



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Die Mittelschicht als Determinante für Wirtschaftswachstum und Krisenresilienz

Eine Analyse der Bedeutung der Mittelschicht für das Wirtschaftswachstum
vor der globalen Wirtschaftskrise 2008 und die Krisenresilienz einer
Volkswirtschaft während dieser.

Verfasserin

Julia-Rita Warmuth

angestrebter akademischer Grad

Magistra (Mag.)

Wien, August 2013

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Individuelles Diplomstudium Internationale
Entwicklung

Betreuer:

Prof. Mag. Dr. Karl Aiginger

DANKSAGUNG

Die vorliegende Diplomarbeit möchte ich jenen zwei Menschen widmen, ohne die diese Arbeit nicht zu Stande gekommen wäre. Der uneingeschränkte Glaube an mich, den mir meine Eltern schenken, wie auch der Rückhalt, auf den ich immer zählen kann, legten den Grundstein für das erfolgreiche Abschließen des Studiums.

Weiters gilt es, all jenen zu Danken, die mich während meines Studiums und insbesondere bei der Erstellung dieser Diplomarbeit begleitet und unterstützt haben.

Besonderer Dank gilt:

Meiner Schwester Gloria, die es durch ihren Erfahrungsvorsprung immer vermochte unterstützende und motivierende Worte zu finden und mir mit Rat und Tat zur Seite stand.

Meinem Freund Nikolaus, der mit mir auch die schwierigen Phasen meisterte und für den nötigen Ausgleich sorgte.

Meinen ArbeitskollegInnen, die meine Teilzeittätigkeit zu einer Bereicherung werden ließen.

Herrn Prof. Dr. Karl Aiginger, der mich während meiner Diplomarbeit betreute und umfangreich unterstützte. Auf eine sehr unkomplizierte und freundschaftliche Art führte er mich immer wieder zum Wesentlichen zurück und unterstützte mich bei den angewandten Methoden. Für die gelungene Abwägung zwischen Hilfestellung und Herausforderung bin ich sehr dankbar.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung und Problemstellung.....	1
1.1. Fragestellung.....	2
2. Theorie zum Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum.....	5
2.1. Klassische Wachstumstheorien	5
2.1.1. Kritik und Erweiterung des Modells	7
2.2. Endogene Wachstumstheorien	8
3. Transmissionskanäle von Ungleichheit auf das Wirtschaftswachstum.....	11
3.1. Unvollkommene Kapitalmärkte.....	11
3.1.1. Die Wirkung unvollkommener Kreditmärkte auf Investitionen	11
3.1.2. Die Wirkung unvollkommener Kreditmärkte auf Humankapital	12
3.1.3. Spar- und Investitionsboom bei Kreditbeschränkungen	13
3.2. Fehlallokation von Talenten	14
4. Polarisierung – theoretisches Konzept	18
4.1. Charakteristika der Mittelschicht	20
4.2. Theoretische Ansätze mit einem Fokus auf Polarisierung	22
4.2.1. Ökonomisch - Konsum	22
4.2.1.1. Konsum in Zeiten der Krise.....	26
4.2.2. Soziologisch - Aspirations.....	27
4.2.3. Politisch - Politische Ökonomie	30
4.2.3.1. Umverteilung/Besteuerung und das Median Wähler Modell	30
4.2.3.2. Rent-Seeking und Korruption.....	32
4.2.3.3. Soziale Konflikte und politische Instabilität	33
4.2.4. Nicht-wirtschaftliche Faktoren.....	36
4.2.4.1. Amartya Sen	36
5. Finanzmarkt, Finanzkrise und Polarisierung	41
6. Empirische Ergebnisse und stilisierte Fakten in der Literatur.....	47
6.1. Wachstum und Ungleichheit bzw. Mittelschicht in der Literatur	47
6.2. Bestehende Evidenz zu Determinanten der Krise.....	53
7. Empirische Untersuchung	59
7.1. Datenaufbereitung.....	59
7.2. Variablen	59
7.2.1. Erklärte Variable	59
7.2.2. Erklärende Variablen	60
7.2.2.1. Wachstumsvariablen.....	60
7.2.2.2. Krisenvariablen	60

7.2.2.3. Mittelschicht.....	60
7.2.3. Ausschluss von Länder	61
7.2.3.1. Durchgang 1	61
7.2.3.2. Durchgang 2	62
7.3. <i>Der Zusammenhang zwischen Mittelschicht und Vorkrisen-Wachstum</i>	63
7.4. <i>Wachstumsmodell und Ergebnisse</i>	65
7.4.1. Robustheit – Mittelschicht und Wachstum	73
7.5. <i>Krisenresilienz – stilisierte Fakten</i>	76
7.6. <i>Krisenresilienz – empirische Untersuchung</i>	77
7.6.1. Mittelschicht und Krise	81
7.6.2. Robustheit.....	83
7.7. <i>Krisendeterminanten und Mittelschicht</i>	86
7.8. <i>Der Zusammenhang zwischen Polarisierung und Wachstum der gesamten Periode</i>	90
7.9. <i>Finale Ergebnisse</i>	92
8. Diskussion und Leerstellen.....	99
8.1. <i>Datenverfügbarkeit und Datenqualität</i>	99
8.2. <i>Weiterführende Forschung</i>	99
9. Schlussfolgerung	100
10. Literatur.....	102
11. Anhang	110
11.1. <i>Zusammenfassung Deutsch</i>	119
11.2. <i>Zusammenfassung Englisch</i>	120
11.3. <i>Lebenslauf und akademischer Werdegang</i>	122

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: schematische Darstellung von Ungleichheit und Polarisierung	19
Abbildung 2: „Aspirations“-Konzept	29
Abbildung 3: Finanzialisierung & Funktionale Einkommenverteilung.....	44
Abbildung 4: Scatterplot: Wachstum 00/07 vs. Mittelschicht 90er	64
Abbildung 5: Scatterplots: Wachstum 00/07 vs. Mittelschicht (90er) nach Einkommensklassen	65
Abbildung 6: jährliches BIP/Kopf-Wachstum	77
Abbildung 7: Wachstumsdifferenzial - Gruppierung nach Regionen	84
Abbildung 8: Wachstumsdifferenzial - Gruppierung nach Einkommensniveau	84
Abbildung 9: Veränderung des inländischen Kreditvolumens bzw der privaten Verschuldung vs. Wachstumsdifferenzial	89
Abbildung 10: Zusammenhang Mittelschicht 00/07 vs. BIP/Kopf-2007	92
Abbildung 11: Variablen - Normierungswerte	93
Abbildung 12: Vergleich Mittelschicht und Wachstumseinbruch - Subsample: OECD	96
Abbildung 13: Verteilung der Wachstumsdifferenziale nach Einkommensklassen.....	97

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Literaturzusammenfassung - Ungleichheit und Wachstum	49
Tabelle 2: Literaturzusammenfassung - Mittelschicht und Wachstum	52
Tabelle 3: Literaturzusammenfassung zur Krisenperformance	57
Tabelle 4: Ausschluss von Ländern aus dem Datensatz	62
Tabelle 5: Länderklassifikation nach Einkommen	63
Tabelle 6: Regressionsergebnisse – Vorkrisenwachstum – Einzelregression	68
Tabelle 7: Regressionsergebnisse – Vorkrisenwachstum – multiple Regression mit Mittelschicht.....	69
Tabelle 8: Basisregression - Vorkrisenwachstum 2000-2007	72
Tabelle 9: Vorkrisenwachstum 2000-2007 mit Dummyvariablen	75
Tabelle 10: Regressionsergebnisse: Wachstumsdifferenzial	80
Tabelle 11: Regressionsergebnisse Krisenintensität – multiple Regression mit Mittelschicht	82
Tabelle 12: Wachstumseinbruch - Interaktion Osteuropa mit Mittelschicht.....	85
Tabelle 13: Wachstumseinbruch – Interaktionsterme	87
Tabelle 14: Korrelation zwischen Polarisierung und Krisendeterminanten	88
Tabelle 15: Wachstumsregression - gesamte Periode 2000-2011	91
Tabelle 16: Krisenperformance und Ungleichheit bzw. Einkommen	95
Tabelle 17: Länderauflistung	110
Tabelle 18: Verwendete Variablen - Definition und Quelle	112
Tabelle 19: Wachstumsvariable – statistische Zusammenfassung.....	116
Tabelle 20: Krisenvariable – statistische Zusammenfassung	117
Tabelle 21: Wachstumsbasisregression mit Gini-Koeffizient	118

1. Einleitung und Problemstellung

Der Brennpunkt einer Vielzahl wirtschaftswissenschaftlicher Debatten liegt in der Basis wirtschaftlicher Entwicklung begründet – nämlich in der Fragestellung nach dem Was und dem Wie: Was ist es genau, was die Wirtschaft prosperieren lässt und wie gehen diese Entwicklungen von statten?

Insbesondere durch die globale Finanz- und Wirtschaftskrise, welche im Jahre 2008 ihren Anfang nahm und deren Folgen nach wie vor weltweit zu spüren sind, rückte so manche Leerstelle in Bezug auf die Determinanten ökonomischen Wachstums wie auch die Mängel angesehener wirtschaftlicher Theorien erneut ins Zentrum eines regen Forschungsinteresses. Speziell die Frage nach der wirtschaftlichen Ungleichheit hat durch dieses Ereignis wieder an Auftrieb gewonnen.

Diese Arbeit soll einen Beitrag dazu liefern die Bedeutung der wirtschaftlichen Ungleichheit von Individuen auf die ökonomische Entwicklung von Staaten besser verstehen zu können.

Dabei ist zu bedenken, dass sich wirtschaftliche Entwicklung nicht nur in hohen Wachstumsraten widerspiegelt, sondern, auch die Stabilität und Nachhaltigkeit dieser voraussetzt.

Diese Arbeit soll einen Beitrag zur Untersuchung des Zusammenhanges zwischen Ungleichheit und Wachstum leisten, wobei sie sich jedoch an jüngeren Ansätzen orientiert, die ein Spezifikum von Ungleichverteilung ins Zentrum stellen, nämlich die nationale wirtschaftliche Polarisierung, also das Phänomen der sich spreizenden Lohnunterschiede. Die entwicklungspolitische Diskussion konzentrierte sich lange Zeit auf ihr traditionelles Anliegen – nämlich auf die „Armen“. Die Analyse breiterer sozialer Strukturen, die eben auch andere soziale Klassen integrierten, wie die Mittelschicht und die Top-Einkommenverdiener blieb meist den Sozial- und PolitikwissenschaftlerInnen über. Diese Trennung wurde in letzter Zeit jedoch angefangen aufzubrechen (Solimano 2008, 7). Damit fand ein Paradigmenwechsel statt, welcher neben der Ungleichheit und der Armut nun auch die wirtschaftliche Polarisierung einer Gesellschaft und die damit einhergehenden Implikationen für die Mittelschicht an Bedeutung gewinnen ließ.

Die Mittelschicht bekam immer mehr Aufmerksamkeit, was in folgendem Zitat eine sehr treffende Formulierung findet - „[...] the large group of households that are neither wealthy nor poor, but that form the backbone of both the market economy and of democracy in most advanced societies“ (Birdsall et al. 2000). Des Weiteren ist es nicht alleine das Wirtschaftswachstum an sich das interessiert sondern auch seine Nachhaltigkeit. Auch in der Nachhaltigkeitsdebatte wurde der Mittelschicht, und damit dem Zustand der nicht-

Polarisierung der Gesellschaft eine immer wichtigere Bedeutung zugemessen. Der Mittelklasse werden bestimmte Charakteristika zugesprochen, die langfristigem Wachstum zuträglich sein sollen. Zu diesen zählen nach Banerjee und Duflo (2007) der ausgeprägte Unternehmergeist, die Konsummacht wie auch hohe Investitionen in Bildung und Gesundheit. Borraz et al. (2011) zeigt weiters das hohe Steueraufkommen der Mittelklasse auf, da diese einen großen Anteil des Arbeitskräftepotenzials einer Gesellschaft stellt, außerdem erkennt er in der Mittelschicht genauso wie Malinen (2007) eine stabilisierende Funktion gegen soziale Spannungen und Desorganisation. Malinen geht noch einen Schritt weiter und benennt eine Art der gesellschaftlichen Desorganisation mit Korruption und Rent-Seeking.

Birdsall (2010) spricht der Mittelklasse vor dem Hintergrund dieser Argumente eine große Rolle zu, da sie argumentiert, dass „[...] the concept of inclusive growth should go beyond the traditional emphasis on the poor (and the rest) and take into account changes in the size and economic command of the group conventionally defined as neither poor nor rich, i.e., the middle class.“ Jene Individuen, die sich weder als arm bezeichnen müssen noch als reich bezeichnen dürfen sind also jene, welche ein gesamtgesellschaftlich nachhaltiges Wirtschaftswachstum ermöglichen sollen, und welche durch die, ihnen zugeschriebenen Eigenschaften das Rückgrat der freien Marktwirtschaft, wie auch funktionierender demokratischer Strukturen in entwickelten Ländern sind. (Birdsall et al. 2000) Damit können sie maßgeblich zu einer nachhaltigen wirtschaftliche Entwicklung beitragen.

Es ist ersichtlich, dass eine breite Argumentationslandschaft besteht, auf deren Grundlage sich nicht-Polarisierung einer Gesellschaft als vorteilhaft herausstellen kann. Ökonomische, politische wie auch soziologische Argumentationen sind hierbei von Interdependenzen geprägt. Appadurai (2004) widerlegt die Ansicht es würde einen tief-verwurzelten Gegensatz zwischen Kultur und Wirtschaft geben. Was sich darin verdichtete, dass „[...] economics has become the science of the future, and when human beings are seen as having a future, the keywords such as wants, needs, expectations, calculations, have become hardwired into the discourse of economics.“ (Appadurai 2004, 2) Darauf aufbauend basieren Zusammenhänge zwischen der ökonomischen Situation eines Landes und der gesellschaftlichen Zusammensetzung in Hinblick auf Einkommensungleichheit und Polarisierung nicht rein auf ökonomischen, sondern eben auch politischen und soziologischen Grundpfeilern.

1.1. Fragestellung

Die Eckpfeiler dieser Arbeit verdichten sich zu der untersuchten Fragestellung. Zu diesen Eckpfeilern gehören die Determinanten wirtschaftlichen Wachstums und die Fragestellung nach deren Nachhaltigkeit, die Bedeutung einer nicht-polarisierten Gesellschaft und der

damit einhergehenden großen Mittelschicht, wie auch der Einfluss externer Schocks, in diesem Fall der globalen Wirtschaftskrise 2008.

Welchen Beitrag kann eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur zur wirtschaftlichen Entwicklung und der deren Nachhaltigkeit leisten?

Der folgenden Hypothese wird in dieser Arbeit durch Literaturrecherche, theoretische und empirische Analysen und den sich daraus ableitbaren Schlussfolgerungen nachgegangen:

Hypothese 1:

Eine egalitärere Gesellschaftsstruktur wirkt sich positiv auf das Wirtschaftswachstum eines Landes aus.

Hypothese 1a:

Die Polarisierung einer Gesellschaft erweist sich im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes als bedeutsamere negative Determinante als allgemeine Ungleichheit.

Hypothese 2:

Eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur und damit eine anteilmäßig größere Mittelschicht wirkt sich positiv auf die Widerstandsfähigkeit einer Volkswirtschaft im Zuge ökonomischer Schocks, am Beispiel der globalen Wirtschaftskrise 2008, aus.

Die Arbeit ist wie folgt aufgebaut. In den folgenden Kapiteln beschäftigt sich die Arbeit mit der Herleitung der aufgestellten Hypothesen. Im folgenden Kapitel (Kapitel 2) wird ein kurzer Abriss des Entwicklungsprozesses der bedeutsamsten Wachstumstheorien gegeben. Neben den klassischen Wachstumstheorien, werden Kritikpunkte und Modellerweiterungen dargestellt bis der Bogen durch die endogenen Wachstumstheorien geschlossen wird. Dieser Abriss dient dazu die theoretische Grundlage zu legen und den historischen Entwicklungsprozess auf diesem Gebiet zu erfassen. Kapitel 3 dient zur Herleitung von Hypothese 1. In dem Kapitel wird genauer auf die Transmissionskanäle, also die Übertragungswege, durch welche sich Ungleichheit auf das Wirtschaftswachstum auswirken kann eingegangen. Ein bedeutsamer Fokus liegt hier im Ansatz der unvollkommenen Kreditmärkte (Abschnitt 3.1) wie auch in jenem der Fehlallokation von Talenten (Abschnitt 3.2). Das darauf folgende Kapitel (Kapitel 4) setzt sich genauer mit dem Konzept der Polarisierung auseinander und legt die Basis für Hypothese 1a. Das Konzept der Polarisierung trägt der Tatsache Rechnung, dass auch die Struktur von wirtschaftlicher Ungleichheit von großer Bedeutung ist. Eine nicht-polarisierte Gesellschaft impliziert dabei

eine größere Mittelschicht – dieser werden bestimmte Charakteristika (Abschnitt 4.1) zugesprochen, welche wachstumsfördern wirken können. Die theoretischen Ansätze auf diesem Gebiet sind sehr breit gefächert und schließen neben ökonomischen (Abschnitt 4.2.1) auch soziologische (Abschnitt 4.2.2) wie auch politische (Abschnitt 4.2.3) Ansätze mit ein. Kapitel 5 beschäftigt sich mit der Wirtschaftskrise 2008 und deren Determinanten. Diese Darstellungen legen das Fundament für Hypothese 2.

Das darauf folgenden Kapitel (Kapitel 6) gibt einen ausführlichen Literaturüberblick über die verschiedenen Literaturstränge. Abschnitt 6.1 zeigt zum einen die bestehende empirische Evidenz im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wirtschaftswachstum hin. Zum anderen wird jene Literatur aufgearbeitet, welche das Konzept der Mittelschicht ins Zentrum stellt und somit die Wirkung von Polarisierung auf das Wirtschaftswachstum zeigt. Abschnitt 6.2 fokussiert auf die Determinanten der Wirtschaftskrise 2008. Die Literatur zu diesem Thema ist in den Jahren nach der Krise stark angewachsen und legt hier die Basis für die weitere empirische Erhebung in Hinblick auf die Krisenresilienz einer Volkswirtschaft.

Kapitel 7 steht im Zeichen der eigenen empirischen Untersuchung. Die ersten Abschnitte dienen primär der genauen Beschreibung der Datenaufbereitung (7.1) wie auch der Erläuterung der verwendeten Variablen (7.2). Weiters wird auf den Datensatz – also die Auswahl der Länder genauer eingegangen (Abschnitt 7.2.3 - Ausschluss von Länder). Darauf aufbauend wird die mehrgliedrige empirische Untersuchung aufgebaut. Nach der Untersuchung zwischen der Größe der Mittelschicht und dem Vorkrisenwachstum (7.3) wird auf die Krisenresilienz genauer eingegangen. Neben stilisierten Fakten (7.5) dient auch hier eine empirische Untersuchung der Beantwortung der Forschungsfrage (7.6). Zur Vertiefung der Erkenntnisse dient Abschnitt 7.7 dazu bestimmte, sehr bedeutsame Krisendeterminanten mit der Polarisierungsvariable Mittelschicht genauer in Verbindung zu bringen. Abschließend folgt eine Analyse der gesamten Periode. Nach der Teilung des Untersuchungszeitraumes in eine Periode vor der Krise und eine während der Krise dient dieses Vorgehen dazu, die Erkenntnisse zu untermauern und ihre Robustheit zu bestätigen (7.8). Abschnitt 7.9 fasst die finalen Ergebnisse zusammen, ehe Kapitel 8 dazu dient schlussfolgernd die Ergebnisse der Studie zusammenzufassen und die sich daraus ergebenden Implikationen auszuarbeiten.

Ungleichheit und Wachstum

2. Theorie zum Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum

Das folgende Kapitel dient dazu die theoretische Basis zu legen. Die Arbeit baut auf endogenen Wachstumstheorien auf, aus diesem Grund sollen die vorangegangenen theoretischen Denkschulen hier kurz angedeutet werden. Der kurze Abriss der bedeutsamsten Entwicklungsschritte konzentriert sich auf die, für diese Arbeit bedeutsamen Bereiche und kann so keinen vollständigen Überblick über die angerissenen theoretischen Strömungen geben.

2.1. Klassische Wachstumstheorien

Ausgangspunkt jeglicher Auseinandersetzung mit den theoretischen Grundlagen wirtschaftlichen Wachstums findet sich im neoklassischen Wachstumsmodell nach Solow/Swan (1956) – dem konventionellen Lehrbuchansatz. Der Output generiert sich in diesem Modell durch Kapital (K), Arbeit (L) und technologischen Fortschritt (A).

$$Y = F(K,A,L) \quad S = I$$

In diesem Modell wird die Spar- wie auch Investitionsquote als Determinante des kurzfristigen Wachstums angesehen, wobei Sparen die Quantität der Investitionen bedingt. Dies bedeutet, dass die Annahme getroffen wird, dass das Ersparte direkt in Investitionen fließt.

Auf lange Frist gilt der technologische Fortschritt als Wachstumsmotor, welcher als exogen und demnach nicht zu beeinflussen angesehen wird. Dieses Modell fußt auf neoklassischen Annahmen. Zu diesen gehören unter anderem (Aghion et al. 1999; Bassanini & Scarpetta 2001; Dewan & Hussein 2001):

- Produktion eines homogenen Gutes in geschlossenen Ökonomien
- konstante Skalenerträge
- fallende Grenzerträge der Produktionsfaktoren
- vollkommene Information und perfekte Kapitalmärkte
- idente und rationale Akteure welche in Isolation nach einer nutzenmaximierenden Maxime agieren

- Substituierbarkeit der Produktionsfaktoren
- volle Faktorauslastung
- es gibt keine positiven oder negativen Externalitäten gehören.

Vor dem Hintergrund all dieser Determinanten lässt sich Ungleichheit als stimulierend für die Kapitalakkumulation verstehen, da die Sparquote mit dem Einkommen zunimmt. Dieses erste Argument lässt sich auf Kaldor's Hypothese, dass die marginale Sparquote der Hoch-Einkommensverdiener größer ist, zurückführen. Weiters streicht die konventionelle Lehrbuchmeinung auch die Anreizwirkung von Ungleichheit hervor (Aghion et al. 1999). Beispielsweise wird von sinkenden Grenzerträgen ausgegangen, was im Falle der Konvergenzdebatte dazu beiträgt, dass arme Länder aufgrund höherer Grenzerträge auf Kapital schneller wachsen müssten und sich demnach den reichen Ländern annähern sollten (Petrakos et al. 2007). Insgesamt ist erkennbar, dass diese Theorie ein akkumulationsgetriebenes Wachstumsmodell beschreibt, also extensives Wachstum ins Zentrum stellt und jegliche anderen gesellschaftlichen Determinanten außer Acht lässt (Rehme 2007). Durch die zentrale Funktion der Kapitalakkumulation wird inhärent nahegelegt, dass dies in ungleicheren Gesellschaften zu schnellerem Wachstum führt. Dies geht auch Hand in Hand mit einem weiteren Argument, nämlich der Unteilbarkeit von Investitionen, was erneut für eine Kapitalakkumulation spricht.

All dies ist im Hinblick auf die historischen Hintergründe durchaus nachvollziehbar, wird doch der Entwicklungsstand in frühen Phasen der Industrialisierung wiedergespiegelt. In dieser Phase war die Akkumulation physischen Kapitals die treibende Kraft (Galor & Moav 2004).

Würde dem Solow-Swan Modell bedingungslos Glauben geschenkt, würden Staaten zu einem Steady-State konvergieren. In diesem Gleichgewichtszustand würde das pro-Kopf Wachstum nur mehr durch den exogenen technologischen Fortschritt, den Sparquoten und dem Bevölkerungswachstum determiniert. Dies verdeutlicht die herrschende Dominanz des Marktes, da den politischen und sozialen Kräften kein Gestaltungsspielraum für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes eingeräumt wurde. Erst bedeutende Paradigmenwechsel konterkarierten diesen restriktiven Zugang und führten zur Formulierung endogener Wachstumstheorien. In Bezug auf Ungleichheit ermöglichten Weiterentwicklungen im theoretischen Bereich und daraus resultierende empirischen Evidenzen aufzuzeigen, welche Bedeutung der Einkommensverteilung auf die Wirtschaftsentwicklung zuzurechnen ist. So widerlegen Aghion et al. (1999) die gängigen Überzeugungen. Nach ihrer Analyse bestehender Evidenz kommen sie zu dem Ergebnis, dass der Glaube, Ungleichheit sei für Kapitalakkumulation notwendig und Umverteilung hätte negative Auswirkungen auf Wachstum, mit den empirischen Daten nicht übereinstimmt.

2.1.1. Kritik und Erweiterung des Modells

Die eben angesprochenen Erkenntnisse übten offene Kritik an den herrschenden Theorien und trugen zur Verwerfung jener Argumente bei, die in Ungleichheit etwas Positives zu sehen schienen. Dazu zählen unter anderem das Argument der Anreizwirkung und jenes des Trickle-down Effekts. Ersterem, also der Anreizwirkung für Arbeit und Investitionen liegen Annahmen homogener und rationaler Wirtschaftsakteure wie auch vollkommener Kapitalmärkte zu Grunde (Aghion et al. 1999, 1630). Ein gewisses Maß an Ungleichheit mag der effizienten Funktionsweise marktwirtschaftlich organisierter Systeme sicher zuträglich sein, aber überbordende Ungleichheit trägt genau zu gegenteiligen Effekten bei (Berg & Ostry 2011, 14). Dem nicht genug hielt sich auch das Trickle-down Argument lange. Empirische Ergebnisse ließen dies jedoch nicht länger als plausibel erscheinen, zeigte sich doch, dass Wachstum zwar die Armutsraten fallen lässt, der Zuwachs im oberen Einkommenssegment dennoch höher ausfällt – die Schere zwischen Arm und Reich also weiter aufgeht. Auch in diesem Fall sind es die restriktiven Annahmen, die das Phänomen anfänglich als wirkungsvoll erscheinen ließen. In Anbetracht herrschender Machtverhältnisse auf nationaler und internationaler Ebene kann dieser Mechanismus nicht als überzeugend angesehen werden (Birdsall et al. 2000; Tilly 2004; Voitchovsky 2009; Bartel 2003).

Diese Darstellungen zeigen, dass wichtige Wachstumsmotoren, die der neoklassischen Theorie zu Grunde liegen, keine so eindeutig positive Rolle spielen beziehungsweise zu kurz greifen. Den technologischen Fortschritt und damit indirekt auch das Humankapital als exogen zu betrachten, und damit jedweden Gestaltungsspielraum auf diesem Gebiet zu ignorieren erwies sich in Laufe weiterer Entwicklungen als nicht mehr tragbare Vereinfachung der Realität. Die Rolle des Humankapitals wird sich in Folge noch als sehr bedeutsam herausstellen.

Als bedeutende Gegenposition zu neoklassischen Theorien sei an dieser Stelle weiters auf John Maynard Keynes verwiesen. Zwar beinhalten seine Arbeiten keine direkten verteilungstheoretischen Aussagen, seine fundamental andere Herangehensweise brach jedoch Überzeugungen auf und erweiterte den wirtschaftstheoretischen Horizont maßgeblich. weshalb im nächsten Abschnitt genauer auf diesen Theoretiker eingegangen wird.

John Maynard Keynes Theorien vom Blickwinkel der Ungleichheitsdebatte zu betrachten, zeigt bedeutende Veränderung in den theoretischen Grundargumenten auf. Wie bereits beschrieben, steht Sparen in der neoklassischen Wachstumstheorie im Zentrum und determiniert demzufolge die Investitionsmenge und damit weitergehend die Kapitalbildung. Diesen Wirkungszusammenhang dreht Keynes in seinen Arbeiten um. So geht er davon aus, dass sich das aggregierte Sparen an die Investitionen anpasst. Viel eher sieht er die Gefahr des sogenannten „Paradox of Thrift“ – einen Zustand in dem zu hohe Sparneigungen die Nachfrage drosseln und durch die daraus resultierenden sinkenden Investitionen und

Outputs zu einer Negativspirale beitragen (Tilly 2004). Da Investitionen von den zukünftigen Renditerwartungen und nicht nur vom Zins abhängen, erhält die Nachfrage – insbesondere die in Zukunft zu erwartende Nachfrage nach bestimmten Gütern und Dienstleistungen – eine bedeutende Rolle (Afhüppe & Fasse 1999). Vertreter keynesianischer Wirtschaftstheorien formulierten dies wie folgt: „[...] shifting money from the high-saving rich to the high-spending rest of us, and not the other way around, will spur investment and growth.“ (Tilly 2004) Auch Stiglitz kritisiert, dass das Geld von jenen, die es ausgeben zu jenen wandert, denen es so gut geht, dass „they try as they might, they can't spend it all.“ (Stiglitz zit. nach Aiginger & Guger 2012, 2) Diese Darstellungen verdeutlichen im Gegensatz zu klassischen Theorien zum einen, dass weder das Sparvolumen noch der technologische Fortschritt das Wachstum bedingen und zum anderen, dass der Idealzustand eines generellen Gleichgewichtszustandes keine realistische Annäherung an die Realität darstellt (Araujo & Teixeira 2011; Afhüppe & Fasse 1999).

Davon ausgehend eröffnete sich eine Vielzahl von Ansätzen, die mit gelockerten Modellannahmen arbeitete und so zu einem Paradigmenwechsel beitrug, da die vorherrschenden Theorien immer mehr im Kontrast zu empirischen Untersuchungen standen. Diese Entwicklungen stießen anfänglich die Türen für die Herausformung endogener Wachstumstheorien auf. Eine Vielzahl verschiedener Theorien mit unterschiedlichen Schwerpunktsetzungen bauten darauf auf (u.a. stellten die neu entstandenen Ansätze folgende Themengebiete ins Zentrum ihrer Theoriegerüsts: unvollkommene Kreditmärkte, Konsum, politische Stabilität).

2.2. Endogene Wachstumstheorien

Endogene Wachstumstheorien basieren auf der Arbeit von Romer (1986)¹ und Lucas (1988)². Diese Theorien definieren jene Faktoren, die die Wachstumsraten eines Landes bedingen als endogen, also als inhärente Faktoren des ökonomischen Systems, während die Neoklassik genau diese Faktoren als nicht beeinflussbar – weil extern bestimmt – definiert. Als zentraler Ansatz ist demnach die Endogenisierung des technischen Fortschritts und anderer Akkumulationsfaktoren wie Wissen oder Innovationen zu sehen. Durch rege Weiterentwicklungen innerhalb dieses neuen Ansatzes kristallisierte sich ein Konsens heraus, der nach Dewan und Hussein (2001, 5) drei bedeutende wachstumstreibende Kategorien herausstrich: (1) die effiziente Nutzung des existierenden Ressourcenbestandes, (2) die Akkumulation produktiver Ressourcen wie Humankapital und (3) technologischen Fortschritt. Diese Kategorien lassen sich in eine Vielzahl von Determinanten

¹ Romer formalisierte erstmal ein Modell positiver, langfristiger Wachstumsraten auf Basis von technologischem Fortschritt. Dieses generiert sich aus Externalitäten, welche sich durch „learning by doing“ und Wissensspillover ergeben (Petrakos et al., 2007).

² Lucas entwickelte ein Modell in welchem Humankapital eine zentrale Rolle spielte und langfristiges Wirtschaftswachstum dadurch perpetuierte indem sinkende Skalenerträge auf physisches Kapital verhindert wurden (Petrakos et al., 2007).

herunterbrechen wie in Petrakos et al. (2007, 5) zusammengefasst: Wissen (Romer 1990), Innovationen (Aghion & Howitt 1992; Zweimüller 2000), öffentliche Infrastruktur (Barro 1990) Als Resultat lässt sich zusammenfassen, dass die Dominanz des Marktes gebrochen war und der Politik als Wachstumsdeterminante die Türen geöffnet worden waren.

Auf diesem fundamentalen Paradigmenwechsel aufbauend, lässt sich Ungleichheit in das Modell wirtschaftlichen Wachstums integrieren, da Ungleichheit die dargestellten Determinanten beeinflussen kann. Als zentrales Schlagwort ist hier die Heterogenität der Wirtschaftsakteure herauszustreichen. Diese „moderne Perspektive“ kann auf Galor und Zeira (1993) zurückgeführt werden. Ihre Analysen zeigten, dass die Einkommensverteilung unter plausiblen Annahmen, wie unvollkommenen Kapitalmärkten und Fixkosten im Bereich Investitionen in Humankapital einen langfristigen Effekt auf das aggregierte Einkommen wie auch generell die wirtschaftlichen Entwicklungen hat. Die sich daraus entwickelte Forschungsdebatte kann grob in zwei Bereiche untergliedert werden: Den Ansatz der unvollkommenen Kapitalmärkte (Kapitel 3; Abschnitt 3.1) und dem Ansatz der politischen Ökonomie (Kapitel 4; Abschnitt 4.2.3) (Galor 2009). Diese beiden Ansätze werden in der Folge genauer dargestellt, wobei ein spezieller Fokus auf dem Ansatz der politischen Ökonomie gelegt wird, da dieser in dieser Arbeit weit gefasst wird und auch soziopolitische Ansätze miteinbeziehen wird, die in der traditionellen Darstellung von Galor (2009) nicht zu finden sind. Diese Ausweitung wird jedoch vor allem in Bezug auf die Polarisierung der Gesellschaft bedeutsam.

Ein weiterer, weniger einflussreicher Forschungsstrang untersucht den Effekt von Ungleichheit auf die aggregierte Nachfrage und auf Innovationen und Wachstum unter der Annahme nicht-homothetischer Präferenzen³. Zwar wurde dieser Forschungsrichtung nur wenig Beachtung geschenkt, dennoch wird sie hier aufgegriffen (Abschnitt 4.2.1), da gerade vor dem Hintergrund einer Wirtschafts- und Finanzkrise die Auswirkung auf die Nachfrage von der Ungleichheitssituation eines Landes bestimmt sein könnte (Galor 2009).

Im Zuge dieses Kapitels wurde versucht die theoretischen Grundannahmen näher zu erläutern. Es zeigt sich, dass es sehr bedeutsame Wendepunkte gab, auf Basis derer sehr restriktive Annahmen, wie sie im neoklassischen Modellen vorzufinden sind, bedeutsamen Lockerungen unterworfen wurden. Als zentrale Errungenschaften sind hier das Abrücken von der Idee eines inhärent existierenden Gleichgewichtszustandes wie auch die Endogenisierung wichtiger Wachstumsdeterminanten zu nennen. Dies legte die Basis wirtschaftliche Akteure nicht als homogen zu betrachten und den Handlungsspielraum auf andere gesellschaftliche Bereiche auszuweiten wie unter anderem die Politik.

³ Nicht-homothetische Präferenzen beschreiben die Situation, in deren Konsumenten nicht aufgrund relativer Preise über den Konsum verschiedenener Güter entscheiden. Ein/e KonsumentIn agiert dann nach dem Prinzip homothetischer Präferenzen wenn seine/ihre Indifferenzkurven im Berührungspunkt mit der Budgetgerade immer dieselbe Steigung aufweist und sich die marginale Substitutionsrate demnach nicht ändert. Dies bedeutet, dass das Mengenverhältnis zwischen den Gütern immer gleich bleibt – die gekaufte Menge jedes Gutes demnach je nach Vergrößerung bzw. Verkleinerung des Einkommens gleichmäßig ansteigt bzw. abnimmt.

Das kommende Kapitel beschäftigt sich vor allem mit Bereichen, in denen das Fehlen eines Gleichgewichtszustandes viel eher die Regel als eine Ausnahme ist.

3. Transmissionskanäle von Ungleichheit auf das Wirtschaftswachstum

Das folgende Kapitel geht auf konkrete theoretische Ansätze zur Erklärung der möglichen Zusammenhänge zwischen Ungleichheit und Wirtschaftswachstum ein. Als Transmissionskanäle werden an dieser Stelle und in weiterer Folge die Übertragungskanäle bezeichnet, durch welche sich bestimmte gesellschaftliche Gegebenheiten (im Falle dieser Studie Ungleichheit und Polarisierung) auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes auswirken können. An erster Stelle widmet sich Abschnitt 3.1 Ungleichgewichten auf den Kapitalmärkten und deren Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit und das Humankapital. Ein weiterer Transmissionskanal ist die Allokation von Talenten (Abschnitt 3.2) – Allokation bedeutet hier die Aufteilung der Erwerbspersonen auf die verschiedenen Wirtschaftsbereiche auf Basis ihrer Berufswahl.

3.1. Unvollkommene Kapitalmärkte

Wie bereits dargestellt, lässt sich der klassische Zugang auf die frühen Stadien der Industrialisierung zurückführen. Eine historische Synthese, welche die heutige wirtschaftliche Realität miteinschließt steht vor der Herausforderung, viel komplexere Zustände zu beschreiben. Dazu gehört insbesondere, dass nicht von vollkommenen Kapitalmärkten und homogenen Wirtschaftsakteuren ausgegangen werden kann. Der Ansatz der unvollkommenen Kapitalmärkte untersucht die Effekte der Ungleichheit auf den Entwicklungsprozess unter der Annahme der Existenz unvollkommener Kreditmärkte.

Diese neuen Grundannahmen wirken sich auf viele gesellschaftliche und wirtschaftliche Bereiche aus. Spezielle auf die Investitionstätigkeit (Sachinvestitionen wie auch Investitionen in Humankapital), vor allem da in diesem Zusammenhang von dem plausiblen Zustand von existierenden Fixkosten ausgegangen werden muss (Galor & Moav 2000).

Die realistische Annahme von Fixkosten im Bildungsbereich wie auch bei Investitionen hat tiefgreifende langfristige Effekte. Auf diese beiden Auswirkungen wird nun genauer eingegangen.

3.1.1. Die Wirkung unvollkommener Kreditmärkte auf Investitionen

Ein offensichtliches Problem, welches unvollkommene Kapitalmärkte bedingt, ist die Tatsache, dass Kapitalmärkte für Individuen mit geringem Einkommen oder Vermögen verschlossen sind. Diese limitierten Möglichkeiten der Geldaufnahme bewirken, dass die Verteilung von Einkommen und Vermögen die Produktionsmöglichkeiten und

Investitionsmöglichkeiten von Individuen und damit in weiterer Folge das Wirtschaftswachstum beeinflusst (Aghion et al. 1999; Keefer & Knack 2002). Weiters wird im Falle derartiger Unvollkommenheiten die Kapital- und Vermögenskonzentration gefördert, da die Fixkosten einer produktiven Investition unter unvollkommenen Kapitalmärkten nur von einem bestimmten Personenkreis aufgebracht werden können (Barro 2000). Banerjee & Newman (1993) erarbeiteten ein Modell, welches den Effekt von Ungleichheit auf die Berufswahl untersucht. Im Falle unvollkommener Kapitalmärkte haben es Arme schwer Kredite aufzunehmen und Investitionen zu tätigen. Aus diesem Grund entscheiden sie sich als Angestellte/r für einen Lohn zu arbeiten, während wohlhabende UnternehmerInnen werden und als Selbstständige, ArbeiterInnen aufnehmen. Derart erklären Banerjee und Newman, dass die Beschäftigungsstruktur in einem Land maßgeblich von Ungleichverteilungen (Vermögen) bestimmt ist und kommen zu dem Ergebnis, dass bei unvollkommenen Kapitalmärkten und Fixkosten für Investitionen, Ungleichheit zu einer Unterinvestition auf dem Gebiet unternehmerischer Aktivitäten führt.

3.1.2. Die Wirkung unvollkommener Kreditmärkte auf Humankapital

Werden Investitionen nun nicht nur als Sachinvestitionen definiert, sondern weiter gefasst, wodurch auch Investitionen in Humankapital integriert werden, eröffnen sich noch weiter Problemstellungen in Zusammenhang mit mangelhaften Kreditmärkten. Den Armen wird in dieser Situation die Möglichkeit auf Investitionen in Humankapital genommen. Diese Kreditbeschränkungen haben erneut bedeutende Auswirkungen auf die Berufswahl und damit die effiziente Aufteilung der Arbeitskraft auf ArbeiterInnen und Fachkräfte. Weiters kann dies auch in einen Investitionsmangel in Humankapital münden⁴ (Glor 2009).

Nachdem Wissen und Humankapital in endogenen Wachstumstheorien eine sehr zentrale Stellung einnehmen, soll an dieser Stelle genauer auf die Bedeutung dieses Faktors eingegangen werden. Die Produktionsfaktoren Kapital und Humankapital werden als asymmetrisch aber komplementär angesehen. Asymmetrisch aus dem Grund, weil Humankapital im Gegensatz zu Sachkapital nicht „grenzenlos“ akkumulierbar ist, da es direkt in Menschen inkorporiert ist. Außerdem ist Humankapital durch sinkende Grenzerträge charakterisiert. Inwiefern sich die Asymmetrie auf die Humankapitalakkumulation auswirkt beschreibt Glor (2009) wie folgt:

“The aggregate stock of human capital would be therefore larger if its accumulation would be widely spread among individuals in society, whereas the aggregate productivity of the stock of physical capital is largely independent of the distribution of its ownership in society. This asymmetry between the

⁴ Zwar steuern öffentliche Bildungssysteme teilweise gegen diese negativen Effekte von Ungleichheit, dennoch wirken diese nach wie vor durch Effekte, welche sich durch die verschiedene Einkommen der Eltern in unterschiedlichen Ausgaben für Bildung in verschiedenen Gesellschaftsschichten widerspiegeln. Weiters kann durch Kapitalmangel die Fähigkeit eingeschränkt sein seinen Kindern die optimale Nachbarschaft und damit soziale und schulische Umgebung zu ermöglichen (Glor & Tsiddon 1997, Benabou 1996, Durlauf 1996, Fernandez & Rogerson 1996 zit. nach Glor 2009)

accumulation of human and physical capital suggests therefore that as long as credit constraints are largely binding, a more equal distribution of income is conducive for human capital accumulation, whereas provided that the marginal propensity to save increases with income, inequality is conducive for physical capital accumulation. (Galor 2009, 5)

Als komplementär werden physisches Kapital und Humankapital deshalb bezeichnet, da es durch die Kombination dieser beiden Kapitalformen zu konstanten, wenn nicht sogar steigenden Skaleneffekten kommen kann. „Das bedeutet, der jeweils andere Faktor stoppt das Fallen der Grenzerträge. [...] Es ist dann möglich, dass, wie im Romer (1986) Modell, positives Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens endogen durch die Wechselwirkungen von Human- zu physischem Kapital bestimmt wird.“ Wissen wird zu einer positiven Externalität und damit zu einem wachstumstreibenden Faktor (Rehme 2007, 19).

Die Vielzahl an Studien zeigt, dass Humankapital eine zentrale Bedeutung im Wachstumsdiskurs einnimmt. So zeigt bereits Romer (1990) auf, dass eine qualitative Entwicklung der Arbeitskräfte neue Produkte und Ideen, welchen technologischer Fortschritt zu Grunde liegt, generieren wie auch die Absorptionsfähigkeit einer Gesellschaft für neue Produkte verbessern könnte.

Diese Darstellungen verdeutlichen, dass politische, redistributive Eingriffe Investitionsmöglichkeiten kreieren können, da den Kreditmärkten auf diese Weise mehr Menschen zur Verfügung stehen (im Kapital politische Ökonomie wird genauer auf die Bedeutung von monetärer Umverteilungen eingegangen) (Aghion et al. 1999, 1630). Außerdem zeigt sich, dass in wohlhabenderen Gesellschaften mehr Gleichverteilung die negativen Auswirkungen der Unvollkommenheiten am Kapitalmarkt auf die Humankapitalbildung vermindern kann (Galor & Moav 2004). In Hinblick auf die Mittelschicht ist anzumerken, dass diese aufgrund ihrer stabileren finanziellen Situation, von unvollkommenen Kreditmärkten und Fixkosten weniger betroffen ist und so durch ihre Investitionen in physisches wie auch humanes Kapital maßgeblich zur Stabilität beitragen kann (Loayza et al. 2012).

Vereinfacht lässt sich sagen, dass gleich verteilter Wohlstand mehr Individuen ermächtigen würde in Humankapital zu investieren, was sich daraufhin positive auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken würde.

3.1.3. Spar- und Investitionsboom bei Kreditbeschränkungen

Unter bestimmten Voraussetzungen können Kreditbeschränkungen auch zu einem Spar- und Investitionsboom führen – der Vollständigkeit halber wird auf dieses Modell kurz eingegangen.

Birdsall et al. (1996) erarbeiten, aufbauend auf vorangegangenen Studien, ein Modell, welches das Spar und Investitionsverhalten armer, mehr-Generationen-Haushalte beschreibt. Die Grundaussagen lassen sich jedoch weiter fassen. Sie gehen davon aus, dass arme Haushalte keine Kredite aufnehmen können und so alle Investitionen nur durch eigene Ersparnisse realisieren können. Sind die Investitionserträge sehr klein, besteht kein Anreiz zu sparen, da damit sehr hohe Opfer einhergehen. In diesen Fällen wird nur aus Vorsichtsmaßnahmen gespart. Steigen jedoch die Investitionserträge (Entwicklungen in der Landwirtschaft, bessere Schulen in der Umgebung, mehr Nachfrage nach qualifizierter Arbeit) stehen Haushalten zwei Möglichkeiten offen. Zum einen kann der Konsum vermindert werden und zum anderen kann der Arbeitseinsatz ausgeweitet werden, was mit einer Verminderung der Freizeit einhergeht. Zweiteres definiert das momentane Einkommen als eine Funktion der Investitionserträge. „The household is trading off a loss in utility in the initial period for a larger gain in utility in the future“ (Birdsall et al. 1996, 10). Die Implikationen dieses Ansatzes können weitreichend sein: „ensuring that the poor face incentives to invest and to work more can result not only in higher incomes for the poor, but also faster growth and lower overall levels of inequality“ (Birdsall et al. 1996, 19).

Auch für die Mittelschicht funktionieren diese Dynamiken ähnlich. Diese untersteht jedoch keinen derart restriktiven Kreditbeschränkungen, was bedingt, dass die Mittelschicht keinem „entweder-oder“ gegenübersteht – also entweder Sparen oder Investieren bzw. Konsumieren – sondern in gewissem Ausmaß beides realisieren kann⁵. Dennoch muss auf lange Frist ein Ausgleich stattfinden, um die Ersparnisse den Investitionswünschen anzupassen.

Nachdem nun genauer auf die Auswirkungen der realen Bedingungen auf den Kreditmärkten auf Investitionen in Sach- wie auch in Humankapital eingegangen wurde, muss die Analyse hier noch auf die Finanzmärkte ausgeweitet werden, da diese im Zuge der Wirtschaftskrise 2008 eine dominierende Rolle einnahmen.

3.2. Fehlllokation von Talenten

In den vorangegangenen Kapiteln wurde auf die Bedeutung des Humankapitals, der Investitionen wie auch des Kredit- und Kapitalmarktes eingegangen. Eine Verknüpfung dieser Einflussgrößen kann in der richtigen Aufteilung von Ressourcen, und insbesondere von Humankapital in verschiedenen Branchen gefunden werden. Wobei die Allokation von Humankapital eine Schlüsselstelle einnimmt. Da die Systeme in denen wir leben von Menschen geschaffen werden, ist es das Humankapital das Entwicklungen und „Fehlentwicklung“ determiniert. William Baumol (1990) folgert, dass nicht alleine die

⁵ Auch Haushalte mit sehr niedrigem Einkommen borgen Kapital, nur meist geschieht dies über einen kurzen Zeithorizont von wenigen Monaten, einer Saison, und nicht über mehrere Jahre um größere Investitionen tätigen zu können (z.B.: Bildung).

Gesamtmenge von Humankapital im Zentrum zu stehen hat, sondern die Aufteilung dieses Wissens auf die einzelnen Branchen. Murphy et al. (1991) setzte sich ebenfalls mit der Allokation von Talenten und deren Auswirkung auf wirtschaftliches Wachstum auseinander:

„A country's most talented people typically organize production by others, so they can spread their ability advantage over a larger scale. When they start firms, they innovate and foster growth, but when they become rent-seekers, they only redistribute wealth and reduce growth.“ (Murphy et al. 1991, 503)

Die Dynamiken, die der Humankapitalallokation zu Grunde liegen, sind vorwiegend in der Entlohnungsstruktur begründet. Weiters erklärt Baumol (1990) seine Argumentation, dass sich der produktive Beitrag von Unternehmern und Unternehmerinnen stark von deren Aufteilung zwischen produktiven und unproduktiven Wirtschaftszweigen bestimmt, anhand einer Erweiterung des Modells von Schumpeter. Die von Schumpeter angeführten unternehmerischen Aktivitäten, müssten um die Komponente der Innovationstätigkeit in unproduktiven Bereichen (rent-seeking durch das Ausnützen rechtlicher Lücken, Steuerflucht) erweitert werden.

„If entrepreneurs are defined, simply, to be persons who are ingenious and creative in finding new ways that add to their own wealth, power, and prestige, then it is to be expected that not all of them will be overly concerned with whether an activity that achieves these goals adds much or little to the social product or, for that matter, even whether it is an actual impediment to production.“ (Baumol 1990, 897f)

In einem Modell von Murphy et al. (1991), welches auf der Spezifikation von zwei Sektoren, einem produktiven und einem rent-seeking Sektor und einer Cobb-Douglas Produktionsfunktion fußt, kann gezeigt werden, welche Auswirkungen die Aufteilung von Talenten haben kann. Rent-seeking wird dabei als eine Steuer auf die Gewinne des produktiven Sektors verstanden. Weiters bestimmt sich die Aufteilung der Talente durch die Kompensation. An dieser Stelle gilt es, die Besteuerungsstruktur genauer zu beachten. Diese zeigt nämlich, dass gerade rent-seeking-Aktivitäten wie spekulative Finanztransaktionen stark favorisiert werden, während produktive Investitionen leichter zu besteuern sind. Diese Problematik fasst Lindbeck (1987, 15) sehr treffend zusammen:

„As a result, it is often the „wrong“ people who become rich in high-income societies, from the point of view of the contributions of economic efficiency. In other words, the problem with high-tax societies is not that it is impossible to become rich there, but that it is difficult to do so by way of productive effort in the ordinary production system.“

So zeigt sich, dass eine Konzentration von Humankapital in rent-seeking Sektoren das Wirtschaftswachstum permanent vermindert. Genauer erkennen Murphy et al. (1991) in ihren empirischen Erhebungen zum einen, einen signifikant negativen Einfluss vom Anteil der AkademikerInnen in rent-seeking Sektoren und zum anderen einen positiven Einfluss

höherer Anteile von AkademikerInnen in Ingenieurwesen auf das reale Pro-Kopf Wachstum des BIPs. (Murphy et al. 1991, 522–528)

Das zu Grunde liegende Problem findet sich laut Baumol (1990) in den gesellschaftlichen und ökonomischen Spielregeln. Diese Spielregeln sind es nun, die erneut die Brücke zu Ungleichheit und Mittelschicht schlagen lassen. Wie sich eine stabile Mittelschicht auf die institutionellen und politischen Rahmenbedingungen auswirken und so zu jenen Spielregeln beitragen kann, welche UnternehmerInnentum wieder höhere Profitabilität zusprechen wird im folgenden Kapitel (Kapitel 4 ab Abschnitt 4.2) genauer thematisiert.

Die angeführten Theorien und die historische Synthese dieser sollen die Basis für kommende Darstellungen legen. Es konnte gezeigt werden, dass eine egalitäre Verteilungssituation zu befürworten auf einer fundierten theoretischen Basis fußt, da sich diese positiv auf das Wirtschaftswachstum auswirken kann.

Die Implikationen welche sich aus der Darstellung der Transmissionskanäle von Ungleichheit auf Wachstum ergeben lassen sich wie folgt zusammenfassen:

ERGEBNISSE TRANSMISSIONSKANÄLE UNGLEICHHEIT AUF WACHSTUM:

→ Unvollkommene Kapitalmärkte halten bei ungleichverteilten Einkommen und Vermögen die Investitionen auf einem niedrigen Niveau.

→ Geringere Ungleichheit führt zu höheren Investitionen in Human- und Sachkapital was sich positiv auf die Wirtschaftstätigkeit auswirkt.

→ MITTELSCHICHT UND KRISENRESILIENZ: Durch die ökonomische Position der Mittelschicht ist diese von unvollkommenen Kreditmärkten und Fixkosten weniger betroffen. Ihr verschließen sich die Kreditmärkte nicht, wodurch sie ein hohes Investitionspotenzial hat. Außerdem wird der Mittelschicht ein Wertekanon zugesprochen, welcher sich in vergrößerten Investitionen in die Zukunft widerspiegelt (Bildung), was sich positiv auf die Wirtschaft und deren Anpassungsfähigkeit in Krisenzeiten auswirkt.

Die erste Hypothese nimmt auf diese Übertragungswege Bezug und lautet daher:

H1: Eine egalitärere Gesellschaftsstruktur wirkt sich positiv auf das Wirtschaftswachstum eines Landes aus.

Polarisierung und Mittelschicht

4. Polarisierung – theoretisches Konzept

Im vorangegangenen Kapitel wurde die generelle theoretische Basis, welche darlegt, dass Ungleichheit einen negativen Effekt auf die wirtschaftliche Entwicklung haben kann dargestellt. Darauf aufbauend stellt sich diese Arbeit der Frage, wie sich ökonomische Polarisierung und in diesem Zusammenhang die relative Größe der Mittelschicht⁶ auf das langfristige Wachstum auswirkt. Bevor ein genaues Augenmerk auf die Mittelschicht gelegt werden kann, gilt es das Konzept der Polarisierung genauer zu beleuchten.

Bei einer Vielzahl sozialer und ökonomischer Phänomene ist die Kenntnis über den Grad der Clusterung oder Polarisierung einer Gesellschaft auf Basis bestimmter Größen aufschlussreicher als ein generelles Maß für Ungleichheit. In den Sozialwissenschaften fußen viele Konflikte auf Polarisierungen: rassistische und nationalistische Konflikte wie auch religiöse Diskrepanzen. Auch im Bereich der Ökonomie finden sich Polarisierungen nicht nur im Bereich der Einkommens- und Vermögensverteilung. So stellt auch die Segmentation des Arbeitsmarktes, das Konzept der dualen Ökonomien in Entwicklungsländern oder auch die Verteilung von Firmen nach deren Größe in einem Industriesektor Beispiele dar. In all diesen Situationen bedeutet die Clusterung anhand bestimmter Attribute mehr als die ungleiche Verteilung dieser in der Bevölkerung. (Esteban & Ray 1994, 822)

Im Bereich der Einkommens- und Vermögensverteilung erfuhr die Diskussion über die ökonomische Ungleichheit in den 80er Jahren eine bedeutsame Ergänzung, nachdem die Mittelschicht und vor allem deren Verschwinden zum Thema gemacht wurde. Jedoch wurde das Phänomen mit dem generellen Konzept der Ungleichheit gleichgesetzt, was einen fundamentalen konzeptionellen Fehler darstellt. Während der Fokus von Ungleichheit auf der generellen Einkommens- oder Vermögensverteilung liegt, konzentriert sich Polarisierung auf einen spezifischen Aspekt, genauer gesagt auf die Pole eines breiten Spektrums, sodass polarisierte Gesellschaften in Bezug auf die Einkommens- und Vermögensverteilung einen relativ kleinen Anteil an Personen/Haushalten mit mittlerem Einkommen aufweisen. Wolfson (1994, 353) wie auch Levy & Murnane (1992) brachten dieses Problem aufs Tapet:

„Despite the variety of scalar measures, none seems well suited to the proposition of a vanishing middle class. That proposition refers to a polarization in which observations move from the middle of the distribution to both tails. **Standard inequality measures cannot distinguish this polarization from other kinds of**

⁶ Gemessen am relativen Einkommensanteil des 2.-4. Quintils

inequality widely used in existing studies, has several desirable ties like a lengthening of the lower tail [Hervorhebung durch die Autorin].“ (Levy & Murnane 1992, 1339f)

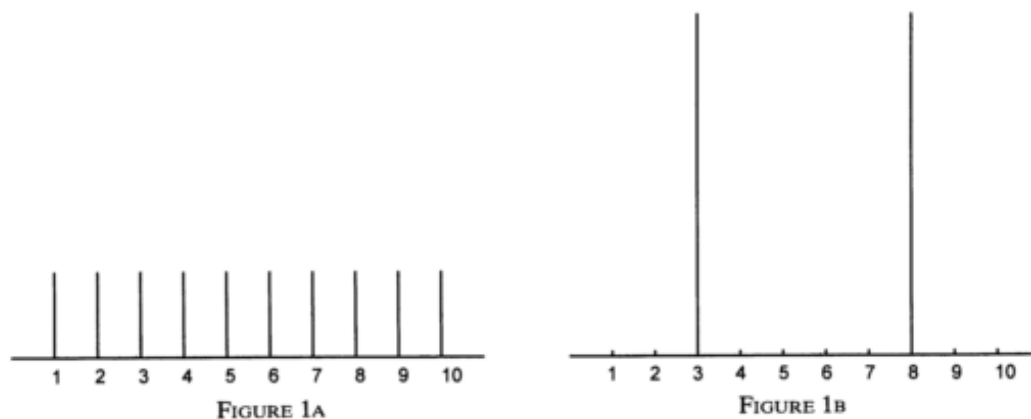
Um von einer Polarisierung einer Verteilung sprechen zu können, müssen nach Esteban & Ray (1994, 824) drei Bedingungen erfüllt sein.

- Innerhalb der Gruppen muss ein großes Ausmaß an Homogenität bestehen
- Zwischen den Gruppen muss ein großes Ausmaß an Heterogenität bestehen
- Es muss generell eine kleine Zahl signifikanter Gruppen geben.

In folgender Abbildung (Abbildung 1) wird ein Vergleich zweier Verteilungen vorgenommen. In Darstellung (a) herrscht eine gleichmäßige Verteilung vor, dies kann als die gleichmäßige Verteilung über zehn Einkommensgrößen interpretiert werden kann. In Darstellung (b) wird die Verteilung in eine zwei-gipflige umgewandelt. Die Einkommen konzentrieren sich an zwei Werten, 3 und 8. Ohne Zweifel lässt sich die zweite Verteilung als polarisierter charakterisieren. Die Bevölkerung teilt sich in zwei Lager, die „Reichen“ und die „Armen“, die Mittelschicht welche die Brücke zwischen diesen Lagern schlagen sollte existiert nicht.

Interessant ist an dieser Stelle vor allem eines herauszuheben: Für jedes Ungleichheitsmaß, welches mit den Axiomen, die der Lorenzkurve zu Grunde liegen, konform geht, wäre die Ungleichheit in (b) verglichen zu der Situation in (a) gesunken. (Esteban & Ray 1994, 824f)

Abbildung 1: schematische Darstellung von Ungleichheit und Polarisierung



Quelle 1: Esteban & Ray 1994, 824

Aus aktueller Forschung auf diesem Gebiet ging die Formulierung verschiedener Ansätze hervor. Hier wäre der Foster-Wolfson Index wie auch der EGR Index zu nennen. Für die genaue Formalisierung dieser Maßzahlen können Kyang et al. (2012); Esteban & Ray (1994); Wolfson (1994) wie auch Litchfield (1999) herangezogen werden. Ein adäquates Maß zu finden, muss jedoch auch immer von der Datenverfügbarkeit geleitet sein, weshalb in dieser Arbeit auf Anteilsmaße zurückgegriffen wird. Aus diesem Grund orientiert sich

diese Arbeit maßgeblich an Wolfson (1994, 357f), welcher sich in seinen Analysen eben auf Anteilsmaße konzentriert. In seiner Arbeit liefert er ein Beispiel, um die Unterschiede zwischen Ungleichheit und Polarisierung aufzuzeigen. Als Datengrundlage dienen ihm Zeitreihen der „Canadian Survey of Consumer Finance“. Mittels dieser Datenbasis vergleicht er generelle Ungleichheitsmaße (u.a. Gini) mit Polarisationsmaßen (Anteilsmaße: „Population share in ranges of median income“ und „Range of income/median covering middle population“) und kommt zu dem Ergebnis, dass die Divergenz zwischen Maßzahlen zur Polarisierung und Ungleichheit keine rein theoretische Kuriosität ist. Ganz im Gegenteil können die Grundaussagen sehr unterschiedlich ausfallen. Folgendes Zitat aus der Analyse der Ergebnisse beweist dies: „From 1973 to 1981, however, all the Lorenz-consistent inequality measures decline or are constant; at the same time, almost all of the polarization measures increase.“ (Wolfson 1994, 358)

Hypothese 1a basiert auf diesen theoretischen und praktischen Erkenntnissen.

H1a: Die Polarisierung einer Gesellschaft erweist sich im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes als bedeutsamere negative Determinante als allgemeine Ungleichheit.

Aufbauend auf den bisherigen Darstellungen dient das kommende Kapitel dazu das theoretische wie auch praktische Konzept von Nicht-Polarisierung zu verdeutlichen und mit ökonomischen Theorien in Verbindung zu bringen.

4.1. Charakteristika der Mittelschicht

Um ein besseres Verständnis der Fragestellung dieser Arbeit zu erhalten ist es von großer Bedeutung, das theoretische Konzept der Polarisierung in praktische Formen zu gießen. In Hinblick darauf gilt es nun jene Gruppe zu charakterisieren, welche sich zwischen den Polen befindet, nämlich die Mittelschicht. Als Überleitung zu jenen ökonomischen aber auch soziologischen Ansätzen, welche sich mit Polarisierung auseinandersetzen soll hier nun ein Grundverständnis gegeben werden, was die Mittelschicht in der Literatur ausmacht, was sie definiert aber vor allem was ihr zugesprochen wird (Ambitionen, Konsum, politische Stabilität, Demokratie).

Ein Zitat, welches bereits in der Einleitung genannt wurde, vermag es die Bedeutung, welche der Mittelklasse zugeschrieben wird auf den Punkt zu bringen – „[...] the “middle class”, the large group of households that are neither wealthy nor poor, but that form the backbone of both the market economy and of democracy in most advanced societies.“ (Birdsall et al. 2000, 1)

In der Literatur werden folgende Eigenschaften genannt, die die Mittelschicht zum Rückgrat der Gesellschaft machen:

- Konsummacht
- Unternehmergeist
- Werthaltung
- Politischer Einfluss

Banerjee & Duflo (2007) streichen vor allem die Konsummacht aber auch den Unternehmergeist, welcher zur Innovationstätigkeit beiträgt hervor. Weiters wird die Werthaltung der Mittelschicht angeführt, welche zu gewissen Ausgabenverhalten beitragen und Erwartungshaltungen schüren. So stellt die Mittelschicht höhere Ansprüche in Bezug auf Bildung und Gesundheit aber auch Wohnungen und Tourismus (Solimano 2008, 7). Auch deren politischer Einfluss muss genannt werden. Es wird angeführt, dass die Mittelschicht zu besserer Regierungsführung beitragen kann, insbesondere durch ihre größere Verhandlungsmacht im Vergleich zu den Armen, bessere öffentliche Dienstleistungen und mehr Rechenschaftspflicht von der Regierung zu fordern. Auf diese Art und Weise können sie wachstumsorientierte Politikmaßnahmen unterstützen. (Birdsall et al. 2000; Rossi et al. 2011). Foster & Wolfson (2009, 1) thematisieren weiters, dass die Mittelschicht eine wichtige Determinante in der Entwicklung moderner industrialisierter Staaten ist, da sich aus ihr zum einen ein großes Arbeitskräftepotenzial generiert und zum anderen ein großer Markt für nationale Produkte entwickelt. Ein großer Anteil der Steuererträge eines Staates ist außerdem direkt oder indirekt auf die Mittelschicht zurückzuführen. Weiters verweisen Foster & Wolfson auf ein Zitat von Lester Thurow (1984): „A healthy middle class is necessary to have a healthy political democracy. A society made up of rich and poor has no **mediating group** either politically or economically.“ (Foster & Wolfson 2009, 1)

Neben der generellen Frage nach den Zusammenhängen zwischen Ungleichheit und Wachstum stellte sich auch die Frage nach der Nachhaltigkeit wirtschaftlichen Wachstums. Auch Polarisierung und die Mittelschicht nehmen in der Literatur als Determinanten der Nachhaltigkeit von Wachstumsprozessen eine substantielle Stelle ein. Die Verbindung zwischen der Mittelschicht und nachhaltigem Wachstum stellt Birdsall (2010) am eindeutigsten her. Sie thematisiert einen gewissen trade-off, der sich zwischen den beiden Konzepten, „pro-poor growth“ und „middle class growth“ (oder „inclusive growth“) etabliert. Birdsall beschäftigt sich in ihren Analysen zwar primär mit Entwicklungsländern, der Tenor ihrer Aussagen kann jedoch generalisiert werden.

„My main rationale is that growth driven by and benefiting a middle class is more likely to be sustained – both economically to the extent that the problems of rent-seeking and corruption associated with highly concentrated gains to growth are avoided; [...] sustained growth is arguably more likely where a politically salient middle class supports in its own economic interests the sound and stable political and economic

institutions that encourage investment by ensuring the rule of law and recognition of private property rights.”
(Birdsall 2010, 2)

Birdsall's Argumentationslinie folgt demzufolge der Hypothese, dass eine stabile Mittelschicht eine politische und ökonomische Situation bedingen kann, die weniger von rent-seeking und Korruption geprägt ist und bessere Rechtsstaatlichkeit aufzuweisen hat.

Warum gerade langfristiges Wachstum von Bedeutung ist verdeutlicht sich vor der Tatsache, dass Länder mit niedrigem und mittlerem Einkommen sehr wechselhafte Trends verzeichnen. Phasen sehr dynamischen Wachstums stehen Phasen wirtschaftlicher Zusammenbrüche gegenüber. (Birdsall 2007, 2) Im Hinblick auf makroökonomische Fragestellungen kann davon ausgegangen werden, dass Maßnahmen, die Personen mit sehr niedrigem Einkommen zu Gute kommen auch der Mittelschicht zuträglich sind. Darunter fällt insbesondere eine solide Geld- und Fiskalpolitik. An dieser Stelle tritt nun erneut die Politik ins Zentrum. Hier wirft Woo (2005) das Problem effizienter politischer Entscheidungsfindungen in polarisierten Gesellschaften auf, da diese Gesellschaften anfälliger erscheinen wachstumsverzögernde Maßnahmen (nicht nachhaltige Fiskalpolitiken die zu Budgetdefiziten führen) umzusetzen.

Das folgende Kapitel setzt sich mit den konkreten Wirkungszusammenhängen zwischen Polarisierung und Wachstum auseinander.

4.2. Theoretische Ansätze mit einem Fokus auf Polarisierung

Im vorangegangenen Kapitel ist auf die Unterschiede zwischen allgemeiner Ungleichheit und Polarisierung eingegangen worden. Es konnte gezeigt werden, dass eine bedeutsame Unterscheidung zwischen diesen beiden Konzepten vorzunehmen ist, weshalb im folgenden genauer darauf eingegangen werden soll wie sich eine Polarisierungs-Situation auf bestimmte Bereiche in Wirtschaft und Gesellschaft auswirken kann.

4.2.1. Ökonomisch - Konsum

Die Entwicklung des privaten Konsums stellt eine wichtige Determinante in der Überwindung der Krise dar. In Anbetracht der Tatsache, dass der private Konsum einen hohen Anteil des Bruttoinlandsproduktes einnimmt wird deutlich von welcher großer Bedeutung drastische Konsumeinschnitte, welche in Folge von Konjunkturabschwächungen geschweige denn Rezessionen vorgenommen werden, auf die Gesamtwirtschaft sind. Alleine in den USA stellt der private Konsum 70% des BIP dar, aber auch in Deutschland, wo die Sparneigung der Bevölkerung höher ist, nimmt der private Konsum fast 60% des BIP ein. Daraus wird ersichtlich, welchen Einfluss die Konsumententwicklung auf Handel und Investitionen hat. (Mody & Ohnsorge 2009; Dutt & Padmanabhan 2011) So ist es doch die Möglichkeit zu kaufen

welche die Kapazität zu produzieren bedingt. Vor diesem Hintergrund bekommt der Begriff der marginalen Konsumneigung eine wesentliche Bedeutung. Die Konsumfunktion als konkav anzusehen genießt einen Konsens in der Wirtschaftsforschung - damit wird angenommen, dass die Konsumquote mit steigendem Vermögen beziehungsweise Einkommen sinkt. Wird der Produktkorb der Einfachheit halber in drei Kategorien unterteilt, den Basisprodukten, den verarbeiteten Produkten und den Luxusgütern ist eine Verlinkung zur Einkommenverteilung nicht mehr zu leugnen (Voitchovsky 2009, 557). Weiters lässt sich dies mittels des Engelschen Gesetzes ergründen. Dieses Gesetz wurde im Jahre 1857 von Ernst Engel formuliert und ist das wohl am häufigsten empirisch belegte Gesetz der Volkswirtschaftslehre. Dieses Gesetz formuliert den Tatbestand, dass der Einkommensanteil, der für Lebensmittel und andere Notwendigkeiten aufgewendet wird, mit steigendem Einkommen sinkt, weshalb dieser Anteil als Indikator für das materielle Wohlergehen herangezogen werden kann (Anker 2011). In seiner empirischen Untersuchung zeigt Anker (2011, 35), dass diese Gesetzmäßigkeit auch am Beginn des 21. Jahrhunderts Relevanz hat. Anker bediente sich Daten von Haushaltsbefragungen aus 46 Ländern und fand über die Einkommensdezile ein konsistentes Sinken des für Lebensmittel aufgewendeten Einkommensanteils. Diese Ergebnisse blieben über alle Entwicklungsniveaus und Regionen hinweg konsistent.⁷ Aufbauend darauf lässt sich Engels Gesetz nicht nur auf den Bereich Lebensmittel anwenden. Zwar können hohe aggregierte Kosten für Grundbedürfnisse und damit Basisprodukte in Kauf genommen werden, die absolute Dominanz dieser (Nahrung, Kleidung, Unterkunft) nimmt jedoch ab. Mit steigendem Einkommen eröffnen sich demnach neue Konsummöglichkeiten. An dieser Stelle zeigt sich nun, dass die Einkommensverteilung fundamentale Auswirkungen auf die Zusammensetzung der aggregierten Nachfrage haben kann. Die personelle Einkommenverteilung kann so durch eine inhärente Feedback-Schleife die funktionale Einkommensverteilung beeinflussen und so die Spirale der Ungleichheit weiter vorantreiben.

Debraj Ray (1998) beschreibt dies und legt die Frage zu Grunde inwiefern derartige Feedback-Schleifen historische Ungleichheiten zu perpetuieren in der Lage sind. Die Antwort darauf ist alles andere als eindeutig. Die nachgefragten Produkte müssen auch produziert werden und unterschiedliche Produkte werden mit unterschiedlichen Inputfaktoren produziert – seien diese nun kapital- oder arbeitsintensiv. „In this way, the composition of product demand influences the functional distribution on income (via the ownership of these factors of production) the personal distribution of income.“ (Ray 1998, 223) Diese Entwicklungen waren in den letzten Jahren vor der Krise klar ersichtlich. Die Ungleichverteilung bedingt eine hohe Nachfrage nach Luxusgütern – seien diese in diesem Falle „normale“ materielle Luxusgüter oder aber auch Finanzinvestitionen. Die Nachfrage nach Kapital, welche sich in Folge wie in Kapitel Finanzmarkt (Kapitel 5; S.41) beschrieben

⁷ Laut Erhebungen nationaler Ausgaben für Lebensmittel von 207 Ländern und Territorien, womit 99% der Weltbevölkerung abgedeckt sind, zeigt sich, dass der Einkommensanteil, der für Lebensmittel ausgegeben wird von 50% in Ländern mit niedrigem Einkommen auf 40% in Ländern mit „niedrigem mittlerem“ Einkommen, weiter auf 30% in Ländern mit „oberem mittlerem“ Einkommen bis auf 15% in Ländern mit hohem Einkommen sinkt. (Anker 2011, 36)

verselbstständigte, ließ die Kapitalrenditen steigen und zementierte so die Ungleichheit weiter ein. Derart bedingen die Reichen Nachfrage nach Produkten, die wiederum nur die Reichen in der Lage sind zur Verfügung zu stellen, da deren Produktion meist von großer Kapitalintensität geprägt ist. Im Falle von Luxusgütern stellt sich eine Wirtschaft damit auf wackelige Beine, da die Nachfrage nach diesen von einer starken Volatilität geprägt ist (Aiginger & Guger 2012, 2).

Die Nachfrage nach Statusobjekten und das Phänomen der „conspicuous consumption“ (Lansley 2012) der Reichen - also ein auffallender und exzessiver Konsum - sind alles Entwicklungen, welche sich vor diesem Hintergrund verstehen lassen. Führt man sich erneut die Klassifikation der Güter vor Augen, findet für das obere Einkommenssegment eine Konsumverschiebung zu Luxusgütern statt, während der Rest der Bevölkerung weiter zurückfällt.

Diese Dynamiken wirken sich besonders in polarisierten Gesellschaften sehr stark aus. Eine stärkere Ungleichheit beziehungsweise Polarisierung der Gesellschaft lässt sich demnach in Hinblick auf das Konsumverhalten aus drei Blickwinkeln als negativ für die Gesamtwirtschaft erklären:

Aus rein **ökonomischem Blickwinkel** lässt Ungleichheit die aggregierte Konsumquote sinken. Genauso trägt Ungleichheit dazu bei, dass Einkommen und Vermögen von jenen Haushalten, welche sich sowieso schon mit Kreditbeschränkungen konfrontiert sehen zu jenen fließen lassen, die dieses Problem aufgrund ihrer besseren finanziellen Lage nicht kennen. Gibt es also Unterschiede in den Konsumneigungen, dann ist die generelle Konsumneigung, von der Einkommensungleichheit abhängig (Fitoussi & Saraceno 2010, 7).

Aus **entwicklungstechnologischen Blickwinkel** lässt sich ein Modell von Aghion et al. (1999) anführen. In einer Situation, in welcher technologischer Fortschritt als endogen angesehen wird – also durch „learning-by-doing“ generiert wird und Spillover-Effekte zugelassen werden, hängt die Akkumulation von Wissen und technologischen Kenntnissen von den in der Vergangenheit erworbenen Kenntnissen ab, die wiederum durch individuelle Investitionen bedingt sind. Derart fassen sie zusammen: „The rate of growth therefore depends on the distribution of individual capital investments.“ (Aghion et al. 1999, p.1623) Ist die Einkommenverteilung in einem Land sehr ungleich, dann fehlt jene breite Mittelschicht, die heutige Luxusgüter zu konsumieren beginnen, wenn deren Preis aufgrund weiterer Entwicklungen zu sinken beginnt, was auch als mangelhafte Absorptionsfähigkeit bezeichnet werden kann. (Voitchovsky 2009, 557). Fehlt diese Schicht fehlt ein wichtiges Nachfragesegment.

Aus einem **wirtschaftspsychologischem Blickwinkel** stellt der Konsum eine bedeutende Rolle dar. Will man das Konsumverhalten von Individuen adäquat analysieren und beschreiben reicht eine rein ökonomische Herangehensweise nicht aus. Viel eher bewegt

man sich in einem Spannungsfeld verschiedener wissenschaftlicher Bereiche, neben ökonomischen Erklärungen müssen auch soziologische und verhaltenspsychologische Ansätze Beachtung finden. Es sei an dieser Stelle nur gesagt, dass ein Wirtschaftssystem aufgrund dieser Überlegungen nicht als Gesamtheit einer atomistischen Grundgesamtheit gesehen werden kann. Menschen stehen miteinander in Verbindung und bilden Organisationsformen, Bezugssysteme, Klassen, Vergleichsrahmen und agieren in keiner Weise isoliert und vollkommen rational. In Hinblick darauf müssen so manche eben dargestellten Sachverhalte, wie die Konsumquote leicht überdacht – und, mit dieser soziologischen Komponente versehen - neu interpretiert werden. Werden Menschen nun als interagierende Individuen verstanden, liegt der Schluß nahe, dass die Konsumneigungen verschiedener Individuen miteinander in Beziehung stehen. Menschen orientieren sich in ihrem Konsumverhalten nicht nur an ihrem Einkommen, sondern maßgeblich auch am Konsumstandard des Landes in welchem sie leben (Voitchovsky 2005, 4). Menschen neigen dabei dazu sich generell eher mit jenen Personen zu vergleichen, die es „besser haben“. Auf dieses Phänomen rekurriert die Literatur mit dem Begriff „upward comparison“, was oftmals auch mit der Methapher „keeping up with the Joneses“ beschrieben wird (Winkelmann & Winkelmann 2010, 302ff). Diese Konsum-Externalitäten – also die ständige Konfrontation mit den „Reicheren“ - vermindern die subjektive Wohlfahrt unterer Klassen. Durch diese Überlegungen wird der Bogen von Ungleichheit zu Polarisierung gespannt. Warum hier nun die Situation einer polarisierten Gesellschaft von Bedeutung wird, wird in Folge erklärt.

Während gleichmäßig verteilte Ungleichheit immer noch die Möglichkeit gibt sich in einem Bezugssystem wiederzufinden und verschiedene Abstufungen der Einkommensverteilung Mobilität zwischen den Stufen ermöglichen, bedingt eine Polarisierungssituation eine sich verschärfende Vorbedingung. Die Bipolarisierung der Gesellschaft– die „Armen“ und die „Reichen“ – reißt diese auseinander. Anstatt viele verschiedene Bezugsrahmen zu haben, in die man sich, in Abhängigkeit seiner wirtschaftlichen Position, eingliedern kann bestehen nur zwei konträre Gruppen. Das Konsumverhalten der Reichen kanalisiert sich in übermäßigen, prestigebezogenen Konsum, und der Vergleichsrahmen, an welchem sich Menschen im unteren Einkommensspektrum orientieren verschiebt sich nach oben (da es nun nur mehr möglich ist, sich mit den „Reichen“ zu vergleichen). Das geringere Einkommen wird so schnell zu jener Einflussgröße, die hinter den Erwartungen und Wünschen der Menschen zurückbleibt (Winkelmann & Winkelmann 2010). Am anderen Ende des Einkommensspektrums konstituiert sich nach Amartya Sen⁸ mit den Ultra-Reichen eine Erlebnisgesellschaft, welche sich eher Zielproblemen als einem Mittelproblem gegenüberstellt (Kleimann 2005). Hiermit sei nun auf eine weitere bedeutende Determinante hingewiesen – den Erwartungen, Zielen und Ambitionen von Menschen. Bevor darauf genauer eingegangen wird, soll noch kurz auf die Auswirkung von Krisen auf den individuellen Konsum eingegangen werden.

⁸ In Abschnitt 5.2.4.1. wird auf die theoretischen Ansätze Amartya Sen's genauer eingegangen.

4.2.1.1. Konsum in Zeiten der Krise

Für die Krisenresilienz ist vor allem von Bedeutung wie sich das Konsumverhalten in wirtschaftlich schwierigen Zeiten entwickelt. So lässt sich zum einen der Prozess des „consumption smoothing“ – also der Glättung des Konsums - anführen. Diese Konsumglättung kann sich auf verschiedenen Ebenen abspielen – intertemporal, oder zwischen bzw. innerhalb von Güterkategorien. Weiters legt die Theorie nahe, dass das Ausmaß des Konsumrückgangs darauf zurückzuführen ist in wie weit Haushalte gegen Einkommensänderungen abgesichert sind. Neben staatlicher Arbeitslosenunterstützung, die meist den Einkommensentgang nicht zu 100% kompensiert, gelten hier vor allem individuelle Ansparungen, die jedoch nur für jene Haushalte möglich sind, die in guten Zeiten ausreichend Liquidität aufweisen (Hurd & Rohwedder 2011, 1). Die Glättung des Konsums greift vor allem in temporären Krisen. Sind Krisen jedoch länger oder herrscht Vertrauensverlust bei den KonsumentInnen kann es sein, dass der Konsum um mehr als der Einkommensrückgang vermindert wird, wodurch großteils Vorsorgespargen finanziert wird. Ergebnisse zeigen, dass vor allem der Konsum von langlebigen Gütern vermindert wird. In industrialisierten Ländern profitiert vor allem der Dienstleistungssektor auf Kosten dieser (Dutt & Padmanabhan 2011). Im Hinblick auf die Einkommensverteilung in einer Gesellschaft lassen sich daraus interessante Implikationen ableiten. Hurd & Rohwedder (2011) untersuchten die Konsumanpassungen anhand von Paneldaten aus den USA – aus den Ergebnissen lassen sich jedoch allgemeinere Aussagen treffen. Es zeigt sich, dass in den Jahren 2007-2009 private Ausgaben um fast 10% zurückgegangen sind. Vor allem Aktieninhaber haben ihre Konsumausgaben vermindert – um fast 4 Prozentpunkte mehr als nicht Aktieninhaber. Was darauf hindeutet, dass vor allem das obere Einkommenssegment von den Folgen der Finanzkrie betroffen war und demnach stärkere Konsumverminderungen vollzog.

ERGEBNISSE KONSUM:

→ starke gesellschaftliche Polarisierung ist mit einer geringeren aggregierten Gesamtnachfrage zu assoziieren, was sich negativ auf die Wirtschaftsentwicklung und die Krisenresilienz auswirkt.

→ MITTELSCHICHT UND KRISENRESILIENZ: Durch die ökonomische Position der Mittelschicht ist diese besser gegen externe Schocks durch individuelle Ersparnisse abgesichert und muss ihren Lebensstandard in Krisenzeiten demnach nicht so stark verändern.

4.2.2. Soziologisch - Aspirations

In den bisherigen Darstellungen wurde bereits dargelegt, dass der Mensch nicht als abgeschlossener, atomistischer Teil des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Gesamtsystems gesehen werden kann und darf - sondern, dass neben den rein wirtschaftlichen Betrachtungen die Notwendigkeit besteht, mit soziologischen Ansätzen eine Synthese einzugehen. Insbesondere auch bei der Betrachtung von Ungleichheitssituationen werden Beziehungen, Netzwerke, Vergleichsrahmen wichtig und für das Verhalten essenziell. Denn aus diesen speisen sich maßgeblich die individuellen Ambitionen, also das zielgerichtete Streben.

Debraj Ray (1998, 2004) beschäftigt sich maßgeblich mit diesem Thema, die folgenden Darstellungen fußen primär auf seinen Arbeiten. Zu Beginn muss der Begriff „Aspiration“⁹ genauer definiert werden. Ray bezeichnet damit die gesellschaftliche Grundlage der individuellen Erwartungshaltung und des Strebens nach diesen Erwartungen und Wünschen. Damit gliedert er sich in jene Forschungssparte ein, die individuell unabhängige Präferenzen als primäre Determinante verneint und die kognitive Nachbarschaft, Interaktion und Gruppendynamiken ins Zentrum stellen. Weiters muss das „Aspiration Window“ (Ray 2004, 1f) kontextualisiert werden. Dieses wird durch die kognitive Umgebung von Menschen bestimmt, also all jenen Individuen die ähnlich leben beziehungsweise deren Lebensstil erreichbar ist. Die Größe dieses „Aspiration Window“¹⁰ wird durch verschiedene Variablen bestimmt. Eine Variable ist, wie bereits angesprochen die Peergroup, die andere wird durch die Informationssituation bestimmt. Es kann nur angestrebt werden, was in gewisser Weise bekannt ist, was von bestimmten Seiten vorgelebt wird. Wird diese Dynamik weitergedacht, bestimmt sie in gewisser Weise auch die Einstellung zu Bildung, da sich diese primär aus den zu erwartenden Erträgen durch Bildung nährt, welche wiederum durch Beobachtungen, Verbindungen und Kontakte bestimmt wird. Eine weitere Variable ist die vorherrschende Mobilität innerhalb einer Gesellschaft, da diese maßgeblich die Ausdehnung des „Aspiration Window“ bestimmt. Je größer die Mobilität zwischen den sozialen und ökonomischen Gruppierungen, desto mehr Bezugspersonen können integriert werden.

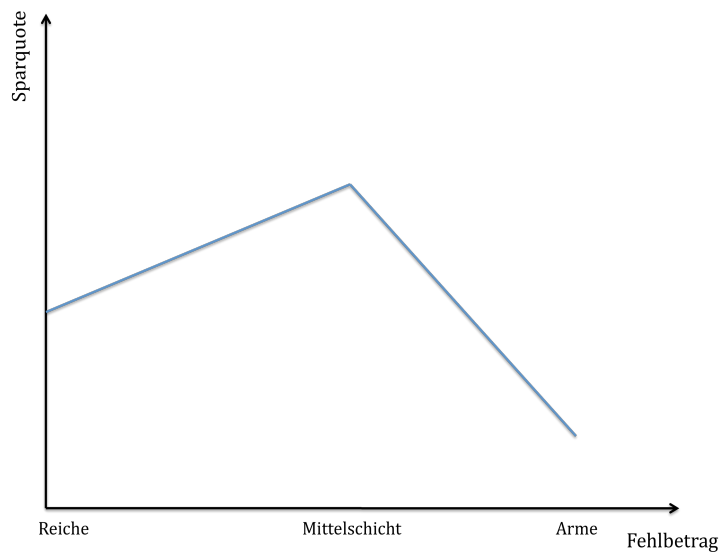
Nachdem nun genauer darauf eingegangen wurde wie sich „Aspirations“ aufbauen und bestimmen, gilt es nun dies in eine Theorie zu gießen, wie sich menschliches Verhalten davon ableiten lässt. Hierfür spielt die Idee des „Aspiration Gap“ (Ray 2004, 3f) eine zentrale Bedeutung. Damit bezeichnet Ray den Unterschied zwischen der momentanen

⁹ Von einer Übersetzung des Begriffs wird Abstand genommen.

¹⁰ An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass Ambitionen an sich sehr multidimensional zu verstehen sind. Zum einen wird ein höherer Lebensstandard angestrebt, darüber hinaus gibt es jedoch eine Vielzahl anderer Ziele, wie Gesundheit, Anerkennung, politische Mitbestimmung. In Abhängigkeit der Stellung in der sozio-ökonomischen Hierarchie gehen manche dieser Ziele Hand in Hand und bedingen sich oder können auch Substitute darstellen. (Ray 2004)

Lebenssituation und der angestrebten. Wobei diese beiden in einem interdependenten Verhältnis stehen und niemals als statisch angesehen werden dürfen. In ökonomischen Termini würde dieser Ansatz folgendes postulieren: “[...] individual[s] want[s] to choose investment effort to maximize the difference between benefits (a reduced gap) and costs (lower current standards)” (Ray 2004, 3). Um genauer darauf einzugehen, wie Individuen in der Lage sind, ihr Verhalten in Anbetracht derartige Konzepte anzupassen muss das Einkommen in die Überlegungen miteinbezogen werden. Hierbei ist es nun von Bedeutung, theoretische Grundlagen zu klären. Ray arbeitet bei seinen Überlegungen mit jenen erweiterten Wachstumsmodellen, wie sie im Zuge dieser Arbeit bereits vorgestellt wurden. So determiniert sich die Sparquote nicht alleine aus dem Einkommen, sondern wird maßgeblich von der Erwartungshaltung und Wünschen geleitet. Da die „Aspirations“ von der Ungleichheitsituation sowohl in Bezug auf Einkommen wie auch Vermögen abhängen, können sich Arme in einer selbst-aufrechterhaltenden Armutsfalle wiederfinden - dies vor allem in einer polarisierten Ungleichheitssituation, da das Bezugssystem als unerreichbar erscheint. Wie bereits angesprochen arbeitet Ray mit erweiterten Wachstumsmodellen, womit nun auch zugelassen wird, Sparen als etwas weiter gefasst zu definieren. Auf diese Art kann auf verschiedene Arten gespart werden. Die in theoretischen Modellen dominierende ist jene, dass Ersparnisse in physisches Kapital umgewandelt werden. Durch die Differenzierung des Kapitalbegriffs in Sach- und Humankapital bekommen Haushalte nun auch die Möglichkeit zu „sparen“, indem sie in Bildung investieren, was den Marktwert ihrer angebotenen Arbeitskraft erhöht. (Ray 1998, 100)

Folgende Grafik (Abbildung 2) veranschaulicht dieses Konzept der „Aspirations“. Die horizontale Achse misst den Einkommens-Fehlbetrag zum gewünschten Lebensstandard. Die Reichen verzeichnen hierbei nun einen Wert von null, da sie sich keinen Limitierungen gegenübersehen. Steigt der Fehlbetrag an, werden „Aspirations“ gebildet, den Lebensstandard zu erhöhen. Dies lässt die Sparneigung (welche sich eben auch in Bildungsausgaben niederschlägt) anfänglich steigen, wie dies von der vertikalen Achse abzulesen ist. Jedoch kann diese Entwicklung nicht unbegrenzt weitergehen. An einem gewissen Punkt nimmt der Fehlbetrag einen so großen Wert an, dass ärmere Bevölkerungsschichten nun nicht mehr in der Lage sind, produktiv zu sparen, da sich dieses Sparen einfach als zu kostenintensiv herausstellt und den momentanen Ausgaben für Nahrung, Unterkunft und Kleidung Platz machen muss. (Ray 1998, 216f)

Abbildung 2: „Aspirations“-Konzept

Quelle: Ray 1998: 217

Dies verdeutlicht die Bedeutung der Mittelschicht als Bindeglied zwischen den Armen und den Reichen. In einer „verbundenen“ Gesellschaft, die zwar ökonomische Diversität aufweist, jedoch zwischen den Armen und den Reichen durch viele Abstufungen ein gewisses Band aufrecht erhält, können sich dynamischere Prozesse entwickeln. Die Mobilität wird nicht gebrochen, da Menschen aufgrund der vielen Bezugssysteme und Abstufungen in der Lage sind Ambitionen aufzubauen, die erreichbar sind.

Eine polarisierte Gesellschaft stellt einen bedeutenden Kontrast dazu dar. In einer derartigen Situation kann es zu einem Scheitern der „Aspirations“ kommen. Dies geschieht vor allem aus zwei Gründen. Zum einen wenn die ökonomische Polarisierung noch durch andere Formen der Stratifizierung verstärkt wird, seien es Kasten oder rassistische Diskriminierung. Der hier bedeutendere Grund liegt jedoch darin, dass durch den Zustand, dass sich zwischen den Armen und den Reichen nur eine relativ kleine Bevölkerungsanzahl befindet das individuelle Bezugssystem Schaden nimmt. Personen mit niedrigem Einkommen nehmen sich die Reichen als Vorbild und streben deren Lebensstandard an, womit sie sich oft mit zu hohen Investitionen konfrontieren. Das Gefühl seine Ziele erreichen zu können wird unterminiert und Fatalismus in Form von Perspektivenlosigkeit, Neid und Frustration tritt an die Stelle von „Aspirations“. Das Verbindungsglied in Form einer breiten Mittelschicht fehlt, welche sich durch hohe Sparneigungen auszeichnet, oftmals auch über Generationen hinweg, um die soziale Leiter so Schritt für Schritt hinaufzusteigen. So ist auch gerade an der Schwelle zwischen den Armen und jenen, die sich als Mittelschicht bezeichnen können, ein starker Anstieg dieser Sparneigung (und in Folge Investitionsneigung in die Bildung ihrer Kinder) zu erkennen (Ray 2004: 4f).

ERGEBNISSE AMBITIONEN:

→ Nicht-polarisierte Gesellschaften weisen ein großes Maß an Vergleichsrahmen auf was zu einer größeren gesellschaftlichen Kohäsion und positiven Zukunftserwartungen beitragen kann.

→ positive Zukunftserwartungen führen zu Ambitionen, die das Motiv sind in die Zukunft zu investieren – vor allem in Humankapital.

→ MITTELSCHICHT UND KRISENRESILIENZ: Besonders die Mittelschicht verkörpert hohe Ambitionen und Aufstiegsmöglichkeiten, was sich in hohen Investitionen in Sach- und vor allem Humankapital (Bildung ihrer Kinder) niederschlägt. Beides - Ambitionen wie auch Bildung - sind bedeutende wirtschaftstreibende Determinanten und können sich so auch in Krisenzeiten positiv auswirken.

4.2.3. Politisch - Politische Ökonomie

4.2.3.1. Umverteilung/Besteuerung und das Median Wähler Modell

Ein in der Literatur sehr oft genanntes Argument ist, dass größere Ungleichheit durch das Median-Wähler Modell die Umverteilung in einer Volkswirtschaft anstößt¹¹, was sich in der Folge als negativ für das weitere Wachstum herausstellt (vgl. Barro (1999), Alesina & Rodrik 1991, Persson & Tabellini (1991), Benabou (1996)). Die theoretische Basis dieses Argumentes liegt darin begründet, dass das individuelle Steueraufkommen proportional zum Einkommen ist - der Nutzen der aus Ausgaben generiert wird verteilt sich jedoch gleichmäßig auf alle Individuen. Daraus lässt sich schließen, dass das präferierte Steuer- und Ausgabenniveau eines Individuums in einer inversen Beziehung zu seinem Einkommen steht. Perotti (1996, 3) fasst dies folgendermaßen zusammen: „Since this is also true for the median voter – the decisive voter under some well-known conditions -, in equilibrium the median income on one side and the level of expenditure and taxation on the other are negatively related.“ Weiters bestand ein Konsens darüber, dass sich redistributive politische Maßnahmen und Besteuerung negativ¹² auf das Wirtschaftswachstum auswirken. Dieses rein theoretische Argument stellt sich jedoch als sehr kontroversiell heraus und wurde in den letzten Jahren von mehreren Seiten widerlegt. Lupu & Pontusson (2011, 332) kamen in ihren Analysen¹³ zu dem Ergebnis, dass Ungleichheit einen Effekt auf redistributive

¹¹ Dies ist genauer so zu verstehen, dass wenn das Durchschnittseinkommen über dem Medianeinkommen liegt ein demokratisches System zu mehr Umverteilung tendiert. (Barro 1999: 3)

¹² Die Kanäle über welche dieser Zusammenhang greift sind die hemmenden Anreizwirkungen im Bereich privatem Sparen und Investitionen.

¹³ Diese Studie basierte auf Daten der LIS im Zeitraum 1969-2005 und beinhaltet 15-18 OECD-Länder.

Politikmaßnahmen hat. Sie kommen weiters zu der Argumentation, dass soziale Verbundenheit (social affinity) über die Determinanten Ethnie und Hautfarbe hinaus geht und breiter gefasst werden muss und eben auch ähnliche Lebensumstände und soziale Netzwerke, welche mit dem Einkommensniveau zu assoziieren sind, miteinzuschließen sind. Im Falle von wirtschaftlichen Ungleichheiten spezifizierten sie, dass eher die Struktur der Ungleichheit zählt und nicht das generelle Niveau. In Anbetracht der politischen Macht der Mittelschicht-Wähler zeigen Lupu und Pontusson, dass es im Falle geringer Einkommens-Streuung im unteren Verteilungsspektrum zu einer „Allianz“ von Mittelschicht und dem Bevölkerungsanteil mit niedrigem Einkommen kommen kann, was zu größerer Umverteilung beitragen kann. Im umgekehrten Falle ist eine starke Streuung im unteren Segment der Einkommensverteilung mit weniger Umverteilung zu assoziieren. Perotti (1996, 27) zeigt in seiner Arbeit auf, dass die empirischen Ergebnisse die Theorien im Hinblick auf die verzerrende und damit wachstumsmindernde Wirkung von Steuern nicht verifizieren können. Ganz im Gegenteil seien nicht nur Besteuerung sondern auch redistributive Ausgaben positiv mit Wachstum zu assoziieren. Zwar seien diese Ergebnisse mit den Standardtheorien nicht zu erklären, es findet sich jedoch eine Vielzahl von erweiterten Ansätzen die Erklärungsansätze liefern (soziale Sicherheit, Investitionsförderung, Redistribution zur Überwindung von Kreditbeschränkungen von ärmeren Haushalten). Auch Zweimüller (2000) relativiert den oft genannten Transmissionskanal, dass sich eben höhere Steuern durch die Verminderung der Investitionstätigkeiten negativ auf das Wirtschaftswachstum auswirken, da es nur wenige Beweise für diesen Zusammenhang gäbe. Von Seiten der Kritiker, die also keinen negativen Effekt zwischen Ungleichheit, Umverteilung und daraus resultierendem Wachstum sehen, wird ins Treffen geführt, dass diese Ableitung auf Basis des Median-Wähler Modells auf unrealistischen Annahmen fußt. So ist die Machtverteilung bei ökonomischer Ungleichheit nicht gleichmäßig verteilt, was es den Reichen ermöglicht, politischen Einfluss zu nehmen und die Armen von Sozialleistungen abhängig macht (Rodríguez 2000; Malinen 2007). Dies schürt Korruption und illegales „rent-seeking“, wodurch Ineffizienzen in der öffentlichen Verwaltung und der Verteilung sozialer Beihilfen entstehen können (Malinen 2007, 3ff). Außerdem bestehen keine vollkommen freien Möglichkeiten der Kapitalakkumulation. Damit ist gemeint, dass das Phänomen der „kumulativen Vorteile“ bedingt, dass das momentane Akkumulationsniveau (in diesem Fall Vermögen) einen direkten Effekt auf das zukünftige Niveau hat. Andere, in der Literatur verwendeten, Bezeichnungen dieses Prozesses sind „vicious/virtuous cycle“, „the rich get richer“, „the poor get poorer“ (DiPrete & Eirich 2006, 2)

Pressman (2006) kommt zu dem Ergebnis¹⁴, dass der Anteil der Mittelschicht-Haushalte primär von der Steuer- und Ausgabenpolitik der Regierung abhängt: „The more that governments spend on transfer payments, and the more this spending is directed towards low-income and middle-income families, the greater overall income equality will be and the greater the fraction of families classified as middle class“ (Pressman 2006, 9). Weiters führt

¹⁴ aus einer empirischen Erhebung mit Daten der Luxembourg Income Study (LIS)

er an, dass die Polarisierung gerade vor dem Hintergrund der großen Bedeutung des relativen Einkommens, von großer Wichtigkeit ist. Damit geht er mit den weiter oben genannten Argumenten in Bezug auf die Bedeutung des relativen Einkommens und Bildung von Ambitionen konform. Diese Bedeutung wirkt sich nicht nur in ökonomischen Bereichen, sondern auch in politischen und sozialen aus, weshalb Pressman zu folgedem Schluss kommt: “[...] we might worry whether democracy can survive without a strong middle class and whether economic growth can be sustained without a large middle class.” (Pressman 2010, 251)

ERGEBNISSE POLITISCHE ÖKONOMIE:

→ **KRISENRESILIENZ:** Besteuerung wie auch redistributive Ausgaben haben positive Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum und stabilisieren die gesamtwirtschaftliche Entwicklung (Glättung von Konjunkturzyklen)

→ **MITTELSCHICHT:** Höhere staatliche Ausgaben wirken sich positiv auf die Größe der Mittelschicht aus. Auf der anderen Seite werden sozialpolitische Maßnahmen im Bereich Bildung und Gesundheit von der Größe der Mittelschicht positiv beeinflusst.

4.2.3.2. Rent-Seeking und Korruption

Rent-seeking und Korruption sind zwei Dinge, die mit mangelhaftem wirtschaftlichen Wachstum und schwachen Institutionen oftmals in einem Atemzug genannt werden. Die Literatur legt ein breites Spektrum dar, welches sich mit der Frage der Ungleichheit in Bezug auf diese beiden Hydrn wirtschaftlicher und institutioneller Entwicklung beschäftigt. Voitchovsky (2009) fasst in ihrer Analyse die wichtigsten Argumente auf diesem Gebiet zusammen. Das grundsätzliche Problem mag darin verortet werde, dass die wirtschaftlichen Interessen der Reichen mit den generellen Zielen eines umfassenden Entwicklungsprozess nicht in Einklang stehen. Dies äußert sich unter anderem darin, dass die gebündelte Wirtschaftsmacht auch den politischen Einfluss und daraus resultierend die Verhandlungsmacht der Reichen erhöht. Dies ermöglicht Aktivitäten des „rent-seeking“, was Praktiken wie exzessives Lobbying, politische Spenden, Bestechung und Vetternwirtschaft miteinschließt. Dies kann auch maßgeblich zu Fehlallokationen von Ressourcen (Sozialleistungen, staatlichen Investitionen) beitragen, da Ressourcen von produktiven Verwertungsmöglichkeiten abgezogen werden und weil die Reichen wenig Interesse an Investitionen in das Sozialsystem haben (Todaro & Smith 2009, 223). Je weiter sich der Unterschied zwischen Armen und Reichen auftut – also die Polarisierung der Gesellschaft ausgeprägt ist, desto stärker treten derartige Entwicklungen in Erscheinung, da es dann jener Bevölkerungsgruppe mit wenig Ressourcen unmöglich ist, gegen die konzentrierte wirtschaftliche wie auch politische Macht anzukämpfen. Die soziale Kohäsion bricht

auseinander, was im Falle sozialer Systeme zu einer Erodierung führen kann. Die Reichen können so genanntes „opting-out“ betreiben. Damit ist gemeint, dass sie sich aus sozialen Institutionen (Schulen, Versicherungen, Gesundheit) zurückziehen und diese staatliche Leistungserbringung durch Substitute am privaten Markt ersetzen. Das Problem, welches damit einhergeht ist, dass damit gerade die finanzstarke Schicht wegbricht (Schwabish et al. 2004, 31). Außerdem kommen Loayza et al. (2012, 3f) zu dem Ergebnis, dass die Sozialpolitik im Bereich Gesundheit und Bildung aktiver wird, wenn die Größe der Mittelklasse steigt. Mittelklasse wird in diese Untersuchung als jener Bevölkerungsanteil definiert, dessen Einkommen über 10 US\$ pro Tag gemessen in KKP (Kaufkraftparitäten) liegt. Auf Basis dessen wird mittels der Weltbank PovCal Datenbank ein „Headcount Index“ erstellt. Außerdem wirkt sich die Mittelschicht positiv auf die Regierungsführung in Bezug auf demokratische Partizipation und Korruption aus. Dies geschieht jedoch nicht auf Kosten ökonomischer Freiheiten, da eine stabile Mittelschicht auch für marktorientierte Wirtschaftspolitik (Handel und Finanzsystem) spricht. Zusammenfassend streichen sie die Bedeutung der Mittelschicht heraus: „The impact of a larger middle class appears to be more robust than the impact on the same outcomes of lower poverty, lower inequality, and also of higher GDP per capita.“ (Loayza et al. 2012, 1) Auch Hall & Jones (1998, 40) gehen mit diesen Ergebnissen konform. Sie kommen zu folgendem Ergebnis: „A country's long-run economic performance is determined primarily by the institutions and government policies that make up the economic environment within which individuals and firms make investments, create and transfer ideas, and produce goods and services.“ Im Zentrum steht dabei, dass Unterschiede in der Arbeitsproduktivität nur partiell auf Unterschiede in der Akkumulation physischen Kapitals noch auf die Bildungsquote zurückzuführen sind, sondern dass soziale Infrastruktur diesbezüglich größere Unterschiede bedingt.

4.2.3.3. Soziale Konflikte und politische Instabilität

In der Literatur gibt es weitgehend einen Konsens, dass große Ungleichheit zu sozialen Spannungen und politischer Instabilität führen kann. (Voitchovsky 2009; Woo 2005; Esteban & Ray 1994; Malinen 2007) Zwei Modelle können an dieser Stelle angeführt werden, welche sich mit Polarisierung und deren Auswirkungen auf politischer Ebene auseinandersetzen.

Banerjee & Duflo (2003) und Rodrik (1998) formulierten beide Modelle im Hinblick auf Ungleichheit oder Polarisierung einer Gesellschaft¹⁵ und der politischen Stabilität. Die Grundidee beider Ansätze ist ähnlich.

Beide Modelle konzentrieren sich auf polarisierte Gesellschaften, also jene in welchen die sozialen Unterschiede zwischen zwei Gruppierungen tief greifen. In diesen Situation

¹⁵ Die Ungleichheitsstrukturen in diesen Modellen basieren nicht rein auf ökonomischen Gesichtspunkten, sondern auch auf politischen, soziologischen und kulturellen. Die grundlegenden Dynamiken funktionieren jedoch ähnlich.

entsteht Misstrauen zwischen den Gruppen über die Ziele und Motive der jeweils anderen. Die Option der Kooperation kann durch die starke Spaltung in Rivalität umschlagen. Banerjee & Duflo (2003, 6f) belehnt dieses Vorgehen mit dem Begriff „hold-up“, womit er meint, dass die Gruppierungen in der Lage sind, politische Prozesse beziehungsweise Reformen aufzuhalten. Banerjee formuliert ein einfaches Modell, indem er annimmt, dass sich einer Ökonomie in jeder Periode gewisse Chancen eröffnen, seien es neue Technologien, Handelsabkommen oder interne Reformen, o.ä.. Damit gehen Wachstumschancen einher, welche aber nicht notgedrungener Weise auch zu tatsächlichem Wachstum führen. Um diese Chancen in reales Wachstum zu überführen, braucht es strukturelle Veränderungen. An dieser Stelle greift das Hold-up-Modell, indem es aufgrund der Spaltung der Gesellschaft (da die Gruppen unterschiedlich von den Reformen und den Wachstumschancen profitieren) die Möglichkeit auferlegt, dass diese Reformen von einer Gruppe blockiert werden. Dieses „hold-up“-Element lässt sich in der Literatur immer wieder finden, es realisiert sich auf verschiedene Art und Weisen und über unterschiedliche Kanäle.

Dani Rodrik (1998, 9f) geht spezifischer auf die Situation ein, in der sich eine Gesellschaft einem externen Schock gegenübersteht. Jedoch kommt es auch in seinem Modell aufgrund sozialer Konflikte zu Koordinationsmängeln. Das Misstrauen zwischen den Gruppierungen ist sehr hoch, dass die jeweils andere Gruppe einen zu großen Anteil der verfügbaren Ressourcen für sich beansprucht.

Die Modelle geben keine zwangsmäßigen Charakteristika, in welchen sich die Gruppen zu unterscheiden haben. Die Aufgliederung der Gesellschaft in zwei Gruppen spricht jedoch für eine Polarisierung, auch wenn diese unterschiedlich geprägt sein kann.

Auch Svensson (1998) widmet sich in weiterem Sinn diesem Thema - er entwickelte ein Modell, welches abbildet, wie sich politische Maßnahmen auf institutionelle Reformen niederschlagen. Ein bedeutsames Charakteristikum seines Modells ist die Distinktion zweier politischer Maßnahmen, zum einen finanzpolitischer Reformen und zum anderen „legal reforms“ (rechtliche Reformen)¹⁶. Als rechtliche Reformen klassifiziert er all jene, welche sich mit dem umfassenden Design der Eigentumsrechte, wie auch der Vertragsstrukturen im ökonomischen System auseinandersetzen. In seinen empirischen Analysen¹⁷ konnte er beweisen, dass Regierungen vor allem in instabilen, polarisierten Gesellschaften unzureichend in rechtliche Infrastruktur investieren, was das Niveau der privaten Investitionen sinken lässt¹⁸. Als Verbindungsglied, welches diesen Zusammenhang

¹⁶ Als wichtigen Unterschied zwischen den beiden politischen Maßnahmen erkennt er, dass rechtliche Reformen im Gegensatz zu fiskalpolitischen Maßnahmen mehr Zeit und Ressourcen in Anspruch nehmen. (Svensson 1998: 1319f)

¹⁷ Das Ländersample bestand aus 101 Ländern und integrierte die Periode von 1960 bis 1985. (Svensson 1998: 1325)

¹⁸ Die Gründe für das Sinken der Investitionstätigkeit liegen zum einen in den unsicheren rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen. Zum anderen können soziopolitische Instabilitäten die Marktaktivitäten und Arbeitsbeziehungen stören, was einen direkten negativen Effekt auf die Produktivität hat (Perotti 1996, 4)

aufrechterhält wirken die Eigentumsrechte. Die Implikationen, die sich von diesen Ergebnissen ableiten lassen, sind vor allem, dass Reformen politischer Institutionen, welche, politischer Instabilität und Polarisierung entgegenwirken, positive Langzeiteffekte auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung haben¹⁹ (Svensson 1998, 1336f). Alesina & Drazen (1989) gehen in ihrer Arbeit auf die zeitliche Durchführung von Stabilisierungsmaßnahmen in Krisenzeiten (Budgetdefizite) genauer ein²⁰. Eine zentrale Determinante ihres Modells ist, dass nicht der „representative agent“ als gegeben angesehen werden darf, sondern, dass (wie dies im Zuge dieser Analyse schon mehrmals thematisiert wurde) von heterogenen Akteuren und Präferenzen auszugehen ist. Diese Heterogenität ist entscheidend um zu erklären warum es zu zeitlichen Verzögerungen von Stabilisierungsmechanismen (Steuerreformen) kommt. Der Grund dafür liegt in dem zwischen politischen Gruppierungen entstehenden Zermübungskrieg, da jede Gruppe versucht, die Last auf die andere abzuwälzen (genau dieses Vorgehen liegt auch dem eben dargestellten Hold-up Modell von Banerjee und Duflo (2003) zu Grunde). Je ungleicher die Kosten für stabilisierende Maßnahmen verteilt sind, umso später treten diese auch tatsächlich in Kraft. „Hence, if unequal distribution of the burdens of taxation is an indicator of political polarization, more politically polarized countries will experience longer periods of instability. (Alesina & Drazen 1989, 2) Weiters könnte der Unterschied in den Anteilen der finanziellen Belastung durch Stabilisierungsmaßnahmen repräsentativ für das Maß der politischen Kohäsion gewertet werden. Sind die Lasten demnach sehr ungleich verteilt, laufen Gesellschaften Gefahr, durch die starke Polarisierung die soziale Kohäsion zu unterminieren. (Alesina & Drazen 1989, 20)

„This literature then concludes that polarization impedes the formation of consensus to change policy. As a consequence, exogenous shocks trigger large swings in economic outcomes, because government policy makers cannot agree on any compensating policy changes.“ (Keefer & Knack 2002, 129)

Weiters steigen die Durchsetzungskosten für politische Maßnahmen, wenn die breite politische Legitimation fehlt.

Birdsall, Ross and Sabot (1995) suggest that government capacity to take actions that minimize the long-term disruptive impact of exogenous shocks increases if it enjoys the broad-based legitimacy that equality confers (zit. nach Keefer & Knack 2002, 135).

¹⁹ Svensson gibt diese Zusammenhänge vor allem für Entwicklungsländer an.

²⁰ Alesina & Drazen (1989) formulieren ein Modell, in welchem die Verzögerungen der Stabilisierungsmechanismen aufgrund eines politischen Zermübungskrieges beschrieben werden. In diesem leitet sich die zu erwartete Verzögerung als Funktion ökonomischer Charakteristiken ab Dazu zählt auch die politische Polarisierung.

ERGEBNISSE POLITISCHE INSTABILITÄT:

KRISENRESILIENZ: Gute Regierungsführung und funktionierende Institutionen sind die Determinanten, die sich positiv auf die langfristige Wirtschaftsentwicklung auswirken und so auch in Krisenzeiten stabilisierend wirken können.

→ MITTELSCHICHT: Ein geringerer Polarisationsgrad bzw. eine große Mittelschicht ist mit einer guten Regierungsführung positiv zu assoziieren.

4.2.4. Nicht-wirtschaftliche Faktoren

In Anbetracht der großen Bedeutung relativer Einkommen (vgl. das Bereits dargestellte Konzept des „Aspiration Window“ in Abschnitt 0) gewinnen derartige soziologische Herangehensweisen gravierend an Bedeutung.

Bei der Auseinandersetzung mit wirtschaftlicher Ungleichheit ist es unumgänglich die Theorien des Ökonomenobelpreisträgers Amartya Sen ins Treffen zu führen. Amartya Sen prägte den Entwicklungsdiskurs maßgeblich und bot mit seinem Ansatz – dem „Capabilities Approach“ (CA) - ein Rahmenwerk, welches es ermöglicht sich mit Ungleichheitsstrukturen auf sehr breiter Ebene auseinanderzusetzen. Dabei ging es in seinen Theorien nicht primär um Einkommensgleichheit – er baute in seinem „Capabilities Approach“ ein viel breiteres Verständnis von Ungleichheit auf.

4.2.4.1. Amartya Sen

Amartya Sen entfernt sich in seinem „Capabilities Approach“ (CA) von der in der wirtschaftlichen Ungleichheitsdiskussion dominanten Rolle der Einkommensverteilung und lenkt so das Augenmerk auf die diversen Ungleichheitssituationen in einer Gesellschaft. Sen stellt die individuelle Freiheit und die damit einhergehenden Verwirklichungschancen ins Zentrum – damit ist Einkommen lediglich als ein Mittel zur Erreichung jener Freiheiten und Chancen zu sehen. Freiheit kann sich auf zwei Arten konstituieren. Zum einen als negative Freiheit, welche die Abwesenheit von Hindernissen beschreibt und zum anderen positive Freiheit, welche durch die Anwesenheit realer Möglichkeiten charakterisiert ist. Der individuellen Freiheit wird ein intrinsischer Wert zugeschrieben, da Menschen die Möglichkeit wertschätzen selbstbestimmt zu leben. In wieweit sich das Einkommen aber tatsächlich auf die Verwirklichungschancen von Individuen niederschlägt hänge von verschiedenen

Faktoren²¹ (u.a. persönliche Umweltfaktoren, gesellschaftliche Umweltfaktoren, instrumentelle Freiheiten) ab. Sens Ansatz gliedert sich in jene Theoriestränge ein, welche dem relativen Einkommen für die Wohlfahrt der Menschen große Bedeutung beimessen. Sens Darstellungen machen die relative Einkommensverteilung dahingehend geltend, da in Anbetracht auf die Verwirklichungschancen und dem Verständnis von Freiheit eine sozial gerechte Verteilung nur im Kontext zu verstehen ist²². (40) Da jedoch Grundbedürfnisse gestillt werden müssen, impliziert der Ansatz sehr wohl eine Sockelgleichheit, spricht sich also für eine Mindestausstattung aus. Diese Sockelgleichheit „[...] ist jedoch weniger als ‚soziale (Verteilungs-)Gerechtigkeit‘, sondern eher als ‚humane (Fundamental-) Gerechtigkeit‘“ zu sehen (Scholtes 2005, 41). Der Zustand „soziale (Verteilungs-) Gerechtigkeit“ wird auch von Seiten des CA nicht eindeutig definiert und stellt so eine politisch-partizipativ zu definierende Determinante dar.

„If we are really concerned with inequalities that matter, we have to take an interest in disparities of political and social position, in addition to other aspects of inequality, of which income distribution is a part.“ (Sen 1997, 159)

Mit der Einbeziehung politischer Partizipation bekommt Ungleichheit eine neue Dimension – so hängt doch das individuelle Wohlergehen auch maßgeblich davon ab, welche Interdependenzen es zwischen Einkommen, politischer Partizipation und der Einkommensverteilung gibt. Auf diesen Überlegungen aufbauend, kann die spezifische Verteilungssituation der Polarisierung, welche sich wie in Kapitel 4.2.3 negativ auf die politische Entscheidungsfindung auswirken kann, aus dem Blickwinkel des CA analysiert werden. Wird dahingehend von einer Polarisierung im Bereich der Einkommensverteilung – also Reichtum versus Armut – ausgegangen, stellt sich die Frage, in welcher Hinsicht bestimmte Determinanten die Verwirklichungschancen von Menschen beschneiden können, was weiterhin zu der Frage führt ob „[...] privater Reichtum öffentlicher Armut gegenübersteht.“ (Volkert 2005, 137) Genau wie bei Armut greift auch bei Reichtum eine monetäre Definition zu kurz. In Folge wird auf die Armutssituation nicht mehr spezifisch eingegangen – was hier von Bedeutung ist, ist inwiefern sich Reichtum aufgrund einer ökonomischen Polarisierung negativ auf das gesamtgesellschaftliche Wohl auswirken kann.

Reichtum beziehungsweise Wohlstand lässt sich als ein hohes Maß an Verwirklichungschancen interpretieren und bedeutet oftmals die Zugehörigkeit zu einer Oberschicht. Damit geht meist eine starke horizontale Integration der Reichen einher. Die

²¹ An dieser Stelle sei unter anderem auf Jürgen Volkert (2005) Auseinandersetzung mit dem Capabilities Approach verwiesen, welche eine genaue Darstellung dieses Ansatzes liefert.

²² Der Capabilities Approach liefert so Scholtes (2005, 40) nur einen Begriff davon, was richtigerweise in seiner Verteilung zu bewerten ist, er gibt jedoch keine genaue Aussagen darüber wie die richtige Aggregation bzw. richtige Verteilung auszusehen hat.

Grundlage für diese Integration liegt im „sozialen Kapital“²³ begründet (Klee 2005, 66). Dieses soziale Kapital basiert auf Austauschbeziehungen, welche mit materiellen und symbolischen Aspekten untrennbar verbunden sind (Bourdieu 1983, 191). Daraus folgt die Frage, inwiefern sich dieser private Reichtum von der öffentlichen Armut abhebt – also inwiefern der restlichen Gesellschaft Teilhabe (Stiftungen, Schenkungen, Mäzenatentum) gewährt wird. Reichtum bedeutet in Anbetracht dieser Analyse nicht rein ein Leben in Luxus (was keinen gesamtgesellschaftlichen Schaden bringen würde), sondern von der gesellschaftlichen Perspektive aus vor allem Macht. Diese Macht bringt die Möglichkeit mit sich, seine eigenen Interessen durchzusetzen und andere in ihren Verwirklichungschancen zu beschränken (Klee 2005, 66). Was von Seiten des CA besonders hervorzuheben ist, ist die Einkommensreproduktionsschwelle, da sie Unabhängigkeit auf verschiedenen Bereichen mit sich bringt, dazu zählt Unabhängigkeit gegenüber dem Arbeitsmarktzugang wie auch Teilen der sozialen Sicherung²⁴. Außerdem bedeutet dies frei verfügbare Zeit was sich in Konsum, Lobby- oder Agency-Zielen niederschlägt. „Tendenziell verfügen die Betroffenen daher über umfangreiche Verwirklichungschancen und erhebliche Einflussmöglichkeiten auf zentrale Bereiche der instrumentellen Freiheiten.“ (Volkert 2005, 135) Dies kann sich darin widerspiegeln, dass aufgrund der geringeren politischen Partizipation der armen Bevölkerung (geringere Bildung, geringeres Interesse) deren Interessen im politischen System schwächer wahrgenommen und repräsentiert werden. Außerdem besteht die Gefahr, dass Einkommensarme auch ein geringeres bürgerschaftliches Engagement aufweisen, was sich in einer geringeren Partizipation in Freizeitgruppen und nachbarschaftlichen Gruppen niederschlägt²⁵ (Engels 2004, 29f).

„Nach dem CA spiegelt die starke politische und gesellschaftliche Beteiligung reicher Bevölkerungsteile zumindest teilweise eine ausgeprägte Nutzung von Agency-Potenzialen wider. Sie dient der Realisierung von deutlich über das eigene Wohlergehen hinaus reichenden Zielen.“ (Schneide & Volkert 2005, 272f)

Wichtig ist es herauszustreichen, dass nicht die politische Partizipation an sich problematisch ist, sondern die Asymmetrien des politischen Einflusses zwischen Reichen und Armen was zu Ausschließungsmechanismen führen kann -dies gerade dann wenn die zentralisierte Macht in Missbrauch und Privilegien und einem Mangel an Transparenz mündet (Schneide & Volkert 2005, 270f). Wird nun auch Ultra-Reichtum an den Verwirklichungschancen gemessen, ist zu sehen, dass diese stark ansteigen und die mit materiellen Mitteln erreichbaren Ziele übersteigen. „Zielprobleme treten an die Stelle von Mittelproblemen, wo ein Übermaß an Mitteln vorhanden ist“ (Kleimann 2005, 293). Damit

²³ Nach Bourdieu (1983) lässt sich Soziales Kapital wie folgt definieren: „Das Sozialkapital ist die Gesamtheit der aktuellen und potentiellen Ressourcen, die mit dem Besitz eines dauerhaften Netzes von mehr oder weniger institutionalisierten Beziehungen gegenseitigen Kennens oder Anerkennens verbunden sind; oder, anders ausgedrückt, es handelt sich dabei um Ressourcen, die auf der Zugehörigkeit zu einer Gruppe beruhen.“

²⁴ Aufgrund der finanziellen Ausstattung ist es dieser Gruppe möglich Notlagen zu überbrücken ohne auf soziale Sicherungssysteme zurückgreifen zu müssen. Weiters besteht die Möglichkeit des opting-out (vgl. hierzu Kapitel 4.2.3.2).

²⁵ Engels (2004) Analyse bezieht sich auf Deutschland – die Grundaussagen lassen sich jedoch verallgemeinern.

einher geht auch oft die Angst vor Verlusten, welcher sich in Besitzstandwahrung mit allen politischen und sonstigen Mitteln kanalisiert (Kleimann 2005, 293).

Die eben dargestellten theoretischen Herleitungen beschäftigten sich auf eine sehr breite und diverse Art und Weise mit den möglichen Auswirkungen von Polarisierung auf die wirtschaftliche Entwicklung. Wie zu sehen war, beschränken sich diese Ansätze nicht auf die Ökonomie sondern weiten sich auf soziologische und politische Ansätze aus. Dies trägt der Tatsache Rechnung, dass die Ökonomie, genau wie alle anderen Bereiche auch nur in einer umfassenden Einbettung wirklich verstanden werden kann und nicht als abgeschlossener Erklärungsansatz zu verstehen ist. Wie eben gezeigt wurde, kann nicht einmal Konsum rein ökonomisch analysiert werden. Neben der Frage inwiefern der Konsum bestimmter Güter die weitere Entwicklung determinieren kann gilt es auch die individuelle Ebene umfassender zu betrachten, da das Konsumverhalten nicht alleine auf den Preismechanismus reduziert werden kann, sondern den Menschen in einem System verortet, welches weder von Rationalität noch von Isolation der Akteure geprägt ist. Weiters wurde auf die „Aspirations“ eingegangen – also die Wünsche und Erwartungshaltungen von Personen, von denen ihr Ehrgeiz geleitet wird. Auch hier ist der soziologische und verhaltenspsychologische Blickwinkel tief verwurzelt. Schließlich wurde der Bogen weiter über die politische Ebene gespannt, durch welche das Fehlen von Gleichgewichten klar zu Tage tritt, da sich ökonomische Ungleichheit direkt in asymmetrischen Machtstrukturen wie auch in politischer Instabilität widerspiegelt. Mit Amartya Sen wurde abschließend auf einen Theoretiker Bezug genommen, für den Ungleichheit eine sehr umfassende Bedeutung hat und in alle Bereiche des Lebens reicht und so nicht alleine einen Mangel an materiellen Dingen darstellt sondern einen Mangel an Freiheit und Verwirklichungschancen eines jeden Individuums. Diese umfassende Darstellung bildet das breite Fundament auf dem der zweite Teil der ersten Hypothese (1.1) fußt.

H1.1: Die Polarisierung einer Gesellschaft erweist sich im Hinblick auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes als bedeutsamere negative Determinante als allgemeine Ungleichheit.

Die zweite Hypothese, die dieser Untersuchung zu Grunde liegt, baut auf den beiden Teilen der ersten Hypothese auf. Wirtschaftliche Entwicklung wird in dieser Hinsicht nicht alleine als Wirtschaftswachstum definiert, sondern viel eher als kontinuierliche positive Entwicklung – in Krisenzeiten kann dies oftmals kein Wachstum bedeuten, dennoch können sich bestimmte Volkswirtschaften in Krisenzeiten resilienter zeigen, also widerstandsfähiger. Derart ist es ihnen möglich ökonomische Schocks besser abzufedern und Basisfunktionen aufrechtzuerhalten, was bedingt, dass sie weniger stark von Krisen betroffen sind bzw. diese schneller wieder hinter sich lassen können. Resilienz wird in diesem Zusammenhang, entlehnt von Briguglio et al. (2005, 6) wie folgt definiert: „[...] the term [resilience] is used to refer to the ability to recover from or adjust to the negative impacts of external economic shocks.“

Folgender Abschnitt beschäftigt sich mit der Wirtschaftskrise 2008. Es wird ersichtlich werden, dass Ungleichheit eine bedeutsame Rolle in der Aufarbeitung dieser Krise hat – was in Folge zur Herleitung der zweiten Hypothese führt.

Das folgende Kapitel spannt den theoretischen Bogen zum zweiten Teil der Forschungsfrage – und zwar inwiefern die Mittelschicht es vermag in Zeiten von Wirtschaftskrisen abfedernde Wirkung zu haben und so stabilisierend zu wirken. Um auf diese Frage genauer eingehen zu können ist ein kurzer Abriss der Grunddynamiken der Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 von Nöten.

5. Finanzmarkt, Finanzkrise und Polarisierung

Die Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 stellte und stellt die Weltgemeinschaft vor neue Herausforderungen. Bei der Analyse der Krisenursache nahm auch die wachsende Ungleichheit eine bedeutende Rolle ein. Zwar für eine kleine, dennoch bedeutende Forschungsriege (Josef Stiglitz, Jean-Paul Fitoussi, Francesco Saraceno, Raghuram Rajan, Michael Kumhof, u.a.) ist es zumindest zu Teilen die Ungleichheit in den Ländern, welche sich aufgrund der aufgehenden Schere zwischen Lohnquote und Profitquote aufgetan hat, die als nicht zu unterschätzender Auslöser der Krise zu Verantwortung zu ziehen ist (Landsey 2012, 138; Kotz 2009). Auch Stockhammer (2011) argumentiert in diese Richtung, nämlich dass die „Polarisierung der Einkommensverteilung [...] in Wechselwirkung mit der Deregulierung der Finanzmärkte als wichtige Ursache der Krise zu verstehen“ ist (Stockhammer 2011, 396).

Ein Konsens herrscht darüber, dass die Finanzkrise eine fundamentale Systemkrise der kapitalistischen Produktionsweise ist (Stojanov 2009). Seit den 1980er nahm der Neoliberalismus als wirtschaftspolitisches Paradigma regelrecht eine Vormachtstellung ein. Damit ging vor allem eine Deregulierung des Finanzsektors wie auch sozial- und steuerpolitische Maßnahmen einher. Diese Entwicklungen trugen maßgeblich zur Polarisierung der Einkommensverteilung bei (Stockhammer 2011, 379). Auf diese Art und Weise ist erkennbar, dass die Wirtschaftskrise das Resultat eines langfristig endogenen gewachsenen Gebildes ist (Kirman 2010). In der Diskussion über die Krisenursachen sind grob zwei Strömungen zu erkennen (folgende Darstellungen folgen wenn nicht anders ausgewiesen Stockhammer (2011)). Zum einen jene, welche mikroökonomische Faktoren herausstreicht und zum anderen, welche eher die makroökonomische Perspektive einnimmt. Diese beiden Strömungen, bzw. die Phänomene welche sie herausstreichen, sind als gekoppelt zu betrachten.

Ansätze welche mikroökonomische Faktoren untersuchen behandeln vorwiegend Probleme im privaten Sektor (Anreize für Bankenmanager, Risikoanalyse der Banken, Regulierungsfehler der Banken). All diese Argumente unterstellen rationales Verhalten. Generell sehen makroökonomische Theorien Menschen als homogen, in Isolation agierend an. Der einzige Interaktionspunkt wird über den Preismechanismus gewährt. Mittels dieser Herangehensweise werden menschliche Interaktion, Erwartungshaltung und Ansichten als nicht existent aus dem Blickwinkel wirtschaftlicher Fragestellungen eliminiert. Im Kontext der herrschenden Wirtschaftskrise kritisiert dies ein Report der UNCTAD:

„For many reasons it is wrong to assume that a complex economy, with millions of agents with diverging interests, functions in a way that would be found in a Robinson Crusoe world. Hence, to blame “countries” for their “willingness” to provide “too much savings” compounds the neo- classical error of analysing the

world economy based on the expected rational behaviour of "one representative agent". Such an approach cannot do justice to the complexity and the historical uniqueness of events that may lead to phenomena like those that have come to be known as the global imbalances." (UNCTAD 2009, 7)

Es kommt vermehrt zu einem Abrücken von jenen Ansätzen, die die Realität durch die Annahme von einem generellen Gleichgewichtszustand beschreiben. Indem diese fundamentalen Determinanten ausgeklammert werden, wird die Realität derart abstrahiert und vereinfacht, dass fundierte Wirtschaftsanalysen nicht mehr möglich sind. Externalitäten, ob positiv oder negativ, die Interaktion zwischen Menschen und die Wirkung dieser aufeinander müssen weiter ins Zentrum des Interesses rücken und nicht als Unzulänglichkeiten und Fehler des Systems gewertet werden (Kirman 2010, 528). Auf diesen Überlegungen fußend bekam die Verhaltensökonomie durch die Krise neuen Aufwind, die nichtrationales Verhalten, wie unter anderem das Herdenverhalten betont. Aber auch keynesianische Erklärungsansätze wurden bedeutsam. Diese streichen die endogene Instabilität des privaten Finanzsektors hervor, der durch die Deregulierung weiter Vorschub geleistet wurde (Stockhammer 2011, 384). Die Tatsache, dass Finanzwerten keine reale Basis mehr zu Grunde lag beziehungsweise liegt, ließ die Unsicherheit und das Risiko des Systems stark ansteigen. Diese Abkoppelung des Finanzkapitals, also die Verselbstständigung der Interessen der Manager und der Finanzbranche fasste Veblen bereits 1858 sehr passend zusammen: "not serviceability of the output, nor even vendibility of the output, but rather vendibility of corporate capital." (Wray 2012, 305) Dies drehte eine substanzielle Kausalkette um: Der Wert von Vermögensgegenständen basiert nicht auf realen Werten – viel eher bestimmt die Bewertung dieser Bestände zukünftige Investitionen und damit die Profitrate (Chick 1987).

Die makroökonomische Perspektive bezieht sich vor allem auf den Immobilienpreisboom (v.a. in den USA). Dieser ermöglichte erst den gewaltigen Anstieg der Haushaltsverschuldung. Es herrscht Uneinigkeit wie es wirklich dazu kommen konnte. Klar ist jedoch, dass die Haushaltsverschuldung einen Anstieg erlebt hat, der in seiner Größenordnung historisch außergewöhnlich war. Dies wurde durch die falsche Risikobewertung ermöglicht (Stockhammer 2011, 383). So zeigt sich, dass: „The most recent recessions have nothing to do with inflation or soaring wage demands. They have much more to do with rising asset prices driven by excess profits and unsustainable credit, fuelled by financial deregulation.“ (Lansley 2012, 133) Die sich aufbauende Blase auf den Finanz- und Immobilienmärkten setzte so regelrecht eine Kreditvergabemaschinerie in Gang und führte so zu einer steigenden Haushaltsverschuldung. Dies sollte das Fundament des US-amerikanischen Konsum- und Wirtschaftswachstums darstellen.

Damit etablierte sich die USA als Paradebeispiel für ein kreditgetriebenes Wachstumsmodell. Generell unterscheidet Stockhammer (2011, 379) zwei Wachstumsmodelle: Ein kreditgetriebenes (USA, GB) und ein exportgetriebenes (DEU, CHN, JPN). An dieser Stelle stellt sich die Frage warum derartige einseitige und nicht-

nachhaltige Wachstumsmodelle umgesetzt wurden. Die Antwort liegt in der Einkommensverteilung begründet. Beide Modelle geben Antwort auf dasselbe Phänomen – nämlich die Polarisierung der Einkommensverteilung, welche für die breite Bevölkerungsmasse kaum wachsende Realeinkommen bedeutet, was direkt in einer potenziellen Stagnation der Konsumausgaben mündet.

„Der potenzielle Nachfragemangel durch die Polarisierung²⁶ der Einkommensverteilung wurde in der kreditgetriebenen Gruppe durch kreditfinanziertes Konsumwachstum, also als Ausgleich für fehlenden Lohnzuwächse, und in der zweiten Gruppe durch Exportwachstum, als Ausgleich für die fehlende Binnennachfrage, kompensiert. Möglich wurde das Kreditwachstum durch die Deregulierung des Finanzsektors, durch eine Immobilienpreisblase und durch Kapitalzuflüsse (aus den exportgetriebenen Ländern)“ (Stockhammer 2011, 379).

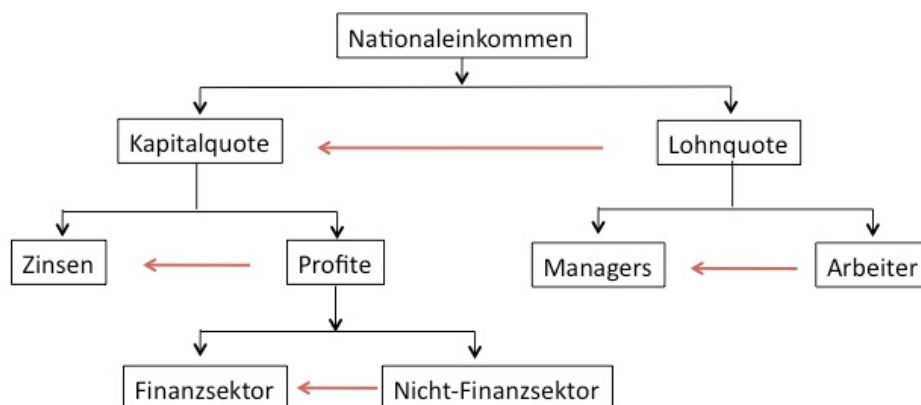
Die Umsetzung derart unterschiedlicher Modelle war durch die Deregulierung internationaler Kapitalflüsse ermöglicht worden, was eben zu zunehmenden Ungleichgewichten in den Außenhandelsbilanzen führte. Nach den Lockerungen des Bretton Woods Systems war es möglich, Ungleichgewichte über eine längere Zeitspanne aufrechtzuerhalten – gleichzeitig wurden Anpassungen schmerzlicher (Stockhammer 2011, 389). Es konnte auch empirisch belegt werden, dass Phasen mit starken Kapitalzuflüssen (Leistungsbilanzdefiziten) zur Bildung spekulativer Blasen im Finanz- wie auch Immobiliensektor beitragen und in Folge in heftigen Rezessionen münden (Reinhart & Reinhart 2008). Auf individueller Ebene ist die steigende Verschuldung so zu betrachten, dass damit versucht wurde, die relative Konsumposition aufrecht zu erhalten. Dies war, ob der stagnierenden Einkommen nur durch Verschuldung möglich (Stockhammer 2011, 393). Der Immobilienboom ließ Euphorie aufkommen, was darin mündete, dass Erwartungen und pervertierte Anreizsysteme die Dynamik weiter anheizten und durch einen „run of good times“ das Phänomen des menschlichen Herdenverhaltens in Gang setzten. Auf ganz rationale Art und Weise kann derart irrationales Verhalten, welches unter radikaler Unsicherheit stattfindet, erklärt werden (Wray 2011, 10).

Die vorangegangenen Darstellungen speisen sich primär aus Entwicklungen in den USA und der OECD da diese dort die klarsten und größten Auswirkungen hatten. Aufgrund der globalisierten Weltwirtschaft hatte dies jedoch Implikationen für alle Länder, wenn nicht schon vor der Krise so doch in jedem Fall durch ihren Ausbruch 2008. Was an dieser Stelle zu beachten ist, ist dass die Krise mehrere Phasen durchlief. Für diese Arbeit sind nicht primär die ersten zwei Phasen von Bedeutung – Subprime-Krise in den USA und Ausweitung auf den Interbankenmarkt – sondern die dritte Phase, in welcher im Spätherbst 2008 aus der Finanzkrise eine veritable Wirtschaftskrise wurde, welche sich global ausweitete.

²⁶ Untere Einkommensschichten haben tendenziell eine höhere Konsumneigung (Stockhammer 2011, 396)

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Entwicklungen, welche von einem „managed capitalism“²⁷ zum Kasinokapitalismus beigetragen haben die Entwicklungen in Gang setzten (Lansley 2012, 125). Die neue Ausrichtung des Wirtschaftssystems seit den 80er Jahren wurde in verschiedenen Modellen auf nicht-nachhaltige Art und Weise umgesetzt. Derart läuteten geringere Wachstums- und Produktivitätsraten wie auch höhere Arbeitslosenraten das Ende der prosperierenden Nachkriegsjahre wie auch instabilerer²⁸ Zeiten ein. Folgende Grafik ist eine Darstellung für die Aufteilung des nationalen Einkommens und soll zur Veranschaulichung der eben dargestellten Entwicklungen dienen. Neben der Stagnation der Löhne und daraus resultierenden Veränderungen in der personellen Einkommensverteilung hat es auch tiefgreifende Veränderungen in der funktionalen Einkommensverteilung gegeben (Palley 2007, 12). Die roten Pfeile verdeutlichen die Verschiebung des generierten Einkommens in der jeweiligen Sparte. Die Kapitalquote stieg auf Kosten der Lohnquote. Innerhalb der Lohnquote verschärfte sich das Ungleichgewicht zwischen Arbeitern und Managern und innerhalb der Kapitalquote nahmen die Einnahmen auf Zinsen zu und verdrängten Einnahmen durch Profite – vor allem die Profite aus dem nicht-Finanzsektor, also der Realwirtschaft.

Abbildung 3: Finanzialisierung & Funktionale Einkommenverteilung



Quelle: Palley 2007

Die sinkenden Lohnquoten trugen maßgeblich zu mangelhaften Konsummöglichkeiten bei, wenn nicht durch Maßnahmen lockere Kredite vergeben wurden, welche als privatisierter Keynesianismus zu bezeichnen sind (Crouch 2009, 396). Im Zuge der Krise rächten sich diese Vorkrisenentwicklungen und schlugen schnell von kollektiver Euphorie in kollektive Panik um. Auf der anderen Seite bedingt die Konzentration der Einkommen an der Spitze,

²⁷ Landsley (2012, 125f) teilt die Nachkriegszeit in 2 Perioden ein. Zum einen die ersten 23 Jahre, von 1950-1973, welche er als „managed capitalism“ beschreibt und bis zum ersten Ölpreisschock andauerte. Daraufhin folgte ab 1980 die Periode des Marktkapitalismus, welcher als neues ökonomisches Experiment seinen Anfang genommen (maßgeblich geleitet von Margaret Thatcher und Ronald Reagan).

²⁸ Seit 1980 hat die Welt nicht weniger als 5 Rezessionen erlebt, während in der Periode von 1950-1973 keine Situation zu verzeichnen ist, in welcher das Wirtschaftswachstum auf unter 3 % fiel (Lansley 2012, 131)

dass die Spekulationstätigkeit angeheizt wurde. Die Superreichen hielten Überschussliquidität, die nach Verwertungsmöglichkeiten suchte, und dies vor allem in risikoreichen Vermögenswerten (Hedgefonds) (Stockhammer 2011, 395)

So lässt sich das Phänomen der Finanzialisierung als bedeutendes Problem ausmachen:

„Financialization is a process whereby financial markets, financial institutions, and financial elites gain greater influence over economic policy and economic outcomes. Financialization transforms the functioning of economic systems at both the macro and micro levels.“ (Palley 2007, 2)

Eben diese Finanzinstitutionen, welche sich zu organisierten Investitionsmärkten formten, agierten nicht nach der Prämisse produktive Projekte voranzutreiben, sondern lediglich von einer Ignoranz getrieben. Keynes beschrieb dies bereits in den 30er Jahren in einem seiner Werke²⁹ sehr treffend:

„Es liegt in der Natur organisierter Investmentmärkte, die unter dem Einfluß von Käufern stehen, die größtenteils nicht wissen, was sie kaufen, und von Spekulanten, denen es mehr darauf ankommt, den nächsten Wandel der Marktstimmung vorauszusehen, als eine wohl erwogene Schätzung des zukünftigen Ertrages von Kapitalgütern zu machen, daß sie, wenn Enttäuschung einen überoptimistischen und überbewerteten Markt befällt, von ihr mit plötzlicher und sogar verheerender Kraft getroffen werden müssen.“ (Keynes 1936, 316)

Stockhammer (2011) konnte so die These, dass Verteilungsfragen auf die verschiedenen Bereiche dieser Krise bedeutsame Auswirkungen hatten, belegen. Diese Arbeit beschäftigt sich zwar nicht mit den Kausalitäten des Krisenausbruches, dennoch haben die dargestellten Schlussfolgerungen auch für die Fragestellung, die dieser Studie zugrunde liegt, einen wichtigen Erklärungswert. Gibt es Evidenz, dass die Polarisierung der Einkommensverteilung in den Ländern, die erst durch die Ausweitung der Krise auf die Realwirtschaft (3. Phase) von dieser betroffen wurden, in Folge negative Auswirkungen auf die Krisenintensität hatte? Hier ist jedoch wichtig anzumerken, dass dies nicht impliziert, dass nur realwirtschaftliche Ansteckungskanäle (Produktion und Handel) schlagend wurden. Die Deregulierung des Finanzsektors führe auf globaler Ebene zu Strukturveränderungen. Anders als die von vielen Seiten vertretene Meinung ist der Finanzmarkt kein auf ein Gleichgewicht zustrebendes System. Viel eher sind ihm radikale Unsicherheiten inhärent. Eine bedeutende Charakteristik des Finanzkapitals sind Konzentrationstendenzen, die sich weltweit auf nationaler Ebene ausformen können (Hilferding 1981 zit. nach Wray 2011, 12). Dies bedingt direkt eine Zentralisierung von politischer wie auch wirtschaftlicher Macht. Wodurch sich der Kreis schließt, wie dies Lansley analysiert: „In more equal societies, the financial sector is more circumscribed and much less able to capture regulators and politicians.“ (Lansley 2012, 142)

²⁹ „Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes“

Daraus lässt sich die zweite Hypothese ableiten:

H2: Eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur und damit eine anteilmäßig größere Mittelschicht wirkt sich positiv auf die Widerstandsfähigkeit einer Volkswirtschaft im Zuge ökonomischer Schocks, am Beispiel der globalen Wirtschaftskrise 2008, aus.

6. Empirische Ergebnisse und stilisierte Fakten in der Literatur

Das folgende Kapitel dient dazu die bestehende empirische Evidenz darzustellen. Wie der theoretische Teil ist auch dieser Abschnitt in drei Teile gegliedert. Zuerst wird im Allgemeinen auf die Wirkung von Ungleichheit auf das Wirtschaftswachstum eingegangen. Darauf folgend wird Polarisierung ins Zentrum gestellt und die Literatur aufgearbeitet, die sich mit dieser spezifischen Struktur der Ungleichheit und deren Wirkung auf wirtschaftliche Entwicklung auseinandersetzt. Abschließend muss noch auf jenen Literaturstrang eingegangen werden, welcher sich mit der Wirtschaftskrise 2008 und deren Determinanten auseinandersetzt. Hier wird jedoch nicht auf die kausalen Bedingungen fokussiert, die zum Ausbruch dieser Krise führten, dies wurde bereits in Kapitel 5 ausführlich thematisiert. Viel eher wird auf die Literatur abgezielt, welche die Intensitätsunterschiede der Krise in den verschiedenen Ländern untersucht.

6.1. Wachstum und Ungleichheit bzw. Mittelschicht in der Literatur

Länderübergreifende Studien zu wirtschaftlicher Entwicklung fokussierten traditionsgemäß lange Zeit auf Armut wie auch auf Ungleichheit. Das Interesse an der Mittelschicht wie auch an den Reichen wurde erst vor nicht allzu langer Zeit intensiviert. Zu bedenken ist hierbei jedoch, dass jeder dieser Einkommensgruppen spezifische Charakteristika zu Grunde liegen. Vor diesem Hintergrund ist eben auch der Versuch zu verstehen die Einkommensverteilung nicht undifferenziert zu betrachten.

Eine Vielzahl empirischer Untersuchungen, welche Ungleichheit als erklärende Variable in Wachstumsregressionen setzten, vermochte es nicht eindeutige Ergebnisse zu liefern. Das lässt sich insbesondere auf die Vielzahl der verschiedenen Modelle zurückführen. Es existieren unzählige interdependente Beziehungen, welche sich nicht nur auf den wirtschaftlichen Bereich beschränken, sondern sich auch auf den politischen, kulturellen und soziologischen Bereich einer Gesellschaft ausweiten. Den Nettoeffekt einzelner Größen zu extrahieren gestaltet sich vor diesem Hintergrund als schwierig – Tendenzen lassen sich dennoch ausmachen. Die Methode der Wahl basierte meist auf panel cross-section Untersuchungen. Anzumerken sind hier insbesondere Probleme wie die starke Abhängigkeit der Ergebnisse vom Datensample (Ländersample) und den verwendeten Ungleichheitsdaten.

Als frühe Studien auf diesem Gebiet sind die Arbeiten von Alesina & Rodrik (1991), Alesina & Perotti (1996), Perotti (1996), Persson & Tabellini (1991) zu nennen. Sie kamen alle zu dem Ergebnis, dass ein negativer Zusammenhang zwischen dem Niveau der Ungleichheit in einem Land und dem Wirtschaftswachstum anzunehmen ist.

Perotti (1996) fügt sich jedoch nicht nahtlos in die Ergebnisse der anderen genannten Studien ein. Auf dem Gebiet der politischen Ökonomie widerspricht er den frühen theoretischen Ansätzen und zeigte, dass Ungleichheit nicht per se mit höherer und damit wachstumsfeindlicher Besteuerung zusammen hängt. Er erarbeitete eine fundierte Aufarbeitung der Transmissionskanäle zwischen Ungleichheit und Wirtschaftswachstum und unterstützte damit insbesondere die Hypothese von Galor & Zeira (1993). Diese besagt, dass Ungleichheit über die daraus resultierenden geringeren Investitionen in Humankapital negativ auf das Wirtschaftswachstum wirkt. Dies geht auch mit den Theorien, welche unvollkommenen Kreditmärkte ins Zentrum stellen, konform.

Eine Vielzahl von Studien wurde nach der Aufbereitung von Ungleichheitsdaten von Deininger und Squire (1996) vorgenommen. Doch auch hier ergaben sich trotz der gleichen Datenquelle konfliktive Ergebnisse. Neben unterschiedlichen Ländersamples (aufgrund unterschiedlicher Qualitätsanforderungen an die Daten in der Datenbank) waren vor allem unterschiedliche Modellspezifikationen und Schätztechniken dafür verantwortlich.³⁰ Forbes (2000) erkennt einen negativen Zusammenhang während Barro (2000) wie auch Banerjee & Duflo (2003) nicht-lineare Zusammenhänge herausarbeiten. Barro konnte für das Gesamtsample keine signifikanten Zusammenhänge erkennen, wies jedoch nach, dass sich Ungleichheit im Falle armer Länder als negativ und im Falle reicher Länder als positiv auf das Wirtschaftswachstum auswirken kann. Auch Castelló-Climent (2007) belegt durch seine Analysen zum Zusammenhang zwischen Einkommen Humankapital und wirtschaftlicher Entwicklung dass kein linearer Zusammenhang besteht. Seine Ergebnisse gleichen jenen von Barro, mit einem Unterschied, dass in seiner Untersuchung auch für das Gesamtsample ein negativer Zusammenhang besteht.

Forbes (2000) kam in Unterschied dazu zu gegenteiligen Ergebnissen. Er wie auch Li & Zou (1998) fanden einen positiven Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Wachstum. In der folgenden Tabelle sind die Ergebnisse der Literatur tabellarisch zusammengefasst.

³⁰ Barro (2000) arbeitete mit einem Sample von 84 Ländern, Forbes (2000) wie auch Banerjee & Duflo (2003) dagegen nur mit jenen 45 Ländern, die im Deininger und Squire Datensatz mit Daten „hoher Qualität“ versehen waren.

Tabelle 1: Literaturzusammenfassung - Ungleichheit und Wachstum

Autoren/Autorinnen	Modell bzw. Wirkungskanal	Effekt
Clarke (1992)	Politische distributive Konflikte	-
Galor und Zeira (1993)	Investitionen in Humankapital und Liquiditätsbeschränkung	
Alesina und Rodrik (1991)	Politische distributive Konflikte (Median-Wähler Modell)	-
Persson und Tabellini (1991)	Politische Ökonomie Modell: der Bevölkerungsanteil mit geringem Einkommen erlegt den Reichen Steuern auf	-
Alesina und Perotti (1996)	Soziopolitische Instabilität reduziert Investitionen	-
Perotti (1996)	Investitionen in Humankapital und politische Instabilität	-
Benabou (1996)	Investitionen in Humankapital	-
Li und Zou (1998)	Politische Ökonomie Modell: Staatsausgaben werden untergliedert in Produktion und Konsum	+
Forbes (2000)	Investitionen in Humankapital	+
Barro (2000)	Politische Ökonomie Modell	Gesamtsample: nicht signifikant - in Ländern mit geringem Einkommen + in Ländern mit hohem Einkommen
Banerjee und Duflo (2003)	Politische Ökonomie Modell	U-förmige Funktion– nicht linearer Zusammenhang
Gylfason & Zoega (2003)	Investitionen in Humankapital – unvollkommene Kapitalmärkte	-
Castelló-Climent (2007)	Investitionen in Humankapital	- für das Gesamt-Sample und für Länder mit niedrigem und mittlerem Einkommen + für reiche Länder

Quelle: eigene Zusammenstellung

Während der Effekt von Ungleichheit demnach sehr rege untersucht wurde, war es erst William Easterly (2000) der erstmal in einer Länderübergreifenden empirischen Studie die Mittelklasse ins Zentrum stellte. Seine Arbeit fußt auf zwei Pfeilern, denen der „Mittelschicht-Konsens“ zu Grunde liegt - zum einen auf einer großen ökonomischen Mittelschicht und zum anderen auf geringer ethnischer Diversivität. Seine Ergebnisse zeigen auf, dass ein höherer Einkommensanteil der Mittelschicht und geringere ethnische Polarisierung empirisch mit höherem Einkommen, stärkerem Wachstum, besserer Bildung und Gesundheit, besserer Wirtschaftspolitik und geringeren politischen Instabilitäten, mehr Demokratie und sozialer Modernisierung zu assoziieren ist.

Banerjee & Duflo (2008) widmeten sich auch der Determinante Mittelklasse und arbeiten Argumente heraus warum sich eine stabile Mittelschicht positiv auf das Wirtschaftswachstum auswirken kann. In diesen Argumenten findet sich eine Vielzahl jener Ansätze die im Zuge des Theorieteiles genau dargestellt wurden. Dazu gehören unter anderem Argumente, wie

jenes der Humankapitalakkumulation, der Konsum- und Investitionsmacht, aber auch das Argument des politischen Einflusses, welches die Mittelschicht mit Good Governance (gegen Korruption und Rent-seeking, für öffentliche Investitionen im Bereich Gesundheit und Bildung, wirtschaftliche Offenheit und Modernisierung) in Verbindung bringt.

Auch Keefer & Knack (2002) untersuchen die Auswirkungen sozialer Polarisierung. Sie gehen davon aus, dass sich der Effekt von Polarisierung primär über die Kanäle Eigentumsrechte und Vertragssicherheit bemerkbar macht. Es ist jedoch anzumerken, dass sie den Gini-Koeffizienten als Proxy für Polarisierung in ihren empirischen Untersuchungen verwenden. Die Länderübergreifenden Untersuchungen zeigen, dass Polarisierung große Unterschiede politischer Maßnahmen zur Folge hat. Dazu zählt eben auch die Sicherstellung der Vertragssicherheit und der Eigentumsrechte. Soziale Polarisierung kann somit die Rechtssicherheit gefährden.

Weiters sind die Arbeiten von Nancy Birdsall zu nennen. (Birdsall 2007; Birdsall et al. 2000; Birdsall 2010) Birdsall ist eine Vertreterin jener Strömung, die den Blickwinkel weg von dem Bevölkerungsanteil mit niedrigem Einkommen auf ein breiteres Spektrum der Gesellschaft erweitert. Sie konzentriert sich in ihren Analysen vor allem auf Länder mit niedrigem und mittlerem Einkommen und erkennt hierbei die Bedeutung der Mittelklasse als Schlüsselfaktor „einschließenden Wachstums“ an. Sie zeigt auf, dass die Armen profitieren, wenn eine ökonomisch starke Mittelschicht für verantwortungsbewusstes Wirtschaften eintritt. Im Hinblick auf die Globalisierung thematisieren Birdsall et al. (2000) die Verteilungswirkungen der Marktwirtschaft, welche die Mittelschicht unter Stress stellen. Daraus leitet sich die Erkenntnis ab, dass eine funktionierende Marktwirtschaft nur durch adäquate wirtschaftspolitischen Maßnahmen, die die Mittelschicht und deren Rolle als Stakeholder, qualifizierte Arbeitskraft und Unternehmer stärkt, nachhaltig funktionieren kann. Das wirtschaftliche System lässt sich ohne eine wachsende Mittelschicht nicht aufrechterhalten. Während natürlich die Armen jene Bevölkerungsgruppe mit den dringlichsten Bedürfnissen ist, leitet Birdsall in ihren Arbeiten einen Trade-off ab: „[...] the real trade-off in policy design is far better thought of in developing countries as a tradeoff between the rich and the rest rather than, as has been the mindset in the international community for several decades, the absolute poor and the rest.“ (Birdsall et al. 2000, 17) „Inkludierendes“ Wachstum würde demnach die Armen indirekt am Wachstumsprozess beteiligen – durch die Sicherstellung der Nachhaltigkeit dieses Wachstumspfad durch die Involvierung des Zentrums des ökonomischen Verteilungsspektrum (der Mittelschicht) kann dies jedoch langfristig sichergestellt werden.

Dem theoretischen Konzept, welches einer breite Mittelschicht zu Grunde liegt – nämlich der Polarisierung - nähert sich Voitchovsky (2005) an. Sie geht in ihrer Arbeit der genauen Ungleichheitsstruktur auf den Grund – und welche Unterschiede es hierbei für den Effekt auf Wirtschaftswachstum gibt. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass aggregierte Ungleichheitsindizes wie der Gini-Koeffizient nicht in der Lage sind die Spanne und die

genaue Ausformung der Ungleichheit abzubilden. Die empirischen Ergebnisse, welche sich aus den Daten der Luxembourg Income Study ergeben, zeigen, dass Ungleichheiten am oberen Ende des Einkommensspektrum systematisch positiv mit wirtschaftlichem Wachstum zu konnotieren sind während für Ungleichheiten am unteren Ende des Spektrums das Gegenteil gilt. Daraus lässt sich erkennen, dass sich positive Ungleichheitsstrukturen derart ausgestalten, am oberen Ende nicht komprimiert zu sein unten jedoch schon. Armut wird daraus folgend als negativ für das wirtschaftliche Wachstum angesehen. Diese Effekte werden jedoch nur dann schlagend, wenn die generelle Ungleichheit keine obere Grenze überschreitet – dies lässt diese Beziehungen brechen.

Tabelle 2: Literaturzusammenfassung - Mittelschicht und Wachstum

Autor/Autorinnen	Titel	Fragestellung	Sample und Mittelschicht-Definition	Ergebnis
Chun, Hasan, & Ulubasoglu (2011)	The Role of the Middle Class in Economic Development: What Do Cross-Country Data Show?	Untersuchung ob die Mittelschicht von direkter Bedeutung für das Wachstum des Konsums ist, oder ob dies über indirekte Effekte über Faktorinputs läuft.	72 Länder mit mittlerem und niedrigem EK: (i) absolutes Maß: 2-10\$/Tag 2005 KKP (ii) relatives Maß: mittleren 60% der Konsumausgaben (iii) relatives Maß: zumindest 2\$/Tag und zwischen 0,75%-1,25% der Medianausgaben	Der Zusammenhang zwischen Mittelschicht und Konsumwachstum ist indirekt. Von Bedeutung ist vor allem der Inputfaktor Humankapital (positiver und hochsignifikanter Zusammenhang).
Solimano (2008)	The middle class and the development process.	Untersuchung empirischer Korrelationen zwischen der Größe der Mittelschicht und folgenden Variablen: - pro Kopf Einkommen und Vermögen - Ungleichheit (Gini) von EK/Vermögen - Öffentliche Ausgaben und deren Zusammensetzung - Anteil der Beschäftigten in KMUs - Anteil des Outputs von KMUs - Demokratieindikator	120 Länder Dezile 3-9	- (+): Einkommenniveau eines Staates und der Größe der Mittelschicht - (-): Ungleichheit (EK und Vermögen) und der Größe der Mittelschicht - öffentliche Ausgaben (Gesundheit, Bildung, Wohnen) wirken nicht sehr redistributiv (kaum Effekt für untere Mittelschicht und die Armen). - Ausgaben im Bereich soziale Sicherheit sind eher progressiv
Birdsall (2010)	The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest	Untersuchung ob das Wachstum, welches durch eine stabile Mittelschicht gestützt ist und welches diese auch unterstützt langfristig nachhaltiger ist als „pro-poor growth“?	Sample: n.A. World Bank Povcalnet: - EL: > \$10/Tag und unterhalb des 95. Perzentils	Auf die Mittelschicht fokussiertes Wachstum und die damit einhergehenden (makro)ökonomischen Maßnahmen legen das Fundament für ökonomisch und politisch nachhaltiges Wachstums.
Easterly (2000)	The Middle Class Consensus and Economic Development	Untersuchung ob der „Mittelschicht-Konsens“ den Ausschlag zwischen Erfolg und Scheitern des Entwicklungsprozesses gibt. Der Mittelschicht-Konsens fußt auf einen hohen Einkommenanteil der Mittelschicht und einem niedrigem Niveau ethnischer Fragmentierung.	Sample: n.A. Einkommenanteil (Quintile 2-4)	Ein höherer Einkommensanteil der Mittelschicht wie auch geringe ethnische Polarisierung sind empirisch mit höherem Einkommen, höheren Wachstumsraten, besseren Bildungs- und Gesundheitsstandards, besserer Infrastruktur, weniger politische Instabilität mehr Demokratie wie auch soziale Modernisierung zu assoziieren.
Perotti (1996)	Growth, Income distribution and democracy: what the data say?	Untersuchung inwiefern sich Ungleichheit auf demokratische Strukturen und das Wirtschaftswachstum auswirkt und eine Herausarbeitung der genauen Wirkungskanäle.	67 Länder 3-4 Quintil	Egalitärere Gesellschaften haben geringere Fertilitätsraten und höhere Bildungsausgaben - beides führt zu höherem Wirtschaftswachstum. Ungleiche Gesellschaften neigen zu politischen und sozialen Spannungen, was zu geringerer Investitionstätigkeit führt. Die Daten unterstützen nicht die Annahme, dass egalitärere/demokratischere Gesellschaften schneller wachsen.
Ezcurra (2009)	Does Income Polarization affect economic growth? The case of the European region	Viele verschiedenen Ansätze wurden untersucht um die geographischen Entwicklungsunterschiede europäischer Regionen zu untersuchen.	61 EU Regions (1993-2003)	Es existiert ein negativer Zusammenhang zwischen Einkommenspolarisierung und regionalem Wirtschaftswachstum.

Neben dem allgemeinen Wirtschaftswachstum gilt es auch einen Fokus auf dessen Nachhaltigkeit und Langfristigkeit zu legen, da die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes bei weitem nicht nur von dessen temporärem Wirtschaftswachstum abhängt. Interne wie auch externe Krisen können in bedeutsamer Weise zu einem Rückfall von wirtschaftlichen wie auch sozialen Errungenschaften beitragen.

Berg & Ostry (2011) haben sich mit dieser Fragestellung auseinandergesetzt und kommen zu interessanten Ergebnissen. Es zeigt sich, dass Wachstum in den seltensten Fällen einen kontinuierlichen – über Jahrzehnte währenden Zustand darstellt. Weniger als dem stetigen Erklimmen eines Berges („climbing a hill“) gleicht wirtschaftliche Entwicklung oft eher einer Hochschaubahn („roller coaster“), mit Höhen und Tiefen, rasanten Aufwärtspassagen und noch schnelleren Sturzfahrten. Zweiteres ist viel eher in Entwicklungs- und Schwellenländern zu beobachten, während industrialisierte Staaten zwar langsamere aber viel kontinuierlichere Wachstumstrends verzeichnen können. In der Analyse der Determinanten, welche diese unsteten Entwicklungen bedingen, steht Ungleichheit ganz oben - derart, dass Ungleichheit für sich selber eine Einflussgröße einnimmt und nicht als Stellvertreter für andere Faktoren steht. Ungleichheit erscheint so als robuster Prädiktor für langfristiges Wachstum, mehr als so manch andere Variable, welcher eine viel größere Relevanz im Wachstumsdiskurs zugesprochen wird.

Auch Hausmann et al. (2005) arbeiteten zu diesem Thema. Sie stellten Momente der Wachstumsbeschleunigungen ins Zentrum ihres Interesses. In einem Sample von 110 Ländern gab es für 60 davon zumindest eine signifikante Wachstumsbeschleunigung (>2 ppa) in einer 35-Jahres Periode von 1957-1992 (ein Anteil von 55%). Dies legt den Schluss nahe, dass es nicht allzu schwer ist, kurzfristige Prozesse schnellen Wirtschaftswachstums anzustoßen. Als interessante Zusatzinformation ist zu werten, dass die meisten derartiger Prozesse nicht von wirklichen Änderungen der Wirtschaftspolitik, institutioneller Bedingungen, des politischen Umfeldes oder externen Verhältnisses angestoßen oder begleitet wurden. Zwar haben die traditionellen Wachstumsdeterminanten statistische Wirkung, zur Vorherbestimmung der Wendepunkt tragen sie aber wenig Erklärungskraft bei. Wachstumsbeschleunigungseffekte werden demnach von eher zufälligen, kleinen Veränderungen angestoßen (Hausmann et al. 2005, 328).

6.2. Bestehende Evidenz zu Determinanten der Krise

In den letzten Jahren ist die Literatur, die der Fragestellung nachgeht, warum es bei den makroökonomischen Effekten der Wirtschaftskrise so große Variationen zwischen den Staaten gibt, stark angewachsen. Es zeigt sich, dass man es bei dieser Krise kaum vermag Gesetzmäßigkeiten zu extrahieren. Gerade in frühen Untersuchungen zu diesem Thema werden kaum signifikante und robuste Ergebnisse erzielt.

Generell weisen die meisten Studien zu diesem Thema ähnliche Charakteristika auf. Sie basieren auf cross-country Regressionen – als abhängige Variablen werden Maße der Krisenintensität herangezogen auf welche jeweils eine gewisse Auswahl an potenziellen erklärenden Variablen regressiert wird. Manche Studien fußen auf über 60 Variablen. Im Großen und Ganzen lassen sich bei den meisten der hier dargestellten Untersuchungen zwei große thematische Untergruppen ausmachen: Variablen zur Evaluierung der finanzieller Verflechtungen und der Finanzstruktur (Finanzkanal) und solche zur Beurteilung der Handelsverflechtungen und internen Wirtschaftsstruktur (Handelskanal). Aufgrund verschiedener Samplegrößen und Zusammensetzungen und der Schätzung von Regressionen auf Basis von Sub-Sample ist es nicht verwunderlich, dass es noch nicht möglich war einen Konsens zu erlangen. Ungeachtet all dessen – dass die direkte Vergleichbarkeit zwischen den Studien nicht gegeben ist und die Robustheit der Ergebnisse großen Schwankungen unterliegt - lassen sich aus den Ergebnissen dennoch Implikationen ableiten.

Die ersten Ergebnisse von Rose und Spiegel (2011) zeigen, dass länderspezifische Bedingungen vor der Krise keine gute Arbeit leisten die wirtschaftliche Performance verschiedener Länder während der Krise zu erklären. Daraus schließen sie, dass globale Faktoren eine viel dominantere Rolle spielten. Berkmen et al. (2009) gehören auch zu einen der ersten Forschern, die sich diesem Thema widmen. In ihrer Analyse der Auswirkungen der Krise auf Entwicklungs- und Schwellenländer kommen sie zu dem Schluss, dass es ein kleines Set an Variablen vermag einen großen Anteil der zwischenstaatlichen Variationen zu erklären. Zu diesen Determinanten gehört zum einen der Leverage-Ratio des heimischen Finanzsystems und ein rasches Kreditwachstum. Im Falle von Schwellenländern zeigt sich, dass der Finanzkanal die Bedeutung des Handelskanals übertrumpft, während im Falle von Entwicklungsländern der Handel als bedeutsamerer Transmissionskanal auszumachen ist. Gerade jene Länder, die moderne verarbeitete Produkte herstellen und exportieren, sahen sich von der Krise stärker betroffen, als Länder deren wirtschaftliche Basis mehr auf Basisprodukten, wie Lebensmitteln fußt. Neben dem Handel und dem Finanzsektor führen institutionelle Variablen zu keinen Ergebnissen. Berkmen et al. (2009, 9) zeigen in Bezug darauf auf: „Interestingly, institutional variables, including institutional frameworks and many quality of policy measures, did not provide any significant explanatory power.“

Lane & Milesi-Ferretti (2010) fokussierten ihre Arbeit auf das Wachstum des Outputs bzw. des Konsum während der Krise (2008/2009) und deckten mit ihrer Untersuchung ein sehr großes LänderSample ab. Insgesamt flossen 176 Beobachtungen in ihre Regressionen ein. Auf Basis dieser Datenlage war es ihnen möglich, eine starke negative Verbindung zwischen dem generellen Entwicklungsstand eines Landes, einem starken Anstieg privater Kredite wie auch einem Leistungsbilanzdefizit mit den Wachstumsraten auszumachen. Auch wirtschaftliche Offenheit wie auch die Ausrichtung auf verarbeitete Produkte sind bedeutsam, jedoch nicht immer signifikant. Blanchard et al. (2010) erarbeitet ein kurzfristiges Modell einer offenen Volkswirtschaft, welches erklärt wie sich Länder auf Finanz- und Handelsschocks einstellen können. In einer folgenden empirischen Untersuchung anhand

eines Samples von 29 Schwellenländern zeigt er die Bedeutung des Finanzkanals wie auch des Handelskanals auf. Zum einen belegt er, dass sich die kurzfristigen externen Kredite wie auch ein Leistungsbilanzdefizit deutlich negativ signifikant auswirkten. Zum anderen können sich Handelsverflechtungen dann als positiv erweisen, wenn Handelspartner ein unvorhergesehenes Wachstum zu verzeichnen haben.

Feldkircher (2012) baute seine Untersuchung auf einem sehr weit gefassten Set an Variablen auf. Insgesamt testet er 95 Variablen zur Evaluierung der makroökonomischen Voraussetzungen und Finanzmarktbedingungen eines Landes auf ihre potenzielle Erklärungsmacht für den Abschwung im Realsektor. Erneut zeigt sich, dass nur ein paar wenige Vorbedingungen wirkliche Erklärungsmacht haben. Mit seinen Ergebnissen geht Feldkircher somit im Einklang mit bereits genannten Arbeiten. Es konnte nachgewiesen werden, dass sich Länder, deren Export zu einem größeren Anteil aus Primärgütern wie Lebensmitteln besteht resilienter erwiesen (vgl. dazu auch Berkmen et al. 2009). Im Bereich des Finanzkanals streicht auch Feldkircher die Bedeutung des Vorkrisen-Kreditwachstums heraus genauso wie externe Finanzierungsquellen. Neben diesen beiden Ergebnissen weist Feldkircher auch auf die Bedeutung exzessiven Wachstums vor der Krise hin. Daraus lässt sich schließen, dass Vorkrisenwachstum, welches sich durch heimische Kreditaufnahme speiste rückwirkend negative Effekte auf die Krisenperformance hatte. Eine weitere Arbeit von Feldkircher in Zusammenarbeit mit Cuaresma (Cuaresma & Feldkircher 2012) zeigt einen ähnlichen Aufbau und stützt sich auf 60 Variablen und ein sehr breites Ländersample (153 Länder). In dieser Studie lag der Fokus darauf, gegebenenfalls unterschiedliche Krisendeterminanten zwischen der Gruppe der europäischen Schwellenländer und dem Rest auszumachen. Es zeigt sich, dass jene Determinanten, die auf globaler Ebene von Bedeutung sind für die Erklärung der Krisenintensität der genannten Gruppe nur wenig Bedeutung aufweisen. Während auf globaler Ebene vor allem das Einkommensniveau, eine überbewertete Währung wie auch Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen bedeutsam waren, zeichnen sich für Schwellenländer in der Region Zentral-, Ost- und Südost-Europa (CESEE³¹) andere Wirtschaftsdeterminanten als Indikatoren für die Krisenintensität. Dazu gehört das Kreditwachstum in Verbindung mit einer hohen Auslandverschuldung. Weiters ist die finanzielle Offenheit von großer Bedeutung, was für diese Region dafür spricht, dass der Finanzkanal der dominante Transmissionskanal war. Im Falle der Handelsverflechtungen konnten Cuaresma und Feldkircher keine empirische Evidenz für etwaige signifikanten Determinanten finden.

Claessens et al. (2010) fügen sich mit ihren Ergebnissen in die bereits bestehende Evidenz ein. Sie untersuchten 58 Schwellen- und industrialisierte Länder und zeigen die Signifikanz von Handelsoffenheit, Aufwertung der Hauspreise, Leistungsbilanzdefizit und Forderungen ausländischer Banken auf. Sie können jedoch keine Signifikanz für den Anteil privater Kredite am BIP oder die Entwicklung des Hypothekenmarktes finden. Dies führt sie zu der Schlußfolgerung, dass nicht so sehr das Niveau der Finanzmarktvertiefung noch die Struktur

³¹ Central, Eastern and Southeastern Europe

des Finanzsystems sondern eher rasche Veränderungen und Intensivierungen auf diesem Gebiet zu Problemen geführt haben.

In einer aktuelleren Untersuchung anhand von 107 Ländern belegen Rose & Spiegel (2011) ihre negativen Ergebnisse vorangegangener Arbeiten. Auch auf Basis besserer und aktuellerer Daten, sieben unterschiedlichen Krisenmaßen, einer sehr spezifischen Auswahl an Variablen (die bei anderen ForscherInnen zu Ergebnissen führten) und 6 verschiedenen Ländersample wie auch einer anderen Schätzmethode konnten keine durchwegs robusten Ergebnisse erzielt werden.

Aiginger (2011) bedient sich eines umfassenden Krisenindikators, indem durch eine Hauptkomponentenanalyse vier unterschiedliche Maßzahlen der Wirtschaftspersormance vor und während der Krise kombiniert werden. Der Fokus dieser Arbeit liegt auf industrialisierten Ländern. Als bedeutende Krisenindikatoren stellten sich die Leistungsbilanz, das Kreditwachstum vor der Krise, wie auch das generelle Wirtschaftswachstum vor der Krise heraus. In einer darauf aufbauenden Studie versuchten Aiginger und Guger (2012) den Zusammenhang zwischen Einkommensungleichheit und der Wirtschaftskrise zu ergründen. Bis zum jetzigen Zeitpunkt liegt nur diese internationale Querschnittsanalyse vor, welche sich explizit mit dem Zusammenhang zwischen Ungleichheit und Krisentiefe auseinandersetzt. Aiginger & Guger (2012) kommen in dieser Arbeit zu keinem signifikanten Ergebnis für die Gesamtheit der Indikatoren. In manchen Spezifikationen verorten sie jedoch einen großen Einfluss der Lohnquote wie auch der Veränderung des Ginikoeffizienten in den Jahren vor der Krise. Aiginger und Guger (2012) erklären dies mit der Datenlage und dem internationalen Charakter der Krise.

In folgender Tabelle (Tabelle 3) sind die Grundcharakteristika und Ergebnisse der bedeutendsten Studien noch einmal zusammengefasst.

Es ist ersichtlich, dass eine große Bandbreite an Ergebnissen gibt. Ein paar erklärende Determinanten lassen sich trotzdem herausfiltern. Eine große Herausforderung der Erklärung dieser Krise ist ihr globaler Charakter verbunden mit der Tatsache, dass die Ursache für die Krise zwischen den Ländern stark divergiert und nur kaum Gesetzmäßigkeiten zu folgen scheint.

Die Darstellungen zeigen, dass vor allem die negative Wirkung des Anwachsens der privaten Verschuldung und des heimischen Kreditvolumens wie auch die positive Wirkung einer ausgeglichen Leistungsbilanz in der Literatur sehr gut dokumentiert ist und sich in fast allen bisherigen Studien als signifikant herausstellte (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3: Literaturzusammenfassung zur Krisenperformance

Autor/Autorinnen	abhängige Variable	erklärende Variablen	Ländersample	Ergebnisse
Lane & Milesi-Ferretti (2010)	Wachstum 2008/2009; Trendänderung (2005-2007;2008-2009)	16 Variablen (Makroökonomie und Finanzmarkt)	176 Länder	Anstieg der privaten Kredite (-); Leistungsbilanzdefizit (-); Handelsoffenheit (-); Anteil verarbeitender Industrie (-)
Feldkircher (2012)	4 Krisenintensitäts-Maße	95 Variablen (Makroökonomie und Finanzmarkt)	64 Länder	Makro: Export von Lebensmitteln (+) ; es wurden keine weiteren robusten Ergebnisse für andere Variablen gefunden, die oft in der empirischen Krisenliteratur aufscheinen (Leistungsbilanz, fiskalische Disziplin) Finanz: Kreditwachstum (1% Kreditwachstum vor der Krise führte zu zusätzlichen Verlusten des kumulierten Outputs von 0,2%); externe Finanzierung (-); exzessives Wachstum (-);
Berkman et al. (2012)	Vergleich von Prognosewerten	41 Variablen: Handelsverflechtungen (11); finanzielle Verflechtungen (6); Vulnerabilitäten der Finanzstruktur (16); Politik (8)	141 - Entwicklungsländer und Schwellenländer	Leverage (-), Anwachsen der Kredite (-), verarbeitete Güter (-); Lebensmittelproduktion (+), flexible Wechselkurse; gute Fiskalische Position (sehr schwache positive Evidenz) alles andere insignifikant
Rose & Spiegel (2011)	6 Krisenintensitäts-Maße	8 ausgewählte Variable aus vorangegangenen Arbeiten	107 Länder	Regulierung des Kreditmarktes (-), alle weiteren Variablen sind nicht durchgehend signifikant
Blanchard et al. (2010)	2008/2009	unerwartetes Wirtschaftswachstum von Handelspartnern; kurzfristige Schulden; Leistungsbilanz; Währungsreserven als % des BIP; weiter keine genauen Angaben	29 Schwellenländer	wirtschaftl. Schwäche von Handelspartnern (-); wirtschaftl. Wachstum von Handelspartnern (+); kurzfristige externe Schulden (-); Leistungsbilanzdefizit (-)

Claessens et al. (2010)	3 Krisenmaße – Intensität der Krise (income loss), Dauer der Krise und Trendänderung (03/07-08/09)	10 Variable (Makroökonomie und Finanzmarkt)	58 – Schwellenländer und industrialisierte Länder	Anwachsen der Kredite (-); Aufwertung der Hauspreise (-); Leistungsbilanzdefizit (-); Forderungen ausländischer Banken (-); Handelsoffenheit (-)
Aiginger (2011)	Krisenindikator aus 4 Variablen	Variablen zur Messung der Fiskalischen Stellung, handelsbezogene Wettbewerbsfähigkeit, makroökonomische Instabilitäten und struktureller Ausrichtung	37 europäische und nicht-europäische industrialisierte Länder (mit Türkei, Mexiko, Indien und China)	Leistungsbilanz (+); Wirtschaftswachstum vor der Krise 2000-2006 (-); Kreditwachstum (-)
Cuaresma & Feldkircher (2012)	3 Proxy-Variablen für Krisenintensität: kummulierte Rückgang des Outputs 07/09 und 08/09; Vergleich von Prognosewerten	60 Variablen	153 Länder	Wirtschaftswachstum vor der Krise 2000-2006 (-); BIP-Niveau 2006 (-); Wechselkurs-Überbewertung 2006 (-); Handel mit den USA (-)

7. Empirische Untersuchung

7.1. Datenaufbereitung

Die empirische Untersuchung gliedert sich, basierend auf der Fragestellung dieser Arbeit in zwei Teile. Zum einen wird für den Zeitraum 2000-2007 analysiert ob die Größe der Mittelschicht einen positiven Effekt auf das durchschnittliche Wirtschaftswachstum vor der Krise hatte. Hierfür wurden generelle Wachstumsdeterminanten aus der Literatur extrahiert und in der hier verwendeten Modellspezifikation mit der Variable Mittelschicht kombiniert. Zum anderen stellt sich die Frage, inwiefern die Größe der Mittelschicht auf die Performance eines Landes in der Krise 2008 positive Wirkung zeigte. Um dieser Frage nachzugehen genügt es nicht sich der Wachstumsvariablen zu bedienen. Hierfür wurde ein weiteres Set an Variablen auf Basis relevanter Vergleichsstudien zusammengestellt.

Als Datenmaterial wurde auf Sekundärdaten zurückgegriffen. Mit Ausnahme von ein paar wenigen Variablen war es möglich alle aus einer internationalen Datenbank zu entnehmen. Als Hauptreferenz diente Datenbank der Weltbank-Gruppe³². Dies ist vor allem vor dem Hintergrund sinnvoll, als dass damit sichergestellt werden kann, dass die Variablendefinition und deren Abgrenzung konsistent ist und keine Überschneidungen bestehen.

Insgesamt flossen 85³³ Variablen in die Untersuchung ein - 75 in die Wachstums-Basisregression und 10 in die Krisenperformance-Basisregression. Im Anhang befindet sich eine umfassende Tabelle, welche sich der genauen Erklärung der Variablendefinition wie auch ihrer Bezeichnungen widmet (Tabelle 18, S.112).

7.2. Variablen

7.2.1. Erklärte Variable

Als abhängige Variable diente für beide Basisregressionen das prozentuelle jährliche Wachstum des pro-Kopf-Einkommens. Im Falle der Wachstumsregression wurde das durchschnittliche Wachstum zwischen 2000 und 2007 herangezogen.

Um die Tiefe der Krise messbar machen zu können wurde der Trendunterschied zwischen dem Vorkrisenwachstum (2000-2007) und den Krisenjahren 2008/2009 ermittelt. Damit fließt nun die absolute Änderung zwischen den beiden durchschnittlichen Wachstumsraten als abhängige Variable in die Berechnungen ein. In Folge wird auf diese Variable meist mit „Wachstumseinbruch“ Bezug genommen. Da jedoch zu beachten ist, dass nicht alle Länder

³² Im Anhang befindet sich eine Tabelle, welche alle Variablen und deren Quelle beinhaltet.

³³ Unter Berücksichtigung periodenspezifischer Ausprägungen einzelner Variablen.

Wachstumseinbußen hinnehmen mussten erweist sich diese Variablenbezeichnung in manchen Fällen als irreführend. Aus diesem Grund rekuriert auch „Krisenperformance“ in diesen Fällen auf die eben dargestellte abhängige Variable.

7.2.2. Erklärende Variablen

Als erklärende Variablen fließt eine Vielzahl an wirtschaftlichen Determinanten ein, die sich aus theoretischen Herleitung und empirischen Arbeiten ableiten lassen. Hier soll kurz auf deren Aufarbeitung für die Wachstumsregressionen wie auch die Krisenregressionen eingegangen werden. Aufgrund der zentralen Bedeutung der Polarisierungsvariablen wird diese unter Punkt 7.2.2.3 gesondert ausgewiesen.

7.2.2.1. Wachstumsvariablen

Um die Wachstumsvariablen für eine Cross-Country-Analyse anwendbar zu machen wurden Durchschnittswerte gebildet. Neben einem Durchschnittswert für die Jahre 2000-2007 müssen auch verzögerte (gelaggte) Werte in das Modell miteingezogen werden. Hierzu dienen 10-Jahres Durchschnitte für die vorangegangenen Jahrzehnte (80er Jahre und 90er Jahre – nicht überlappend). Eine statistische Zusammenfassung aller Wachstumsvariablen ist dem Anhang zu entnehmen (vgl. Tabelle 19)

7.2.2.2. Krisenvariablen

Die Aufarbeitung der Krisenvariablen folgt einem leicht anderen Schema. In Anlehnung an die bestehende Literatur wurde hier zwischen Bestandsgrößen, wie zum Beispiel dem Niveau der privaten Verschuldung und Fluss- bzw. Veränderungsgrößen, wie unter anderem die Veränderungsrate der privaten Verschuldung zwischen 2000 und 2007, unterschieden. Als Basis für die Bestandsgrößen wurde das Jahr 2007 gewählt. Bei Variablen der strukturellen Ausrichtung einer Volkswirtschaft wurde ein Durchschnittswert (2000-2007) gewählt (Handel, Export verarbeiteter Produkte). Die Statistische Zusammenfassung ist Tabelle 20 im Anhang zu entnehmen.

7.2.2.3. Mittelschicht

Der relative Einkommensanteil der Mittelschicht stellt die Polarisierungsvariable in dieser Studie dar und ist im Zuge dessen die zu untersuchende Variable. Definiert wird diese Variable - wie bereits angemerkt - als der relative Einkommensanteil, welcher auf die Mittelschicht entfällt. Als Mittelschicht wird das 2-4 Einkommens-Quintil herangezogen. Es ist an dieser Stelle anzumerken, dass es verschiedene Definitionsmöglichkeiten gibt (vgl. Kapitel 4), als Ausgangsbasis muss jedoch immer die Datenlage im Auge behalten werden, weshalb in dieser Untersuchung die eben genannte Definition verwendet wird.

7.2.3. Ausschluss von Ländern

Ziel dieser empirischen Untersuchung ist es, die stabilisierende Funktion der Mittelschicht in Zeiten einer wirtschaftlichen Krise zu untersuchen. Um diesbezüglich ein konsistentes Bild zu erhalten, bestand die Zielsetzung darin ein möglichst breit gefasstes Datensample zu erhalten. Ausgangspunkt waren alle Länder im Weltbankdatenset (2013).

Auf Basis der Datenverfügbarkeit konnten jedoch nicht alle Länder in die Untersuchungen miteingeschlossen werden. Der Ausschluss gewisser Länder erfolgt in mehreren Durchgängen.

7.2.3.1. Durchgang 1

Das wichtigste Entscheidungskriterium lag darin, jene Länder auszuwählen, für welche Daten für die Variablen bereitstehen, welche im Zentrum dieser Untersuchung stehen – dazu zählen primär Variablen zur Messung der Polarisierungssituation (Größe der Mittelschicht) wie auch des Bruttoinlandsproduktes pro Kopf, dessen Wachstum als abhängige Variablen dient. Während der Gini-Koeffizient für fast alle Länder zur Verfügung steht, mussten bei den Quintilsverteilungen, welche für die Ermittlung der Mittelschicht-Variable benötigt wurden Abstriche gemacht werden. Aufgrund dessen mussten von Anbeginn an 81 Länder ausgeschlossen werden, was den Datensatz von 214 Ländern und Regionen auf 133 verkleinerte.

Darüber hinaus ergaben sich bei drei Ländern Outliers (Ausreißer) für das Wirtschaftswachstum im Untersuchungszeitraum 2000-2007. Diese Ausreißer, also alle Datenpunkte, die mehr als drei Standardabweichungen vom Durchschnitt differierten wurden ausgeschlossen. In weiteren vier Fällen fehlten Daten für das Wirtschaftswachstum in diesem Zeitraum. Da in diesen Fällen die abhängige Variable von Messfehlern betroffen war, wurden auch diese Länder um eine Verzerrung der Ergebnisse zu verhindern ausgeschlossen (Kriterium I). Auch das generelle Niveau des pro-Kopf-Einkommens wurde ob seiner Bedeutung in den Basisregressionen als Ausschlusskriterium gewählt. Hierbei ließen sich auch Fehlwerte, aber vor allem bedeutsame Outlier festmachen (Kriterium II). Weiters waren verfügbare Angaben für das Wachstum des pro-Kopf-Einkommens in den Jahren während der Wirtschaftskrise von Nöten (2008 und 2009). Auch dabei mussten bei einem Fehlen der Angaben Ausschlüsse vorgenommen werden, da sich auch dies auf die abhängige Variable zur Messung der Krisenresilienz auswirkte. Diese Daten fehlten nach den bereits vorangegangenen Ausschlussverfahren bei nur einem weiteren Land, nämlich Argentinien (Kriterium III). Da alle Daten vor der Krise für Argentinien jedoch vorhanden waren, blieb das Land in die Wachstumsregression integriert. Tabelle 4 fasst die gerade beschriebenen Ausschlusschritte zusammen

7.2.3.2. Durchgang 2

Im zweiten Durchgang wurden all jene Beobachtungen eliminiert, bei denen viele Werte über einem definierten Schwellenwert lagen oder fehlten. Da versucht wurde, eine möglichst breite weltweite Datenbasis zu erhalten, wurden fehlende Durchschnittswerte bestimmter Variablen, die nicht in die Basisregression einfließen, nicht als Ausschlusskriterium behandelt und führten somit lediglich zu verminderten Beobachtungszahlen in den verschiedenen Schätzungen. In manchen Fällen zeigte sich jedoch eine große Anzahl fehlender Werte was zum Ausschluss führte. Aufgrund der vorangegangenen Ausschlüsse traf dies nur mehr für drei Länder zu (Kriterium IV).

Tabelle 4: Ausschluss von Ländern aus dem Datensatz

Ausschlusskriterium	(I)	(II)	(III)	(IV)
Land	Wachstumsraten 00/07 u. 10/11	BIP/Kopf (2000/2007)	Wachstumsraten 08/09	Viele Fehlwerte
Argentinien			F	
Armenien		Out.		
Azerbaidschan	Outl.			
Djibouti				F
Iran	F			
Jamaica	F	F		
Litauen	Out.			
Luxenburg		Outl.		
Mikronesien				F
Montenegro				F
Norwegen		Outl.		
Quatar	F	Out.		
Sao Tomé und Príncipe	F	F		
Syrien	Outl.			
Westbank und Gaza	F	F		

Im Datensatz verblieben somit 118 Länder, welche nach der Länderklassifikation der Weltbank in folgende Einkommenssegmente gegliedert werden können (eine Liste der Länder ist im Anhang zu finden (Tabelle 17)).

Tabelle 5: Länderklassifikation nach Einkommen

Einkommensklasse	Grenzwerte	Anzahl der Länder
Länder mit hohem Einkommen	> 12.476 \$	22
Länder mit oberem mittlerem Einkommen	4.036 – 12.475 \$	33
Länder mit unterem mittlerem Einkommen	1.026 – 4.035 \$	34
Länder mit niedrigem Einkommen	< 1.025 \$	29

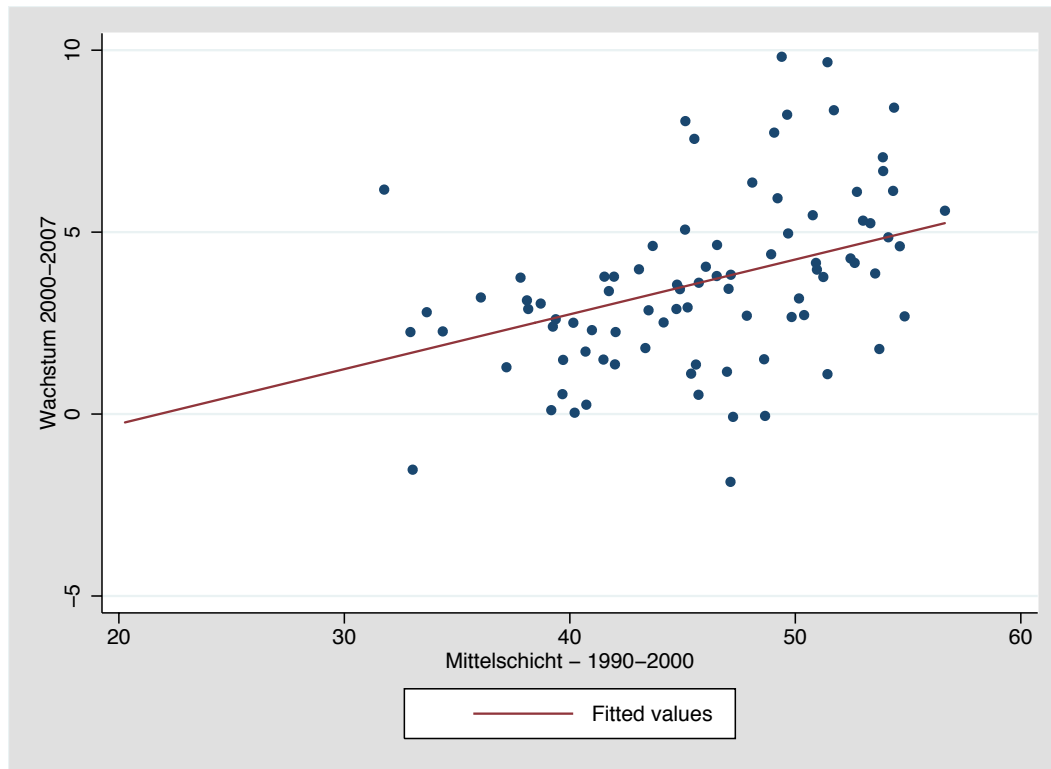
Die empirische Untersuchung wird sich in den folgenden Kapiteln zwei Fragestellungen widmen. Anfänglich wird für das bestehende Datensample und den definierten Untersuchungszeitraum (vor der Krise: 2000-2007) analysiert, ob der in der Theorie und in zahlreichen empirischen Untersuchungen (vgl hierzu Kapitel 2) implizierte Zusammenhang, dass mehr Gleichheit bzw. eine größere Mittelschicht (geringerer Polarisierungsgrad), einen positiven Effekt auf das Wirtschaftswachstum in dieser Periode hatte. Im Falle einer Verifizierung dieser Hypothese stellt sich weiters die Frage, inwiefern eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur und eine stabile Mittelschicht auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes stabilisierende Wirkung haben und einem Land eine größere Krisenresilienz verleihen.

7.3. Der Zusammenhang zwischen Mittelschicht und Vorkrisen-Wachstum

Um einen Überblick über die Daten zu bekommen soll anfänglich eine graphische Analyse dieser helfen. Die in Folge dargestellten Scatter-Plots zeigen bereits die groben Zusammenhänge auf, ehe die tiefer liegende Datenanalyse und Hypothesentestung folgt.

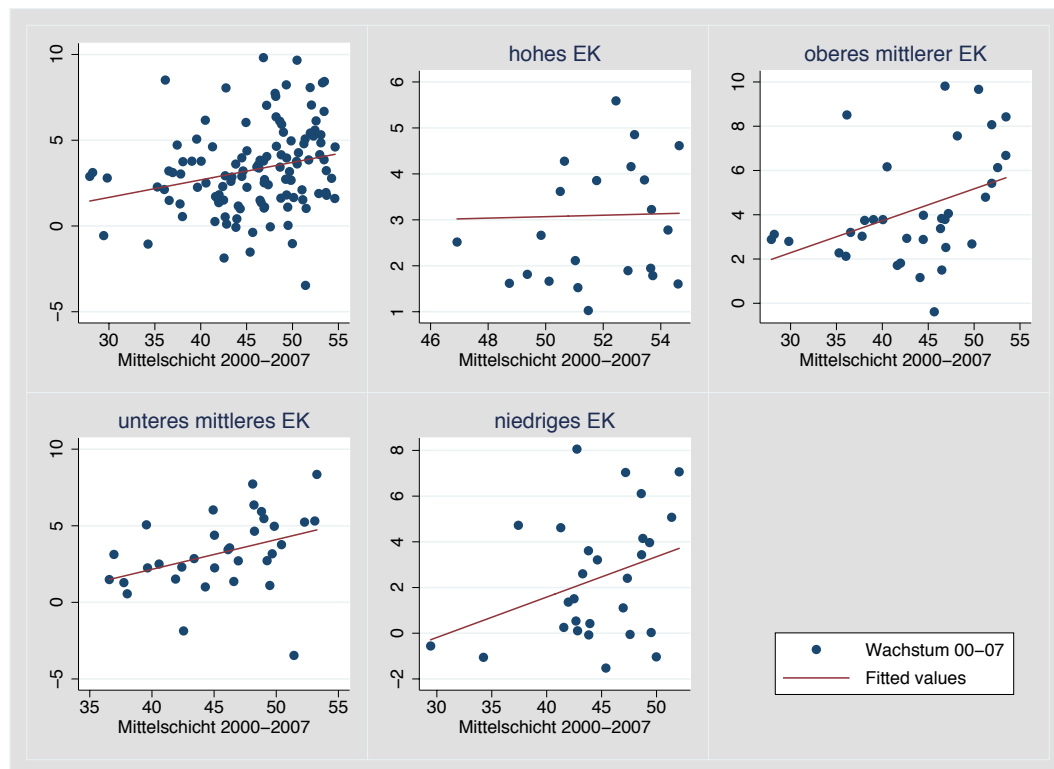
Im Hinblick auf das Vorkrisenwachstum ist zu erkennen, dass die Größe der Mittelschicht in den Jahren 1990-2000 positiv mit dem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum in den Jahren 2000-2007 zu assoziieren ist (siehe Abbildung 4).

Abbildung 4: Scatterplot: Wachstum 00/07 vs. Mittelschicht 90er



Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

Auch wenn die Länder nach ihrem Einkommensniveau gruppiert werden, bleibt der Zusammenhang in allen Untergruppen bestehen. Für niedrig, mittel wie auch hoch Einkommens Länder lässt sich ein positiver Zusammenhang zwischen dem Vorkrisenwachstum und der Größe der Mittelschicht attestieren auch wenn die Stärke des Zusammenhangs je nach Einkommensgruppe unterschiedlich ist. Daraus lassen sich erste Schlüsse ziehen, nämlich dass die Mittelschicht allen Anschein nach einen positiven Effekt auf das Wirtschaftswachstum zwischen 2000 und 2007 hatte.

Abbildung 5: Scatterplots: Wachstum 00/07 vs. Mittelschicht (90er) nach Einkommensklassen

Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

Die dargestellten graphischen Zusammenhänge reichen jedoch nicht aus eine stichhaltige Aussage zu treffen. Ein bedeutender Fokus dieser Untersuchung liegt darauf den Einfluss von Polarisierung auf die generelle wirtschaftliche Entwicklung und darauf aufbauend auf deren Nachhaltigkeit zu untersuchen. Aus diesem Grund muss erst einmal geprüft werden ob der eben dargestellte Zusammenhang auch robust ist und in Verbindung mit anderen Variablen seine Signifikanz beibehält.

7.4. Wachstumsmodell und Ergebnisse

Um den ersten erkannten Zusammenhang genauer zu analysieren wurden Einzelregressionen durchgeführt, um die Bedeutung all jener Wachstumsdeterminanten, die in der empirischen Literatur als wachstumstreibend attestiert wurden, für den Untersuchungszeitraum (Vorkrisenwachstum 2000-2007 – $w0_7$) zu testen. Dabei wurden die Variablen sowohl ohne Verzögerung als auch mit 10- und 20-jährigen Verzögerungen (Lags) in die Untersuchung integriert. Zeigten sich Variablen signifikant wurden sie in Folge in eine multiple Regression (in Kombination mit der erklärenden Variable Mittelschicht) integriert, wodurch in einem ersten Schritt die Robustheit dieser Einflussgröße in Verbindung mit der Mittelschicht und umgekehrt analysiert werden sollte. Folgende Tabelle (Tabelle 6, S.68) zeigt die Regressionsergebnisse der Einzelregressionen auf. Diese folgen der Form:

$$w0_7 = \alpha + \beta X + e$$

X steht dabei für ein Set verschiedener Wachstumsdeterminanten, die auf das Wirtschaftswachstum zwischen 2000 und 2007 ($w0_7$) regressiert werden. Anhand der Ergebnisse lassen sich noch keine finalen Schlussfolgerungen ziehen – es können jedoch erste Implikationen abgeleitet werden. Tabelle 7 zeigt in Folge die Ergebnisse multipler Regressionen, die jeweils die erklärende Variable Mittelschicht (MS) miteinschließt. Diese Regressionen folgen der Form:

$$w0_7 = \alpha + \beta_1 X + \beta_2 MS + e$$

In die multivariate Analyse wurden nur all jene Variablen integriert, die bereits in der single Regression statistische Signifikanzen gezeigt haben.

In Übereinstimmung mit der Theorie zu wirtschaftlichem Wachstum zeigt sich, dass vor allem Bildung und damit Humankapital eine bedeutende Rolle einnimmt – dies lässt sich an den sehr hohen und signifikanten Koeffizienten der Variablen *durchschnittliche Dauer der Sekundarschulbildung* sehr gut ablesen. Sowohl die gelagten wie auch die nicht gelagten Variablen sind signifikant, wobei der Koeffizient, wie auch das Bestimmtheitsmaß mit den lags – also der Zeitverzögerung - zunehmen. So zeigt die Variable *sek_Bild.jahre* für die Jahre 1995-2005 einen Koeffizienten von 0,483 (t-Wert: 2,933) und ein Bestimmtheitsmaß von 0,07 während die Sekundarschulbildung für die Jahre 1975-1985 bei einem Koeffizienten von 0.760 (t-Wert: 3.47) ein R^2 von 0.109 aufweist. Interessant ist dabei, dass alle Bildungskoeffizienten ansteigen wenn Mittelschicht in die Regression integriert wird. Auf der anderen Seite kann auch der Mittelschicht in Verbindung mit allen Bildungsvariablen ein zusätzlicher Erklärungswert zugeschrieben werden. Mit 1,009 nimmt der Koeffizient der durchschnittlichen Sekundarschulbildung in den Jahren 1975-1985 den höchsten Wert ein und ist mit einem t-Wert von 4,13 als höchst signifikant zu werten (Tabelle 7). Die Bestimmtheitsmaße steigen durch die Kombination der beiden Komponenten – Humankapital-Variable und Mittelschicht – deutlich an und erlangen einen Wert von bis zu 0,368. Wird also das Niveau der Mittelschicht konstant gehalten steigt die Bedeutung der Bildung für das Wirtschaftswachstum an. Auf der anderen Seite wird der Effekt der Mittelschicht nicht durch das Humankapital bereits erklärt. Die gelagten Ergebnisse zeigen, dass Humankapital eine gewisse Zeitspanne braucht um für die Wirtschaft nutzbar zu werden. Dies erklärt eindeutig warum die Signifikanzniveaus wie auch die Koeffizienten für die verzögerten Variablen höher sind.

Die Konvergenzvariable Bruttoinlandsprodukt pro Kopf im Jahre 2000 zeigt keine signifikanten Ergebnisse, was nicht darauf hinweist, dass Länder mit geringerem Einkommensniveau in dieser Periode ein besseres Wirtschaftswachstum aufzuweisen hatten. Im Hinblick auf die Verteilungsmaße bestätigt sich die Annahme, dass die Struktur der Ungleichheit von Bedeutung ist. Die Mittelschicht zeigt sich als hoch-signifikante

Erklärungsvariable des Vorkrisenwachstums³⁴. Ein um 10% größerer Einkommensanteil der Mittelschicht in den 90er Jahren steigerte das durchschnittliche Wachstum um 1,5%.

Auch die wirtschaftliche Offenheit, welche vor allem anhand von Indikatoren der Handelstätigkeit wie auch des Exportes und Importes gemessen wird, erweist sich in den meisten Fällen als hochsignifikant. Auf der rechten Seite der Tabelle sind die Variablen zur wirtschaftlichen Offenheit, welche sich in der Einzelregression als signifikant erwiesen mit der Mittelschichts-Variable kombiniert. Anhand dieser Kombination lässt sich zeigen, dass auch wenn die wirtschaftliche Offenheit kontrolliert wird, die Mittelschicht weitgehend ihre Bedeutung und Signifikanz beibehält. Die Bestimmtheitsmaße steigen deutlich, sodass unter anderem durch die Ausweitung der Exporttätigkeit (% von BIP) in Verbindung mit der Polarisierungsvariablen 31% der Gesamtvarianz erklärt werden können. Die Ausweitung der Exporttätigkeit weist außerdem einen hohen Koeffizienten von 0,196 auf, was bedeutet dass eine 1% höhere Ausweitung der Exporttätigkeit gemessen am BIP bei konstanter Mittelschicht zu einem Anstieg des Vorkrisenwachstums um rund 0,2%-Punkte beitrug. Interessant ist, dass alle Variablen zur Messung staatliche Wirtschaftstätigkeiten wie auch wohlfahrtsstaatliche Maßnahmen (Staatsausgaben für Bildung und Gesundheit, Steueraufkommen, öffentlicher Konsum) wie auch der institutionellen Qualität³⁵ keine Signifikanz aufweisen.

In weiterer Folge wurden Variablen zu Sparen und Investitionen untersucht. Auch hier lässt sich die Theorie verifizieren, dass Investitionen wie auch höhere Sparquoten positive Wachstumseffekte aufweisen. Erneut dient die Mittelschicht als bedeutendes Zusatzelement im Erklärungsansatz, was sich auch in den Daten ablesen lässt. Wie die Theorie nahelegt bedingt eine relativ größere Mittelschicht zu einer höheren Sparneigung wie auch eine höhere Investitionstätigkeit. Dass sich diese Investitionen in Form von Ausgaben in das Humankapital ausgestalten können wurde weiter oben bereits thematisiert. Auf der anderen Seite gelten auch Sachinvestitionen, welche durch die Variable Bruttoanlageinvestitionen, ausgedrückt werden, als bedeutsam für die wirtschaftliche Entwicklung. So zeigt sich, dass bei den Bruttoanlageinvestitionen (2000-2007) durch die zusätzliche Integration der Mittelschicht in die Regression der Koeffizient von 0,192 auf 0,247 zunimmt. Beide Werte weisen signifikante t-Werte auf. Das Bestimmtheitsmaß beläuft sich bei der multiplen Regression schließlich auf 0,41.

Die Variablen zur Messung der strukturellen Ausrichtung einer Volkswirtschaft legen nahe, dass vor allem der relative Anteil der Wertschöpfung im Industriesektor wie auch bei verarbeiteten Gütern (gemessen als % des BIP) wachstumstreibend waren. Auch in Kombination mit diesen Kontrollvariablen behält die Mittelschicht ihre bedeutsame Rolle.

³⁴ Das sehr hohe Bestimmtheitsmaß welches sich bei der Regression der Mittelschicht in den 80er Jahren auf das Vorkrisenwachstum ergibt, ist in Bezug damit zu setzen, dass sich für diese Periode die Beobachtungszahl (52 statt 118) stark verkleinert und demnach starke Verzerrungen vorherrschen.

³⁵ Die Variable Institutionelle Qualität ist eine Kombination aus den sechs Worldwide Governance Indicators der Weltbank (Voice and Accountability, Political Stability and Absence of Violence, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, Control of Corruption)

Die dargestellten Ergebnisse stellen die Basis für die weiteren Untersuchungen dar und können ohne weitere tiefergehende Analysen nicht als robust angesehen werden. Es lassen sich jedoch Grunddynamiken erkennen, welche in den folgenden Schritten genauer untersucht werden.

Tabelle 6: Regressionsergebnisse – Vorkrisenwachstum – Einzelregression

unabh. Var.	Koeffizient		t-Wert	Adjusted R ²
	signifikant	nicht signifikant		
Konvergenz				
log(BIP/Kopf)		0.092	0.500	-0.006
ms00_07	0.102***		2.733	0.052
ms90	0.151***		4.196	0.162
ms80	0.202***		5.289	0.342
gini10	-0.069***		-2.822	0.056
gini90	-0.099***		-4.371	0.174
Humankapital				
sek_Bild.jahre_95_05	0.483***		2.933	0.071
Bildung_sek_00_07	0.017**		2.261	0.035
Bildung_ter_00_07	0.025**		2.554	0.047
sek_Bild.jahre_85_95	0.528***		2.838	0.066
sek_Bild.jahre_75_85	0.760***		3.470	0.109
Bildung_sek_80	0.022***		3.106	0.082
Bildung_ter_80	0.059***		3.162	0.088
wirtschaftliche Offenheit				
Handel_00_07	0.022***		3.670	0.096
Handel_Güter_00_07	0.021***		3.019	0.064
EX_00_07	0.036***		3.227	0.074
EX_w00_07	0.232***		7.018	0.305
IM_00_07	0.043***		3.702	0.098
IM_w00_07	0.143***		4.458	0.146
Handel_90	0.018***		2.714	0.053
Handel_Güter_90	0.011**		2.330	0.037
EX_90	0.029**		2.309	0.037
IM_90	0.037***		2.836	0.058
IM_w80	0.135***		2.629	0.071
Sparen und Investitionen				
Sparen_00_07	0.066***		2.960	0.067
Inv_00_07	0.192***		5.774	0.221
Sparen_80	0.055**		2.228	0.048
Inv_80	0.067**		2.550	0.059
Inv_90	0.141***		4.016	0.122
strukturelle Ausrichtung				
Wertsch_verGüter_00_07	0.089***		2.889	0.061
Wertsch_IN_80	0.043**		2.115	0.041
Wertsch_IN_90	0.084***		3.529	0.096
Wertsch_verGüter_90	0.106***		3.649	0.115

Tabelle 7: Regressionsergebnisse – Vorkrisenwachstum – multiple Regression mit Mittelschicht

	Variable			Mittelschicht			Adjusted R ²
	sign.	nicht sign.	t-Wert	sign.	nicht sign.	t-Wert	
Konvergenz							
I(BIP/Kopf)_2000		0.332	1.480	0.145***		4.020	0.172
Humankapital							
sek_Bild.jahre_95_05	0.705***		3.817	0.098***		2.754	0.28
Bildung_sek_00_07	0.026***		3.188	0.110***		3.037	0.227
Bildung_ter_00_07	0.032***		2.711	0.115***		2.936	0.222
sek_Bild.jahre_85_95	0.792***		3.802	0.103***		2.934	0.279
sek_Bild.jahre_75_85	1.009***		4.134	0.102***		2.978	0.300
Bildung_sek_80	0.030***		3.954	0.137***		3.007	0.368
Bildung_ter_80	0.059***		2.894	0.168***		3.864	0.300
wirtschaftliche							
Handel_00_07	0.020***		3.339	0.137***		4.017	0.251
Handel_Güter_00_07	0.023***		3.200	0.131***		3.787	0.244
EX_00_07	0.040***		3.388	0.140***		4.102	0.254
EX_w00_07	0.196***		4.289	0.114***		3.471	0.310
IM_00_07	0.036***		3.024	0.137***		3.960	0.235
IM_w00_07		0.058	1.633	0.131***		3.634	0.179
Handel_90	0.019***		2.775	0.146***		4.233	0.214
Handel_Güter_90		0.006	1.362	0.140***		3.944	0.167
EX_90	0.036***		2.780	0.145***		4.221	0.215
IM_90	0.036***		2.612	0.146***		4.215	0.207
IM_w80	0.165***		2.737		0.056	1.541	0.154
Sparen und							
Sparen_00_07	0.079***		3.528	0.112***		3.155	0.244
Inv_00_07	0.247***		6.050	0.102***		3.240	0.411
Sparen_80	0.134***		5.145	0.112***		3.520	0.386
Inv_80	0.094***		3.073	0.061*		1.728	0.177
Inv_90	0.156***		4.051	0.130***		3.897	0.284
strukturelle Ausrichtung							
Wertsch_verGüter_00_	0.070**		2.170	0.141***		3.973	0.197
Wertsch_IN_80	0.077***		3.682	0.113***		3.182	0.282
Wertsch_IN_90	0.079***		3.097	0.148***		4.175	0.268
Wertsch_verGüter_90	0.109***		3.625	0.113***		3.168	0.270

Anmerkung: die Tabelle gibt multiple Regressionen wieder in welchen die jeweiligen Variablen mit der Determinante Mittelschicht in Verbindung gebracht werden. Die abhängige Variable ist in allen Fällen das Vorkrisenwachstum 2000-2007. Die linke Seite gibt den Koeffizient und den t-Wert der jeweiligen Variablen wieder, während auf der rechten Seite die Werte für die Mittelschicht-Variable angeführt sind.

Um die Auswirkungen auf das Wirtschaftswachstum der verschiedenen Determinanten in ihrer Gesamtheit zu testen wurde für das durchschnittliche Wirtschaftswachstum im Zeitraum 2000-2007 eine Wachstumsregression geschätzt. Diese basiert auf den in der Literatur verwendeten Ansatz (u.a. Perotti 1996, Barro 2000, Chun et al. 2011):

$$w0_7 = \alpha + \beta_1 \log(\text{BIP/Kopf}) + \beta_2 \text{HK} + \beta_3 \text{INV} + \beta_4 \text{MS} + \beta_5 \mathbf{X} + e$$

Wie bereits in den vorangegangenen Regressionen dient das durchschnittliche Wirtschaftswachstum zwischen 2000 und 2007 als abhängige Variable. Als erklärende Variablen fließen das pro-Kopf-Einkommen im Jahre 2000 (BIP) als Konvergenzmaß, ein Maß für Humankapital (HK), die Investitionstätigkeit (INV) und ein Set an Kontrollvariablen in die Gleichung ein. Als Kontrollvariablen dienen hierbei jene Determinanten, die sich in den

vorangegangenen Analysen als signifikant erwiesen. Darüber hinaus wird für die Untersuchung der spezifischen Fragestellung die Variable Mittelschicht integriert um die Robustheit ihrer zusätzlichen Erklärungsmacht zu testen.

Auf Basis partieller Scatterplots wurden Ausreißer in den einzelnen Regressionen ausfindig gemacht und gegebenenfalls ausgeschlossen. Auf diese Art und Weise wurde die Robustheit der Ergebnisse zum einen kontrolliert zum anderen aber auch verbessert. Derart wurde sichergestellt, dass Ergebnisse, die nur auf wenigen Beobachtungen fußen, und auf diese Art den Datensatz verzerren würden, ausgeschlossen wurden. Es zeigte sich, dass Namibia durch seine sehr niedrigen Mittelschichtswerte auf die Gesamtregression sehr verzerrend wirkt, weshalb diese Beobachtung aus dem Datensample ausgeschlossen wurde.

Es ist erkennbar, dass sich die Mittelschicht nicht nur in der reinen Basisregression als signifikant erweist (a). Auch wenn für andere Variablen kontrolliert wird kann die Polarisierungsvariable – Mittelschicht - in den meisten Fällen zusätzliche Erklärungsmacht liefern. Wie auf Basis der Theorie und der empirischen Literatur anzunehmen war erweisen sich die Variablen der Basisregression als sehr robust. Lediglich die Sekundarschulbildung verliert durch die Integration der Kontrollvariable Importwachstum in den 80ern ihre Bedeutung – in allen anderen Fällen zeigen die Variablen zur Messung des Humankapitals wie auch der Investitionstätigkeit hochsignifikante und hohe Koeffizienten. Durchschnittlich trug so ein zusätzliches Sekundarbildungsjahr zu einem 0,8%-Punkte höheren Vorkrisenwachstum bei.

Die meisten Kontrollvariablen zeigen keine signifikanten Werte – hier gibt es nur zwei Ausnahmen, das Exportwachstum zwischen 2000 und 2007 und der Anteil der Wertschöpfung verarbeiteter Produkte am BIP (% des BIP). Auch in Verbindung mit diesen hochsignifikanten Kontrollvariablen behält die Mittelschicht Erklärungsmacht.

Die große statistische Bedeutung des Exportwachstums legt den Schluss nahe, dass das Wirtschaftswachstum vor der Krise stark durch die Exportausweitung angetrieben wurde. Dies spielt das exportgetriebene Wachstumsmodell wieder, auf welches in Kapitel 5 verwiesen wurde. Diese Wachstumsstrategie trug dazu bei, dass sich in den Jahren vor der Krise starke Ungleichgewichte in den Außenhandelsbilanzen herausbildeten (vgl. auch Stockhammer 2011). Eine 1%ige Exportsteigerung ließ die durchschnittliche Wachstumsrate in dieser Periode um 0,126 Prozentpunkte steigen. Die zweite signifikante Kontrollvariable ist die Wertschöpfung, welche im Sektor der verarbeitenden Produktion generiert wurde, als Prozentsatz des BIP. Dies zeigt auf, dass vor allem die Produktion, wie auch der Export verarbeiteter Produkte in dieser Periode stimulierend wirkten. Wie bereits in vorangegangenen Analyseschritten gezeigt wurde erwies sich ein starker Landwirtschaftssektor als nicht wachstumsfördernd. Interessant ist jedoch, dass die Wertschöpfung des Industriesektors keine statistische Bedeutung aufwies. Vor allem für die Ukraine, Weißrussland wie auch Litauen ging eine hohe Wertschöpfung durch verarbeitete Produkte mit einem hohen

Vorkrisenwachstum einher. Erneut zeigt die Konvergenzvariable, pro-Kopf-Einkommen bis auf eine Ausnahme keine Bedeutung.

Insgesamt ist zu beachten, dass durch die Variable Mittelschicht in den 90er Jahren Beobachtungen verloren gehen, da für diesen Zeitraum nicht für alle Länder Daten zur Verfügung stehen. Dennoch ist hervorzuheben, dass die Modellspezifikation durchwegs hohe Bestimmtheitsmaße generiert.

Tabelle 8: Basisregression - Vorkrisenwachstum 2000-2007

	a	b	cd	e	f	g	h	i	j
	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t
l(BIP/Kopf)_2000	-0.266 (-1.176)	-0.335 (-1.588)	-0.344 (-1.635)	-0.255 (-1.231)	0.211 (0.755)	-0.230 (-1.065)	-0.086 (-0.401)	-0.520** (-2.139)	-0.309 (-1.495)
MS_90	0.072** (2.140)	0.075** (2.268)	0.079** (2.370)	0.064** (1.985)	0.024 (0.865)	0.050 (1.468)	0.057* (1.780)	0.096*** (2.648)	0.049* (1.672)
sek_Bild.jahre_85_95	0.799*** (3.518)	0.832*** (4.057)	0.815*** (3.986)	0.865*** (4.580)	0.134 (0.395)	0.913*** (4.569)	0.559*** (2.773)	0.773*** (3.715)	0.395** (2.064)
Inv_00_07	0.211*** (4.803)	0.187*** (4.245)	0.182*** (4.113)	0.166*** (3.992)	0.225*** (4.551)	0.253*** (4.406)	0.204*** (4.544)	0.191*** (4.502)	0.240*** (7.448)
Handel_Güter_00_07		0.007 (1.067)							
Handel_00_07			0.008 (1.348)						
EX_w00_07				0.126*** (2.941)					
IM_w80					-0.028 (-0.465)				
Inv_90						-0.014 (-0.274)			
Sparen_90							0.043 (1.456)		
Wertsch_IN_90								0.042 (1.344)	
Wertsch_verGüter_90									0.086*** (3.102)
_cons	-3.331 (-1.498)	-2.948 (-1.372)	-3.064 (-1.431)	-3.229 (-1.563)	-4.677* (-1.843)	-3.467 (-1.636)	-4.623** (-2.186)	-3.158 (-1.416)	-3.871** (-2.010)
Number of observations	72	73	73	73	49	71	63	70	60
R2	0.495	0.516	0.521	0.586	0.424	0.561	0.596	0.538	0.693
Adjusted R2	0.465	0.480	0.485	0.555	0.357	0.527	0.561	0.502	0.665

note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

7.4.1. Robustheit – Mittelschicht und Wachstum

Um die Robustheit der Ergebnisse zu testen wurden zum einen Dummyvariablen in die Regression eingefügt und zum anderen eine Variablenvariation durchgeführt.

Als Variation der erklärenden Variablen wurde der Gini-Koeffizient als generelles Ungleichheitsmaß gewählt. Damit sollte nun die aufgestellte Vermutung überprüft werden, dass der Polarisierungsgrad einer Gesellschaft – also die genauere Struktur der Ungleichheit – größere Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung hat als nicht genauer spezifizierte Ungleichheit. Diese Vermutung kann auf Basis der Ergebnisse nicht eindeutig verifiziert werden. Der Gini-Koeffizient erweist sich als Alternativ-Ungleichheitsvariable als ebenso signifikant wie das Mittelschichtsmaß. Da das Polarisierungsmaß dennoch eine spezifischere Ausformung von Ungleichheit misst deutet die Tatsache, dass sie in ihrer Bedeutung nicht hinter den Gini-Koeffizienten zurücktritt darauf hin, dass die Struktur der Ungleichheit sehr wohl von Bedeutung ist. Die generellen Gesetzmäßigkeiten im Hinblick auf die Wirkungen anderer Variablen bleiben ungeachtet der integrierten Ungleichheitsmaße jedoch bestehen. Dies wird an dieser Stelle als Indiz dafür gewertet, dass das gewählte Polarisierungsmaß als adäquate Alternativvariable heranzuziehen ist.

Bei der Integration von Dummyvariablen dienten im ersten Durchgang regionale Dummies dazu geographische Unterschiede herauszufiltern und die Bedeutsamkeit der verschiedenen Determinanten über regionale Gegebenheiten hinweg genauer zu testen. Es wird an dieser Stelle nur eine Auswahl der durchgeführten Regressionsanalysen angeführt. Generell ist bei den Koeffizienten der Basisregression keine große Schwankung durch die Integration der Dummies zu verzeichnen – all jene Regressionen, die signifikante Kontrollvariablen aufweisen seien hier angeführt. Zwei Regionen erwiesen sich in Folge dieses Vorgehens als bedeutsam. Zum einen sind für Afrika unterdurchschnittliche Wachstumsraten zu verzeichnen. Der Koeffizient des Afrika-Dummy zeigt sich in vielen Fällen - mit einem relativ hohen und negativen Wert - als signifikant. Dies verdeutlicht, dass Afrika in den Jahren vor der Krise ein rund 1,10%³⁶ niedrigeres Durchschnittswachstum aufzuweisen hatte als andere Regionen. Die Mittelschicht verliert im Vergleich zur Basisregression (Tabelle 8) leicht an Bedeutung. Für Osteuropa ist hervorzuheben, dass dieser Dummy deutlich positiv in die Regression miteinfließt. Durchschnittlich wuchs die Wirtschaft in dieser Region um 1,70% stärker. Nur in Verbindung mit der Kontrollvariablen der Wertschöpfung aus verarbeiteten Produkten erweist sich Osteuropa als nicht signifikant. Dafür gilt es jedoch eine andere Besonderheit hervor zu streichen. In keinem Fall zeigte sich die Sparquote in den 90er Jahren als bedeutsame Wachstumsdeterminante für die Periode 2000-2007. Durch die Integration der Variable Osteuropa fließt diese jedoch als hochsignifikant (Koeffizient:

³⁶ Je nach genauer Spezifikation der Regression – der hier angeführte Wert ist ein Durchschnittswert aus den durchgeführten Krisenintensitätsregressionen.

0,078; t-Wert: 3,039) in die Regression ein. Dies verdeutlicht, dass die Insignifikanz der Sparquote alleine von Beobachtungen in Osteuropa bedingt wird. Dies zeigt die geschichtlichen Bedingungen der 80er und 90er Jahre auf, welche in dieser Region dazu beigetragen haben, dass teilweise andere Gesetzmäßigkeiten für das Wirtschaftswachstum vorzufinden sind. Das Polarisierungsmaß verliert durch die Integration der Dummy-Variable Osteuropa vollkommen an Signifikanz, dies wiederum lässt die Vermutung zu, dass ein großes Maß an Bedeutsamkeit der Polarisierung in dieser Region zu finden ist.

Werden einkommensspezifische Dummyvariablen in das Modell integriert deutet nur das mittlere Einkommenssegment auf einen Erklärungswert hin. Der Koeffizient für Länder mit niedrigem mittleren Einkommen erweist sich jedoch nur in Verbindung mit spezifischen Kontrollvariablen als signifikant. Dann nimmt er jedoch einen negativen Wert an und signalisiert derart, dass Länder in diesem Einkommenssegment in den Vorkrisenjahren geringerer Wachstumsraten zu verzeichnen hatten. Interessant ist, jene Länder mit oberem mittleren Einkommen zu betrachten. Die Dummy-Variable fließt in alle der getesteten Regressionen mit einem signifikanten und hohen Koeffizienten ein. Durchschnittlich – je nach genauer Modellspezifikation – entwickelte sich das pro-Kopf Einkommen in diesen Länder um rund 1,36%-Punkte stärker als im internationalen Vergleich. Durch die Integration der Dummy-Variablen dieser Ländergruppe zeigt sich die Mittelschicht als hochsignifikant mit relativ hohen Koeffizienten. Dies deutet darauf hin, dass das überdurchschnittliche Wachstum in den Ländern mit oberem mittleren Einkommen von einer polarisierten Gesellschaft angetrieben wurde.

Auf Basis der dargestellten Ergebnisse konnte bewiesen werden, dass die archetypische Wachstumsregression für die Periode 2000-2007 großen Erklärungswert aufweist. Weiters wurde gezeigt, dass eben die Mittelschicht, als jene Determinante, deren Einfluss im Spezifischen zur Untersuchung stand, bedeutsame zusätzliche Erklärungsmacht aufweist.

Tabelle 9: Vorkrisenwachstum 2000-2007 mit Dummyvariablen

	a	b	c	d	j	e	f	g	h
	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t
BIP/Kopf_2000	-0.450** (-2.062)	-0.446** (-2.080)	-0.446** (-2.074)	-0.297 (-1.458)	-0.445** (-2.284)	-0.527** (-2.569)	-0.546** (-2.492)	-0.354* (-1.748)	-0.393* (-1.837)
MS_90	0.057* (1.813)	0.042 (1.455)	0.028 (0.811)	0.031 (0.971)	-0.017 (-0.563)	0.109*** (3.374)	0.077** (2.542)	0.065** (2.091)	0.052* (1.781)
sek_Bild.jahre 85-95	0.749*** (3.942)	0.320* (1.677)	0.869*** (4.761)	0.372** (1.964)	0.495*** (2.909)	0.812*** (4.649)	0.443** (2.408)	0.847*** (4.666)	0.408** (2.147)
Inv_00-07	0.151*** (3.674)	0.230*** (7.212)	0.167*** (4.153)	0.246*** (7.671)	0.178*** (4.672)	0.150*** (3.887)	0.227*** (7.280)	0.177*** (4.399)	0.243*** (7.576)
Afrika	-1.149** (-2.292)	-0.760* (-1.894)							
Osteuropa			1.478** (2.420)	1.133 (1.556)	2.532*** (4.950)				
oberes mittleres EK						1.546*** (3.604)	0.968** (2.488)		
unteres mittleres EK								-0.984*** (-2.582)	-0.447 (-1.365)
EX_w00-07	0.131*** (3.149)		0.118*** (2.837)			0.135*** (3.403)		0.129*** (3.126)	
Wertsch_verGüter_00_07		0.085*** (3.121)		0.070** (2.363)			0.085*** (3.198)		0.094*** (3.336)
Sparen_90					0.078*** (3.039)				
_cons	-0.510 (-0.219)	-1.839 (-0.849)	-0.205 (-0.087)	-2.969 (-1.494)	1.345 (0.626)	-3.201* (-1.683)	-3.304* (-1.783)	-2.333 (-1.159)	-3.368* (-1.731)
Number of observations	73	60	73	60	63	73	60	73	60
R2	0.617	0.713	0.620	0.707	0.719	0.654	0.726	0.624	0.704
Adjusted R2	0.582	0.680	0.585	0.674	0.689	0.623	0.694	0.590	0.670

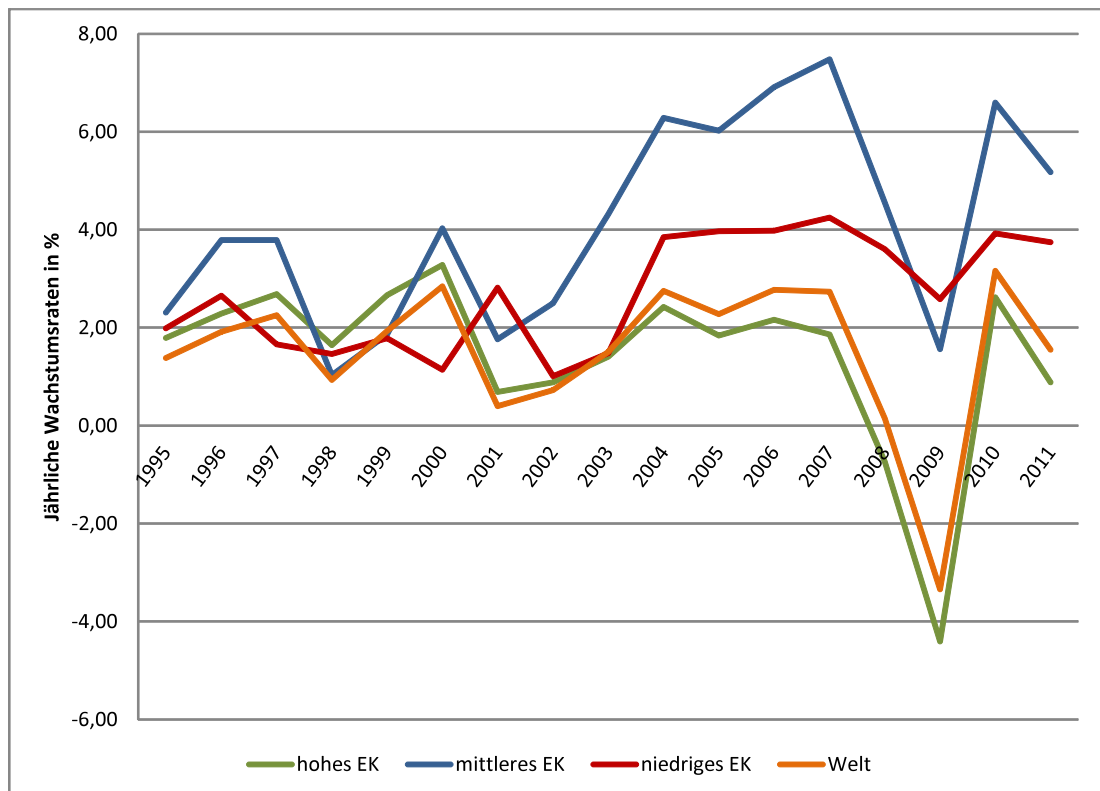
note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

7.5. Krisenresilienz – stilisierte Fakten

Im konkreten Falle der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise 2008 ist anzumerken, dass eine Krise dieses Ausmaßes nicht auf einzelne Länder zu begrenzen ist und sehr rasch „Spillover“-Effekte ausgebildet werden können. Hierbei stellt sich nun die Frage inwiefern gewissen Merkmale einer Volkswirtschaft, wie Gleichheit und eine stabile Mittelschicht oder andere Merkmale, die mit den eben genannten positiv zu assoziieren sind, es vermögen eine Volkswirtschaft gegenüber diesen Spillover-Effekte resilienter – also widerstandsfähiger – zu machen.

Die globale Finanzkrise basierte auf groben Instabilitäten, welche im Haushaltssektor in den USA, aufbauend auf den vorangegangenen Boom-Jahren entstanden waren. Dazu gehören insbesondere billige Hypothekendarlehen, eine systematische Fehlbewertung von Vermögenswerten wie auch der rasch ansteigende Leverage im Haushaltssektor (Feldkircher 2012). In Kapitel 5 wurde bereits darauf eingegangen. Weiters steht die genaue Ursache der Finanzkrise hier nicht zur Untersuchung. Von den USA ausgehend, galt die Krise zu aller erst als Krise der industrialisierten Welt. Anfänglich wurde in diesem Zusammenhang noch von einem gewissen Abkopplungsprozess von Schwellen- und Entwicklungsländern gesprochen. Diese Hoffnung bewahrheitete sich jedoch in keiner Weise. So kann rückblickend erkannt werden, dass eine der bemerkenswertesten Charakteristiken der Krise, jene war wie schnell und weitläufig sie sich, ausgehend von den USA, über die ganze Welt ausgebreitet hat (Blanchard et al. 2010, 263). Dies geht aus folgender Grafik (Abbildung 6), welche das jährliche Wachstum des pro/Kopf-Einkommens im Zeitverlauf darstellt sehr deutlich hervor. Die Krise nahm, wie bereits dargestellt wurde, in den industrialisierten Ländern ihren Ausgang, im Zeitverlauf dehnte sie sich jedoch auf Länder aller Einkommensklassen aus (keine Abkopplung) – nur das Ausmaß der Krisenbetroffenheit wird, wie in Folge gezeigt wird, in gewisser Weise durch das nationale Einkommensniveau determiniert. Nur Länder mit niedrigem Einkommen konnten einen signifikant schwächeren Wachstumseinbruch aufweisen

Abbildung 6: jährliches BIP/Kopf-Wachstum



Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

7.6. Krisenresilienz – empirische Untersuchung

Im folgenden Abschnitt soll aufbauend auf der in Abschnitt 6.2 (S.53) dargestellten Krisenliteratur und den Schlussfolgerungen daraus, die Intensität der Krise anhand des, dieser empirischen Untersuchung zu Grunde liegenden Datensatzes, erneut geprüft werden.

Für die Untersuchung werden jene Variablen (**X**) ausgewählt, die sich in der einschlägigen Literatur als am signifikantesten und ökonomisch bedeutsamsten herauskristallisiert hatten. Weiters wird die Polarisierungsvariable – der prozentuelle Einkommensanteil des 2.-4. Quintils am Gesamteinkommen einer Gesellschaft, also die Größe der Mittelschicht (MS) – in dieses Basismodell (in Anlehnung an Claessens et al. (2010)) integriert. Als abhängige Variable dient der Wachstumseinbruch – also die Trendänderung zwischen den Jahren 2000-2007 und 2008-2009. Auch dieses Krisenintensitätsmaß findet in der analysierten Literatur mehrere Male Verwendung (vgl. Tabelle 3). Wie in der Wachstumsregression fließt auch an dieser Stelle das logarithmierte pro-Kopf Einkommen im Jahre 2007 als Konvergenzmaß ein.

$$w_einbruch = \alpha + \beta_1 \log(\text{BIP/Kopf}) + \beta_2 \mathbf{X} + \beta_3 \text{MS} + e$$

Anhand des geschätzten Modells können die in der Literatur bereits aufgezeigten Zusammenhänge bestätigt werden. Nicht alle der ausgewählten Variablen weisen signifikante Ergebnisse auf. Jene, auf die in der Literatur jedoch häufiger hingewiesen wurde können bestätigt werden³⁷. In Tabelle 10 sind die Regressionsergebnisse dargestellt. Die Regressionen wurden auf spezielle Ausreißer analysiert (partielle Scatterplots), welche gegebenenfalls ausgeschlossen wurden. Im Hinblick auf die Handelsöffnung zeigt sich, dass ein 10%iger Anstieg der Handelsöffnung (Exporte und Importe als % des BIP) eines Landes zu einer Vergrößerung des Wachstumsdifferenzials um 0,21%-Punkte (t-Wert - 2,376) beiträgt. Die in der empirischen Literatur wohl bedeutsamsten Variablen sind zum einen die kumulierte Änderungsrate der privaten Verschuldung und zum anderen die Ausweitung der heimischen Kreditvergabe (beides im Zeitraum 2000-2007). Beide erweisen sich auch anhand dieses Datensatzes als hoch signifikante Erklärungsvariablen für die Intensität der Krise. Die Koeffizienten sind in beiden Fällen hoch signifikant, bei hohen Bestimmtheitsmaßen (kumulierte Veränderung der privaten Verschuldung: -0,011; t-Wert: - 5,295; $R^2=0,513$ und kumulierte Veränderung der Kreditvergabe heimischer Banken: -0,014; t-Wert: -4,188; $R^2=0,436$).

Der Leverage (2007) im Bankensystem erweist sich ebenfalls als signifikant. Wird für das Einkommensniveau wie auch den Mittelschichtsanteil kontrolliert führt ein 10% höherer Leverage – also ein 10% höherer Anteil von Bankkrediten an Einlagen zu einem 0,3%-Punkte größerem Wachstumsdifferenzial. Ein geringes Signifikanzniveau (10%-Niveau) ist im Falle der Leistungsbilanz auszumachen. Eine um 10% negativere Leistungsbilanz führt zu einem 0,6%-Punkte höherem Wachstumseinbruch (dieses Ergebnis ist jedoch nur auf dem 10%-Level signifikant, erzielt jedoch ein bedeutsames R^2 von 0,409).

Worauf noch im Speziellen hingewiesen werden muss sind die Ergebnisse, welche sich für die Konvergenzvariable des logarithmierten pro-Kopf Einkommens im Jahre 2007 ergeben. Diese Variable zur Messung der Konvergenz etablierte sich als Standard im Wachstumsregressionsansatz und fließt als Kontrollvariable auch in diese Regressionen ein. Was jedoch an dieser Stelle von Bedeutung ist, ist der große Unterschied der Ergebnisse zwischen den hier geschätzten Wachstumsregressionen und den Krisenregressionen. Während sich die Konvergenzvariable in den Wachstumsregressionen als kaum bis gar nicht signifikant herausstellte erweist sie sich in allen Kombinationen mit den gewählten Determinanten zur Messung der Krisenintensität als hoch signifikant zusammen mit auffällig höheren Koeffizienten. Ein um durchschnittlich 10% höheres Einkommensniveau im Jahre 2007 bedingt demnach einen um 0,152³⁸ Einheiten (Prozentpunkte) größeren Wachstumseinbruch.

³⁷ Dies deutet erneut darauf hin, dass die erzielten Ergebnisse in bedeutsamer Art und Weise vom gewählten Ländersample beeinflusst werden, was eben auch dazu führt, dass auf diesem Forschungsgebiet noch kein Konsens erzielt werden konnte.

³⁸ für die Berechnung dieses Effektes wurde ein Durchschnitt aus den Koeffizienten des $\log(\text{BIP}/\text{Kopf})$ aus Tabelle 3 entnommen.

Die Mittelschicht, als eigentlich zu untersuchende Variable fließt in keine der geschätzten Regressionen auf bedeutsame Weise ein.

Tabelle 10: Regressionsergebnisse: Wachstumsdifferenzial

	a	b	c	d	e	f	g	i
	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t
log(BIP/Kopf)_2007	-1.382*** (-5.286)	-1.551*** (-5.148)	-1.705*** (-6.240)	-1.610*** (-7.385)	-0.968*** (-3.361)	-1.683*** (-5.886)	-1.554*** (-6.882)	-2.111*** (-8.180)
MS_00_07	-0.043 (-0.836)	-0.022 (-0.420)	-0.034 (-0.609)	0.011 (0.245)	-0.037 (-0.737)	-0.050 (-0.896)	0.009 (0.188)	-0.001 (-0.028)
Handel_00_07	-0.021** (-2.376)							
Wertsch_verGüter_00_07		-0.014 (-1.090)						
EX_LM_00_07			0.003 (0.223)					
privVersch_00_07				-0.011*** (-5.295)				
leverage_07					-0.032*** (-4.111)			
ausl. Banken_07						-0.015 (-1.194)		
inl.Kredite_00_07							-0.014*** (-4.188)	
Leistungsbilanz_07								0.062* (1.918)
_cons	12.381*** (4.653)	11.957*** (3.882)	13.084*** (3.858)	11.140*** (4.850)	10.023*** (3.714)	14.180*** (4.581)	10.315*** (4.163)	15.529*** (5.599)
Number of observations	115	110	110	101	113	96	112	110
R2	0.328	0.343	0.336	0.513	0.375	0.317	0.436	0.409
Adjusted R2	0.310	0.324	0.317	0.497	0.358	0.295	0.420	0.392

note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

7.6.1. Mittelschicht und Krise

Um die Robustheit der Ergebnisse zu testen werden die signifikanten Variablen in weiterer Folge in Kombination gebracht. Dies ist aus Tabelle 11 zu entnehmen.

Es tritt zu Tage, dass die Finanzvariablen deutlich robuster sind. Die Handelsoffenheit verliert durch die Kombination mit den Finanzvariablen an Bedeutung und weist nur mehr in zwei Fällen leicht signifikante Werte (auf 10%-Level) auf. Anders verhält es sich eben im Falle der beiden Finanzvariablen, die die Veränderungsraten des heimischen Kreditvolumens wie auch der privaten Verschuldung messen. Beide weisen fast durchgängig hoch signifikante Ergebnisse auf. Derart kann eine durchschnittlich 10% höherer Ausweitung der Kreditvergabe heimischer Banken zu einem 0,13%-Punkte höherem Wachstumseinbruch führen. Die Koeffizienten dieser beiden Variablen weisen sehr ähnliche Niveaus auf und reichen von 0,010 bis 0,014. Beide Determinanten erweisen sich auch in Verbindung mit anderen Variablen als hoch signifikant – während fast alle Kontrollvariablen stark an Signifikanz einbüßen, oder diese vollkommen verlieren. Bei Kombination der beiden Finanzvariablen selber, erweist sich die Änderung der heimischen Kreditvergabe als robuster. In diesem Falle verliert die private Verschuldung an Bedeutung.

Auch der Leverage weist keine starke Robustheit auf. Die Signifikanz sinkt deutlich, wenn in multiplen Regressionen Kontrollvariablen hinzugefügt werden. Weiters nimmt das Signifikanzniveau in fast allen Fällen deutlich ab. Auch die Leistungsbilanz lässt für die Erklärung der Krisenintensität keine besondere Bedeutung erkennen, wenn Kontrollvariablen mit einfließen. Im Falle der Leistungsbilanz zeigte sich schon in der vorangegangenen Analyse, dass ihre Ergebnissignifikanz nur auf das 10%-Level zu beschränken war.

Die Mittelschicht lässt erneut in keiner der Regressionen einen zusätzlichen Erklärungswert erkennen.

Tabelle 11: Regressionsergebnisse Krisenintensität – multiple Regression mit Mittelschicht

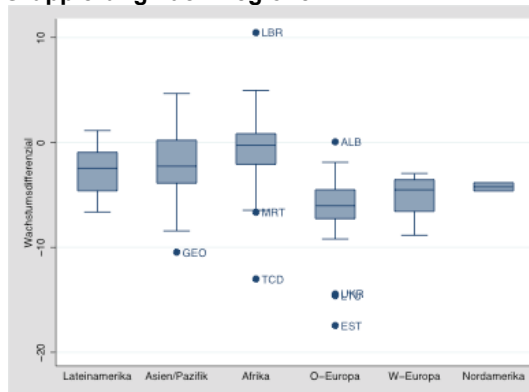
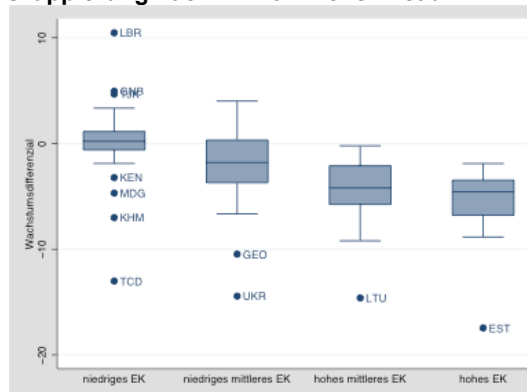
	a	b	c	e	f	j	l	g	i	n
	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t	coef/t
BIP/Kopf_2007	-1.435*** (-6.117)	-1.649*** (-6.630)	-1.420*** (-5.929)	-1.770*** (-7.384)	-1.584*** (-6.881)	-1.372*** (-4.878)	-1.914*** (-6.987)	-1.504*** (-6.561)	-1.730*** (-7.611)	-1.843*** (-6.715)
MS_00_07	0.008 (0.178)	-0.003 (-0.057)	0.008 (0.162)	0.018 (0.372)	0.011 (0.233)	-0.024 (-0.441)	-0.012 (-0.225)	0.014 (0.309)	0.011 (0.231)	0.001 (0.020)
inl.Kredite_00_07	-0.014*** (-3.896)	-0.012*** (-2.824)	-0.013*** (-3.517)	-0.014*** (-4.057)						
Handel_07	-0.015* (-1.812)				-0.003 (-0.345)	-0.014 (-1.492)	-0.015* (-1.650)			
privVersch_00_07		-0.002 (-1.053)			-0.011*** (-4.985)			-0.011*** (-4.928)	-0.011*** (-5.150)	
Leverage_07			-0.009* (-1.801)			-0.013** (-2.166)		-0.008* (-1.787)		-0.015*** (-2.801)
Leistungsbilanz_07				0.055* (1.727)			0.031 (0.865)		0.033 (1.003)	0.054* (1.683)
_cons	10.478*** (4.245)	11.816*** (4.429)	10.114*** (4.073)	12.041*** (4.620)	11.148*** (4.798)	12.189*** (4.314)	15.365*** (5.576)	10.922*** (4.654)	12.343*** (5.091)	14.618*** (5.227)
Number of observations	111	102	111	107	100	113	108	99	97	108
R2	0.453	0.458	0.450	0.474	0.513	0.355	0.417	0.520	0.533	0.444
Adjusted R2	0.432	0.436	0.429	0.453	0.492	0.331	0.394	0.499	0.513	0.422

note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

7.6.2. Robustheit

Um zu ergründen ob die Ergebnisse robust sind, bzw. ob sie von spezifischen Ländergruppen getragen werden, wurden in Folge Dummyvariablen zur Spezifizierung regionaler Besonderheiten wie auch einkommensspezifischer Charakteristika eingefügt. Das Vorgehen ist dasselbe wie im vorangegangene Unterkapitel zu Wachstum und Mittelschicht (Abschnitt 7.4.1, S.73).

Während sich für das Vorkrisenwachstum Spezifika in verschiedenen Weltregionen wie auch Einkommenssegmenten konstatieren ließen, erweist sich im Falle des Wachstumseinbruchs nur eine der gewählten Dummyvariablen als signifikant. Lediglich die Dummy-Variable Osteuropa deutet darauf hin, dass sich in diesem Subsample in Relation zum Gesamtsample unterschiedliche Entwicklungen abgespielt hatten. So erweist sich der Wachstumseinbruch in Osteuropa deutlich stärker als in anderen Weltregionen. Dies lässt sich auch bereits andeutungsmäßig aus folgenden Boxplots ablesen. Abbildung 7 zeigt auf, dass der Wachstumseinbruch in Osteuropa deutlich stärker war als in manch anderen Regionen der Welt. Die größten Wachstumseinbußen (im untersuchten Datensample) mussten Estland, Lettland und die Ukraine hinnehmen. Anhand von Abbildung 8 lässt sich die bereits angesprochene große Bedeutung der Konvergenzvariable, pro-Kopf Einkommen im Jahre 2007 ablesen. Neben dieser Variable zeigten die Dummy-Variablen für die verschiedenen Einkommensniveaus keine statistische Signifikanz auf. Die hohen und signifikanten Werte der Konvergenzvariable pro/Kopf Einkommen scheinen die Einkommensspezifischen Unterschiede bereits hinreichend zu erklären – darüber hinaus sind in den verschiedenen Einkommenssegmenten keine weiteren Spezifika auszumachen. Dies schlägt sich in einer regelrecht treppenähnliche Gesetzmäßigkeit, nämlich in der Intensivierung der Krisenintensität mit steigendem Einkommensniveau eines Landes nieder (vgl. Abbildung 8). Hoch-Einkommens Länder hatten mit durchschnittlichen Wachstumseinbußen von 5,5%-Punkte zu kämpfen, während Länder mit mittlerem Einkommen durchschnittlich um 3,21%-Punkte weniger Wirtschaftswachstum zu verzeichnen hatten. Im unteren Einkommensspektrum sind im Durchschnitt sogar positive Werte zu verzeichnen – also höhere Wachstumsraten in den Jahren der globalen Wirtschaftskrise. Was jedoch anzumerken ist, ist die große Streuung und Heterogenität der Effekte auf die einzelnen Länder.

Abbildung 7: Wachstumsdifferenzial - Gruppierung nach Regionen**Abbildung 8: Wachstumsdifferenzial - Gruppierung nach Einkommensniveau**

Quelle: eigene Darstellung. Weltbankdaten

Die Signifikanz des Osteuropa-Dummy weist wie bereits angesprochen darauf hin, dass die generelle Modellspezifikation die Situation in Osteuropa nicht hinreichend erklärt. Aus diesem Grund wurden Interaktionsterme zwischen erklärenden Variablen und der Dummy-Variable Osteuropa gebildet. Auf Basis dieser können die Krisendeterminanten spezifischer für diese Region bestimmt werden. Die Mittelschicht erweist sich in Kombination mit Osteuropa als nicht signifikante Erklärungsvariable. Aus Tabelle 12 ist zu entnehmen, dass die Dummy-Variable Osteuropa vor allem in Verbindung mit drei bedeutsamen Krisenvariablen signifikante Ergebnisse aufweist. Durch die Interaktionsterme konnte die Modellspezifikation dahingehend verbessert werden – was durch die höheren Bestimmtheitsmaße zu erkennen ist. In Verbindung mit zwei Finanzvariablen ergeben sich signifikante Ergebnisse – mit dem Leverage 2007 und der Veränderung der Kreditvergabe inländischer Banken. Dies deutet auf die Vorkrisenentwicklung hin, in welcher Osteuropa auch auf Basis einer lockeren Kreditpolitik stark prosperierte. Vor allem durch die genauere Betrachtung der Wirkung des Leverage im Bankensystem in Osteuropa steigt das Bestimmtheitsmaß von 0,519 auf 0,616. Wird neben der Veränderung der Kreditvergabe heimischer Banken für die Handelsoffenheit kontrolliert, zeigt der Interaktionsterm ein schwach signifikantes Ergebnis. Auf Basis dieser Ergebnisse wird deutlich, dass in Osteuropa der Finanzkanal eine sehr große Rolle spielt. Die Polarisierungsvariable erwies sich als nicht signifikant, weshalb auch für dieses spezifische Ländersample nicht gezeigt werden konnte, dass die Verteilungskomponente einen stabilisierenden Effekt in der Wirtschaftskrise 2008 hatte.

Tabelle 12: Wachstumseinbruch - Interaktion Osteuropa mit Mittelschicht

	a coef/t	b coef/t	c coef/t
l(BIP/Kopf)_2007	-1.271*** (-5.674)	-1.265*** (-6.157)	-1.391*** (-6.242)
MS_00/07	0.058 (1.268)	0.052 (1.237)	0.061 (1.304)
Osteuropa	-1.597 (-1.604)	6.821*** (3.306)	1.654 (0.680)
Leverage_07	-0.011** (-2.231)	-0.006 (-1.444)	
inl.Kredite_00_07	-0.006* (-1.675)	-0.007** (-2.346)	-0.011*** (-3.418)
inl.Kredite_ost	-0.019** (-2.338)		
Leverage_ost		-0.086*** (-5.103)	
Handel			-0.004 (-0.444)
Handel_ost			-0.044* (-1.921)
_cons	6.985*** (2.853)	6.814*** (3.038)	7.188*** (2.883)
Number of observations	111	111	111
R2	0.543	0.616	0.524
Adjusted R2	0.517	0.593	0.496

note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

Auf Basis dieser Ergebnisse kann die, dieser Untersuchung zu Grunde liegende Hypothese nicht verifiziert werden. Auch für die Region Osteuropa konnte erneut nur die Bedeutung des Finanzkanals bestätigt werden.

Zum besseren Verständnis sei die zu testende Hypothese hier noch einmal angeführt:

H2: Eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur und damit eine anteilmäßig größere Mittelschicht wirkt sich positiv auf die Widerstandsfähigkeit einer Volkswirtschaft im Zuge ökonomischer Schocks, am Beispiel der globalen Wirtschaftskrise 2008, aus.

7.7. Krisendeterminanten und Mittelschicht

Die Polarisierungsvariable lieferte - wie bereits in Tabelle 11 analysiert wurde - in keinem der angeführten Krisen-Modelle direkt signifikante Ergebnisse. Dies verdeutlicht, dass der Anteil der Mittelschicht alleine keine explizite Erklärungsmacht auf die Krisenvariable - dem Wachstumseinbruch zwischen den Perioden 2000-2007 und 2008-2009 - aufweist. Wie jedoch im Kapitel 5 (S. 41) zu den auslösenden Faktoren der Krise thematisiert wurde, zeigt sich, dass die Polarisierung der Einkommensverteilung in jenen Ländern, in denen die Krise ihren Anfang nahm, bedeutsame negative Effekte hatte. Diese negativen Effekte wirkten primär über Transmissionskanäle, wie die Ausweitung der privaten Verschuldung und dem Anstieg spekulativer Tätigkeiten. Auf Basis dieser Darstellungen kann die These aufgestellt werden, dass nicht so stark polarisierte Gesellschaften bei den Determinanten, welche als Transmissionskanäle identifiziert wurden keine derart hohen Wertausprägungen aufweisen und so vom Ansteckungsmechanismus nicht so stark betroffen waren.

Darauf aufbauend sollen im folgenden Abschnitt für das Gesamtsample Interaktionsterme eingeführt werden, um tiefer liegende Zusammenhänge und interagierende Faktoren genauer zu analysieren.

Die bedeutsamsten Variablen für die Erklärung des Wachstumseinbruches sind Finanzvariablen. Auf diese Weise ist zu erwarten, dass Länder mit einem hohem Leverage im Bankensystem und offenen Finanzmärkten stärker von den realen Effekten der Finanzkrise betroffen waren. Dabei legt die zu testende Hypothese nahe, dass es die Mittelschicht vermag, in diesen Situationen stabilisierend zu wirken. Dies führt diese Untersuchung weiter zu folgenden bedingten Hypothesen.

BH2.1: Die Ausweitung der Kreditvergabe inländischer Banken hatte in Ländern mit einer relativ großen Mittelschicht keine so schädlichen Wirkungen. Die Mittelschicht legte die Basis produktiver Kreditverwertung.

BH2.2: Die ansteigende private Verschuldung konnte in Ländern mit einer großen Mittelschicht besser absorbiert werden und in realwirtschaftlich produktive Kanäle gelenkt werden.

BH2.3: Länder deren Vorkrisenwachstum durch Kreditvergabe angetrieben wurde, wurden von der Krise stärker getroffen.

Die identifizierten Transmissionskanäle, unter welchen vor allem starke Kreditbooms und die hohe private Verschuldung zu nennen sind, sollen im folgenden Abschnitt mit der Polarisierungsvariable in Kontext gesetzt werden.

Regressionen (a) (Tabelle 13) dient dazu die bedingte Hypothese HB2.1 zu testen. Aufgrund des Marginalitätsprinzips (Venables 2000, 13) ist zu beachten, dass die Interaktionseffekte die Haupteffekte an Bedeutung übertreffen und demnach für die weitere Analyse als Hauptreferenzwerte heranzuziehen sind. Anhand der Ergebnisse kann HB2.1 nicht verifiziert werden. Für den Interaktionsterm zwischen Mittelschicht und der Veränderung der Kreditvergabe heimischer Banken (inl.Kredite_ms) sind negative und signifikante Werte auszumachen. Zwar ist der Koeffizienten auf einem sehr niedrigen Niveau angesiedelt, dennoch spricht das vorangestellte Vorzeichen dafür, dass die Interaktion zwischen Kreditvergabe und Mittelschicht keine positiven Effekt auf die Krisenresilienz eines Landes hatte. Auch der Leverage, zeigt in Interaktion mit der Mittelschicht (Leverage_ms) ein negatives Vorzeichen (5%-Signifikanzlevel). Weiters muss Hypothese HB2.2 zurückgewiesen werden, da durch den Interaktionsterm zwischen der privaten Verschuldung und der Mittelschicht keine statistische Signifikanz erzielt werden kann. Schließlich kann auf Basis der Regressionsergebnisse (c) nur Hypothese HB2.3 verifiziert werden. Dies verdeutlicht die problematische Dynamik, dass Länder, deren Vorkrisenwachstum auf einer starken Ausweitung der inländischen Kredite fußte, stärker von der Krise betroffen waren (Interaktionsterm zwischen inl.Kredite und Vorkrisenwachstum: inlKredite_w).

Tabelle 13: Wachstumseinbruch – Interaktionsterme

	a coef/t	b coef/t	c coef/t
l(BIP/Kopf)_2007	-1.509*** (-6.941)	-1.024*** (-3.531)	-1.589*** (-6.791)
MS_00/07	0.064 (1.309)	0.268** (2.134)	
inl.Kredite_00_07	0.081*** (2.669)		0.006 (0.794)
Leverage_07		0.091* (1.839)	
inl.Kredite_ms	-0.002*** (-3.162)		
Leverage_ms		-0.003** (-2.523)	
inl.Kredite_w			-0.004*** (-2.948)
_cons	7.632*** (3.020)	-3.127 (-0.510)	10.963*** (5.520)
Number of observations	112	114	114
R2	0.484	0.421	0.420
Adjusted R2	0.465	0.400	0.404

note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

Die Ergebnisse verdeutlichen die Dominanz des Finanzkanals und weisen nicht darauf hin, dass sich die Mittelschicht in dieser Situation einer Wirtschafts- und Finanzkrise stabilisierend auswirken konnte. Um das Verhältnis zwischen den Krisendeterminanten und der Polarisierung noch genauer zu ergründen widmet sich der folgende Abschnitt der Aufgabe, die Korrelation zwischen der Mittelschicht und den verschiedenen Krisenintensitätsdeterminanten zu untersuchen. In folgender Tabelle (Tabelle 14) sind zum einen die Korrelationskoeffizienten zwischen den verschiedenen Krisendeterminanten und

der Mittelschicht angeführt. Die angeführten Ergebnisse aus der Wachstumsregression (positiver oder negativer Zusammenhang und Signifikanz) dienen zum anderen zur genaueren Analyse der Wirkungsrichtung der Polarisierung in der Regression.

Tabelle 14: Korrelation zwischen Polarisierung und Krisendeterminanten

	Korrelation mit Mittelschicht		Ergebnis aus Wachstumsregression	
	Korrelationskoeffizient	Sig.	Wirkungsrichtung	Sig.
W_einbruch	-0.19	**		
privVersch._00_07	0.18	*	-	***
inl.Kredite_00_07	0.26	***	-	***
Leverage_07	0.14		-	*
EX_LM_00_07	-0.42	***	+	
EX_prodGüter_0~07	0.38	***	-	
Handel_07	0.13		-	*
BIP/Kopf_07	0.37	***	-	***
Leistungsbilanz_07	-0.05		+	**
Inl-Kredite_07	0.20	**	-	**

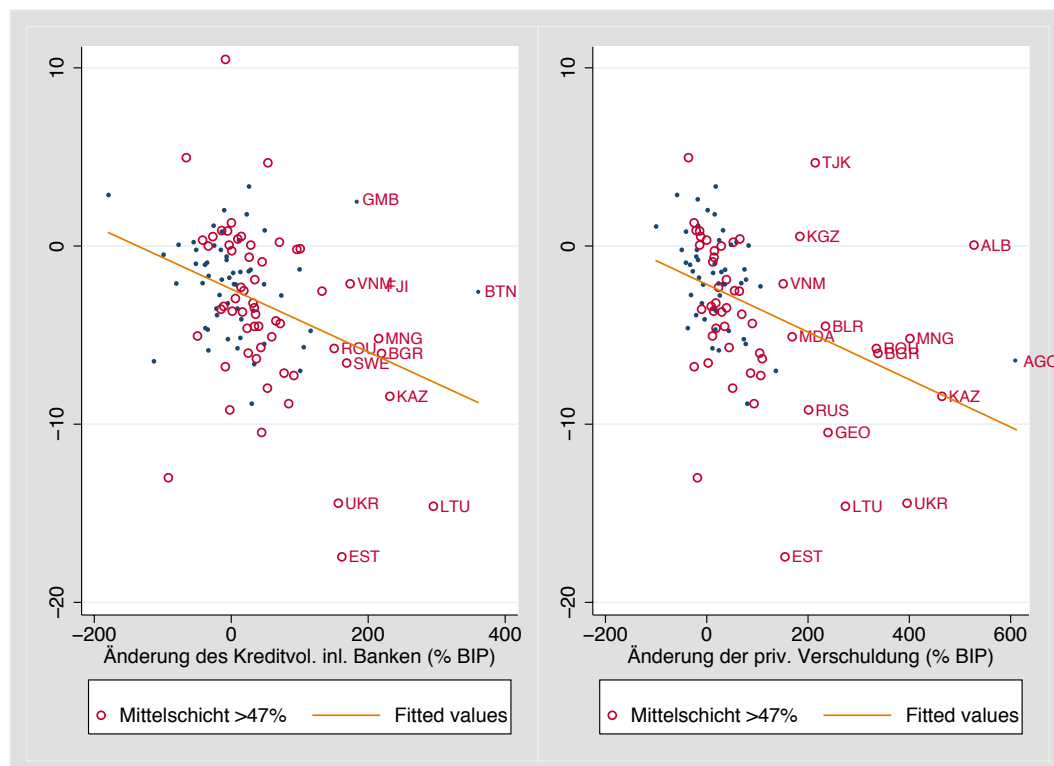
Was auf den ersten Blick ins Auge sticht, ist dass die Größe der Mittelschicht mit dem Wachstumsdifferenzial negativ korreliert ist. Dies weist erneut darauf hin, dass auf Basis dieser Ergebnisse die zweite Hypothese dieser Untersuchung, nämlich dass sich die Größe der Mittelschicht positiv auf die Krisenresilienz eines Landes ausgewirkt hat, nicht verifiziert werden kann. Weiters ist erkennbar, dass die Größe der Mittelschicht in einem konträren Verhältnis mit den verschiedenen Variablen steht: Damit ist gemeint, dass all jene Variablen welche mit negativen Vorzeichen in die Regressionsanalyse einfließen positiv mit der Mittelschicht korrelieren und umgekehrt. Derart zeigt sich, dass jene Variablenausprägung welche mit einem höherem Wachstumsdifferenzial in Verbindung zu bringen sind auch mit einer größeren Mittelschicht einhergehen. Diese Korrelation zwischen Mittelschicht und „Problemindikatoren“, weist auf eine destabilisierende Wirkung der Mittelschicht in der Krise hin.

Auf die zwei Variablen, nämlich die Veränderung der privaten Verschuldung wie auch die Veränderung des Kreditvolumens heimischer Banken, welche aus der Regressionsanalyse als bedeutsamste Determinanten hervorgingen, soll im folgenden Abschnitt noch genauer eingegangen werden.

Folgende Grafik (Abbildung 9) gibt die bereits beschriebenen Zusammenhänge zwischen den bedeutsamsten Finanzmarktvariablen und dem Wachstumsdifferenzial wieder. Alle rot markierten Punkte beziehen sich auf Länder mit einer großen Mittelschicht – also Länder in denen das 2.-4. Bevölkerungs-Quintil einen relativ großen Anteil des Nationaleinkommens halten. Der Schwellenwert für die Einteilung wurde hierbei sehr breit gefasst, was bedeutet,

dass der Datensatz in die Hälfte geteilt wurde (also auf Basis des Median-Wertes aufgesplittet wurde). Die Tendenz ist klar ersichtlich. Die meisten Länder, die große Veränderungen und insbesondere Ausweitungen des inländischen Kreditvolumens, wie auch der privaten Verschuldung aufweisen, befinden sich im Ländersegment mit relativ hohem Mittelschichtsanteil. Deutlich zu erkennen sind die Ukraine, Litauen und Estland – jene Länder die als die größten Verlierer dieser Krise anzusehen sind.

Abbildung 9: Veränderung des inländischen Kreditvolumens bzw der privaten Verschuldung vs. Wachstumsdifferenzial



Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

Im Zuge dieses Kapitels wurde ersichtlich, dass die Mittelschicht mit den bedeutendsten „Problemindikatoren“ positiv korreliert. Damit ist diese Variable eher als destabilisierender Faktor anzusehen. Dies verdeutlicht sich auch im Hinblick auf die Untersuchung der Gesamtperiode.

In Abschnitt 7.3 der empirischen Untersuchung konnte gezeigt werden, dass die Mittelschicht positive Auswirkungen auf das Vorkrisenwachstum hatte. Hierbei gestaltet sich das gewählte Polarisierungsmaß bedeutender als generelle Verteilungsmaße. Neben der gesonderten Untersuchung der Krise wurde in Folge eine weitere Wachstumsregression geschätzt, welche auf der abhängigen Variablen des durchschnittlichen Wachstums der gesamten Periode von 2000-2011 basiert.

7.8. Der Zusammenhang zwischen Polarisierung und Wachstum der gesamten Periode

Die Wachstumsregression, welche in diesem Abschnitt die Wachstumsdeterminanten der durchschnittliche Wachstumsrate der gesamten Periode, mitsamt den Krisenjahren (2000-2011) zu erklären versucht, basiert auf derselben Modellspezifikation wie das bereits vorangegangene Wachstumsmodell (Abschnitt 7.3, S.63). Folgende Tabelle (Tabelle 15) gibt die Ergebnisse für diese Wachstumsregressionen wieder.

Für die archetypischen Wachstumsdeterminanten Investitionsquote und Bildung zur Messung des Humankapitals zeigen sich kaum Veränderungen durch die Variation der erklärten Variablen. Auch im Hinblick auf die Kontrollvariablen sind nur sehr marginale Veränderungen auszumachen.

Zwei bedeutsame Ergebnisse sind jedoch hervorzuheben – diese untermauern, die bis jetzt dargestellten Schlussfolgerungen. Zum einen gewann die Konvergenzvariable durch die Ausweitung des Untersuchungszeitraumes an Signifikanz und weist deutlich höhere und negative Werte auf als in den vorangegangenen Wachstumsregressionen. Dies verdeutlicht erneut die Bedeutung des Einkommensniveaus in Zeiten der Krise. Weiters ergeben sich für die Mittelschicht keine positiven signifikanten Werte mehr. Durch die Integration der Krisenjahre verliert die Mittelschicht an statistischer Signifikanz – nur in zwei Fällen weist sie, wenn auch eine geringe, so doch statistische Signifikanz auf dem 10%-Level auf.

Tabelle 15: Wachstumsregression - gesamte Periode 2000-2011

	a coef/t	b coef/t	c coef/t	d coef/t	e coef/t	f coef/t	g coef/t	h coef/t	i coef/t
I(BIP/Kopf)_2000	-0.826*** (-4.497)	-0.936*** (-5.408)	-0.937*** (-5.424)	-0.802*** (-5.321)	-0.447* (-1.849)	-0.959*** (-5.574)	-0.831*** (-4.187)	-1.103*** (-5.921)	-0.944*** (-5.001)
Mittelschicht 00/07	-0.017 (-0.533)	-0.016 (-0.488)	-0.015 (-0.463)	-0.029 (-1.028)	-0.049* (-1.660)	-0.041 (-1.235)	-0.032 (-0.890)	-0.016 (-0.465)	-0.058* (-1.920)
sek_Bild.jahre_85_95	0.656*** (3.352)	0.782*** (4.311)	0.774*** (4.275)	0.788*** (5.175)	0.245 (0.866)	0.845*** (4.719)	0.599*** (3.069)	0.790*** (4.240)	0.654*** (3.310)
Inv_00_07	0.187*** (5.002)	0.171*** (4.391)	0.167*** (4.274)	0.135*** (4.281)	0.136*** (3.031)	0.199*** (3.932)	0.173*** (3.847)	0.190*** (4.986)	0.219*** (6.825)
Handel_Güter_00_07		0.003 (0.556)							
Handel_00_07			0.004 (0.775)						
EX_w00_07				0.173*** (5.993)					
IM_w80					0.023 (0.462)				
Inv_90						0.036 (0.815)			
Sparen_90							0.051* (1.744)		
Wertsch_IN_90								0.045* (1.861)	
Wertsch_prod_90									0.082*** (3.141)
_cons	5.368*** (2.933)	6.164*** (3.449)	6.105*** (3.416)	5.284*** (3.415)	4.957** (2.512)	6.230*** (3.533)	5.471*** (2.801)	6.045*** (3.228)	5.937*** (3.297)
Number of observations	95	96	96	95	69	93	82	90	76
R2	0.309	0.337	0.339	0.564	0.198	0.429	0.387	0.412	0.533
Adjusted R2	0.278	0.300	0.302	0.540	0.134	0.396	0.347	0.377	0.500

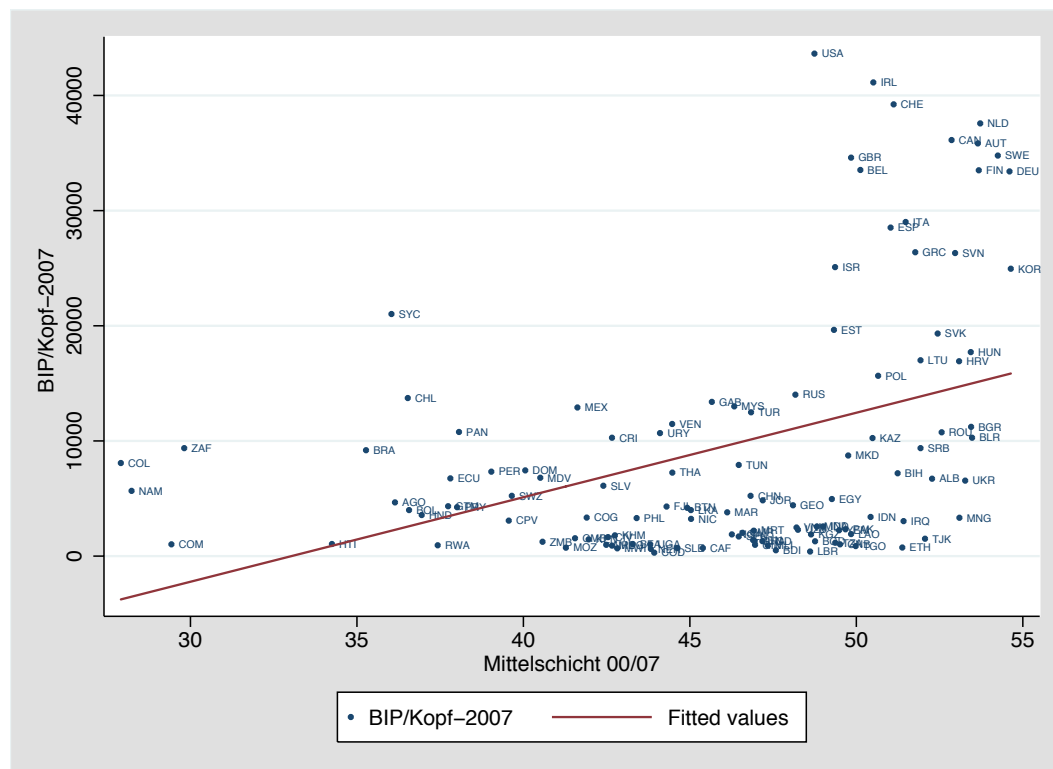
note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

In den bisherigen Analysen konnte herausgearbeitet werden, dass zum einen das Einkommensniveau eines Landes mit dessen Krisenperformance als negativ korreliert anzusehen ist. Zum anderen können keine hinreichenden Indikatoren dafür ausgemacht werden, die Polarisierungsvariable als Stabilisierungsfaktor in der Krise anzusehen.

7.9. Finale Ergebnisse

Anhand folgender Grafik wird, wie bereits in Tabelle 14 angedeutet, die zu Grunde liegende Dynamik deutlich – nämlich die positive Korrelation zwischen der Größe der Mittelschicht und dem Einkommensniveau eines Landes.

Abbildung 10: Zusammenhang Mittelschicht 00/07 vs. BIP/Kopf-2007



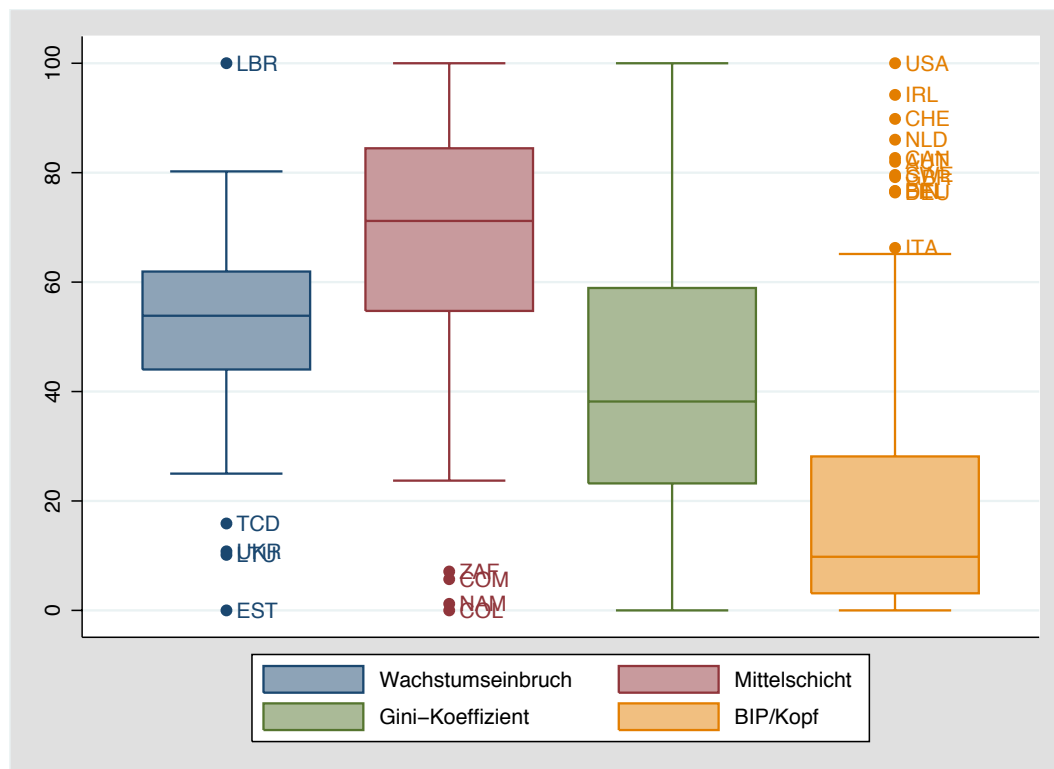
Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

Zur Vertiefung dieser Erkenntnisse auf Basis des gegebenen Ländersamples dient folgende Tabelle (Tabelle 16), in welcher die Länder mit der besten Krisenperformance und jene mit der schlechtesten Krisenperformance genauer charakterisiert werden.

Um die verschiedenen Variablen ungeachtet der unterschiedlichen Einheiten und Größenordnungen der Variablenausprägungen vergleichbar zu machen wurden diese auf einer Skala von 0 bis 100 normiert. Das Instrumentarium der Normierung auf einer einheitlichen Skala wurde der einfachen Reihung der Beobachtungen vorgezogen, da

letzteres zu Verzerrungen der Streuung der Variablenwerte führen würde. 100 wurde als die bestmögliche Variablenausprägung gewählt. In den speziellen Fällen bedeutet dies, wie in folgender Abbildung (Abbildung 11) dargestellt, dass eine gute Krisenperformance (positive Entwicklungen beziehungsweise geringe Wachstumseinbrüche) hohe Normierungswerte aufzeigen. Weiters signalisiert hohe Normierungswerte eine große Mittelschicht, respektive einen geringen Gini-Koeffizienten. Für das pro-Kopf-Einkommen lässt sich die USA mit dem Wert 100 als das Land mit dem höchsten pro-Kopf Einkommen ausmachen. Anhand der Abbildung verdeutlicht sich sehr anschaulich, die sehr unterschiedliche Streuung der Variablenausprägungen, vor allem im Falle des Einkommensniveaus ist eine eindeutige Konzentration der Beobachtungen im untersten Einkommenssegment zu verorten.

Abbildung 11: Variablen - Normierungswerte



Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

Zuerst werden jene Länder betrachtet, die eine schlechte Krisenperformance aufwiesen – also jene die in dem spezifischen Fall sehr hohe Wachstumseinbußen hinnehmen mussten. Zu diesen Ländern gehören die baltischen Länder Estland und Litauen³⁹, weitere europäische Länder sind Finnland und Irland. Darüber hinaus sind auch die Ukraine, die Türkei wie auch Russland zu den Verlierern dieser Krise zu zählen. Dies steht weitgehend in Einklang mit bisherigen empirischen Arbeiten (Aiginger & Guger 2012; Feldkircher 2012). Durchschnittlich wiesen die zehn am stärksten betroffenen Länder einen Wachstumseinbruch von über 11% auf. Dies steht in deutlichen Kontrast zu den Ländern,

³⁹ Lettland wurde aus dem Datensatz gestrichen (vgl. Abschnitt 7.1.3. Ausschluss von Variablen).

welche am anderen Ende des Spektrums stehen und durchschnittlich ein Wachstumsplus von 3,8% verzeichnen können⁴⁰.

Im Durchschnitt sind alle Länder mit hohem Wachstumseinbruch bezogen auf die Größe ihrer Mittelschicht zum obersten Drittel hinzuzuzählen. Die Ukraine, welche zu den drei großen Verlierern dieser Krise zählt kann auf Basis der Polarisierungs-Variablen gar einen Normierungswert von knapp 95 aufweisen. Auch Litauen nimmt im internationalen Vergleich einen sehr guten Mittelschichts-Wert ein. Des Weiteren ist Finnland herauszugreifen: Nach Korea, Deutschland, Schweden und den Niederlanden gehört Finnland weltweit zu den fünf Ländern mit den höchsten Mittelschichts-Werten. Im Falle des Gini-Koeffizienten ergeben sich sehr ähnliche Schlussfolgerungen. Hier ist Finnland sogar an zweiter Stelle anzusiedeln und reiht sich mit einem Normwert von 88,6 hinter Schweden ein. Weiters gilt es ein Augenmerk auf das Einkommensniveau der spezifischen Länder zu richten. Hierbei zeigt sich, dass der Durchschnitts-Normierungswert für die Variablenausprägungen der Mittelschicht und des Einkommens nahezu ident sind. Alle jene Länder mit hohem Wachstumseinbruch befinden sich gemessen an ihrem Einkommen wie auch ihrer Mittelschicht im obersten Drittel. Dies verdeutlicht erneut die enge Verschränkung zwischen Einkommensniveau und Mittelschicht.

⁴⁰ Liberia weist einen sehr hohen Wirtschaftsaufschwung in Zeiten der Krise auf, doch auch wenn Liberia ausgeschlossen ist, konnten die Gewinner nach wie vor ein durchschnittlich 3%iges Wachstumsplus verzeichnen.

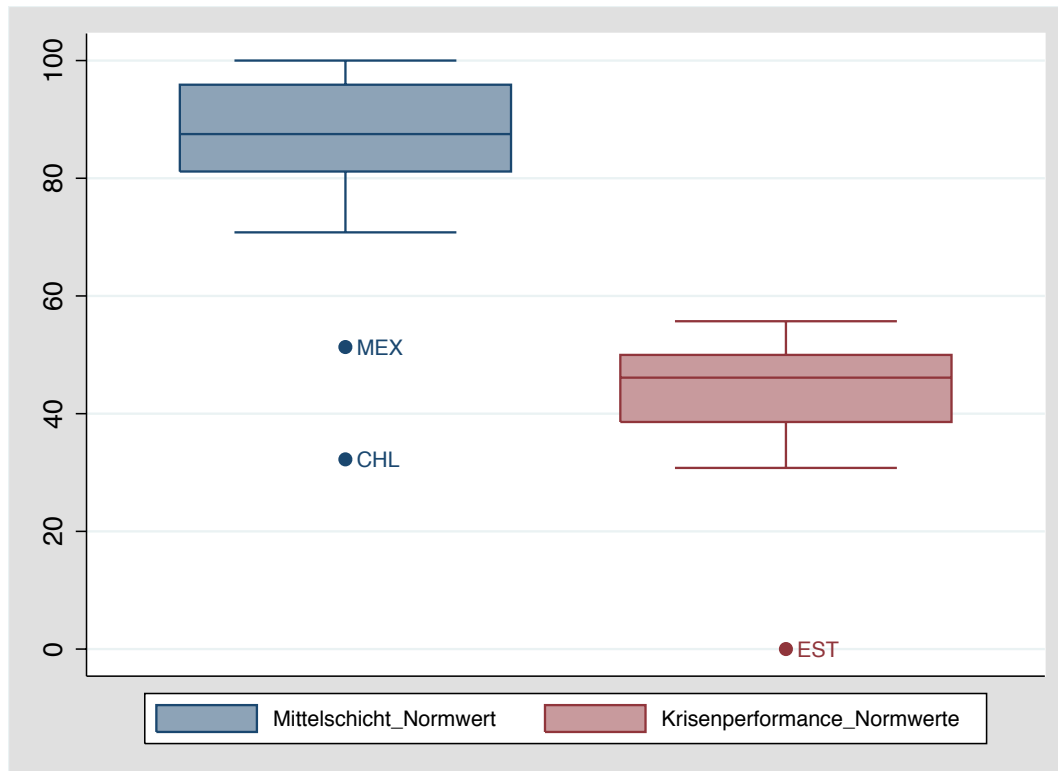
Tabelle 16: Krisenperformance und Ungleichheit bzw. Einkommen

Land	Wachstumseinbruch		Mittelschicht		Gini		Einkommen
	Wert	Normierung	Wert	Normierung	Wert	Normierung	
Liberia	10.47	100.00	48.61	77.44	38.16	43.58	0.25
Guinea-Bissau	4.95	80.23	49.51	80.81	35.52	51.54	1.70
Tajikistan	4.67	79.22	52.07	90.37	31.95	64.42	2.79
Iraq	4.02	76.88	51.42	87.95	30.86	68.93	6.33
Malawi	3.35	74.47	42.82	55.78	44.67	27.96	0.89
Congo, Rep.	2.86	72.75	41.90	52.34	47.32	22.83	7.05
Gambia, The	2.62	71.89	41.55	51.03	48.76	20.28	2.91
Cote d'Ivoire	2.01	69.68	42.54	54.73	46.07	25.17	3.13
Nepal	1.77	68.84	42.49	54.55	43.83	29.71	1.59
Burundi	1.30	67.15	47.59	73.61	37.83	44.51	0.49
	3.80	76.11	46.05	67.86	40.50	39.89	2.71
Finland	-7.98	33.89	53.68	96.41	26.88	88.56	76.62
Kazakhstan	-8.43	32.28	50.49	84.46	33.97	56.81	22.99
Turkey	-8.85	30.80	46.84	70.81	41.83	34.18	28.14
Ireland	-8.85	30.78	50.51	84.55	34.28	55.71	94.24
Russian	-9.20	29.52	48.17	75.79	38.82	41.76	31.66
Georgia	-10.47	25.00	48.10	75.52	40.30	37.89	9.50
Chad	-13.01	15.90	47.18	72.09	39.78	39.21	2.33
Ukraine	-14.44	10.77	53.27	94.87	28.69	78.96	14.43
Lithuania	-14.61	10.15	51.93	89.85	32.52	62.17	38.57
Estonia	-17.44	0.00	49.33	80.12	36.69	47.88	44.66
	-11.33	21.91	49.95	82.45	35.37	54.31	36.31

Quelle: eigene Berechnungen, Weltbankdaten

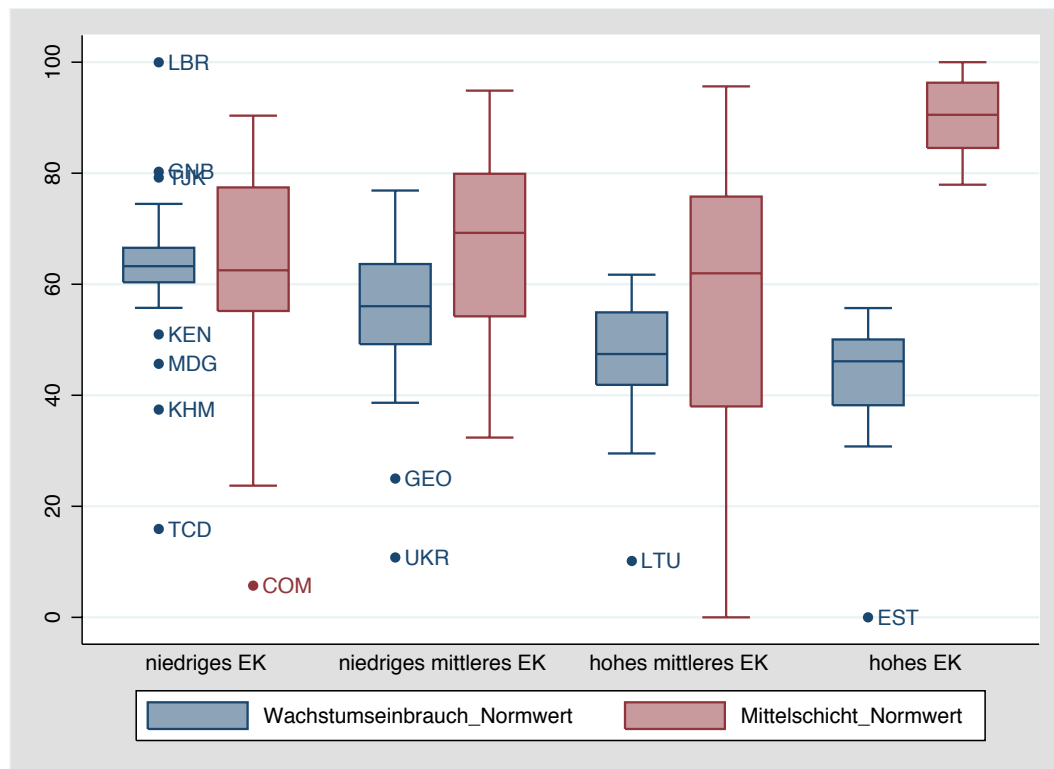
Im Vergleich zu den eben analysierten Verlierern der Krise weisen die 10 Länder mit der besten Krisenperformance positive Trendunterschiede auf. Bei der genaueren Charakterisierung dieser Länder sticht ihr durchschnittlich sehr niedriges Einkommensniveau ins Auge. Bis auf die Republik Kongo und den Irak siedeln sich alle Länder im untersten Drittel des Einkommensspektrums an. Auch im Hinblick auf die Mittelschicht, wie auch den Gini-Koeffizienten, zeigen sie deutlich schlechtere Normwerte im internationalen Vergleich, als jene Länder mit schlechter Krisenperformance.

In Anlehnung an Aiginger & Guger (2012), die in ihrer Arbeit genauer die Interaktion zwischen Einkommensverteilung und der Tiefe der Krise in den OECD (mit Indien und China) untersucht haben, wie auch um der Tatsache der engen Verbundenheit zwischen Mittelschicht und Einkommensniveau Rechnung zu tragen, soll an dieser Stelle noch ein gesonderter Fokus auf die OECD Länder gelegt werden. Alle, sich in diesem Subsample befindenden 25 Länder, weisen relativ gesehen eine schlechte Krisenperformance auf. Bis auf zwei Länder, nämlich Polen und Israel, schneiden alle Länder im Hinblick auf ihre Krisenperformance schlechter als der Gesamtmittelwert ab. Ganz im Gegenteil zu den Mittelschicht-Werten, welche bis auf zwei Länder, nämlich Mexiko und Chile sehr hohe Werte annehmen. Die Abbildung (Abbildung 12) zeigt sehr deutlich die sehr unterschiedliche Ausprägung der Variablen an der Normierungsskala. Während im Subsample OECD alle jene Länder mit guten Mittelschichtswerten vertreten sind, ist ein sehr deutlicher Bruch bezogen auf die Krisenperformance auszumachen.

Abbildung 12: Vergleich Mittelschicht und Wachstumseinbruch - Subsample: OECD

Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

Im Hinblick darauf, dass die OECD-Länder zu den industrialisierten und reichen Ländern dieser Welt zählen, zeigt sich zum einen erneut der Konnex zwischen Mittelschicht und Einkommensniveau – vor allem da die Negativ-Ausreißer auf Basis der Mittelschichtswerte (Chile und Mexiko) im unteren Einkommenssegment aller OECD-Länder anzusiedeln sind. Zum anderen zeigt sich auch unabhängig von diesen Ausreißern, dass gute Mittelschicht-Werte mit schlechten Krisenperformance-Werten in Verbindung stehen. Ganz eindeutig konzentrieren sich hohe Wachstumsdifferenziale auf die oberen beiden Einkommenssegmente. Damit lässt sich der Ansteckungseffekt vor allem für Schwellenländer erkennen und die relative gute Krisenbewältigung in ärmeren Regionen. Es herrscht regelrecht eine treppenähnliche Gesetzmäßigkeit zwischen Einkommensniveau und Krisenintensität vor, wie dies aus Abbildung 13 (blaue Boxplots) zu entnehmen ist.

Abbildung 13: Verteilung der Wachstumsdifferenziale nach Einkommensklassen

Quelle: eigene Darstellung, Weltbankdaten

Es ist weiters deutlich zu erkennen, dass im obersten Einkommenssegment der Anteil an Ländern mit einer hohen Mittelschicht signifikant größer ist als in allen anderen Segmenten. Auffallend ist außerdem, dass es kein hoch-Einkommens-Land gibt⁴¹, welches eine kleine Mittelschicht aufweist – also eine stark polarisierte Gesellschaftsstruktur. Im Ländersample weisen mehr als 80% aller Länder mit hohem Einkommen eine große Mittelschicht auf. Im Vergleich zu den restlichen Einkommenssegmenten kann nicht mehr von einer stufenmäßigen Gesetzmäßigkeit gesprochen werden - ganz im Gegenteil fällt der Anteil der Länder mit einer großen Mittelschicht dramatisch ab. Dies geht mit der vorangegangenen theoretischen, wie auch der empirischen Untersuchung zu den Determinanten des Wirtschaftswachstum konform – so konnte gezeigt werden, dass sich eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung vor der Krise ausgewirkt hat.

Die Ergebnisse weisen darauf hin, dass das Einkommensniveau eines Landes bereits eine der bedeutsamsten Determinanten für die Krisenintensität ist (dies ging auch aus den durchgeführten Regressionen durch die große Bedeutung der Konvergenzvariablen deutlich hervor) und mit der Variable Größe der Mittelschicht Hand in Hand geht. Dies bedeutet nicht, dass das Einkommensniveau als Kausalität anzusehen ist. Es scheint jedoch, dass jene Determinanten, welche mit einem hohen Einkommen zu assoziieren sind, jene Faktoren sind die die Intensität der Krise zu erklären in der Lage sind. Auf diese Art stellt sich eine große Mittelschicht aufgrund ihrer engen Verbindung zu jenen Indikatoren welche sich als

⁴¹ Im hier vorliegenden Datensatz

problematisch in Zeiten der Krise herausstellten (Veränderung der privaten Verschuldung und des Kreditaufkommens inländischer Banken), als destabilisierend heraus.

8. Diskussion und Leerstellen

Empirische Studien sind immer in Bezug auf die verwendeten Daten und Methoden zu analysieren, da sich gerade auf diesen Gebieten Probleme ergeben können.

8.1. Datenverfügbarkeit und Datenqualität

Quantitative Studien sind immer von der Datenverfügbarkeit abhängig. Gerade bei Verteilungsdaten muss mitbedacht werden, dass deren Erhebung großen Schwierigkeiten entgegenstehen können und diese Daten demnach nicht ganz ohne Vorbehalt anzusehen sind. Daten zur personellen Einkommensverteilung können sich entweder auf Haushalte beziehen oder auch auf Individuen. Ein vollkommen konsistentes Bild zu bekommen ist gerade auch für Schwellen- und Entwicklungsländer schwierig. Weiters stellt sich auch im Falle vorhandenen Datenmaterials die Frage nach deren Qualität. Diese Studie rekurrierte in der Datenauswahl auf international anerkannte Datenquellen, welche auch in vergleichbaren Studien herangezogen wurden und werden. Auf diese Art können etwaige Mängel zwar nicht ausgeschlossen und gelöst werden, dennoch wird die Vergleichbarkeit sichergestellt.

8.2. Weiterführende Forschung

Wie bereits angeführt wurde ist es für jedwede Studie, welche sich mit Ungleichheit auseinandersetzt notwendig konsistentes Datenmaterial als Basis zu haben. Gerade auf diesem Gebiet ist weitere Forschung notwendig, und insbesondere die Ausweitung des globalen Datenmaterials im Bereich der personellen wie auch funktionalen Einkommensverteilung. Im Falle der vorliegenden Studie ist zu beachten, dass sich diese auf ein „Krisen-Event“ beschränkt – eine Ausweitung auf mehrere Wirtschafts- und Finanzkrisen würde es ermöglichen ein umfassenderes Bild zu zeichnen. Weiters gilt es, die Auswirkung von Ungleichheit auf die Wirtschaftstätigkeit genauer und unter Berücksichtigung politischer und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen zu ergründen. Derart können strukturelle Unterschiede zu sehr unterschiedlichen Schlußfolgerungen führen: liberale vs. konservative Länder, Schwellenländer vs. arme Länder, liberalisierte vs. kontrollierte Finanzmärkte) (Aiginger & Guger 2012).

Eine weitere zu beachtende Determinante ist die Unterscheidung zwischen der individuellen Einkommensverteilung und der funktionalen (Löhne vs. Profite). Außerdem sollte die Vermögensverteilung nicht außer Acht gelassen werden.

9. Schlussfolgerung

Die vorliegende Studie stellt eine spezifische Form wirtschaftlicher Ungleichheit ins Zentrum des Interesses, nämlich die Polarisierung der Einkommensverteilung. Die Hypothesen, die dieser Arbeit zu Grunde liegen sind zum einen, dass sich Polarisierung negativ auf das generelle Wirtschaftswachstum auswirkt und zum anderen, dass die Widerstandsfähigkeit einer Gesellschaft in Krisenzeiten durch polarisierte Strukturen Schaden nimmt.

Durch die empirische Untersuchung des Einflusses der Polarisierung auf die Krisensituation 2008 wird eine Forschungslücke geschlossen. Zwar haben sich mehrere Studien theoretisch mit Ungleichheit und insbesondere Polarisierung als krisenauslösende Determinante auseinander gesetzt und dies auch auf die aktuelle Krise umgelegt – nur eine Arbeit, jene von Aiginger & Guger (2012), untersucht empirisch den Einfluss von Ungleichheit auf die Krisenintensität der jüngsten Krise. Die hier vorliegende Arbeit ist als eine Erweiterung eben genannter Studie anzusehen, erstens weil sie eine spezifische Ungleichheitssituation, die Polarisierung ins Zentrum stellt und zweitens weil sie einen globalen Datensatz verwendet.

Auf Basis eines internationalen Datensatzes, welcher 118 Länder aller Einkommensklassen inkludiert, wie auch eines breiten Spektrums an Wirtschaftsdeterminanten wurde die Fragestellung anhand quantitativer Methoden ergründet. Als Hauptreferenz der verwendeten Daten diente die Weltbankdatenbank.

Im Hinblick auf die theoretische Basis wurde gezeigt, dass sich die bedeutendsten theoretischen Konzepte zwischen Polarisierung und der wirtschaftlichen Performance eines Landes aus verschiedenen Wissenschaftsbereichen speisen und demnach neben ökonomischen auch soziologische (Aspirations) und politische (u.a. Umverteilung, politische Instabilität) Konzepte miteinschließen. Diese Vielschichtigkeit trägt der Tatsache Rechnung, dass die Determinanten wirtschaftlicher Entwicklung nicht nur auf ökonomische Größen zu reduzieren sind.

Das erste zentrale empirische Ergebnis ist, dass sich in der Vorkrisenperiode 2000-2007 (Vorkrisenwachstum) eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur signifikant und robust positiv auf das Wirtschaftswachstum ausgewirkt hat. Dies geht mit der einschlägigen Literatur konform und unterstützt die Ansicht, dass wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Umverteilung für das generelle Wachstum langfristig positive Auswirkungen haben können.

Das zweite empirische Ergebnis ist, dass die Hypothese, dass in der Krise 2008 Länder mit nicht-polarisierten Gesellschaftsstrukturen besser abgeschnitten haben und ein starker Mittelstand (Nicht-Polarisierung) zu geringeren Wachstumseinbrüchen beitrug, nicht bestätigt werden kann.

Der Zusammenhang ist eher negativ und zerstört auch die positive Beziehung zwischen Nicht-Polarisierung und Wachstum für die gesamte Zeitperiode (Vorkrisenperiode plus Krisenperiode).

Dieses Ergebnis kann mehrere Ursachen haben:

- Erstens kann es sein, dass Querschnittsanalysen mit nationalen Verteilungsmaßen (in unserem Fall Nicht-Polarisierungsmaß) bei dem internationalen Charakter der Krise und seinen Übertragungsmechanismen von Land zu Land ungenügend sind. Weiterhin positive Effekte der Nicht-Polarisierung werden überdeckt durch Vorgänge, welche durch die Krise ausgelöst wurden wie unter anderem Bankenzusammenbrüchen wie auch dem plötzlichem Rückzug von Auslandskapital etc.
- Zweitens ist die Größe des Mittelstandes deutlich korreliert mit dem Einkommensniveau, weiters waren gerade Länder mit hohem Einkommen von der Krise deutlich stärker betroffen. Dieser Zusammenhang realisierte sich wahrscheinlich aber eher indirekt durch die Größe des Finanzsektors und den Anteil spekulativer Produkte und nicht direkt durch den größeren Anteil des Mittelstandes (geringere Polarisierung).
- Drittens könnte es sein, dass der Mittelstand gerade in der Vorkrisenperiode begonnen hat Verhaltensweisen der Top-Einkommensbesitzer zu imitieren (riskantere, internationale Veranlagung, Hauseigentum durch hohe riskante Verschuldung). In der Krise konnte der Mittelstand mit dem entstandenen Risiko schlechter umgehen als die Topverdiener. Die Dynamiken dahinter können in der geringeren Reservehaltung von Personen mit mittlerem Einkommen wie auch einem verstärkten Arbeitsplatzrisiko verortet werden.

Diese Hypothesen eröffnen Forschungsfragen für zukünftige Forschung auf theoretischem wie auch empirischem Gebiet. Der bisherige Beleg lautet, dass eine große Mittelschicht vor der Krise wachstumsfördernd war – dies jedoch nicht auf eine nachhaltige Art und Weise.

Zusammenfassend findet die Hypothese eines negativen Einflusses von Ungleichheit auf das Wirtschaftswachstum in der vorliegenden Arbeit eine weitere Bestätigung, vor allem für die Vorkrisenperiode. Sowohl theoretische Überlegungen wie auch einige der vorgelegten empirischen Ergebnisse empfehlen als Ungleichheitsmaß nicht nur allgemeine Maße (wie den Gini Koeffizienten) oder Top-Einkommensdaten heranzuziehen. Viel eher gilt es auch spezifischere Verteilungsmaße – Polarisierungsmaße – miteinzubeziehen, da derart oftmals ein genaueres Abbild der Realität gegeben werden kann. Die Ergebnisse empfehlen auch Interaktionen zwischen Ungleichheit und anderen Wachstums- und Krisendeterminanten stärker ins Auge zu fassen, ebenso internationale Ungleichgewichte und Spillovers. Die Forschung über den Zusammenhang von Verteilung und Krisenresilienz steht eher am Anfang, verspricht aber ein interessantes Forschungsgebiet zu werden.

10. Literatur

- Afhüppe S., Fasse M. (1999): John Maynard Keynes: Die Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes. 1–4.
- Aghion P., Caroli E., Garcia-Penalosa C. (1999): Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories. *Journal of Economic Literature*, 37(4), 1615–1660.
- Aghion P., Howitt, P. (1992): A Model of Growth Through Creative Destruction. *Econometrica*, 60(2), 323–351.
- Aiginger K. (2011): Why Growth Performance Differed across Countries in the Recent Crisis: the Impact of Pre-crisis Conditions. *Review of Economics & Finance*, No.4/2011, 35-52.
- Aiginger K., Guger A. (2012): Stylized facts on the interaction between income distribution and the great recession. Prepared for the NERO meeting of OECD in Paris on June 18th.
- Alesina A., Drazen A. (1989): Why are Stabilizations delayed? NBER Working Paper No. 3053.
- Alesina A., Perotti R. (1996): Income distribution, political instability, and investment. *European Economic Review*, 40(6), 1203–1228.
- Alesina A., Rodrik D. (1991): Distributional Politics and Economic Growth. NBER Working Paper No. 3668.
- Anker R. (2011): Engel's Law Around the World 150 Years Later. PERI - Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst, Working Paper No. 247.
- Appadurai A. (2004): Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition. In Rao V., Walton M. (Hrsg) (2004): *Culture and Public Action*. Stanford University Press.
- Araujo R., Teixeira J. (2011): Decisions on investment allocation in the post-Keynesian growth models. MPRA Paper No. 33639.
- Banerjee A., Duflo E. (2008): What is middle class about the middle classes around the world? *The Journal of economic perspectives: A Journal of the American Economic Association*, 22(2), 3–28.
- Banerjee A., Duflo E. (2007): *The Economic Lives of the "Middle Classes"*. Massachusetts Institute of Technology, Economic Department and J-PAL.
- Banerjee A., Duflo E. (2003): Inequality and Growth: What Can the Data Say? NBER Working Paper No. 7793
- Banerjee A., Newman A. (1993): Occupational Choice and the Process of Development. *Journal of Political Economy*, 101(2), 274–298.

- Barro R. (2000): Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, 5, 5–32.
- Barro R. (1999): Inequality, Growth, and Investment. NBER Working Paper no. 7038.
- Barro R. (1990): Government Spending in a Simple of Endogeneous Growth. *The Journal of Political Economy*, (5), 103–125.
- Bartel R. (2003): Einkommensverteilung und Wirtschaftswachstum. *WISO – Wirtschafts- und sozialpolitische Zeitschrift des ISW* (26).
- Bassanini A., Scarpetta S. (2001): The driving forces of economic growth: panel data evidence for the OECD countries. *OECD Economic Studies* No. 33, 2001/II.
- Baumol W. (1990): Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *The Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- Benabou R. (1996): Inequality and Growth. NBER Working Paper no. 5658
- Berg J., Ostry J. (2011): Equality and Efficiency. Is there a trade-off between the two or do they go hand in hand?. *Finance Development – a quarterly publication of the International Monetary Fund*, 48(3), 12-15.
- Berkmen P., Gelos G., Rennhack R, Walsh J. (2009): The global financial crisis: Explaining cross-country differences in the output impact. *IMF Working Paper* 09/280.
- Birdsall N. (2010): The (Indispensable) Middle Class in Developing Countries; or, The Rich and the Rest, Not the Poor and the Rest. *Center for Global Development Working Paper* No. 207.
- Birdsall N. (2007): Reflections on the Macro Foundations of the Middle Class in the Developing World. *Center for Global Development. Working Paper* No. 130.
- Birdsall N., Graham C., Pettinato S. (2000): Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?. *Center on Social and Economic Dynamics Working Paper* No. 14.
- Birdsall N., Pinckney T., Sabot R. (1996): Why low inequality spurs growth: Savings and Investment by the poor. *Inter-American Development Bank Working Paper* 327.
- Blanchard O., Faruqee H., Das M. (2010): The Initial Impact of the Crisis on Emerging Market Countries. *Brookings Papers on Economic Activity*. 263-307.
- Borraz F., González N., Rossi M. (2011): Polarization and the Middle Class. *Documente de trabajo* No. 004-2011. Banco Central de Uruguay.
- Bourdieu P. (1983): Ökonomisches Kapital, kulturelles Kapital, soziales Kapital. In Kreckel R. (Hrsg.) (1983): *Soziale Ungleichheiten (Soziale Welt Sonderband 2)*, Göttingen. 183-198.
- Briguglio L., Cordina G., Bugeja S., Farrugia N. (2005): Conceptualizing and Measuring Economic Resilience. *Economics Department, University of Malta*.

- Castelló-Climent A. (2007): *Inequality and Growth in Advanced Economies: An Empirical Investigation*. Institute of International Economics University of Valencia.
- Chick V. (1987): Specualtion, the rate of interest, and the rate of profit. *Journal of Post Keynesian Economics*, 10(1), 124–132.
- Chun N., Hasan R., Ulubasoglu M. (2011): *The Role of the Middle Class in Economic Development: What Do Cross-Country Data Show?* ADB Economics Working Paper Series No. 245.
- Claessens S., Dell’Ariccia G., Igan D., Laeven L. (2010): Cross-country experiences and policy implications from the global financial crisis. *Economic Policy*, 267-293.
- Clarke G. (1992): *More Evidence on Income Distribution and Growth*. Policy Research Working Papers. The World Bank.
- Crouch C. (2009): Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. *British Journal of Politics International Relations*, 11(3), 382–399.
- Cuaresma J., Feldkircher M. (2012): Drivers of Output Loss during the 2008–09 Crisis: A Focus on Emerging Europe. *Focus on European Economic Integration Q2/12*.
- Dewan E., Hussein S. (2001): *Determinants of Economic Growth (Panel Data Approach)*. Economics Department Reserve Bank of Fiji Working Paper 01/04.
- DiPrete T., Eirich G. (2006): Cumulative Advantage as a Mechanism for Inequality: A Review of Theoretical and Empirical Developments. *Annual Review of Sociology*, 32, 271–297.
- Dutt P., Padmanabhan V. (2011): Crisis and Consumption Smoothing. *Marketing Science*, 30(3), 491–512.
- Easterly W. (2000): *The Middle Class Consensus and Economic Development*. The World Bank. Policy Research Working Paper 2346.
- Engels D. (2004): *Armut, soziale Ausgrenzung und Teilhabe an Politik und Gesellschaft*. Institut für Sozialforschung und Gesellschaftspolitik. Köln.
- Esteban J., Ray D. (1994): On the Measurement of Polarisation. *Econometrica*, 62(4), 819–851.
- Ezcurra R. (2009): Does income polarisation affect economic growth? The case of european regions. *Regional Studies*, 02, 267–285.
- Feldkircher M. (2012): *The Determinants of Vulnerability to the Global Financial Crisis 2008 to 2009: Credit Growth and Other Sources of Risk* Institute for Economies in Transition. Bank of Finland Discussion Papers 26.
- Fitoussi J., Saraceno F. (2010): *Inequality and macroeconomic performance*. Document de travail de l'OFCE/POLHIA No. 2010-13.
- Forbes K. (2000): A Reassessment of the Relationship Between Inequality and Growth. *The American Economic Review*, 90(4), 869–887.

- Foster J., Wolfson M. (2009): Polarization and the Decline of the Middle Class: Canada and the US. Oxford Poverty & Human Development Initiative (OPHI) Working Paper No. 31.
- Galor O. (2009): Inequality and Economic Development: An Overview. Prepared as an introduction for Galor O. (2009): Inequality and Economic Development: The Modern Perspective. The international Library of critical writings in economics 237.
- Galor O., Moav O. (2004). From Physical to Human Capital Accumulation: Inequality and the Process of Development. *Review of Economic Studies*, 71(4), 1001–1026.
- Galor O., Moav O. (2000): Ability-Biased Technological Transition, Wage Inequality, and Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(2), 469–497.
- Galor O., Zeira J. (1993): Income Distribution and Macroeconomics. *Review of Economic Studies*, 60(1), 35–52.
- Gylfason T., Zoega G. (2003): Education, Social Equality and Economic Growth: A View of the Landscape. *CESifo Economic Studies*, 49(4), 557–579.
- Hall R., Jones C. (1998): Why do some Countries produce so much more output per worker than others? NBER Working Paper No. 6564.
- Hausmann R., Pritchett L., Rodrik D. (2005): Growth Accelerations. *Journal of Economic Growth*, 10, 303–329.
- Hurd M., Rohwedder S. (2011): The effects of the financial crisis on actual and anticipated consumption. University of Michigan Retirement Research Center Working Paper 2011-255.
- Keefer P., Knack S. (2002): Polarization, politics and property rights: Links between inequality and growth. *Public Choice*, 111, 127–154.
- Keynes, J.M. (1936): *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*. Duncker Humblot GmbH. Berlin
- Kirman A. (2010): The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory. *CESifo Economic Studies*, 56(4), 498–535.
- Klee G.(2005): Armuts- und Reichtumskonzepte und deren Operationalisierung in Deutschland: Zwischen Beliebigkeit und Überforderung? In: Volkert, J. (Hrsg.) (2005): *Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung*. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden. 47-7.
- Kleinmann R. (2005): Reichtum als sehr hohes Maß an Verwirklichungschancen. In: Volkert, J. (Hrsg.) (2005): *Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung*. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden. 283-304.
- Kotz D.M. (2009): The Financial and Economic Crisis of 2008: A Systemic Crisis of Neoliberal Capitalism. *Review of Radical Political Economics*, 41(3), 305–317.

- Kyang G., Son M., Sungyoon K. (2012): The Analysis on Inequality and Bi-Polarization: The Case of Income and Expenditure in Korea. In 8th Annual Conference APEA; Nanyang Technological University. Singapore.
- Lane P., Milesi-Ferretti G. (2010): The Cross-Country Incidence of the Global Crisis. IMF Working Paper 10/171.
- Lansley S. (2012): The Cost of Inequality. Gibson Square. London.
- Levy F., Murnane R. (1992): Earnings Levels A Review Inequality: A Review of Recent Trends and Proposed Explanations. *Journal of Economic Literature*, 30(3), 1333–1381.
- Li H., Zou H. (1998): Income Inequality is not Harmful for Growth: Theory and Evidence. *Review of Development Economics*, 2(3), 318-334.
- Lindbeck A. (1987). The Advanced Welfare State. Seminar Paper. Institute for International Economic Studies. Stockholm.
- Litchfield J.A. (1999): Inequality: Methods and Tools. Text for World Bank's Web Site on Inequality, Poverty, and Socio-economic Performance: <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm> 1.
- Loayza N., Rigolini J., Llorente G. (2012): Do middle classes bring about institutional reforms? IZA Discussion Paper No. 6430.
- Lupu N., Pontusson J. (2011): The Structure of Inequality and the Politics of Redistribution. *American Political Science Review*, 105(2), 316–336.
- Malinen T. (2007): A Comment on the Relationship between Inequality and Growth. Helsinki Center of Economic Research Discussion Paper No. 193.
- Mody A., Ohnsorge F. (2009): After the Crisis: Lower Consumption Growth but Narrower Global Imbalances? IMF Working Paper 10/11.
- Murphy K., Shleifer A., Vishny R. (1991): The allocation of Talent: Implications for Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, May, 503–530.
- Palley T. (2007): Financialization: What It Is and Why It Matters. The Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 525.
- Perotti R. (1996): Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say. *Journal of Economic Growth*, 1(2), 149–187.
- Persson T., Tabellini G. (1991): Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence. NBER Working Paper No. 3599.
- Petrakos G., Arvanitidis P., Pavleas S. (2007): Determinants of Economic Growth: The Experts' View. DYNREG Working Papers 20/2007.
- Pressman S. (2006): The Decline of the Middle Class: An International Perspective. Luxembourg Income Study Working Paper Series No. 280.
- Ray D. (2004): Aspirations, Poverty and Economic Change. BREAD Policy Paper No. 002.

- Ray D. (1998): Development Economics. Princeton University Press.
- Rehme G. (2007): Wissen und Neue Wachstumstheorie: Die Rolle von fachspezifischem Humankapital. Humboldt-Universität.
- Reinhart C., Reinhart V. (2008): Capital Flow Bonanzas: An encompassing view of the past and present. NBER Working Paper 14321.
- Rodríguez F. (2000): Inequality, Economic Growth and Economic Performance. A Background Note for the World Development Report 2000, Department of Economics University of Maryland College.
- Rodrik D. (1998): Where did all the Growth go? External Shocks, Social Conflicts and Growth Collapses. NBER Working Paper 6350.
- Romer P. (1990): Endogenous Technological Change. The Journal of Political Economy, 98(5), 71–102.
- Rose A., Spiegel M. (2011): Cross-Country Causes and Consequences of the Crisis: An Update. Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series.
- Schneide F, Volker J. (2005): Politische Chancen, Armut und Reichtum. In: Volkert, J. (Hrsg.) (2005): Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden. 259-282.
- Scholtes F. (2005): Warum es um Verwirklichungschancen gehen soll: Amartya Sens Capability-Ansatz als normative Ethik des Wirtschaftens. In: Volkert J. (Hrsg.) (2005): Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden. 23-46.
- Schwabish J., Smeeding T., Osberg L. (2004): Income Distribution and Social Expenditures: A Crossnational Perspective. Luxembourg Income Study Working Paper No. 350.
- Sen A. (1997): Inequality, unemployment and contemporary Europe. International Labour Review 136(2), 155-171.
- Solimano A. (2008): The middle class and the development process. Macroeconomía del desarrollo Serie 65. CEPAL.
- Stockhammer E. (2011): Polarisierung der Einkommensverteilung als strukturelle Ursache der gegenwärtigen Finanz- und Wirtschaftskrise. Wirtschaft und Gesellschaft, 37(3), 378–402.
- Stockhammer E. (1999): Robinsonian and Keleckian Growth. An update on post-keynesian growth theories. University of Economics and Business Administration Vienna Working Paper No. 67.
- Stojanov D. (2009): Keynes and economic crisis: some reconsiderations. Rijeka Faculty of Economics-Journal of Economics and Business, 27(2), 293–310.

- Svensson J. (1998): Investment, property rights and political instability: Theory and evidence. *European Economic Review*, 42(7), 1317–1341.
- Tilly C. (2004): Why Inequality is Bad for the Economy: Geese, Golden Eggs, and Traps. *Wealth Inequality Reader*, 1–6.
- Todaro M., Smith S. (2009): *Economic Development*. Pearson Education Limited. Edinburgh.
- UNCTAD (2009): *The Global Economic Crisis: Systemic Failures and Multilateral Remedies*, New York.
- Venables W. (2000): Exegeses on Linear Models. Paper presented to the S-PLUS User's Conference Washington, DC, October 1998. University of Adelaide.
- Voitchovsky S. (2009): Inequality and Economic Growth. In Salverda W., Nolan B., Smeeding T. (Hrsg.) (2009): *The Oxford Handbook of Economic Inequality*. Oxford University Press. 549–566.
- Voitchovsky S. (2005): Does the profile of income inequality matter for economic growth? Distinguishing between the top and bottom end effects of the income distribution. *Journal of Economic Growth*, 10, 273–296.
- Volkert J. (2005): Armut als Mangel an Verwirklichungschancen: ein 'Adäquater Methoden-Ansatz' (AM-Ansatz). In: Volkert, J. (Hrsg.) (2005): *Armut und Reichtum an Verwirklichungschancen Amartya Sens Capability-Konzept als Grundlage der Armuts- und Reichtumsberichterstattung*. VS Verlag für Sozialwissenschaften. Wiesbaden. 73–94.
- Winkelmann L., Winkelmann R. (2010): Does Inequality Harm the Middle Class? *Kyklos*, 63(2), 301–316.
- Wolfson M. (1994). When Inequalities Diverge. *American Economic Association*, 84(2), 353–358.
- Woo J. (2005): Social polarization, fiscal instability and growth. *European Economic Review*, 49(6), 1451–1477.
- Wray R. (2012): The Great Crash of 2007 viewed through the Perspective of Veblen's Theory of Business Enterprise, Keynes's Monetary Theory of Production and Minsky's Financial Instability Hypothesis. In Reinert E., Viano F. (Hrsg.) (2012): *Thorstein Veblen - Economics for an Age of Crises*. Anthem Press, 303–316.
- Wray R. (2011): The Financial Crisis Viewed from the Perspective of the "Social Costs". *Levy Economics Institute of Bard College Working Paper No. 662*.
- Zweimüller J. (2000): Inequality, Redistribution, and Economic Growth. *Empirica*, 27, 1–20.

Datenquellen:

Weltbank:

World Development Indicators:

<http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>

Financial Development and Structure Dataset:

<http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:20696167~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382,00.html>

Barro/Lee-Database:

<http://www.barrolee.com/data/dataexp.htm>

11. Anhang

Tabelle 17: Länderauflistung

	Land	inter. Kenn- zeichen	hohes EK	oberes mittleres EK	unteres mittleres EK	niedriges EK
1	Albania	ALB			x	
2	Angola	AGO		x		
3	Austria	AUT	x			
4	Bangladesh	BGD				x
5	Belarus	BLR		x		
6	Belgium	BEL	x			
7	Benin	BEN				x
8	Bhutan	BTN			x	
9	Bolivia	BOL			x	
10	Bosnia and Herzegovina	BIH		x		
11	Brazil	BRA		x		
12	Bulgaria	BGR		x		
13	Burkina Faso	BFA				x
14	Burundi	BDI				x
15	Cambodia	KHM				x
16	Cameroon	CMR			x	
17	Canada	CAN	x			
18	Cape Verde	CPV			x	
19	Central African Republic	CAF				x
20	Chad	TCD				x
21	Chile	CHL		x		
22	China	CHN		x		
23	Colombia	COL		x		
24	Comoros	COM				x
25	Congo, Dem. Rep.	COD				x
26	Congo, Rep.	COG			x	
27	Costa Rica	CRI		x		
28	Cote d'Ivoire	CIV			x	
29	Croatia	HRV	x			
30	Dominican Republic	DOM		x		
31	Ecuador	ECU		x		
32	Egypt, Arab Rep.	EGY			x	
33	El Salvador	SLV			x	
34	Estonia	EST	x			
35	Ethiopia	ETH				x
36	Fiji	FJI			x	
37	Finland	FIN	x			
38	Gabon	GAB		x		
39	Gambia, The	GMB				x
40	Georgia	GEO			x	
41	Germany	DEU	x			
42	Ghana	GHA			x	
43	Greece	GRC	x			
44	Guatemala	GTM			x	
45	Guinea	GIN				x
46	Guinea-Bissau	GNB				x
47	Haiti	HTI				x
48	Honduras	HND			x	
49	Hungary	HUN	x			
50	India	IND			x	
51	Indonesia	IDN			x	
52	Iraq	IRQ			x	
53	Ireland	IRL	x			
54	Israel	ISR	x			

55	Italy	ITA	x		
56	Jordan	JOR		x	
57	Kazakhstan	KAZ		x	
58	Kenya	KEN			x
59	Korea	KOR	x		
60	Kyrgyz Republic	KGZ			x
61	Lao PDR	LAO		x	
62	Liberia	LBR			x
63	Lithuania	LTU		x	
64	Macedonia, FYR	MKD		x	
65	Madagascar	MDG			x
66	Malawi	MWI			x
67	Malaysia	MYS		x	
68	Maldives	MDV		x	
69	Mali	MLI			x
70	Mauritania	MRT		x	
71	Mexico	MEX		x	
72	Moldova	MDA		x	
73	Mongolia	MNG		x	
74	Morocco	MAR		x	
75	Mozambique	MOZ			x
76	Namibia	NAM		x	
77	Nepal	NPL			x
78	Netherlands	NLD	x		
79	Nicaragua	NIC		x	
80	Niger	NER			x
81	Nigeria	NGA		x	
82	Pakistan	PAK		x	
83	Panama	PAN		x	
84	Paraguay	PRY		x	
85	Peru	PER		x	
86	Philippines	PHL		x	
87	Poland	POL	x		
88	Romania	ROU		x	
89	Russian Federation	RUS		x	
90	Rwanda	RWA			x
91	Senegal	SEN		x	
92	Serbia	SRB		x	
93	Seychelles	SYC		x	
94	Sierra Leone	SLE			x
95	Slovak Republic	SVK	x		
96	Slovenia	SVN	x		
97	South Africa	ZAF		x	
98	Spain	ESP	x		
99	Sri Lanka	LKA		x	
100	Swaziland	SWZ		x	
101	Sweden	SWE	x		
102	Switzerland	CHE	x		
103	Tajikistan	TJK			x
104	Tanzania	TZA			x
105	Thailand	THA		x	
106	Togo	TGO			x
107	Tunisia	TUN		x	
108	Turkey	TUR		x	
109	Uganda	UGA			x
110	Ukraine	UKR		x	
111	United Kingdom	GBR	x		
112	United States	USA	x		
113	Uruguay	URY		x	
114	Uzbekistan	UZB		x	
115	Venezuela, RB	VEN		x	
116	Vietnam	VNM		x	
117	Yemen, Rep.	YEM		x	
118	Zambia	ZMB		x	

Tabelle 18: Verwendete Variablen - Definition und Quelle

Wachstumsvariablen		
abhängige Variable		
w_0_7	durchschnittliches jährliches Wirtschaftswachstum zwischen 2000 und 2007	GDP per capita growth (annual %)_NY.GDP.PCAP.KD.ZG Annual percentage growth rate of GDP per capita based on constant local currency. GDP per capita is gross domestic product divided by midyear population.
Konvergenz		
BIP/Kopf	Pro-Kopf Einkommen in den Jahren 2000 und 2007	GDP per capita (constant 2005 US\$)_NY.GDP.PCAP.KD: GDP per capita is gross domestic product divided by midyear population. GDP at purchaser's prices is the sum of gross value added by all resident producers in the economy plus any product taxes and minus any subsidies not included in the value of the products. It is calculated without making deductions for depreciation of fabricated assets or for depletion and degradation of natural resources.
Ungleichheit		
ms	Mittelschicht - Einkommensanteil des 2-4 Quintils vom gesamten Nationaleinkommen	Income share held by highest 20%_SI.DST.05TH.20/Income share held by lowest 20%_SI.DST.FRST.20 Percentage share of income or consumption is the share that accrues to subgroups of population indicated by deciles or quintiles. Percentage shares by quintile may not sum to 100 because of rounding.
gini	GINI-Index	GINI index_SI.POV.GINI The GINI index measures the extent to which the distribution of income or consumption expenditure among individuals or households within an economy deviates from a perfectly equal distribution. The Gini index measures the area between the Lorenz curve and a hypothetical line of absolute equality, expressed as a percentage of the maximum area under the line. Thus a Gini index of 0 represents perfect equality, while an index of 100 implies perfect inequality.
Humankapital		
Bildung_sek	Eintrittsrates in den sekundären Bildungssektor	School enrollment, secondary (% gross)_SE.SEC.ENRR Total is the total enrollment in secondary education, regardless of age, expressed as a percentage of the population of official secondary education age.
Bildung_ter	Eintrittsrates in den tertiären Bildungssektor	School enrollment, tertiary (% gross)_SE.TER.ENRR Total is the total enrollment in tertiary education (ISCED 5 and 6), regardless of age, expressed as a percentage of the total population of the five-year age group following on from secondary school leaving.
sek_Bild.jahre	durchschnittliche Bildungsjahre im sekundären Bildungssektor	Average years of schooling_Barro/Lee-Database Educational Attainment for Population Aged 15 and over
wirtschaftliche Offenheit		
Handel	Handeltätigkeit, (% des BIP) (Summe aller Importe und Exporte von Gütern und Dienstleistungen)	Trade (% of GDP)_NE.TRD.GNFS.ZS Trade is the sum of exports and imports of goods and services measured as a share of gross domestic product.
Handel_DL	Handeltätigkeit im Dienstleistungssektor (% des BIP)	Trade in services (% of GDP)_BG.GSR.NFSV.GD.ZS Trade in services is the sum of service exports and imports divided by the value of GDP, all in current U.S. dollars.

Handel_Güter	Handel mit Handelswaren (% des BIP)	Merchandise trade (% of GDP)_ TG.VAL.TOTL.GD.ZS Merchandise trade as a share of GDP is the sum of merchandise exports and imports divided by the value of GDP.
EX	Exporte von Gütern und Dienstleistungen als Prozentsatz des BIP	Exports of goods and services (% of GDP)/(annual % growth)_ NE.EXP.GNFS.ZS/NE.EXP.GNFS.KD.ZG Exports of goods and services represent the value of all goods and other market services provided to the rest of the world. They include the value of merchandise, freight, insurance, transport, travel, royalties, license fees, and other services, such as communication, construction, financial, information, business, personal, and government services.
EX_w	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Exports von Gütern und Dienstleistungen	
IM	Import von Gütern und Dienstleistungen als Prozentsatz des BIP	Imports of goods and services (% of GDP)/ (annual % growth)_ BM.GSR.GNFS.CD/NE.IMP.GNFS.KD.ZG Imports of goods and services represent the value of all goods and other market services received from the rest of the world. They include the value of merchandise, freight, insurance, transport, travel, royalties, license fees, and other services, such as communication, construction, financial, information, business, personal, and government services.
IM_w	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Imports von Gütern und Dienstleistungen	
Bildung	öffentliche Bildungsausgaben (% des BIP)	Public spending on education, total (% of GDP)_ SE.XPD.TOTL.GD.ZS Public expenditure on education as % of GDP is the total public expenditure (current and capital) on education expressed as a percentage of the Gross Domestic Product (GDP) in a given year.
Gesundheit	öffentliche Gesundheitsausgaben (% des BIP)	Health expenditure, public (% of GDP)_ SH.XPD.PUBL.ZS Public health expenditure consists of recurrent and capital spending from government (central and local) budgets, external borrowings and grants (including donations from international agencies and nongovernmental organizations), and social (or compulsory) health insurance funds.
öff.Konsum	öffentlicher Konsum (% des BIP)	General government final consumption expenditure (% of GDP)_ NE.CON.GOV.TS General government final consumption expenditure (formerly general government consumption) includes all government current expenditures for purchases of goods and services (including compensation of employees).
Steuern	Steueraufkommen (% des BIP)	Tax revenue (% of GDP)_ GC.TAX.TOTL.GD.ZS Tax revenue refers to compulsory transfers to the central government for public purposes.
Sparen	Sparquote (% des BIP)	Gross domestic savings (% of GDP)_ NY.GDS.TOTL.ZS Gross savings are calculated as gross national income less total consumption, plus net transfers.
Invest.	Bruttoanlageinvestitionen (% des BIP)	Gross capital formation (% of GDP)_ NE.GDI.TOTL.ZS Gross capital formation (formerly gross domestic investment) consists of outlays on additions to the fixed assets of the economy plus net changes in the level of inventories.
Inst_qual	Institutionelle Qualität (Kombination aus sechs Indikatoren)	Worldwide Governance Indicators – Weltbank (Voice and Accountability, Political Stability and Absence of Violence, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law, Control of Corruption)
strukturelle Ausrichtung		
Wertsch_DL	Wertschöpfung im Dienstleistungssektor (% des BIP)	Services, etc., value added (% of GDP)_ NV.SRV.TETC.ZS Services include value added in wholesale and retail trade (including hotels and restaurants), transport, and government, financial, professional, and personal services

		such as education, health care, and real estate services. Also included are imputed bank service charges, import duties, and any statistical discrepancies noted by national compilers as well as discrepancies arising from rescaling. Value added is the net output of a sector after adding up all outputs and subtracting intermediate inputs. It is calculated without making deductions for depreciation of fabricated assets or depletion and degradation of natural resources
Besch_DL	Beschäftigung im Dienstleistungssektor (% Gesamtbeschäftigung)	Employment in services (% of total employment)_SL.SRV.EMPL.ZS Employees are people who work for a public or private employer and receive remuneration in wages, salary, commission, tips, piece rates, or pay in kind. Services include wholesale and retail trade and restaurants and hotels; transport, storage, and communications; financing, insurance, real estate, and business services; and community, social, and personal services.
Wertsch_verProd	Wertschöpfung im verarbeitenden Bereich (% des BIP)	Manufacturing, value added (% of GDP)_NV.IND.MANF.ZS Manufacturing refers to industries belonging to ISIC divisions 15-37.
Wertsch_IN	Wertschöpfung im Industriegesektor (% des BIP)	Industry, value added (% of GDP)_ NV.IND.TOTL.ZS Industry comprises value added in mining, manufacturing (also reported as a separate subgroup), construction, electricity, water, and gas.
Besch_IN	Beschäftigung im Industriegesektor (% Gesamtbeschäftigung)	Employment in industry (% of total employment)_SL.IND.EMPL.ZS Employees are people who work for a public or private employer and receive remuneration in wages, salary, commission, tips, piece rates, or pay in kind. Industry includes mining and quarrying (including oil production), manufacturing, construction, and public utilities (electricity, gas, and water).
Wertsch_LW	Wertschöpfung im Agrarsektor/Landwirtschaft (% des BIP)	Agriculture, value added (% of GDP)_ NV.AGR.TOTL.ZS Agriculture corresponds to ISIC divisions 1-5 and includes forestry, hunting, and fishing, as well as cultivation of crops and livestock production. Value added is the net output of a sector after adding up all outputs and subtracting intermediate inputs. It is calculated without making deductions for depreciation of fabricated assets or depletion and degradation of natural resources.
Besch_LW	Beschäftigung im Agrarsektor/Landwirtschaft (% Gesamtbeschäftigung)	Employment in agriculture (% of total employment)_SL.AGR.EMPL.ZS Employees are people who work for a public or private employer and receive remuneration in wages, salary, commission, tips, piece rates, or pay in kind. Agriculture corresponds to division 1 (ISIC revision 2) or tabulation categories A and B (ISIC revision 3) and includes hunting, forestry, and fishing.
Krisenvariablen		
abhängige Variable		
w_einbruch	Wachstumseinbruch: Trendänderung zwischen 2000-2007 und 2008-2009	GDP per capita growth (annual %)_NY.GDP.PCAP.KD.ZG Annual percentage growth rate of GDP per capita based on constant local currency. GDP per capita is gross domestic product divided by midyear population.
Handelskanal		
Handel	Handeltätigkeit, (% des BIP) (Summe aller Importe und Exporte von Gütern und Dienstleistungen)	Trade (% of GDP)_ NE.TRD.GNFS.ZS Trade is the sum of exports and imports of goods and services measured as a share of gross domestic product.

EX_verGüter	Export verarbeiteter Güter (% Gesamtexport Handelsgüter)	Manufactures exports (% of merchandise exports)_TX.VAL.MANF.ZS.UN Manufactures comprise commodities in SITC sections 5 (chemicals), 6 (basic manufactures), 7 (machinery and transport equipment), and 8 (miscellaneous manufactured goods), excluding division 68 (non-ferrous metals).
EX_LM	Export_Lebensmittel (% Gesamtexport Handelsgüter)	Food exports (% of merchandise exports)_TX.VAL.FOOD.ZS.UN Food comprises the commodities in SITC sections 0 (food and live animals), 1 (beverages and tobacco), and 4 (animal and vegetable oils and fats) and SITC division 22 (oil seeds, oil nuts, and oil kernels).
Leistungsbilanz	Leistungsbilanz (% des BIP)	Current account balance (% of GDP)_BN.CAB.XOKA.GD.ZS Current account balance is the sum of net exports of goods and services, net primary income, and net secondary income.
Finanzkanal		
privVersch	Veränderung der privaten Verschuldung (durchschnittliche jährliche Änderungsrate 2000-2007)	Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP (%)_GFDD.DI.12 Private credit by deposit money banks and other financial institutions to GDP, calculated using the following deflation method: $\{(0.5) * [F_t/P_{et} + F_{t-1}/P_{et-1}]\} / [GDP_t/P_{at}]$ where F is credit to the private sector, P_e is end-of period CPI, and P_a is average annual CPI.
inl.Kredit	Veränderung der Kreditvergabe inländischer Banken (% des BIP) - (durchschnittliche jährliche Änderungsrate 2000-2007)	Domestic credit provided by banking sector (% of GDP)_FS.AST.DOMS.GD.ZS Domestic credit provided by the banking sector includes all credit to various sectors on a gross basis, with the exception of credit to the central government, which is net. The banking sector includes monetary authorities and deposit money banks, as well as other banking institutions where data are available (including institutions that do not accept transferable deposits but do incur such liabilities as time and savings deposits). Examples of other banking institutions are savings and mortgage loan institutions and building and loan associations.
ausl.Banken	Anteil ausländischer Banken (%)	Percentage of foreign banks among total banks (%)_GFDD.OI.13 Percentage of the number of foreign owned banks to the number of the total banks in an Economy. A foreign bank is a bank where 50 percent or more of its shares are owned by foreigners.
Leverage	Leverage (% des BIP)	Bank credit to bank deposits (%)_GFDD.SI.04 Raw data are from the electronic version of the IMF's International Financial Statistics.

Anmerkung: Bis auf sek_Bildung.jahre wurden alle Variablen aus Datenbanken der Weltbank entnommen: Word Development Indicators/International Financial Statistics/ Worldwide Governance Indicators

Tabelle 19: Wachstumsvariable – statistische Zusammenfassung

Variable	Beobachtungen	Mittelwert	Standardab.	Min	Max
Konvergenz					
gdp_cap2000	118	7715.493	9597.012	260.1618	39544.96
Ungleichheit					
MS10	118	45.95816	6.01201	27.91	54.64
MS90	86	45.53035	6.578416	20.27	56.63
MS80	52	48.66796	6.630504	34.09222	57.35
gini10	118	41.12225	9.195196	25	64.3
gini90	86	41.89418	10.35709	22.65	74.33
Humankapital					
Bildung_sek_~07	112	66.60264	31.35816	8.2903	133.424
Bildung_sek_7~0	99	36.59087	29.79732	1.6967	99.7158
Bildung_sek_80	97	49.82152	33.38598	3.3282	110.0809
Bildung_sek_90	98	62.12948	33.4702	5.30535	129.1749
Bildung_ter_~07	111	26.72648	23.94829	0.4456	89.7855
Bildung_ter_7~0	95	9.297221	11.30809	0.1049	51.0793
Bildung_ter_80	93	13.8678	13.1456	0.12285	59.4851
Bildung_ter_90	91	20.2984	18.39245	0.45605	83.28595
sek_Bild.jahre_19952005	100	2.299085	1.418966	0.1167	6.0797
sek_Bild.jahre_19851995	100	1.874583	1.259479	0.0757	5.3623
sek_Bild.jahre_19751985	99	1.403094	1.057877	0.055	4.5367
wirtschaftliche Offenheit					
Handel_00_07	117	82.89535	35.73593	25.5646	203.3245
Handel_90	114	69.75208	32.06566	17.01045	178.1344
Handel_80	91	62.27168	35.5235	13.57005	226.3813
Handel_DL_~07	112	20.93	23.41306	4.0809	226.5861
merchtrad~07	118	66.32759	32.12885	20.0813	177.4869
merchtrad~90	115	56.93103	47.34167	13.74315	467.3488
merchtr~e_80	91	48.55739	26.1276	11.1458	153.1377
EX_00_07	117	38.3168	19.43179	6.6886	111.511
EX_90	114	31.60081	17.37155	6.0764	91.24335
EX_80	91	27.58788	17.75673	5.24365	106.2985
EX_w00_07	110	8.147394	5.76735	-6.066458	34.5062
EX_w90	103	6.825541	7.863727	-6.002413	55.66059
EX_w80	77	4.302291	4.485533	-6.559369	17.42607
IM_00_07	117	44.57855	18.29989	12.1594	91.8135
IM_90	114	38.15128	16.48932	8.6411	87.0149
IM_80	91	34.6838	19.52402	7.7109	120.0829
IM_w00_07	110	9.329894	6.570854	-3.606078	53.24051
IM_w90	103	6.530015	7.329693	-15.26667	35.40842
IM_w80	77	3.070367	3.867353	-8.334818	13.52541
Staatsausgaben und Steuern					
Bildung_00_07	104	4.25889	1.480347	1.151	9.4532
Bildung_90	66	4.056703	1.539355	0.99155	7.8528
Bildung_80	49	4.093842	1.830796	1.23205	10.5611
Gesundheit_00_07	118	3.325282	1.743406	0.7463	8.2811
Gesundheit_95_99	118	3.074065	1.753011	0.0313	8.3102
öff.Konsum_0~07	115	14.58804	4.983179	4.8727	26.4009
öff.Konsum_90	108	14.90336	5.288901	4.5341	31.00195
öff.Konsum_80	88	15.66366	6.377038	4.522	35.54845
Steuern_00_07	96	15.37493	5.72657	0.1794	27.5839
Steuern_90_94	46	14.55263	6.266897	3.7683	33.9632
Sparen und Investitionen					
Sparen_00_07	108	19.91075	9.941679	-7.3069	81.3824

Sparen_90	92	17.70202	7.58774	1.1444	40.6888
Sparen_80	79	16.63692	8.872929	-5.702	36.04875
Inv_0~07	114	20.84503	6.053717	8.9887	53.3726
Inv_90	109	20.28177	6.144698	6.84875	39.8916
Inv_80	88	21	7.743455	4.06255	55.27065
institutionelle Qualität					
instqual	117	0.0156475	2.335758	-4.2578	5.76148
strukturelle Ausrichtung					
Wertsch_DL_00_07	112	52.66732	13.19405	15.618	78.973
Wertsch_DL_90	105	48.77317	12.22909	19.7195	74.5848
Wertsch_DL_80	80	47.78746	11.13798	22.5999	77.32125
Besch_DL_00_07	94	47.22876	17.89638	11.85	77.15
Besch_DL_90	63	49.17593	16.17511	14.4	74.03
Besch_DL_80	44	47.21598	15.89896	15.88	73.77499
Wertsch_verGüter_0~07	113	15.36637	7.389154	1.4217	39.8739
Wertsch_verGüter_90	95	16.79555	7.68906	4.19485	37.5178
Wertsch_verGüter_80	67	15.46709	7.56951	3.42825	36.04085
Wertsch_IN_~07	115	29.28701	11.24994	5.8494	76.6353
Wertsch_IN_90	108	28.92369	9.304064	10.17055	56.8812
Wertsch_IN_80	82	28.9976	10.88936	9.4051	58.9191
Besch_IN_0~07	96	19.56705	8.542293	2.5	38.45
Besch_IN_90	64	24.29281	7.948818	6.25	41.885
Besch_IN_80	45	25.98046	8.875949	6.6	44.61
Besch_LW_00_07	96	31.85174	23.94452	0.85	84.95
Besch_LW_90	64	25.03207	20.36013	1.18	78.64999
Besch_LW_80	45	25.88604	19.61919	0	66.225
Wertsch_LW_0~07	114	17.7872	14.78853	0.8544	71.1999
Wertsch_LW_90	107	22.11757	15.69528	1.29955	67.18785
Wertsch_LW_80	81	23.07847	14.97608	1.8868	58.08995

Tabelle 20: Krisenvariable – statistische Zusammenfassung

Variable	Beobachtungen	Mittelwert	Standardabw.	Min	Max
W_einbruch	118	-2.854257	4.018221	-17.44494	10.47235
BIP/Kopf_2007	118	9483.733	11044.84	293.6158	43635.59
Handelskanal					
Handel	116	80.6541	34.88488	24.3896	176.5938
EX_prodGüter_0~07	110	46.33677	30.40756	0.0041443	97.05845
EX_LM_00_07	110	23.99687	25.39886	0.3646115	97.63085
Leistungsbilanz_2007	110	-3.971555	9.423657	-30.1976	27.2317
Finanzkanal					
priv.Versch_00_07	104	78.77498	181.9795	-100	1433.32
inl.Kredite_00_07	114	30.22804	81.11216	-179.1917	360.2706
ausl.Banken07	96	45.45833	25.74732	1	100
leverage07	115	100.1391	57.71334	21.07031	497.4211

Tabelle 21: Wachstumsbasisregression mit Gini-Koeffizient

	c coef/t	d coef/t	e coef/t	f coef/t	g coef/t	h coef/t	j coef/t	k coef/t	m coef/t
I(BIP/Kopf)_2000	-0.245 (-1.096)	-0.313 (-1.492)	-0.321 (-1.535)	-0.240 (-1.165)	0.234 (0.840)	-0.212 (-0.992)	-0.079 (-0.372)	-0.491** (-2.029)	-0.270 (-1.295)
gini90	-0.042** (-2.241)	-0.044** (-2.362)	-0.046** (-2.464)	-0.036** (-1.973)	-0.022 (-1.252)	-0.031 (-1.626)	-0.031* (-1.790)	-0.053*** (-2.632)	-0.021 (-1.293)
sek_Bild.jahre_85_95	0.819*** (3.671)	0.853*** (4.258)	0.836*** (4.195)	0.885*** (4.780)	0.122 (0.365)	0.920*** (4.737)	0.577*** (2.917)	0.806*** (3.964)	0.422** (2.220)
Inv_00_07	0.208*** (4.752)	0.184*** (4.213)	0.179*** (4.078)	0.166*** (4.016)	0.222*** (4.528)	0.250*** (4.420)	0.202*** (4.535)	0.191*** (4.529)	0.245*** (7.615)
Handel_Güter_00_07		0.007 (1.054)							
Handel_00_07			0.008 (1.343)						
EX_w00_07				0.124*** (2.889)					
IM_w80					-0.032 (-0.539)				
Inv_90						-0.013 (-0.268)			
Sparen_90							0.045 (1.582)		
Wertsch_IN_90								0.040 (1.310)	
Wertsch_verGüter_90									0.078*** (2.835)
_cons	1.579 (0.799)	2.190 (1.213)	2.294 (1.277)	1.074 (0.589)	-2.763 (-1.166)	0.016 (0.008)	-0.796 (-0.393)	3.199* (1.662)	-1.034 (-0.613)
Number of observations	73	74	74	74	49	72	64	71	61
R2	0.498	0.519	0.524	0.585	0.435	0.564	0.596	0.537	0.684
Adjusted R2	0.468	0.483	0.488	0.555	0.369	0.531	0.561	0.502	0.655

note: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; t-statistics in parenthesis

11.1. Zusammenfassung Deutsch

Die hier vorliegende Diplomarbeit untersucht in wie fern ein großer Mittelschichtsanteil in einem Land eine positive und stabilisierende Wirkung auf die wirtschaftliche Entwicklung einer Volkswirtschaft hat. Die Mittelschicht wird dabei auf Basis des Einkommensanteils des 2-4 Quintils gemessen. Derart wird der Fokus nicht alleine auf die generelle wirtschaftliche Ungleichheit in einer Gesellschaft gelegt, sondern auf eine spezifische Struktur der Ungleichheit, nämlich der Polarisierung der Einkommen im unteren und oberen Einkommenssegment. Weiters ist wirtschaftliche Entwicklung nicht alleine durch das temporäre Wirtschaftswachstum zu bestimmen, sondern muss auch im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeit dieses Wachstums in Verbindung gebracht werden. Aus diesem Grund liegt ein bedeutender Fokus dieser Arbeit auf der Krisenresilienz von Volkswirtschaften.

In den Hypothesen, die dieser Studie zu Grunde liegen, führen die beiden Basiskonzepte dieser Studie, Polarisierung und nachhaltige Wirtschaftsentwicklung, zusammen. Zum einen gilt es die Hypothese zu testen, dass sich die wirtschaftliche Polarisierung einer Gesellschaft negativ auf deren Wirtschaftswachstum auswirkt. Zum anderen stellt sich die Frage, ob sich eine nicht-polarisierte Gesellschaftsstruktur und damit eine anteilmäßig größere Mittelschicht positiv auf die Widerstandsfähigkeit einer Volkswirtschaft im Zuge ökonomischer Schocks auswirkt.

In der theoretischen Herleitung wird herausgearbeitet durch welche Mechanismen sich Ungleichheit und darauf aufbauend Polarisierung auf die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes auswirken können. Diese Herleitungen wie auch die bestehenden Literatur bilden die Basis für die empirische Untersuchung dieser Studie. Die empirische Erhebung testet in einem zweigliedrigem Schema die beiden Hypothesen. Als Untersuchungszeitraum dienen die Jahre 2000-2009. Auf Basis dieses Zeitraums wird zum einen die Wirkung einer großen Mittelschicht auf das Vorkrisenwachstum 2000-2007 getestet und zum anderen deren Wirkung auf die Krisenresilienz (gemessen am Wachstumseinbruch) eines Landes. Die empirische Erhebung bedient sich quantitativer ökonometrischer Methoden und basiert auf einer Cross-Country-Analyse. Insgesamt fließen 118 Länder und 75 Wachstumsvariablen wie auch 10 Krisenvariablen in die Untersuchung ein. Als abhängige Variablen dienen zum einen das durchschnittliche Wirtschaftswachstum vor der Krise wie auch der Wachstumseinbruch, welcher durch die Wirtschaftskrise 2008 bedingt wurde – also ein direkter Trendvergleich zwischen den Perioden 2000-2007 und 2008/2009.

Die Ergebnisse untermauern die bereits in verschiedenen wissenschaftlichen Studien herausgearbeitet Zusammenhänge zwischen Ungleichheit und Wirtschaftswachstum. Spezifisch konnte gezeigt werden, dass die Größe der Mittelschicht eine signifikante und positive Wirkung auf das Vorkrisenwachstum hat. Als Wirkungskanäle sind hier vorwiegend das Humankapital und die Investitionstätigkeit zu nennen. Im Hinblick auf die Krisenresilienz konnte die Hypothese nicht bestätigt werden. Die Polarisierungsvariable erweist sich in keinem der getesteten Krisen-Modellen direkt als signifikant. Ganz im Gegenteil sind deutlich positive Korrelationen zwischen der Mittelschicht und jenen Indikatoren auszumachen, die sich in Zeiten der Krise als problematisch herausstellten. Zu diesen Indikatoren gehören unter anderem die Veränderung der privaten Verschuldung wie auch die Veränderung der Kreditvergabe inländischer Banken. Außerdem erweist sich das Einkommensniveau als negativ und hoch signifikant und weist so darauf hin, dass das Einkommensniveau eine bedeutsame Erklärungsmacht für die negative Krisenwirkung aufweist. Im Hinblick darauf, dass die Größe der Mittelschicht mit dem Einkommensniveau eines Landes positiv korreliert ist, zeigt sich, dass diese Krise in den verschiedenen Ländern durch jene Faktoren bedingt beziehungsweise verstärkt wurde, die mit einem hohem Einkommen und damit mit einer großen Mittelschicht auftreten, einher gehen.

11.2. Zusammenfassung Englisch

The research interest of this study is to investigate whether a stable middle class within a society has a positive and stabilising effect on the development of its economy and if so, to what extent. The middle class is defined as the income share of the second to fourth quintil. Therefore the study does not only focus on the general inequality within a society; but rather on a specific form of inequality which may be characterised as the polarisation of the income distribution in the lower as well as the higher income segment. Furthermore it has to be taken in consideration that the economic development should not be determined by the temporary economic growth only, as the issue of the sustainability of this growth is an important one as well (or even more). Due to this fact one of the main aspects of this study is the resilience of economies.

The hypotheses, which are evaluated in this study, fuse both basic concepts – polarisation of a society and sustainability of economic growth. On one hand, the hypothesis, that the economical polarisation of a society has a negative effect on its economic growth, should be tested. On the other hand, the aim is to answer the question, whether a non-polarised society – and therefore a stable middle class – has a positive effect on the resilience of an economy in case of an economic shock.

The theoretical derivation elaborates the mechanisms and interactions through which inequality – and in further consequence polarization – may take an effect on the economic development of a country. This derivation as well as the literature review form the basis for the further empirical research.

In the empirical part, the above-mentioned hypotheses are tested in a twofold scheme for the period from 2000 to 2009. Besides the effect of the middle class in a given country on its economic pre-crisis growth in the periode 2000- 2007, the economic resilience during the crisis 2008/2009 (measured through the “growth collapse”) has to be tested. The empirical investigation uses quantitative econometric methods and is based on a cross-country-analysis. In total, 118 countries, 75 variables for growth and 10 variables for the crisis are used for the analysis. As dependent variables the average economic growth before the crisis and the “growth collapse” following the crisis are used – which results in a direct trend comparison between the periods 2000-2007 and 2008-2009.

The results support the connections between inequality and economic growth that have already been revealed in various scientific studies. Specifically, it could be shown, that the size of the middle class has a significant positive effect on the pre-crisis economic growth - human capital as well as investing activities may be pointed out as transmission channels.

The second hypothesis – regarding the effects on the resilience of a country – could not be proven. The variable for polarization did not show to be significant in any of the tested crisis models. On the contrary, significantly positive correlations between the middle class and certain indicators that proved to be problematic during crisis, could be found. These indicators include the rate of change regarding private credit levels as well as the rate of change regarding the domestic credit provided by banking sector, and others. Furthermore the income level proves to be negative and highly significant and therefore indicates that it should be considered as an important factor for negative crisis impact

Regarding the fact, that the size of the middle class is positively associated with the income level within a country, it can be seen, that the depth of the crisis was determined by these factors, which correlate with a high income level and therefore with a big middle class.

11.3. Lebenslauf und akademischer Werdegang

P E R S Ö N L I C H E A N G A B E N :

Name	Julia-Rita Warmuth
Geburtsdatum:	1.März 1987
Geburtsort	Wien
Staatsbürgerschaft	Österreich
Email	j.warmuth@mcwise.at

A U S B I L D U N G

01/2010-06/2010	Auslandssemester an der ITAM (Instituto Tecnológico Autónomo de México) in México-City
10/2006 – heute	Wirtschaftsuniversität Wien, Studium: VWL&Sozioökonomie
10/2005 – 09/2013	Hauptuniversität Wien, Studium: Internationale Entwicklung
1997-2005	Gymnasium Wien IX, Wasagasse, Matura mit gutem Erfolg
1993-1997	Volksschule Piaristen, Wien

B E R U F L I C H E T Ä T I G K E I T E N I M A K A D E M I S C H E N B E R E I C H

01/2011 – 07/2013:	Institut für höhere Studien (Abteilung Gesundheitsökonomie) – studentische Mitarbeiterin • Umfassende Mitarbeit bei wissenschaftlichen Berichten und Publikationen • Daten- und Literaturrecherchen in wissenschaftlichen Bibliotheken und im Internet • Datenaufbereitung und Datenanalyse
--------------------	--

- 02/2012 – 07/2012 Wirtschaftsuniversität Wien – Tutorin am Institut für VWL (Prof. Karl Aiginger)
- Korrekturtätigkeiten
 - Administrative Unterstützung bei der Durchführung eines Seminars

AUSLANDSAUFENTHALT

- 01/2010 – 08/2010 Studien- und Praktikumsaufenthalt in Mexiko (am Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) und bei der österreichischen Außenhandelsstelle)

AUSSERUNIVERSITÄRE BILDUNGSTÄTIGKEITEN

Zweimalige Teilnahme an der internationalen Sommerakademie des ÖSFK (Österreichisches Studienzentrum für Frieden und Konfliktlösung) zu den Themen „Globale Armutsbekämpfung“ und „Privatisierung der Sicherheit und das Chaos der ‚neuen‘ Kriege“.

- 2008 Verfassung und Präsentation eines Papers für die Onlinepublikation (Safran, Paper 05): „Armut als Kriegsauslöser“
- 2009 Mitarbeit an einem Workshop (von FIAN geleitet)