliche Einfluss auf die Einkommensungleichheit erheblich sein kann, indem der Staat privilegierten privaten Akteuren weitere Privilegien verschafft oder diese gesetzlich absichert.

3. Bei mittlerem Niveau der Zentralisierung gesellschaftlicher Macht ist die Legitimationsnotwendigkeit des Staates vergleichsweise gross und der potentielle Kampf um den Staat zwecks politischer Absicherung von Machtpositionen gross und, was wichtig ist, strukturell unentschieden. Wollen staatliche Akteure in einer solchen Situation ihre Unabhängigkeit und damit ihre Macht optimieren, so dürfen sie sich nicht zu fest mit bestimmten Gruppen liieren, weil die ausgeschlossenen gesellschaftlichen Gruppen potentiell mächtig genug wären, die staatlichen Machttäger zu stürzen. Eine solche strukturelle Situation ist besonders geeignet für die Herausbildung der staatlichen Rolle eines Schiedsrichters zwischen rivalisierenden gesellschaftlichen Gruppen, die alle versuchen, die Politik des Staates zu determinieren, wodurch dieser aber gerade aufgrund einer gewissen Selektivität Autonomie von Einzelinteressen gewinnen kann. Insgesamt ist allerdings zu erwarten, dass das Zusammenspiel von im Kern interessensgleicher gesellschaftlicher Macht (etwa hinsichtlich der Eigentumsgarantie) die Inhalte staatlicher Politik bestimmen, d.h. der Staat wird mehr determiniert als er determinieren kann. Bei dieser Staatsfigur ist es bei staatlicher Garantie privaten Eigentums wahrscheinlich, dass auf die besitzenden Mittelklassen ein hoher Anteil des Einkommens entfällt und dass die Ungleichheit zwischen Ober- und Mittelklassen vergleichsweise gering ist. Der liberale Rechtsstaat kann als Beispiel für diese Staatsfigur angeführt werden.

4. Trotz mittlerer Zentralisation der Macht kann die Machtkonzentration auf verschiedene Akteure hoch sein. Dies dürfte zur Folge haben, dass gesellschaftliche Konflikte wegen des hohen Machteinsatzes systembedrohende Ausmasse erreichen können, also politisch werden. Eine solche Konfiguration und insbesondere eine wachsende Artikulation des Kapital-Arbeit Gegensatzes sind mit eine Ursache für die Transformation des liberalen Rechtsstaates (Figur 3) in einen Interventions-Wohlfahrtsstaat, d.h. die Konzentration der gesellschaftlichen Macht führt zu einer entsprechenden auf der staatlichen Ebene, was sich u.a. in der Höhe der Staatsquote ausdrückt. Die direkten Kontroll- und Verteilungsfunktionen, die dem Staat dadurch zuwachsen, oder die er appropriiert, ergeben sich aus dem Umstand, dass wachsende Bereiche des wirtschaftlichen Lebens dem privaten Konflikt entzogen, gesetzlich geregelt und in

staatlichen Bürokratien "sachlich" verwaltet werden müssen. Bei dieser Staatsfigur ist es wahrscheinlich, dass die Interventionen der Steuerungsmacht sich zugunsten höherer Anteile der Mittelklassen und der Unterklasse am Gesamteinkommen auswirken.

Die zuletzt umrissene Staatsfigur ist dadurch gekennzeichnet, dass die Bereiche, in denen gesellschaftliche Macht die staatliche Politik mehr determiniert als andersherum, kleiner werden. Und jene Bereiche wachsen, in denen die Politik gesellschaftliche Strukturen mehr beeinflusst als andersherum. Letzteres ist, abgesehen vom Grad der demokratischen Kontrolle der Politik, wesentlich auch eine Folge der mit dieser Staatsfigur zwangsläufig einhergehenden Vergrößerung der staatlichen Bürokratie. Durch die Bürokratisierung wird der Staat stark entpersonalisiert, zu einem Geflecht von Organisationen und Aemtern. Die Bürokratie hat eine Tendenz zur Verselbständigung, worauf schon Weber (1972, S.572) treffend hingewiesen hat: "Bürokratische Verwaltung ist ihrer Tendenz nach stets Verwaltung mit Ausschluss der Öffentlichkeit. Die Bürokratie verbirgt ihr Wissen und Tun vor Kritik, soweit sie irgend kann." Für die politische Machtverteilung kommt deswegen der formalen und der faktisch genutzten Pressefreiheit und - bei gegebener parlamentarischer Interessenkonstellation - der effektiven parlamentarischen Kontrolle der staatlichen Verwaltung eine grosse Bedeutung zu. Je grösser diese sind, desto grösser ist die pluralistische Kontrolle und desto geringer die Verselbständigung der staatlichen Bürokratie in bezug auf die Steuerungsmacht, und desto wahrscheinlicher ist eine geringere Absorption der staatlichen Einnahmen durch die Bürokratie selbst und - bei gegebener politischer Kräftekonstellation - eine grössere Umverteilung der staatlichen Einnahmen gemäss der Interessenlagen im politischen Input-System.

Die Staatsfiguren 3. und 4. werden noch durch das Ausmass der Beteiligung von machdefizitären gesellschaftlichen Akteuren am politischen Willensbildungsprozess in dem Sinne modifiziert, dass sich bei Beteiligung solcher Akteure die staatliche Steuerpolitik eher in Form von Umverteilung zugunsten der Unterprivilegierten niederschlägt. Ein höherer Einkommensanteil der Unterklasse und geringere Unterschiede innerhalb der Unterklasse sind dann wahrscheinlicher.

Ohne die vorangegangene Differenzierung der Argumente zu wiederholen, können abschliessend drei generelle Hypothesen formuliert werden.

(H 3.1) Je mehr der Staat durch den Einsatz von Steuerungsmacht gesellschaftliche Machtungleichgewichte infolge von Markt- und Organisationsmacht ausgleicht bzw. gesellschaftliche Gegenmacht ersetzt oder repräsentiert, desto wahrscheinlicher ist eine Verringerung der Einkommensungleichheit.

Die Stärke staatlicher Steuerungsmacht kann ein wichtiges Instrument der politischen Kontrolle im Rahmen der Kräfte der Weltwirtschaft sein (Rubinson, 1976).

(H 3.2) Je unabhängiger ein Staatsapparat von der Beeinflussung durch externe Akteure bzw. je dominanter er extern ist, desto eher ist er in der Lage, durch seine Steuerungsmacht die Marktkräfte und das organisationelle Verhalten von multinationalen Konzernen in der Weltwirtschaft zugunsten nationaler Akteure zu kontrollieren, weswegen unter solchen Bedingungen - ceteris paribus - die Einkommensungleichheit geringer ist.

Allein aufgrund ihrer Existenz hat eine ausgebaute staatliche Bürokratie auch Organisationsmacht und damit direkte Auswirkungen auf die Einkommensverteilung, die nicht über die staatliche Steuerungsmacht laufen, sondern sich infolge der veränderten aggregierten organisationellen Machtverteilung ergeben.

(H 3.3) Die staatliche Organisationsmacht ist umso mehr geteilt, je grösser der Verwaltungsapparat ist und je mehr Expertise in die Verwaltung in Form von Professionellen eingebaut wird. Dies entspricht der generellen Entwicklung in grossen Organisationen der Wirtschaft mit dem wichtigen Unterschied, dass im Verwaltungsapparat des Staates die manuelle organisationelle Unterschicht sehr schwach vertreten ist. Deshalb ist - ceteris paribus - die Einkommensverteilung infolge der aggregierten organisationellen Machtverteilung umso weniger ungleich, je grösser der staatliche Verwaltungsapparat ist (→ H 2.4). Dieser Effekt wird sich insbesondere im Bereich der Einkommensmittelklasse zeigen, weil der Grossteil der staatlichen Bediensteten in diesen Bereich fällt.

Der Rahmen der Behandlung der staatlichen Steuerungsmacht ist hier weiter gezogen als in bisherigen Hypothesen, die die Politik mit der Einkommensungleichheit in Zusammenhang bringen. Dennoch seien einige empirische Befunde kurz angeführt.

Im Anschluss an die Diskussion der Bedeutung der Politik für die Verteilung bei Lenski (1966, S.308-325) sind komparative Studien vorgelegt worden, die die demokratische Politik (formale Demokratie-Hypothese) mit der Verringerung der Einkommensungleichheit in Zusammenhang bringen. Cutright (1967) und Jackman (1974, 1975) sind diesbezüglich zu unterschiedlichen Resultaten gelangt. Cutright fand die Hypothese bestätigt, Jackman nicht. Die Reanalyse von Rubinson/Quinlan (1977) konnte zeigen, dass die Demokratie-Indikatoren beider Autoren, sowohl unterschiedlich konzeptualisiert, empirisch zu sehr ähnlichen Masszahlen führen

und dass die widersprüchlichen Ergebnisse im wesentlichen Folge mangelhafter Messung der personellen Einkommensverteilung mit Ersatzmassen sind. Rubinson/Quinlan (1977) finden sowohl mit Cutrights wie auch mit Jackmans Demokratie-Indikator signifikante Beziehungen mit der personellen Einkommensgleichheit. Zusätzlich zur Reanalyse zeigen sie aber auch, dass die umgekehrte Kausalitätsspezifikation: geringe Einkommensungleichheit (interpretiert als Klassenkomposition mit starken Mittelklassen) ermöglicht demokratische Politik, ebenfalls empirische Stützung erfährt. Die Ergebnisse der Reanalyse von Rubinson/Quinlan sind von Hewitt (1977) bestätigt worden, und zwar mit dem wichtigen Zusatz, dass es nicht so sehr die formale demokratische Politik ist, vielmehr die Dauer der faktischen Teilnahme des gesellschaftlichen Machtdefizits an der Formulierung von Politik, die in Industrieländern einen Einfluss auf geringere Einkommensungleichheit hat. Die Bedeutung der Stärke des Staates im Rahmen der Weltwirtschaft ist in den Ergebnissen von Rubinson (1976) zum Ausdruck gekommen.

III. ERSTE EMPIRISCHE EVIDENZEN

Zu vier verschiedenen Fragenkomplexen sollen erste empirische Evidenzen vorgelegt werden:

- a) In welchem Ausmass unterscheiden sich Länder hinsichtlich der Einkommensungleichheit? Sind solche Unterschiede bei allen Aspekten der Einkommensungleichheit gleich?
- b) Welche Zusammenhänge können zwischen der Einkommensungleichheit und dem Prokopfeinkommen aufgewiesen werden? Das Prokopfeinkommen wird häufig als Indikator für den wirtschaftlichen Entwicklungsstand verwendet. Daneben wollen wir es als durchschnittlichen Ueberschuss oder als potentiellen allgemeinen Wohlstand verstehen.
- c) Lassen sich Beziehungen zwischen Aspekten der Machtverteilung und der Einkommensungleichheit empirisch aufweisen? Dies soll vorerst im Bereich der organisationalen Machtverteilung geprüft werden. Und wie wird durch die explizite Berücksichtigung von Variablen der Machtverteilung die isolierbare Wirkung des Prokopfeinkommens als Mass für den Ueberschuss beeinflusst?
- d) Kann man die postulierte Bedeutung der Verknüpfung nationaler Gesellschaften mit der Weltgesellschaft empirisch aufweisen? Dies soll vorerst anhand der Verknüpfung nationaler Gesellschaften mit der Weltwirtschaft in Form der Penetration durch multinationale Konzerne geprüft werden.

Zu a). Die Analyse stützt sich auf Daten für die personelle Einkommensverteilung insbesondere von Jain (1975), da-

neben auch von Paukert (1973), Sawyer (1976) und Roberti (1974) (4). Aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden nur Zahlen verwendet, die sich auf die Gesamtgesellschaft, also nicht nur auf den urbanen oder ruralen Teil beziehen. Weiter wurden möglichst Haushalte als Einkommenseinheiten verwendet. Das Einkommen ist dasjenige vor Steuern und umfasst alle Einkommensarten: Arbeitseinkommen, Unternehmergewinn, Kapitalzins, Bodenrente und staatliche Transfers. Schliesslich sei erwähnt, dass unsere Beobachtungen für die Einkommensungleichheit bei der Mehrzahl der Länder zeitlich auseinander liegen. Wenn eine Auswahl möglich war, so wurden die neuesten Zahlen bevorzugt. Der Median der Verteilung der Länder auf Jahreszahlen der Messung der Ungleichheit fällt auf das Jahr 1968.

Insgesamt liegen für 80 Länder Informationen vor (vgl. Annex). Bei unseren Analysen werden aus Gründen der Vergleichbarkeit nur formell selbständige Staaten mit einer Bevölkerung von über einer Million, nämlich 72 Länder verwendet.

Neben dem bekannten Gini-Koeffizienten als Gesamtmass für die Einkommensungleichheit (5) verwenden wir zusätzlich folgende Masse für Aspekte der Einkommensungleichheit, nämlich die Anteile am Gesamteinkommen, die auf jede der fünf Einkommensquintilen (Q1 bis Q5) und die auf die höchsten 5% der Einkommensempfänger (T5) entfallen. Diese Gruppen von Einkommensempfängern interpretieren wir als Einkommensklassen: Oberklasse (T5), obere Mittelklasse (Q5), Mittelklasse (Q4), Unterklasse (Q1-3, die drei untersten Quintilen zusammen).

Zwischen diesen fünf Massen für die Einkommensungleichheit bestehen sehr hohe Korrelationen (r , $N=72$):

	T5	Q5	Q4	Q1-3
Gini	.89	.99	-.70	-.99
T5	-	.90	-.83	-.83
Q5	-	-	-.80	-.97
Q4	-	-	-	.64

Wenn man den Anteil verschiedener Einkommensklassen am Gesamteinkommen in Tabelle 1 vergleicht, so fällt auf, dass der Variationskoeffizient (v) unterschiedlich gross ist. Am wenigsten unterscheiden sich die Anteile der Mittelklasse ($v=.14$) und der oberen Mittelklasse ($v=.19$). Demgegenüber sind die Unterschiede zwischen Ländern beim Anteil der Oberklasse rund doppelt so gross ($v=.35$). Und ebenfalls sehr viel grösser sind die Unterschiede beim Anteil der Unterklasse ($v=.27$), insbesondere bei der mittleren und unteren Unterklasse, nämlich $v=.30$ für Q2 und $v=.43$ für Q1, die nicht separat in Tabelle 1 aufgeführt sind.

Der grösste Teil der Unterschiede in der Einkommensungleichheit zwischen Ländern wird mithin durch die Einkommensanteile bewirkt, die die Einkommensoberklasse und die Einkommensunterklasse erhalten. Dies dürfte zu einem gewissen Teil auf die grösseren Messfehler in diesen Klassen zurückzuführen sein. Ein anderer Teil ist auf Unterschiede zwischen Ländern in der sozialen Zusammensetzung gleicher Einkommensklassen zurückzuführen. Und schliesslich ist vermutlich ein grösserer Teil dieser Unterschiede auf Unterschiede in der sozio-ökonomischen und sozio-politischen Machtposition sozial ähnlicher Gruppen zurückzuführen.

Schliesslich ist noch darauf zu verweisen, dass verschiedene Einkommensarten sich nicht gleichmässig über Einkommensklassen verteilen (vgl. Sawyer, 1976, S.21). Deshalb werden sich Unterschiede etwa in der Ungleichheit der Arbeitseinkommen zwischen Ländern am stärksten in der Mittelklasse und in der oberen Unterklasse (Q3) ausdrücken, weil hier ein sehr hoher Anteil des Einkommens auf Löhne und Gehälter entfällt, nämlich in hochentwickelten Ländern zwischen 78 und 81%.

Unterschiede im Sozialversicherungssystem und in den staatlichen Transfers werden sich am stärksten in der unteren Unterklasse (Q1) und in der mittleren Unterklasse (Q2) zeigen, wo im Durchschnitt hochentwickelter Länder zwei Drittel bzw. ein Viertel des Einkommens aus Transfers stammt. Hingegen werden Unterschiede zwischen Ländern hinsichtlich all jener Faktoren, die auf die Profit- bzw. die Lohnquote einwirken, am stärksten ihren Niederschlag finden in unterschiedlichen Anteilen der Oberklasse am Gesamteinkommen, weil, mit Ausnahme der sozialistischen Länder, in der Oberklasse in der Regel mehr als 40% des Einkommens aus selbständiger Unternehmertätigkeit und Kapitalbesitz stammen. Dies drückt auch den Umstand aus, dass in allen Ländern mit Privateigentum die Ungleichheit der Vermögensverteilung viel grösser ist als die Ungleichheit der personellen Einkommensverteilung.

Zu b): Prokopfeinkommen. Zwischen dem durchschnittlichen Ueberschuss oder dem potentiellen allgemeinen Wohlstand (Prokopfeinkommen) und der Machtverteilung, z.B. in der organisationellen Sphäre, besteht vermittelt über Produktivität, Effizienz und Legitimität einerseits und über den Aspekt von Ressourcen als Voraussetzung für den Prozess der Differenzierung eine gewisse Wechselwirkung, die gesamthaft eine negative Beziehung zwischen dem Prokopfeinkommen als Indikator für den Entwicklungsstand und der Einkommensungleichheit voraussagen lässt.

Es wird in Tabelle 1 auch geprüft, ob sich der in der Literatur verschiedentlich aufgewiesene U-förmig kurvilineare Zusammenhang zwischen dem Prokopfeinkommen (Entwicklungs-

Tabelle 1 Einkommensungleichheit, Zusammenhänge mit dem Prokopfeinkommen (Y_n) und dem Logarithmus ($\log Y_n$), in linearer ($\log Y_n$) und nichtlinearer Form ($(\log Y_n)^2$)

72 und 54 Länder

Prädiktoren	Einkommensungleichheit				
	Gesamtmasse Anteil von Einkommensklassen am Einkommen (%)				
	Gini	T5	Q5	Q4	Q1-3
N=72 Mittelwert	44.5	25.1	51.2	20.3	28.5
Standardabweichung	10.3	8.9	9.8	2.9	7.7
Variationskoeffizient	.23	.35	.19	.14	.27
N=72 Einfache Korrelationen mit dem Prokopfeinkommen					
Y_n mit ...	-.38	-.50	-.40	.57	.36
$\log Y_n$ mit ...	-.35	-.50	-.41	.55	.32
r^2 (von $\log Y_n$)	.12	.25	.17	.30	.10
N=72 Nichtlineare Regressionen mit $\log Y_n$: Standardisierte Koeffizienten					
$\log Y_n$	2.48	1.46	2.77	-2.39	-2.63
(t)	(1.98)*	(1.24) ^o	(2.29)**	(2.16)**	(2.07)**
$(\log Y_n)^2$	-2.84	-1.97	-3.19	2.95	2.96
(t)	(2.26)**	(1.67)**	(2.64)***	(2.66)***	(2.33)**
\bar{R}^2	.16	.25	.22	.34	.14
(t)	(2.78)***	(3.62)***	(3.34)***	(4.44)***	(2.62)**
N=54 Nichtlineare Regression im reduzierten Sample von Tabelle 2					
$\log Y_n$	2.10	2.87	2.45	-3.42	-1.84
(t)	(1.24) ^o	(1.78)**	(1.50)*	(2.33)**	(1.08) ^o
$(\log Y_n)^2$	-2.42	-3.27	-2.84	3.94	2.15
(t)	(1.43)*	(2.03)**	(1.74)**	(2.68)***	(1.26) ^o
\bar{R}^2	.10	.19	.17	.32	.08
(t)	(1.97)**	(2.66)***	(2.50)**	(3.68)***	(1.85)**

Bemerkungen: \bar{R}^2 entspricht R^2 , ist aber korrigiert nach Massgabe des Verlustes an Freiheitsgraden. Signifikanzen von t: ^o nicht signifikant ($p > 10\%$), * leicht signifikant ($p < 10\%$), ** signifikant ($p < 5\%$), *** sehr signifikant ($p < 0.5\%$).

stand) und der Einkommensgleichheit bestätigt und wieviel dadurch erklärt werden kann.

Die Zahlen für das Prokopfeinkommen (Y_n) stammen von der Weltbank (I.B.R.D., 1971) und beziehen sich auf das Jahr 1965 (in konstanten Preisen und U.S.\$ von 1964). Wir bevorzugen die Verwendung des Prokopfeinkommens in logarithmierter Form ($\log Y_n$). Wie Tabelle 1 zeigt, werden dadurch die Korrelationskoeffizienten praktisch nicht beeinflusst.

Das Prokopfeinkommen wurde in Kontrollanalysen, die hier nicht aufgeführt sind, zeitlich genau an die Messungen der Einkommensungleichheit angepasst. Die Ergebnisse waren dann praktisch identisch mit denen in Tabelle 1.

Die Ergebnisse in Tabelle 1 zeigen, dass es eine signifikante lineare Beziehung zwischen dem Prokopfeinkommen und der Einkommensungleichheit gibt. Je höher das Prokopfeinkommen, desto weniger ungleich ist das Einkommen verteilt. Allerdings wird dadurch nur ein kleiner Teil der Unterschiede in der Ungleichheit erklärt, nämlich 12% beim Gini-Koeffizienten und zwischen 10 und 30% beim Anteil der Unter- bzw. Mittelklasse (vgl. den Determinationskoeffizienten r^2 in Tabelle 1).

Die Ergebnisse in Tabelle 1 zeigen weiter, dass es signifikante U-förmige Beziehungen zwischen dem Prokopfeinkommen und der Einkommensgleichheit gibt, und zwar von der Art, dass beim Ländervergleich die Ungleichheit bei sehr tiefem Prokopfeinkommen vergleichsweise tief, bei etwas höherem Prokopfeinkommen gross und bei sehr hohem Prokopfeinkommen wiederum tief ist. Die Differenz zwischen den standardisierten nicht-linearen Regressionskoeffizienten entsprechen übrigens (von Rundungsfehlern abgesehen) dem linearen Koeffizienten (beim Gini-Mass z.B.: $2.48 - 2.84 = -.36$), d.h. der lineare Koeffizient gibt die resultierende und dominantere Beziehung an, nämlich tiefere Ungleichheit bei höherem Prokopfeinkommen. Vor dem Wendepunkt der kurvilinearen Beziehung liegen bis zu 27 Länder (je nach Mass für die Ungleichheit), oder gut jedes dritte Land unseres Samples, also eine bedeutende Minorität. Die Wendepunkte können berechnet werden, indem man die erste Ableitung der Regressionsgleichung (mit unstandardisierten Koeffizienten) gleich null setzt. Für Gini gilt: $\hat{Gini} = -11.68 + 53.02 \log Y_n - 11.75 (\log Y_n)^2$. Dabei ergibt sich der Wendepunkt bei $\log Y_n = 2.2562$ (\$ 180.4 in Preisen und Kursen von 1964). 24 Länder liegen vor diesem Wendepunkt, für sie gilt also eine positive Beziehung. Schliesslich wird in Tabelle 1 die kurvilineare Beziehung noch in dem reduzierten Sample ($N=54$) getestet, das bei der Untersuchung der Zusammenhänge mit der organisationalen Machtverteilung in Tabelle 2 verwendet wird. Die Signifikanz der Kurvilinearität ist in dem reduzierten Sample

deutlich tiefer. Der Grund dafür liegt darin, dass die am wenigsten entwickelten Länder in diesem Sample fast vollständig fehlen.

Wir halten fest: 1. Die empirisch aufweisbare U-förmig kurvilineare Beziehung zwischen dem Entwicklungsstand und der personellen Einkommensgleichheit (6) stimmt überein mit Ergebnissen von Adelman/Morris (1973, S.220f.), Paukert (1973), Ahluwalia (1974, 1976), Chenery/Syrquin (1975, S.61f.). Abweichende Befunde werden von Jackman (1975) und von Rubinson (1976) berichtet. Beide messen allerdings den Entwicklungsstand nicht mit dem Prokopfeinkommen, sondern mit dem Energie- bzw. mit dem Elektrizitätskonsum pro Kopf. Bei Jackman kommt hinzu, dass er ein problematisches Ersatzmass für die Einkommensungleichheit verwendet, nämlich die sektorielle Einkommensungleichheit (eigentlich sektorielle Produktivitätsunterschiede). 2. Unterschiede im Prokopfeinkommen stehen allerdings nur mit 16% der Varianz der gesamten Ungleichheit (Gini, vgl. R^2) in Zusammenhang.

Zu c): Organisationelle Machtverteilung und Landkonzentration. Wir verwenden für einen ersten Teilttest unserer Hypothesen drei Aspekte der aggregierten organisationellen Machtverteilung, nämlich das Ausmass der Teilung der Macht mit der Expertise gemäss Hypothese 2.3, das Ausmass der Bürokratisierung gemäss Hypothesen 2.4 und 3.3 und das Ausmass der Managerverfügungsmacht gemäss Hypothese 2.8.

Die Teilung der Macht mit der Expertise (TME) wird gemessen am Verhältnis der Professionellen und Techniker zu den organisationellen ökonomischen Subjekten im Sinne von letzteren Machttägern, nämlich den angestellten Top-Managern und den Selbständigen ausserhalb der Landwirtschaft (7).

Die Bürokratisierung (BUR) wird gemessen am Anteil der administrativen Angestellten an den ökonomisch Aktiven ausserhalb der Landwirtschaft (8). Die Managerverfügungsmacht (MVM) wird gemessen als Verhältnis der angestellten Top-Manager zur Gesamtzahl der organisationellen, ökonomischen Subjekten (Top-Manager und Selbständige ausserhalb der Landwirtschaft) (9).

Diese Indikatoren können nur für 54 der 72 Länder nach Daten im Yearbook of Labour Statistics (ILO, verschiedene Jahre) berechnet werden. Die Zeitpunkte für diese Indikatoren wurden sehr weitgehend an diejenigen der Messung der Einkommensungleichheit angepasst.

Die Variablen MVM, TME und BUR beziehen sich nur auf den organisationellen Bereich ausserhalb der Landwirtschaft. Deswegen soll noch eine Charakterisierung der Landwirtschaft

bei unserer Analyse eingeschlossen werden. Wir beziehen die Hypothese 1.1 (Verteilung der Produktionsmittel) auf die Landwirtschaft und messen die Konzentration des landwirtschaftlich genutzten Bodens (LKO) (10). Dieses Mass basiert auf Angaben von Taylor/Hudson (1972) und bezieht sich auf die Zeit um 1960-62. Wenn im Rahmen der gesamten ökonomischen Aktivität die landwirtschaftliche Betätigung vorherrscht, dürfte die Landkonzentration in Zusammenhang stehen mit der Staatsfigur 2 und könnte auch als konzentrierte traditionelle ökonomische Macht interpretiert werden.

N=54	MVM	TME	BUR	LKO
logYn	.64	.58	.75	.09
MVM	-	.79	.52	-.31
TME	-	-	.41	-.42
BUR	-	-	-	.02

Die Aspekte der organisationellen Machtverteilung stehen in einem deutlich positiven Zusammenhang mit dem Prokopfeinkommen. Der Zusammenhang ist allerdings weit davon entfernt, perfekt zu sein (zwischen .58 und .75, vgl. die Korrelationsmatrix). Untereinander sind TME und BUR relativ unabhängig; die Korrelation von .41 verschwindet, wenn man logYn statistisch kontrolliert. Dagegen ist MVM empirisch nicht klar von TME trennbar, die Korrelation von .79 ändert sich kaum bei Kontrolle von logYn. LKO steht interessanterweise in keinem Zusammenhang mit dem Prokopfeinkommen. Allerdings nimmt die Zahl der in der Landwirtschaft Beschäftigten mit steigendem logYn markant ab (hier nicht aufgeführt).

Die einfachen Korrelationen in Tabelle 2 zeigen, dass die Variablen der organisationellen Machtverteilung und der Landkonzentration alle in deutlich höherem Zusammenhang mit der Einkommensungleichheit stehen als das Prokopfeinkommen.

Die Ergebnisse der multiplen Regression weisen folgendes auf: Je grösser die Teilung der Macht mit der Expertise und je grösser die Bürokratisierung, desto gleicher ist die Einkommensverteilung. Diese Ergebnisse gelten unter Kontrolle des Prokopfeinkommens und der Landkonzentration. Dadurch erhalten die Hypothesen 2.3 und 3.4 eine erste empirische Stütze.

Auch die Hypothese 1.1 (Verteilung der Produktionsmittel) erhält eine empirische Stütze: Je höher die Landkonzentration, desto ungleicher ist die Einkommensverteilung.

Tabelle 2 Einkommensungleichheit, Zusammenhänge mit dem Prokopfeinkommen ($\log Y_n$), mit der Managerverfügungsmacht (MVM), der Teilung der Macht mit der Expertise (TME), der Bürokratisierung (BUR) und mit der Landkonzentration (LKO).

54 Länder

Prädiktoren	Einkommensungleichheit				
	Gini	Anteil von Oberklasse T5	Anteil von ob.Mittelkl. Q5	Anteil von Mittelkl. Q4	Anteil von Unterklasse Q1-3
Einfache Korrelationen					
$\log Y_n$	-.31	-.39	-.39	.50	.30
MVM	-.58	-.61	-.62	.58	.57
TME	-.64	-.63	-.65	.54	.63
BUR	-.42	-.44	-.49	.55	.42
LKO	.53	.49	.51	-.36	-.52
Multiple Regressionen: Standardisierte Regressionskoeffizienten					
$\log Y_n$	1.71	2.42	1.98	-2.93	-1.42
(t)	(1.18) ^o	(1.65)*	(1.44)*	(1.94)**	(0.97) ^o
$(\log Y_n)^2$	-1.45	-2.36	-1.79	3.07	1.13
(t)	(1.00) ^o	(1.62)*	(1.31)*	(2.03)*	(0.77) ^o
MVM	-.09	-.08	-.09	.04	.10
(t)	(0.49) ^o	(0.45) ^o	(0.50) ^o	(0.19) ^o	(0.52) ^o
TME	-.47	-.39	-.43	.24	.46
(t)	(2.39)**	(1.96)**	(2.31)**	(1.17) ^o	(2.31)**
BUR	-.37	-.28	-.40	.31	.40
(t)	(2.53)**	(1.85)**	(2.90)***	(2.04)**	(2.66)***
LKO	.27	.26	.26	-.21	-.26
(t)	(2.06)**	(2.07)**	(2.20)**	(1.61)*	(1.99)**
R^2	.52	.51	.57	.48	.51
(t)	(3.26)***	(3.19)***	(3.56)***	(3.01)***	(3.17)***

Bemerkungen siehe Tabelle 1

Die Managerverfügungsmacht hat, wenn man die Teilung der Macht mit der Expertise und die Bürokratisierung kontrolliert, zwar einen negativen Koeffizienten, aber der Effekt ist bei weitem nicht signifikant. Mit der hier verwendeten Operationalisierung erfährt demnach die Hypothese 2.8 vorerst keine empirische Stütze. Wir nehmen an, dass MVM ein zu grober Indikator für das theoretische Konzept der Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht ist.

Wenn man Variablen der Machtverteilung einführt, so verliert das Prokopfeinkommen an Erklärungskraft. Ein Vergleich mit Tabelle 1 (N=54) zeigt, dass die Signifikanz abnimmt (siehe die t-Werte in Klammern), und zwar beim linearen Term von $\log Y_n$ weniger stark als beim quadratischen. Dies kann man so interpretieren, dass die Abnahme der Ungleichheit auf hohem Entwicklungsniveau nicht mit dem höheren Prokopfeinkommen, sondern mit der Aenderung der Machtverteilung in Zusammenhang steht. Zudem ist zu bemerken, dass die Resultate der standardisierten partiellen Regressionskoeffizienten für den linearen und den quadratischen Term von $\log Y_n$ im Gegensatz zu den Ergebnissen in Tabelle 1 nun positiv mit der Ungleichheit in Zusammenhang steht, nämlich beim Gini-Index z.B.: $1.71 - 1.45 = +.26$. Entsprechend verschiebt sich der Wendepunkt z.B. beim Gini deutlich in Richtung höherer Werte beim $\log Y_n$; er liegt nun bei $\log Y_n = 3.1692$ (= \$ 1476), wobei nur noch elf Länder ihrem Prokopfeinkommen nach hinter dem Wendepunkt liegen, von wo ab $\log Y_n$ negativ mit der Ungleichheit assoziiert ist. Die fehlende Konstanz des Wendepunktes im Vergleich zur Analyse in Tabelle 1 ist ein wichtiger Befund für die Interpretation der nicht-linearen Beziehung.

Der nunmehr gesamthaft eher positive Effekt des Prokopfeinkommens für die Einkommensungleichheit wird erklärbar durch unseren ersten Satz. Je grösser der durchschnittliche Ueberschuss, desto grösser kann die Ungleichheit sein. Bei Kontrolle der Machtverteilung sollte der Ueberschuss positiv mit Ungleichheit in Zusammenhang stehen, d.h. der potentielle allgemeine Wohlstand ist nur dann faktisch allgemein, wenn die Machtverteilung weniger ungleich ist.

Wir halten fest: Wenn wir zusätzlich zum Prokopfeinkommen Masse für die organisationelle Machtverteilung und für die Landkonzentration einführen, dann können wir die Erklärung der Unterschiede in der Einkommensungleichheit wesentlich erhöhen, nämlich beim Gini-Koeffizienten von 10% auf 52% (R^2 in den Tabellen 1 und 2). Die Erklärungskraft des Prokopfeinkommens wird dann nicht nur geschmälert, sondern die von Aspekten der Machtverteilung isolierte Wirkung des Prokopfeinkommens wird eher als Ungleichheit fördernd ermittelt.

Zu d) Verknüpfungen mit der Weltwirtschaft: Multi-Penetration

Die Penetration von staatlich organisierten Gesellschaften durch multinationale Konzerne ist in der Weltgesellschaft der Gegenwart eine wichtige Verknüpfung von Territorialeinheiten mit den Kräften der Weltwirtschaft. An den verschiedenen Stellen wurden Hypothesen bezüglich der Konsequenzen der Multi-Penetration formuliert, nämlich im Zusammenhang mit der Marktmacht (H 1.3.1, H 1.4.1, H 1.4.2), im Zusammenhang mit der Organisationsmacht (H 2.2.1, H 2.6, H 2.7) und im Zusammenhang mit der Steuerungsmacht des Staates (H 3.2).

In Tabelle 3 werden die beobachtbaren Zusammenhänge zwischen Einkommensungleichheit und Multi-Penetration (PEN) aufgeführt. Die angeführten Resultate beziehen sich einerseits auf einfache Korrelationen für 72 und für 54 Länder, andererseits auf multiple Regressionen verschiedener Ungleichheitsmasse auf die Multi-Penetration und auf das Prokopfeinkommen für 72 Länder.

Die Multi-Penetration ist operationalisiert als das Verhältnis des Bestandes an Auslandsdirektinvestitionen in einem Land zum gesamten Kapitalstock des betreffenden Landes, multiplikativ gewichtet mit dem Bestand an Auslandsdirektinvestitionen im Verhältnis zur Bevölkerungszahl. Die Messungen beziehen sich auf das Jahr 1967. Eine Indikator Diskussion und die Daten finden sich bei Bornschier/Ballmer (1978) (11).

Die Ergebnisse in Tabelle 3 zeigen, dass der Grad der Multi-Penetration in einem deutlich positiven Zusammenhang steht mit der Einkommensungleichheit. Dies gilt sowohl für das Gesamtmaß Gini wie für die Anteile von Einkommensklassen am Gesamteinkommen (12). Je höher die Multi-Penetration, desto höher ist der Anteil der Einkommensoberklasse und der oberen Mittelklasse am Gesamteinkommen und umso tiefer ist der Anteil der Mittelklasse und der Unterklasse. Die Signifikanz all dieser Ergebnisse ist sehr hoch, was an den sehr hohen t-Werten für die Koeffizienten von PEN in Tabelle 3 abgelesen werden kann.

Die Ergebnisse in Tabelle 3 sind die ersten systematischen Evidenzen eines empirischen Zusammenhanges zwischen Multi-Penetration und Einkommensungleichheit im bisher grössten Sample. Sie bestätigen die Ergebnisse mit kleineren Samples und/oder mit vorläufigen Indikatoren in Arbeiten von Chase-Dunn (1975, 1975a), Bornschier (1975), Rubinson (1976), Kriesberg (1976), Bornschier/Ballmer (1978) und Bornschier/Chase-Dunn/Rubinson (1978), und sie stützen die entsprechenden Hypothesen in der vorliegenden Arbeit.

Tabelle 3 Einkommensungleichheit, Zusammenhänge mit dem Grad der Verknüpfung mit der Weltwirtschaft durch multinationale Konzerne (PEN) und mit dem Prokopfeinkommen ($\log Y_n$)

72 Länder (bzw. 54 Länder)

Prädik- toren	Einkommensungleichheit				
	Gini	Anteil von Einkommensklassen am Einkommen			
		Oberklasse	Ob.Mittelkl.	Mittelkl.	Unterklasse
		T5	Q5	Q4	Q1-3
<u>Einfache Korrelationen</u>					
N=72 PEN	.47	.41	.46	-.33	-.46
N=54 PEN	.47	.44	.45	-.33	-.45
<u>N=72 Multiple Regressionen: Standardisierte Regressionskoeffizienten</u>					
PEN	.46	.41	.44	-.32	-.45
(t)	(4.72)***	(4.37)***	(4.77)***	(3.48)***	(4.52)***
$\log Y_n$	1.46	.55	1.78	-1.69	-1.64
(t)	(1.31)*	(0.51) ^o	(1.66)**	(1.61)*	(1.44)*
$(\log Y_n)^2$	-1.84	-1.07	-2.22	2.26	1.98
(t)	(1.65)*	(1.00) ^o	(2.07)**	(2.16)**	(1.74)**
\bar{R}^2	.36	.42	.41	.44	.33
(t)	(3.77)***	(4.22)***	(4.17)***	(4.39)***	(3.56)***

Bemerkungen siehe Tabelle 1

Wir halten fest: Es gibt eine sehr signifikante positive Beziehung zwischen der Multi-Penetration und der Einkommensungleichheit. Wird diese Variable eingeführt, so nimmt die Signifikanz der Zusammenhänge mit dem Prokopfeinkommen deutlich ab (und der Wendepunkt verschiebt sich z.B. beim Gini-Index von \$ 180 auf \$ 113).

Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse. In Tabelle 4 berücksichtigen wir nur die signifikantesten Prädiktorvariablen aus den bisherigen Analysen, nämlich die Teilung der Macht mit der Expertise (TME), die Bürokratisierung (BUR), die Landkonzentration (LKO) und die Multi-Penetration (PEN).

Tabelle 4 Einkommensungleichheit, Zusammenhänge mit der Teilung der Macht mit der Expertise (TME), der Bürokratisierung (BUR), der Landkonzentration (LKO) und mit der Verknüpfung mit der Weltwirtschaft durch multinationale Konzerne (PEN)

54 Länder

Prädik- toren	Einkommensungleichheit				
	Gini	Anteil von Einkommensklassen am Einkommen			
		Oberklasse	ob.Mittelkl.	Mittelkl.	Unterkkl.
		T5	Q5	Q4	Q1-3
Multiple Regressionen: Standardisierte Regressionskoeffizienten					
TME	-.36	-.35	-.34	.24	.35
(t)	(3.04)***	(2.89)***	(3.07)***	(1.89)**	(2.90)***
BUR	-.26	-.29	-.34	.44	.26
(t)	(2.40)**	(2.65)***	(3.31)***	(3.78)***	(2.41)**
LKO	.28	.26	.28	-.20	-.28
(t)	(2.28)**	(2.07)**	(2.41)**	(1.52)*	(2.25)**
PEN	.20	.19	.18	-.12	-.19
(t)	(1.83)**	(1.66)**	(1.73)**	(0.98) ^o	(1.67)**
\bar{R}^2	.54	.52	.58	.44	.52
(t)	(4.05)***	(3.89)***	(4.39)***	(3.40)***	(3.90)***

Bemerkungen siehe Tabelle 1

Alle vier Variablen zeigen deutliche Beziehungen mit den Massen für die Einkommensungleichheit, die in der Richtung mit unseren Hypothesen übereinstimmen. Während TME, LKO und PEN am stärksten mit der Gesamtungleichheit und mit den Anteilen der Ober- und Unterklasse am Einkommen assoziiert sind, ist BUR stärker mit dem Anteil der Mittelklasse am Einkommen assoziiert, was nach den Hypothesen zu erwarten war.

Mit den vier Variablen in Tabelle 4 können 54% der Varianz (\bar{R}^2) in der gesamten Einkommensungleichheit (Gini) in Zusammenhang gebracht werden, in Tabelle 2 waren es bei sechs Variablen nur 52%. Die verschiedenen Grade der Varianzerklärung beim Gini-Index der Einkommensungleichheit können in folgender Uebersicht dargestellt werden.

Tabelle	Varianzerklärung (\bar{R}^2)		Variablen
	N=72	N=54	
1	.12	(.10)*	logYn
1	.16	.10	logYn, (logYn) ²
3	.36	(.32)*	logYn, (logYn) ² , PEN
2		.52	logYn, (logYn) ² , MVM, TME, BUR, LKO
4		.54	PEN, TME, BUR, LKO

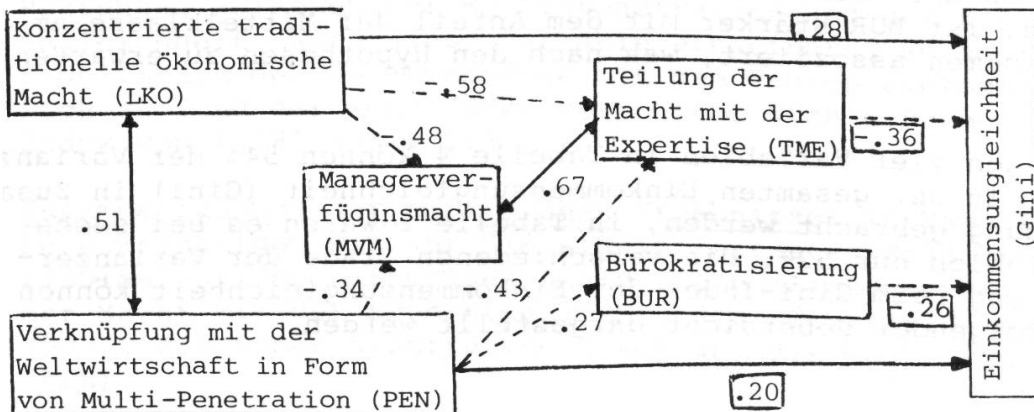
(* nicht in den Tabellen aufgeführt)

In Tabelle 4 wird noch etwas weiteres deutlich, nämlich die Wechselwirkung zwischen der Multi-Penetration und der internen Machtverteilung. Wenn die Verknüpfung mit der Weltwirtschaft über die Veränderung der internen Machtverteilung auf die Einkommensungleichheit wirkt (vgl. unsere Hypothesen und das Schema am Anfang), dann muss der direkte Einfluss der Multi-Penetration auf die Einkommensungleichheit abnehmen, sobald man Variablen der internen Machtverteilung gleichzeitig in die Regression einführt. Dies ist tatsächlich der Fall, wie man bei einem Vergleich der Ergebnisse für PEN in Tabelle 4 mit den sehr viel signifikanteren in Tabelle 3 sieht. Wir können also empirisch zeigen: Die Verknüpfung mit der Weltwirtschaft durch Multi-Penetration steht in Zusammenhang mit der internen Machtverteilung und wirkt dadurch auf die Einkommensungleichheit.

Die einfachen Korrelationen sind wie folgt (siehe auch die übrigen Korrelationen weiter vorne):

N = 54	MVM	TME	BUR	LKO	logYn
PEN	-.18	-.28	-.09	.52	.12

Bei statistischer Kontrolle des Prokopfeinkommens (partielle Korrelationskoeffizienten) ergibt sich folgendes Geflecht von Zusammenhängen und vermuteten Kausalitätsrichtungen:



□ partielle Regressionskoeffizienten aus Tabelle 4 (entsprechen Pfadkoeffizienten)

Uebrigere Koeffizienten sind partielle Korrelationskoeffizienten (statistische Kontrolle des Prokopfeinkommens), also keine Pfadkoeffizienten. Nicht eingezeichnet sind: LKO/BUR $r_p = -.07$, TME/BUR $r_p = -.05$, MVM/BUR $r_p = .08$.

Die Tatsache, dass auch der direkte Einfluss von PEN auf Gini signifikant bleibt, zeigt, dass noch nicht alle Mechanismen, über die Wirkungen laufen können, eingeschlossen sind. Dies ist nicht verwunderlich, haben wir doch erst einen Teil der entwickelten Hypothesen in diesem ersten Schritt testen können.

IV. DISKUSSION UND SCHLUSSBEMERKUNG

In dieser Arbeit haben wir einen komplexen Ansatz zur Erklärung der personellen Einkommensungleichheit vorgestellt. Dieser Ansatz weist insofern über den von Lenski (1966) hinaus, als er die Verknüpfung staatlich organisierter Gesellschaften mit der Weltgesellschaft und Weltwirtschaft berücksichtigt und entsprechende Hypothesen entwickelt werden. Die Bedeutung einer solchen Verknüpfung ist kürzlich auch von Rubinson (1976) betont worden. Unser Ansatz unterscheidet sich von Rubinsons insofern, als wir mit den multinationalen Konzernen eine dominante Akteurgruppe der Weltwirtschaft ausdrücklich berücksichtigt haben und bei der internen Machtverteilung drei verschiedene analytische Ebenen unterschieden haben, nämlich die Ebene der Marktmacht, der Organisationsmacht und der Steuerungsmacht. Hierbei haben wir zahlreiche testbare Hypothesen entwickelt und auf Wechselwirkungen zwischen den analytischen Ebenen hingewiesen.

Am Beispiel der Organisationsmacht haben wir einen ersten Hinweis für die empirische Fruchtbarkeit unseres Ansatzes als Forschungsprogramm zu geben versucht, eines Ansatzes, der die Verknüpfung mit der Weltwirtschaft und die interne Machtverteilung bei der Erklärung der Ungleichheit berücksichtigt.

Die erste empirische Teilanalyse hat folgende Ergebnisse erbracht:

1. Aspekte der internen Machtverteilung und der Grad der Verknüpfung mit der Weltwirtschaft durch multinationale Konzerne sind wichtige Erklärungsvariablen für Unterschiede in der Einkommensungleichheit. Demgegenüber ist die Erklärung durch den Entwicklungsstand, gemessen nur am Prokopfeinkommen, äusserst bescheiden.
2. Die Verknüpfung mit der Weltwirtschaft durch multinationale Konzerne steht im Gastland in Zusammenhang mit einer ungleicheren Machtverteilung. Ueber diesen Zusammenhang kann ein beträchtlicher Teil der beobachteten Effekte der Multi-Penetration für die Einkommensungleichheit erklärt werden.
3. Die in Teilen der Literatur sehr prominente Hypothese einer U-förmig kurvilinearen Beziehung zwischen Entwicklungsstand und Einkommensgleichheit ist empirisch nicht sehr bedeutungsvoll. Die Erklärungskraft sinkt noch, wenn man andere

Variablen zusätzlich einführt. Der Wendepunkt bleibt dann auch nicht unverändert.

Zu dieser U-Hypothese seien einige Bemerkungen angeführt. Eine U-förmige Beziehung zwischen dem Prokopfeinkommen als Indikator des Entwicklungsstandes und der Ungleichheit kann theoretisch einmal mit Hilfe des Machtansatzes von Lenski (1966) erklärt werden. Dabei muss man allerdings noch zusätzlich annehmen, dass die Produktionssysteme der fortgeschrittenen Hortikulturen (vergleichsweise mittlere Ungleichheit), der Agrargesellschaften (vergleichsweise hohe Ungleichheit) und der Industriegesellschaften (vergleichsweise wiederum mittlere Ungleichheit), siehe Lenski (1966, S.437), in dem Sinne mit staatlich organisierten Gesellschaften der gegenwärtigen Weltgesellschaft zusammenfallen, dass Staaten mit Schwergewicht jeweils Teile von einem bestimmten Produktionssystem zuzuordnen sind und dass die Stellung eines Landes im Rahmen der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung nur einen untergeordneten Einfluss auf die Ungleichheit hat.

Weiter könnte die empirische U-Hypothese teilweise durch den Ansatz von Pryor (1973) Erklärung finden, der u.a. die Vermögensvererbung mit Hilfe verschiedener intergenerationeller Transferfunktionen berücksichtigt. Er geht davon aus, dass mit der Industrialisierung akkumulierbares Industrie- und Handelskapital eine wichtige neue Quelle von Reichtum und gesellschaftlicher Macht wird. Theoretisch ist nach Pryor in dieser Situation im Gegensatz zur reinen vorindustriellen Gesellschaft eine geknickte intergenerationelle Transferfunktion anwendbar, womit sich eine zunehmende Vermögens- und als Folge davon Einkommenskonzentration einstellt. In dem Masse, in dem im späteren Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung das Existenzminimum einen sinkenden Anteil des Durchschnittseinkommens ausmacht, kann sich die geknickte intergenerationelle Transferfunktion in Richtung einer linearen verschieben, wodurch sich die Vermögens- und deshalb die Einkommenskonzentration wieder verringert (vgl. Pryor, 1973, S.66f.).

Schliesslich ist noch die Kuznets-Hypothese zu nennen, die auf der Veränderung der intersektoriellen Verteilung der Beschäftigten beruht, die den Verlauf der Industrialisierung kennzeichnet. Kuznets (1955, 1963) hat darauf hingewiesen, dass der Entwicklungsprozess typischerweise mit einem beschleunigten Wachstum im nicht landwirtschaftlichen Sektor begleitet wird, der ein höheres Durchschnittseinkommen aufweist. Nach Kuznets wird ein Entwicklungsprozess, bei dem verschiedene Sektoren unterschiedlich stark vom Wachstum ergriffen werden und bei dem der dynamischere Sektor mit dem höheren Durchschnittseinkommen im Verlauf immer mehr Beschäftigte absorbiert, zu einer U-förmig kurvilinearen Beziehung führen. Neuerdings haben Robinson (1976) und Ahluwalia (1976)

diese Hypothese mit Hilfe eines Zwei-Sektoren-Modells formalisiert und u.a. den Wendepunkt, von wo ab die Ungleichheit wieder abnimmt, theoretisch dort lokalisiert, wo rund 50% der Beschäftigten im modernen Sektor sind.

Gegen eine grössere empirische Relevanz der Kuznets-Hypothese sprechen einige empirische Befunde, nämlich einmal die Tatsache, dass der Wendepunkt in unserer Analyse nicht konstant ist (Ahluwalia, 1976, findet ebenfalls keine Konstanz); dann, dass die U-Förmigkeit sich nur ergibt, wenn man das Prokopfeinkommen als Indikator für den Entwicklungsstand verwendet, und sich nicht ergibt, wenn man den Anteil der urbanen Bevölkerung (Ahluwalia, 1976) oder den Anteil der Beschäftigten ausserhalb der Landwirtschaft (unsere zusätzlichen Analysen, die nicht aufgeführt worden sind) als Indikator verwendet, Indikatoren, die für eine Ueberprüfung der Kuznets-Hypothese eigentlich angemessener wären.

Unsere bisherigen Ergebnisse schliessen eine zusätzliche Erklärung durch die Pryor-Hypothese nicht aus. Sie sprechen bisher für den Lenski-Ansatz, nämlich insofern als die Kurvilinearität (U-Förmigkeit) an Signifikanz noch verliert, wenn man Variablen der internen Machtverteilung einführt, die eigentliche und substantielle Erklärungsbeiträge liefern. Mit unserer Analyse konnte zudem ansatzweise gezeigt werden, dass die Machtverteilung nicht nur endogen erklärbar ist, z.B. durch organisationelle Evolutionsprozesse (Bornschiefer, 1976, 1977) sondern auch in Zusammenhang steht mit der Weltwirtschaft, nämlich mit dem Grad der Verknüpfung eines Landes mit einem Produktions- und Verteilungssystem, das den Charakter eines Weltsystems hat (Bornschiefer, 1975, 1976; Rubinson, 1976; Bornschiefer/Ballmer, 1978).

Weitere Forschung ist nötig, um ein Verständnis der komplexen Zusammenhänge zu gewinnen, die soziale Ungleichheit erklären.

Volker Bornschiefer
Soziologisches Institut
der Universität Zürich
Zeltweg 63
8032 Zürich

ANMERKUNGEN

1. Als wirtschaftlichen Ueberschuss im weiteren Sinne bezeichnen wir den Anteil des Einkommens, der den notwendigen biologisch bedingten Bedarf (Nahrung, Behausung, Bekleidung) übersteigt. Für die Ermittlung des Ueberschusses im engeren Sinne ist noch der sozial bedingte notwendige Bedarf abzuziehen (z.B. Transportkosten zum Arbeitsplatz, Kommunikationskosten in Abhängigkeit von der Siedlungsweise, Mehrausgaben für den biologischen Bedarf, insofern als Konsumgewohnheiten

- und die Art der Güter über den eigentlichen biologisch bedingten Bedarf hinausgehen). Der notwendige Bedarf ist deswegen bei einem Vergleich von Gesellschaften kein einfacher konstanter Betrag, sondern zusätzlich eine Proportion des verfügbaren Einkommens. Das Durchschnittseinkommen kann deshalb nur annäherungsweise als Ersatzmass für den durchschnittlichen Ueberschuss gelten.
2. Als Beispiele für staatliche Steuerungsmacht sind im Bereich des Marktes zu nennen: Zölle und Mengenkontingente, Preiskontrollen, Zulassungsregelungen zu Berufen, Festsetzung von Mindestlöhnen, Beschränkung und Verbot von Gewerkschaften etc., und im Bereich der Organisation: Mitbestimmungsgesetze, Betriebsverfassungsgesetze, Unternehmensentflechtungsverordnungen, Regelungen und Verbote von Unternehmenszusammenschlüssen etc.
 3. Graciarena (1976) hat für Lateinamerika zwei Grundtypen der Beziehungen zwischen Einkommenskonzentrationsprofilen (elitist and mesocratic type of concentration) und politischen Regimes entwickelt, die Berührungspunkte mit unserer Grundtypologie von vier Staatsfiguren aufweist.
 4. Abweichend davon: Oesterreich nach Zahlen von J. Harms aufgeführt in Tausch (1976); Schweiz: Durchschnitt aus eigenen Berechnungen (Wehrsteuerstatistiken mit Grobkorrektur für die Quellensteuerpflichtigen) und Erhebungen von Lardi (Versicherungsstatistiken), vgl. Sawyer (1976); Ecuador: Durchschnitt aus den stark abweichenden Angaben bei Jain (1975) und Paukert (1973).
 5. Der Ginikoeffizient wurde selbst berechnet und basiert auf der Lorenzkurve mit folgenden Stützpunkten: Die vier unteren Quintile (Q1, Q2, Q3, Q4), die nächsten 15% (Q5-T5), die obersten 5% (T5).
 6. Wir haben die Kurvilinearität des Zusammenhanges mit dem Prokopfeinkommen auch für die urbane bzw. nicht landwirtschaftliche und für die rurale bzw. landwirtschaftliche Einkommensverteilung überprüft. Für die urbane Verteilung lagen Informationen für 36 Länder vor, die wir um jene Länder auf 44 Länder ergänzt haben, in denen weniger als 10% der Beschäftigten in der Landwirtschaft tätig sind. Für die rurale Verteilung liegen 23 Angaben vor. Die Ergebnisse sind folgende: Keine Signifikanz für eine Kurvilinearität bei der urbanen und der ruralen Verteilung. Für die rurale Verteilung ergaben sich auch keine linearen Zusammenhänge. Bei der urbanen Verteilung war eine signifikante lineare Abnahme der Ungleichheit mit höherem Prokopfeinkommen nachzuweisen; die gemeinsame Varianz betrug bei den 44 Ländern für den Gini-Index 17%, für die Oberklasse und Mittelklasse 11% und für die Unterklasse 19%.
Aufgrund dieser Ergebnisse kann man nicht mit Sicherheit schliessen, dass die Kurvilinearität nur für die gesamtgesellschaftliche Verteilung gilt, denn im ruralen wie im urbanen Sample waren die ärmsten und ärmeren Länder stark untervertreten.
 7. Die genaue Definition in Termini des ILO-Yearbook ist: Number of professional, technical and related workers/(Number of salaried administrative, executive and managerial workers [directeurs et cadres administratifs supérieurs] + Number of employers and workers

on own account except agricultural, animal husbandry and forestry workers and except fishermen and hunters). Aus diesem Zahlenverhältnis wird die Quadratwurzel mit der Begründung gezogen, dass der Quotient im Verhältnis zur Teilung der Macht überproportional wächst, denn die Experten werden selbst wiederum stark hierarchisiert, nehmen also z.T. selbst wiederum eigentliche Machtpositionen ein. Von insgesamt 62 Angaben sind 7 starke Abweichungen recodiert worden unter Beibehaltung der Rangfolge.

8. Die genaue Operationalisierung ist: Clerical and related workers / Total active population except in agriculture, animal husbandry, forestry, fishing and hunting.
9. Die genaue Operationalisierung ist: Number of salaried administrative, executive and managerial workers [directeurs et cadres administratifs supérieurs] / (Number of employers and workers on own account except in agriculture, animal husbandry, forestry, fishing and hunting + Number of salaried administrative, executive and managerial workers). Zwei sehr hohe Werte (USA und CSSR) wurden recodiert unter Beibehaltung der Rangfolge.
10. Die Angaben bei Taylor/Hudson (1972, S.267f.) beziehen sich auf den Gini-Index der Landverteilung. Da 14 von 54 Werten für unser Sample von uns geschätzt werden mussten, wurde die Variable LKO nur als achtstufige Rangskala verwendet (Gini bis 44.5: 1; Gini 44.6-52.0: 2; 52.1-59.5:3; ... etc. ..., 89.6-97.0: 8), weil so der mögliche Schätzfehler sehr viel kleiner ist als bei einer Intervallskala. Die 14 Schätzungen wurden möglichst auf der Grundlage von qualitativen Informationen vorgenommen.
11. Die Variable PEN entspricht der Variable PEN1 67 bei Bornschiefer/Ballmer (1978). Wegen der Schiefe der Verteilung der Masszahlen nach der multiplikativen Gewichtung wurde dort die Quadratwurzel aus dem Produkt gezogen. Durch Umformung erhält man: $KFDI/(K*POP)^{0.5}$. Als Ersatzmass für den Kapitalstock K wurde die gesamte Energiekonsumation in Mio. t Kohleäquivalent verwendet. Direkte Schätzungen von K haben im nachhinein das Ersatzmass sehr gut validiert. Weitere Details wie auch die Recodierung von 16 Extremwerten bei einer Gesamtzahl von 91 Werten sind in der zitierten Arbeit zu finden.
12. Eine zeitliche Anpassung von PEN an die Messungen der Einkommensungleichheit ändert die Ergebnisse nicht wesentlich (leicht höhere Korrelationen).

ANNEX

Das Sample der 54 Länder für die empirischen Analysen: (Der Gini-Index ist mit 100 multipliziert)

Land	(Jahr)	Gini	Land	(Jahr)	Gini
Ghana	(1968)	39.07	Korea	(1971)	36.09
Sierra Leone	(1968)	56.72	Malaysia	(1970)	50.57
Egypt	(1964/5)	42.74	Pakistan	(1970/1)	33.43
Morocco	(1965)	50.80	Philippines	(1971)	48.40

Land	(Jahr)	Gini	Land	(Jahr)	Gini
Canada	(1969)	38.28	Sri Lanka	(1973)	35.36
United States	(1972)	40.90	Taiwan	(1972)	29.08
Costa Rica	(1971)	43.96	Thailand	(1962)	50.29
El Salvador	(1965)	53.87	Australia	(1967/8)	31.98
Honduras	(1967/8)	60.20	New Zealand	(1971/2)	35.30
Jamaica	(1958)	56.14	Austria	(1967)	36.93
Mexico	(1969)	56.80	Denmark	(1966)	36.48
Panama	(1969)	48.81	Finland	(1967)	46.33
Argentina	(1961)	43.34	France	(1970)	42.14
Brazil	(1970)	57.60	Germany FR	(1970)	39.18
Chile	(1968)	49.49	Greece	(1957)	39.37
Colombia	(1970)	54.36	Italy	(1969)	39.67
Ecuador	(1969)	53.00	Netherlands	(1967)	39.25
Peru	(1970/1)	57.75	Norway	(1970)	36.09
Uruguay	(1967)	42.11	Spain	(1964/5)	39.07
Venezuela	(1971)	60.05	Sweden	(1972)	34.95
Lebanon	(1955-60)	52.53	Switzerland	(1968)	40.09
Turkey	(1968)	55.27	United Kingdom	(1973)	34.61
Bangladesh	(1966/7)	34.57	Bulgaria	(1962)	22.58
Hong Kong	(1971)	42.49	CSSR	(1964)	21.03
India	(1967/8)	46.97	Hungary	(1967)	25.68
Indonesia	(1971)	44.38	Poland	(1964)	27.40
Japan	(1971)	41.25	Yugoslavia	(1968)	34.79

Für das Sample der 72 Länder zusätzlich:

Chad	(1958)	36.21	South Africa	(1965)	56.52
Dahomey	(1959)	45.08	Rhodesia	(1968)	63.34
Ivory Coast	(1970)	52.42	Tanzania	(1969)	58.12
Kenya	(1969)	60.76	Zambia	(1959)	51.19
Madagascar	(1960)	53.39	Tunesia	(1970)	49.37
Malawi	(1969)	46.04	Bolivia	(1968)	53.79
Niger	(1960)	35.98	Iraq	(1956)	61.30
Nigeria	(1959)	52.80	Burma	(1958)	37.02
Senegal	(1960)	55.40	Germany DR	(1970)	21.63

Für das Sample der 80 Länder (nicht analysiert) zusätzlich:

Puerto Rico	(1963)	44.56	Fiji	(1968)	46.87
Surinam	(1962)	33.16	Barbados	(1969/70)	36.80
Trinidad & T.	(1965)	53.40	Bahamas	(1970)	45.69
Gabon	(1968)	61.73	Botswana	(1971/2)	55.81

Benutzte Quellen für die Grunddaten zur Berechnung des Gini-Index (vgl. Anmerkung 5 und 4): Insbesondere Jain (1975), dann auch Paukert (1973), einige OECD-Länder auch mit Hilfe von Sawyer (1976), ferner noch Roberti (1974). Es sei bemerkt, dass sich der Gini-Index auf die personelle Einkommensverteilung vor Steuern bezieht.

BIBLIOGRAPHIE

- Adelman Irma and Morris Cynthia Taft (1973): *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*. Stanford Univ. Press, Stanford.
- Ahluwalia Montek S. (1974): *Income Inequality: Some Dimensions of the Problem*. In: Chenery Hollis and Ahluwalia Montek S. et al. (eds.): *Redistribution with Growth*. Oxford Univ. Press, Oxford.
- Ahluwalia Montek S. (1976): *Inequality, Poverty and Development*. In: *Journal of Development Economics*. Vol. 3, p.307-342.
- Blau Peter M. (1974): *The Parameters of Social Structure (Presidential Adress)*. In: *American Sociological Review*, Vol. 35, p.615-635.
- Blau Peter M. and Schoenherr Richard A. (1971): *The Structure of Organizations*. Basic Books, New York.
- Blaug Mark (1974/5): *An Economic Analysis of Personal Earnings in Thailand*. In: *Economic Development and Cultural Change*, p.1-31.
- Bornschiefer Volker (1975): *Abhängige Industrialisierung und Einkommensentwicklung*. In: *Schweizerische Zeitschrift für Soziologie*, Jahrg. 1, Nr. 1, S.67-105.
- Bornschiefer Volker (1976): *Wachstum, Konzentration und Multinationalisierung von Industrieunternehmen*. Huber, Frauenfeld und Stuttgart.
- Bornschiefer Volker (1977): *Arbeitsteilung und soziale Ungleichheit*. In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Heft 3, S.438-460.
- Bornschiefer Volker with the collaboration of Ballmer Thanh-Huyen (1978): *Multinational Corporations in the World Economy and National Development: An Empirical Study of Income per capita Growth from 1960-1975*. In: *Bulletin des Soziologischen Institutes der Universität Zürich*, Jan. 1978, No. 32, S.1-169.
- Bornschiefer Volker, Chase-Dunn Christopher and Rubinson Richard (1978): *Cross-National Evidence of the Effects of Foreign Investment and Aid on Growth and Inequality: A Survey of Findings and a Reanalysis*. University of Zurich/The Johns Hopkins University. (Voraussichtlich in: *American Journal of Sociology*).
- Chase-Dunn Christopher (1975): *International Economic Dependence in the World-System*. Unpublished doctoral dissertation. Stanford University.
- Chase-Dunn Christopher (1975a): *The Effects of International Economic Dependence on Development and Inequality: A Cross-National Study*. In: *American Sociological Review*, Vol. 40, p.720-738.
- Chenery Hollis and Syrquin Moises (1975): *Patterns of Development 1950-1970*. Oxford University Press, Oxford.
- Cutright Phillips (1967): *Inequality: A Cross-National Analysis*. In: *American Sociological Review*. Vol. 32, p.562-578.
- Galtung Johan (1971): *A Structural Theory of Imperialism*. In: *Journal of Peace Research*, p.81-117.

- Graciarena Jorge (1976): Types of Income Concentration and Political Styles in Latin America. In: CEPAL Review (United Nations Economic Commission for Latin America), Second Half of 1976, p.203-236.
- Hewitt Christopher (1977): The Effect of Political Democracy and Social Democracy on Equality in Industrial Societies: A Cross-National Comparison. In: American Sociological Review. Vol.42, June, p.450-464.
- I.B.R.D., World Bank, Economic Program Department, Socio-Economic Data Division (1971): World Tables. World Bank, Washington.
- ILO, International Labour Office (1976): Wages and Working Conditions in Multinational Enterprises. Geneva.
- Jackman Robert W. (1974): Political Democracy and Social Equality: A Comparative Analysis. In: American Sociological Review, Vol. 39, p.29-45.
- Jackman Robert W. (1975): Politics and Social Equality: A Comparative Analysis. Wiley, New York.
- Jain Shail (1975): Size Distributions of Income: A Compilation of Data. World Bank, Washington.
- Kravis Irving B. (1960): International Differences in the Distribution of Income. In: Review of Economics and Statistics. Vol. 42, p.408-416.
- Kravis Irving B. (1973): A World of Unequal Incomes. In: The Annals of the American Academy of Political and Social Science (Special: Income Inequality), p.61-80.
- Kriesberg Louis (1976): Alternative Explanations of Class Inequalities. Syracuse University: Dep. of Sociology, mimeo, May 1976.
- Kuznets Simon (1955): Economic Growth and Income Inequality. In: American Economic Review. Vol. 45, p.1-28.
- Kuznets Simon (1963): Quantitative Aspects of the Economic Growth of Nations: VIII. Distribution of Income by Size. In: Economic Development and Cultural Change. Part II, p.1-80.
- Lenski Gerhard E. (1966): Power and Privilege. A Theory of Social Stratification. McGraw-Hill, New York.
- Lim David (1977): Do Foreign Companies Pay Higher Wages than their Local Counterparts in Malaysian Manufacturing? In: Journal of Development Economics, Vol. 4, p.55-66.
- Merhav Meir (1969): Technological Dependence, Monopoly and Growth. Pergamon Press, Oxford.
- Murray Robin (1972): Underdevelopment, International Firms, and the International Division of Labour. In: Towards a New World Economy. Rotterdam University Press.
- Noth A. (1975): Die personelle Einkommensverteilung in der Schweiz 1949 bis 1968. Doktordissertation Universität Freiburg/Üe. Hier zitiert nach: Mauro Baranzini (1977): La distribuzione del reddito e del capitale: aspetti teorici ed empirici. Quaderno Dell'Ufficio Delle Ricerche Economiche, No. 11, Bellinzona.

- Oshima Harry (1962): The International Comparison of Size Distribution of Family Incomes. With Special Reference to Asia. In: Review of Economics and Statistics, Nov. 1962, p.439-445.
- Oshima Harry (1970): Income Inequality and Economic Growth: The Post-war Experience of Asian Countries. In: Malayan Economic Review. Vol. 15, No. 2, p.7-41.
- Paukert Felix (1973): Income Distribution at Different Levels of Development: A Survey of Evidence. In: International Labour Review, Vol. 108, No. 2-3, p.97-125.
- Pryor Frederic L. (1973): Simulation of the Impact of Social and Economic Institutions on the Size Distribution of Income and Wealth. In: American Economic Review, Vol. 63, p.50-72.
- Reuber Grant L. et al. (1973): Private Foreign Investment in Development. Clarendon Press, Oxford.
- Robinson Sherman (1976): A Note on the U Hypothesis Relating Income Inequality and Economic Development. In: American Economic Review. Vol. 66, p.437-440.
- Roberti Paolo (1974): Income Distribution: A Time-Series and a Cross-Section Study. In: Economic Journal, September, p. 629-637.
- Rubinson Richard (1976): The World-Economy and the Distribution of Income within States: A Cross-National Study. In: American Sociological Review, Vol. 41, p.638-659.
- Rubinson Richard and Quinlan Dan (1977): Democracy and Social Inequality: A Reanalysis. In: American Sociological Review, Vol. 42, p.611-623.
- Sawyer Malcolm (1976): Income Distribution in OECD Countries. In: OECD Economic Outlook, Occasional Studies. July 1976, p.3-36.
- Taylor Charles L. and Hudson Michael C. (1972): World Handbook of Political and Social Indicators. Second Edition. Yale University Press, New Haven.
- Tausch Arno (1976): Die Grenzen der Wachstumstheorie. Vervielfältigt. Wiener Institut für Entwicklungsfragen.
- Weber Max (1972): Wirtschaft und Gesellschaft. 5., rev. Auflage. Mohr (Siebeck), Tübingen. Zuerst 1922.
- Yearbook of Labour Statistics, International Labour Office, various years.

