



서울대학교 한국경제와 K학술확산 연구센터

Center for Korean Economy and K-Academics at Seoul National University



목차

1	학습안내	1
2	강의	3
3	Lecture	33
4	讲义	72
5	퀴즈	99
6	보고서	103
7	자료	105





학습안내

01

과목소개

한국은 식민지 지배를 받은 나라가 해방 후 빈곤으로부터 탈출하여 선진국으로 진입한 보기 드문 사례로서 세계의 주목을 받고 있다. 도대체 한국에서 무슨 일이 일어난 것일까? 이 강좌는 이 문제에 대한 답을 모색하고자 한다. 이를 위해 개항 이후 조선의 경제가 어떤 상황에 있었고, 식민지 지배를 통해 어떻게 변모되었는지, 해방 후 한국의 고도성장이 어떻게 이루어졌고, 이 과정에서 한국인의 삶이 어떻게 바뀌어 왔는지를 살펴본다. 나아가 한국경제가 현재 직면한 문제를 긴 역사적 관점에서 생각해 본다.

02

학습목표

- (1) 한국의 경제성장 과정을 역사적 사실과 경제학의 논리에 부합하도록 이해한다.
- (2) 각 시대의 제도와 경제시스템이 어떻게 달랐는지를 학습한다.
- (3) 제시된 도표를 작성하는데 이용된 통계 데이터의 특성과 한계가 무엇인지를 학습한다.

03

기대효과

이 강좌는 지난 100여 년에 걸친 한국경제의 변모 과정을 가능한 한 그래프를 이용하여 수량적으로 이해하고 외국과도 비교함으로써 수강생들이 한국경제의 역사와 현재 처한 상황을 객관적으로 바라보는 안목을 키우고자 한다. 한국인의 근현대사에 관한 인식에는 식민지 지배와 분단의 경험으로 인해 민족주의나 이념 대립의 영향을 받는 경우가 많다. 그중에는 사실에 입각해 있지 않거나 경제학의 논리에도 맞지 않는 경우가 적지 않은데, 이 강좌는 수강생들이 이를 비판적으로 인식하고 한국 근현대사를 균형 잡힌 시각으로 바라볼 수 있도록 한다.



04

주차별 구성

1주차	경제성장사를 보는 시각
2주차	거시경제와 성장의 원천
3주차	화폐금융과 재정
4주차	인적 및 물적 자본의 형성
5주차	생활수준과 불평등
6주차	개항기: 비숍의 기행문을 통한 관찰
7주차	식민지배와 제도변화
8주차	식민지기 경제개발
9주차	해방, 분단, 전쟁과 원조경제
10주차	고도경제성장
11주차	정책전환과 사회개발
12주차	저성장 속의 한국경제





서울대학교
SEOUL NATIONAL UNIVERSITY

강의



서울대학교 한국경제와 K학술확산 연구센터

Center for Korean Economy and K-Academics at Seoul National University

5

주차

생활 수준과 불평등

5-1

생활 수준

수강생 여러분, 안녕하세요. <한국경제성장사> 강좌를 맡은 김낙년입니다. 이번 강좌를 통해 만나게 되어 반갑습니다. 이번 강의는 다섯 번째 강의로 '생활 수준과 불평등'에 관해 살펴보겠습니다.

지난 강의까지는 GDP 또는 1인당 GDP를 중심으로 살펴보았지만, 거기에는 몇 가지 한계가 있습니다. 첫째는 1인당 GDP는 생활 수준을 보여주는 유용한 지표이지만 거기에서 포착되지 못한 것들도 많습니다. 예컨대 근로시간이 적어 여가를 누리는 나라와 그렇지 못한 나라가 있지만, GDP에는 그 차이가 반영되지 않습니다. 환경이나 건강, 수명 등도 그러합니다. 교육의 보급도 생활 수준을 나타내는 한 요소로 볼 수 있지만, 그에 관해서는 인적자본의 형성을 다룬 지난 4주차 강의에서 살펴본 바 있습니다.

둘째, 1인당 GDP는 평균소득을 보여주는 것이기 때문에 그 소득이 어떻게 분포되어 있는가를 보여주지 못합니다. 소득이나 부의 편중이 극심할 경우 평균값만으로는 하층의 생활 수준을 가늠하기 어렵습니다. 이번 강의는 이러한 주제를 다루고자 합니다.

여기서는 1인당 GDP로 포착하기 어려운 생활 수준의 변화를 보여주는 지표로서 근로시간 또는 그 이면의 여가 문제와 수명에 초점을 맞추고자 합니다. 먼저 한국의 근로시간이 매우 길어 세계적으로도 일을 가장 많이 하는 나라라고 평가를 받아 왔습니다. 그만큼 여가를 제대로 누리지 못했다고 할 수 있겠습니다. 그렇지만 근로시간이 1980년대 이후 빠르게 줄어들고 있는 것도 사실입니다. 그 실태를 통계 자료로 확인해 보겠습니다.

그림 5-1에는 한국의 주당 평균 근로시간의 장기 추이를 보였습니다. 통계청은 1963년부터 경제활동인구조사를 시행해 있는데 이를 통해 산업별로 취업자들의 평균 근로시간을 알 수 있습니다.



그에 따르면 2021년 현재 한국 취업자는 주당 평균 39시간을 일한 것으로 나옵니다. 하루 8시간씩 5일 근무하면 주당 40시간이므로 대략 그 수준임을 알 수 있습니다. 그 추이를 보면 1980년대가 55시간으로 가장 높았고, 1960년~1970년대에는 근로시간이 늘어났다가 1990년대 이후에는 감소하는 역 U자의 양상을 보이고 있습니다.

산업별로 보면 농림어업과 제조업 또는 서비스업의 양상이 많이 다릅니다. 농림어업에서는 근로시간이 다른 산업보다 훨씬 적었습니다. 예컨대 농업은 자연환경의 영향을 크게 받아 일이 집중되는 농번기가 있는가 하면 일이 별로 없는 농한기가 상당히 길기 때문입니다.

그림 5-1에 따르면 1960년~1970년대에는 제조업과 서비스업의 근로시간이 늘어나는 추세를 보였지만, 취업자의 구성이 농림어업에서 제조업과 서비스업 쪽으로 옮겨감에 따라 평균 근로시간이 늘어나게 된 것을 알 수 있습니다. 근로시간이 감소하게 된 것은 후술하듯이 다른 나라에 비해 한국의 근로시간이 훨씬 많다는 비판이 컸고, 이를 줄이기 위한 제도나 정책의 역할이 컸다고 생각됩니다.

근로기준법에는 하루 또는 1주일에 허용되는 근로시간의 한도를 예컨대 8시간이나 40시간으로 정하고 있고, 휴일과 유급 휴가에 대해서도 규정을 두고 있습니다. 고도성장기에는 근로기준법이 있어도 제대로 준수하지 않는 사업장도 많았지만, 그러한 일이 점차 어렵게 되었습니다. 특히 2000년대에 들어와 주 5일제 근무가 확대되면서 평균 근로시간이 빠르게 감소하고 있습니다.

다른 자료에서도 유사한 추이가 확인되고 있습니다. 그림 5-2는 고용노동부가 상용근로자 10인 이상을 고용하는 민간 사업체를 대상으로 임금과 근로시간 등을 조사한 임금구조기본통계조사에 의거한 것입니다. 그에 따르면 오른쪽 눈금의 빨간색으로 나타낸 월 근로일수는 1980년대에 25일 정도였던 것이 2000년대에 들어와 줄어들기 시작해서 근래에는 21일로 떨어졌습니다. 30일 중 평균 9일이 휴일이므로 주 5일제가 정착하였음을 알 수 있습니다.

그런데 그래프를 보면 하락 추세가 가끔 역전되는 톱니바퀴 양상을 보이고 있습니다. 그것은 이 데이터가 매년 6월을 대상으로 조사되었는데 거기에 포함된 휴일 수가 매년 일정하지 않고 하루 더 많거나 적은 해가 주기적으로 반복되기 때문입니다. 월 근로시간 수도 그 영향을 받아 톱니바퀴 양상을 보이고 있지만, 하락 추세가 뚜렷이 나타나고 있습니다. 이를 주당 평균시간으로 환산해 보면 그림 5-1의 양상과 다르지 않습니다.



그러면 한국의 근로시간을 다른 나라와 비교해 보면 어떤 수준일까요? 그림 5-3은 한국과 비교 대상으로 영국, 프랑스, 미국을 선정하여 제조업의 연간 근로시간을 제시한 것입니다. 각국의 데이터가 모두 존재하는 1980년~2000년을 보면, 영국과 미국은 연간 1,900시간을 일했고, 프랑스는 그보다 적은 1,600~1,800시간을 일한 것으로 나옵니다.

이에 대해 한국은 1980년에 거의 3,000시간에 육박하였고, 그 후 감소했다고 하지만 2000년에 2,660시간을 일한 것으로 나옵니다. 이들 선진국에 비하면 한국의 근로시간이 매우 길었음을 알 수 있습니다.

다만 선진국의 경우에도 19세기 말인 1870년에는 근로시간이 매우 높아 프랑스와 미국은 3,200시간 일한 것으로 나옵니다. 그 수준은 한국에서 근로시간이 가장 길었던 1980년대 수준보다 더 높았습니다. 선진국에서 나타난 이러한 긴 근로시간은 제2차 세계대전 발발 전에 2,000시간 전후의 수준으로 떨어졌습니다.

그래프에서 제2차 세계대전 전은 30년~40년 단위로 제시되어 있었기 때문에 그 후의 10년 단위와 달리 근로시간이 실제보다 급속히 하락한 것으로 보이는 점에 유의하시기 바랍니다. 그 후 미국의 근로시간은 그 수준을 유지해 왔지만, 영국과 프랑스는 완만한 하락 추세를 이어갔습니다. 한국은 이들 선진국과 여전히 큰 격차를 보였지만 근래에도 빠르게 하락하고 있어 그들과의 격차를 좁히고 있습니다.

한편 한국인의 수명도 크게 늘어났습니다. 그림 5-4는 생명표를 이용하여 연령별로 생존율이 어떻게 변천해 왔는지를 보여줍니다. 생명표에는 각 연령별로 사망할 확률이 제시되어 있는데, 이 확률을 1에서 빼면 생존율이 됩니다. 한국에서 전체 인구를 전수 조사하는 센서스가 처음 실시된 것은 1925년이며, 그 후 거의 5년마다 센서스가 실시되었습니다.

그래프에서 1925년~1930년 또는 1950년~1955년으로 되어 있는 것은 5개년 평균값을 나타냅니다. 연령별 추이를 보면 태어나서 1년이 될 때까지 생존율이 낮았지만, 그 후 빠르게 높아져 10세~14세에서는 97%에 달한 후, 한동안 안정적으로 유지되다가 고령으로 감에 따라 생존율이 급속히 하락하는 양상을 보이고 있습니다.



여기서 주목이 되는 것은 앞 시기로 갈수록 영아 또는 유아의 생존율이 크게 낮아진다는 것입니다. 예컨대 1925년~1930년의 0세~1세 영아의 생존율을 보면 81% 정도로 태어난 영아 중에서 19%가 사망함을 알 수 있습니다.

그래프로 제시하지 않았지만 조선 후기에는 생존율이 훨씬 더 낮았던 것으로 보입니다. 차명수(2009)의 추정에 따르면 18~19세기에는 과반수의 영아가 사망하여 생존율이 50%에 미치지 못했던 것으로 나옵니다. 따라서 개항 이후 서구의 근대적 의료 기술이나 보건 지식이 유입되면서 영아 사망률이 낮아지기 시작했던 것으로 생각됩니다. 1980년에 오면 영아의 생존율은 97%에 달하고 2000년 이후에는 99.4%를 넘게 됩니다.

이와 함께 고령자의 생존율도 빠르게 높아졌습니다. 그래프가 최근 연도로 올수록 오른쪽으로 확대되고 있어 생존율이 급속히 떨어지는 연령이 계속 높아졌음을 알 수 있습니다. 예컨대 75세~79세 연령까지 생존할 확률은 1925년~1930년, 1950년~1955년, 1980년, 2000년, 2020년에 각각 39%, 46%, 65%, 75%, 88%로 높아졌음을 알 수 있습니다. 제시한 연도가 25년 또는 20년 간격으로 되어 있는데 20여 년이 지날 때마다 생존율이 7%~19% 포인트씩 높아진 셈입니다.

지난 100년 동안에 한국인의 수명 연장은 실로 괄목할만하다고 하겠습니다. 다만 유의할 것은 1925년~1930년과 1950년~1955년의 경우, 85세 이상의 연령 구간 설정되어 있지 않아 그보다 오래 생존한 자들이 모두 80세~84세 구간에서 사망한 것으로 처리되었지만, 실제로는 그보다 더 오래 생존한 경우가 있었습니다.

이를 감안하면 1925년~1930년과 1950년~1955년 그래프가 0이 되는 연령 구간이 80세~84세보다 더 높았을 것입니다. 1980년 이후에도 100세 이상을 한 구간으로 합쳐 놓았습니다. 그래프에서 모두 사망하는 연령 구간이 80세~84세 또는 100세 구간에 몰리는 부자연스러운 모습이 나타난 것은 그 때문입니다.

그림 5-5는 한국의 출생 시의 기대여명을 보여줍니다. 1925년~1930년에 기대여명이 놀랍게도 40세에도 미치지 못했는데, 그것은 앞에서 보았듯이 영유아 단계에서 사망률이 높았기 때문입니다. 그 후 기대여명은 계속 상승하여 2020년 현재에는 남자가 80.5세, 여자는 86.5세, 합계 83.5세에 달했습니다.



이 수준은 그래프로 제시하지 않았지만, OECD 국가 중에서도 상위 그룹에 속합니다. 즉 20세기 초에는 영유아 사망률이 매우 높아 기대여명이 매우 낮은 단계에 있었지만 100년간에 걸쳐 선진국 수준으로 급속히 catch up이 일어났음을 알 수 있습니다.

그림 5-6은 15세 남자의 기대여명을 다른 나라와 비교한 것입니다. 출생 시, 즉 0세가 아니라 15세의 기대여명을 보면 영유아기의 사망률의 차이를 배제하고 보는 셈이 됩니다. 미국의 경우 19세기 후반에는 45세 정도로 유지하다가 20세기부터 상승 추세가 나타납니다.

프랑스는 미국과 유사한 추이를 보였지만, 제1-2차 세계대전이 일어난 1910년대와 1940년대에 하락한 것이 눈에 띕니다. 프랑스 여자의 경우 그래프로 제시하지 않았지만, 세계대전기에 기대여명이 떨어지는 현상은 나타나지 않았습니다. 미국과는 달리 유럽이 세계대전의 전장이 되었고 그 영향을 주로 남자에 집중되었기 때문으로 보입니다.

일본의 제2차 세계대전 전에는 44세 수준에 머물러 있었지만, 전후에 빠르게 상승하여 다른 나라를 능가하였습니다. 이에 대해 한국은 1970년 이후의 데이터밖에 없는데, 1970년대에 한국과 선진국인 프랑스, 미국, 일본과의 기대여명의 격차가 7세 정도로 나왔는데, 그 후 빠르게 catch 하여 미국을 넘어섰고 프랑스와 같은 수준에 달했습니다.

한국은 이전 시기 데이터가 없지만, 기대여명이 다른 나라에 비해 상당히 낮았을 것으로 생각되며, 1970년 이후 보였던 빠른 catch up의 양상이 그 이전부터 나타났을 것으로 생각됩니다.

그런데 이러한 수명의 연장은 평균값으로 본 것인데, 거기에 계층 간의 차이가 없었을까요? 누구나 무병장수를 바라고 있고, 또 계층 간에 이를 위해 쓸 수 있는 자원에 차이가 있다면 사망률이나 수명에서 격차가 나타날 것으로 예상할 수 있습니다. 그렇지만 한국을 포함한 대부분의 통계 당국은 성이나 연령에 따른 사망률이나 기대수명 격차에 관한 정보를 제공하지만, 계층 간 정보를 직접 조사하여 제공하지는 않고 있습니다.

그런데 통계청의『사망원인통계』는 사망신고서에 의거하여 작성되는데, 거기에는 사망자의 성별, 연령, 학력, 결혼상태, 거주 지역과 사망원인 등의 정보가 실려 있습니다.



이 자료와『인구센서스』를 이용하여 두 통계에 공통된 조사항목별로 예컨대 성별, 연령, 학력, 혼인 상태, 거주지역으로 세분해서 대응시키면 세분된 그룹별로 사망자 수와 인구수를 알 수 있고, 양자를 나누어 사망률을 구할 수 있습니다. 여기서 학력의 차이를 계층으로 간주한다면 사망률의 계층별 차이를 도출할 수 있습니다. 한국은 죽을 때까지도 사망신고서에 학력을 신고하게 만든 제도 덕분에 이것이 가능해졌다고 할 수 있겠습니다.

그림 5-7은 남자를 대상으로 계층별 사망률 격차가 연령별로 어떻게 달라졌는지를 보여줍니다. 여기서 계층이란 학력을 기준으로 상위 50%와 하위 50%의 두 계층으로 나눈 것입니다. 무학에서 대졸까지의 각 학력을 계층으로 간주하기는 어렵겠지만, 학력이 높은 상위 50%와 그 아래의 50%가 어느 정도 상하 계층을 나타내는 것으로 보아도 큰 문제는 없을 것으로 생각됩니다.

1985년부터 1995년, 2005년, 2015년의 4개 연도를 제시하여 10년 간격으로 어떤 변화가 나타났는지를 볼 수 있게 하였습니다. 각 연도의 평균 사망률을 100으로 두고 연령별로 상위 50%와 하위 50%의 두 그룹의 사망률을 제시한 것입니다.

하위 50%의 사망률은 평균인 100보다 위에 있고 상위 50%는 100 아래에 있기 때문에 100을 중심으로 하층과 상층의 사망률이 거울에 비친 것처럼 거의 대응하는 양상을 보이고 있습니다. 그래프에서 각 연도의 색깔을 구분하여 표시하였고, 하위 50%는 실선으로 표시한 반면, 상위 50%는 같은 색깔의 파선으로 표시하여 양자가 서로 대응하는 것을 알 수 있게 하였습니다.

예컨대 1985년, 초록색 실선과 파선으로 표시되어있는 40대의 경우 상위 50%의 사망률은 평균 100 대비 58인 반면 하위 50%의 사망률은 142로 나와 하위 50%가 상위 50%보다 사망률이 2.4배 높았습니다. 그 격차가 50대에 줄기 시작하여 60대에는 93 대 107로 줄었고, 70대 이후에는 97 대 103으로 거의 접근했음을 알 수 있습니다.

40대 전후로 젊을 때는 계층 간 사망률 격차가 크게 벌어져 있지만, 고령으로 갈수록 그 격차가 빠르게 줄어드는 것은 그 이후의 연도에서도 마찬가지로 확인됩니다. 아무리 계층 간 차이가 벌어져 있더라도 고령이 되면 사망률의 격차를 계속 유지할 수 없게 됨을 보여주고 있습니다.



그런데 여기서 주목되는 것은 10년마다 그 양상이 크게 달라져 왔다는 점입니다. 50대 이하 연령에서 계층 간 사망률 격차가 고령에 비해 상대적으로 크게 나타나는 양상은 지난 30년간 변하지 않았습니다. 그에 대해 60대 이상에서는 계층 간 사망률의 격차가 10년마다 크게 벌어지고 있는 것을 볼 수 있습니다.

예컨대 60대의 사망률 격차는 1985년에 93 대 107이었지만, 그 후에도 점차 벌어져 2015년에는 76 대 124로 확대되었습니다. 그리고 70대에서는 1995년까지는 계층 간 격차가 96 대 104 정도로 미미한 수준이었지만 그 후 벌어지기 시작해서 2015년에는 85 대 115로 확대되었습니다.

80대 이상에서 계층 간 격차가 2005년까지 98 대 102에 머물고 있었는데 2015년에 들어와서 91 대 109로 확대된 것을 볼 수 있습니다. 다시 말하면, 계층 간 사망률이 접근하는 연령대가 점차 높아지고 있으며, 이전 시기에서는 사망률의 차이가 거의 없었던 60대 이상에서 계층 간 격차가 빠르게 확대되어 왔음을 알 수 있습니다.

그림 5-8은 여자 사망률의 계층 간 격차를 마찬가지로 방법으로 구해 제시하였습니다. 여자의 경우 계층 간 격차의 폭이 상대적으로 작을 뿐만 아니라, 1985년에는 30대에서 계층 간 사망률 격차가 가장 컸지만 최근으로 올수록 그 연령이 점차 높아져 2015년에는 60대에서 격차가 가장 크게 벌어졌다는 점에서 남자와 다소 다른 양상을 보이고 있습니다. 그렇지만 60대 이상의 연령에서는 남자에게서 나타났던 특징들이 그대로 나타나고 있습니다. 즉 계층 간 사망률이 접근하는 연령대가 점차 높아지고 있으며, 60대 이상에서 계층 간 격차가 빠르게 확대되어 왔습니다.

다만 여기에서도 남녀 간 차이가 보이는데, 예컨대 여자는 80대 이상이 되면 계층 간 사망률 차이가 거의 없어진 데 비해 남자의 경우는 그보다 계층 간 차이가 큼니다. 즉 여자는 사망률의 계층 간 차이가 상대적으로 작고 고령이 되면 그 차이가 미미해지는 반면, 남자는 고령이 되어도 계층 간 사망률 격차가 상당히 유지된다는 것은 흥미로운 사실이라고 생각합니다.



5-2

소득 불평등

이번 시간은 한국 소득 불평등이 어떻게 변해 왔는지, 다른 나라와 비교해서 어느 수준인지 살펴 보고자 합니다.

개인의 소득을 정확히 파악하기는 매우 어렵습니다. 소득은 민감한 정보이므로 소득을 조사할 때 자기 소득이 얼마인지를 정확히 밝히지 않는 경우가 많습니다.

가계조사와 같은 서베이 자료는 개인이나 가구의 소득과 지출에 관한 상세 정보를 제공하지만, 후술하는 바와 같이 소득이 누락되거나 과소 보고되는 경우가 많습니다. 이에 대해 사업체를 대상으로 하는 임금조사의 경우는 근로자와 그를 고용한 사업체에 관한 정보를 비교적 정확히 얻을 수 있지만, 예컨대 일정 규모 미만의 사업체나 자영업자들이 대상에서 빠지기 때문에 전체를 대표하지 못하는 한계가 있습니다.

이에 대해 과세 자료는 국세청이 과세한 개인 소득을 정확히 알 수 있는 반면, 면세자들의 소득을 파악하지 못하는 한계가 있습니다. 여기서는 이러한 각 자료의 장단점을 감안하여 이용 자료로 가계조사, 사업체 조사, 과세 자료에 따라 세 가지로 나누어 소득분배의 실태를 살펴보고자 합니다.

한국의 대표적인 가계조사로서 먼저 통계청의『가계동향조사』를 들 수 있습니다. 피 조사가구가 매월 얼마의 소득을 얻고 소비하였는지 가계부를 작성하고, 이를 취합하여 분기 및 연간 통계로 발표하고 있습니다. 통계청이 발표하는 소득분배 지표는 오랫동안 이 자료를 이용하여 작성되어 왔습니다.

그림 5-9는 이 조사에 의하여 작성된 지니계수의 추이를 보여줍니다. 지니계수는 0과 1 사이의 값이며 높을수록 불평등이 높음을 뜻합니다. 거기에서 가장 계열이 긴 것은 도시 2인 이상 가구로 한정된 것인데, 빨간색 실선의 시장소득과 보라색 파선의 가처분소득의 지니계수를 제시하였습니다.



시장소득이라 하여 근로소득 사업소득 재산소득 사적 이전소득의 합계이며 세전 소득을 말합니다. 그에 대해 가처분소득이란 이 시장소득에 공적 이전소득인 공적연금, 기초연금, 사회수혜금을 더하고 공적 이전지출인 경상조세, 연금을 비롯한 사회보험 부담금을 뺀 처분가능소득을 말합니다.

양자의 차이는 소득재분배가 얼마나 이루어졌는지를 보여줍니다. 통계청은 현재 1990년 이후의 통계를 제공하고 있는데, 1982년~1989년의 점선으로 표시한 것은 이전에 공개된 마이크로 데이터를 이용하여 도시 근로자 가구의 지니계수를 소급 연장한 것입니다.

통계청은 조사대상을 2003년에 비농가 2인 가구로 확대하였고, 2006년부터는 1인 가구와 농어를 추가하여 전국의 모든 가구를 포함하게 되었습니다. 따라서 전체 가구를 대상으로 하는 소득분배 지표는 2006년 이후로 계열이 짧습니다.

그림 5-9에서 전체 가구의 시장소득 및 가처분소득 지니계수를 각각 초록색 표식과 연한 민트색 표식으로 나타냈습니다. 전술한 도시 2인 가구의 지니계수와 비교해 보면 지니계수가 크게 높아진 것을 알 수 있습니다. 그동안 조사대상에서 빠졌던 1인 가구나 농어가의 소득이 상대적으로 낮았는데, 그들이 추가되면서 불평등이 커진 것으로 나왔기 때문입니다.

그런데 가계동향조사의 이 결과는 얼마나 실태를 반영하고 있을까요? 이를 검토하기 위해 국세청의 소득세 과세 자료를 이용할 수 있습니다. 그림 5-10은 먼저 2010년도 납세자의 소득 구간별로 인원수를 구하고, 그 소득 구간에 맞추어 같은 해 가계동향조사로 파악된 소득자 수를 비교한 것입니다. 소득세 자료는 상층의 소득을 파악하는 데에는 문제가 없지만, 소득이 낮은 구간으로 가면 과세 미달로 빠진 자들이 점점 더 늘어납니다.

그림 5-10은 최상층의 인원수를 잘 식별할 수 있도록 Y축의 인원수를 통상의 눈금이 아니라 로그 눈금으로 제시하였습니다. Y축이 한 칸 높아지면 인원수가 10배씩 커지게 됩니다. 소득 구간의 단위는 100만 원인데, 예컨대 가장 높은 소득 구간은 5억 3,600만 원 이상이고, 가장 낮은 구간은 2,100만 원 미만으로 설정되어 있습니다.



그에 따르면 소득이 5,400만 원~7,500만 원 구간에서는 두 자료의 인원수가 근접하였지만, 소득이 그보다 더 높아지면 가계조사에서 파악된 인원수와의 괴리가 커집니다. 예컨대 1억 1,700만 원~2억 2,200만 원 구간에는 소득세 자료에는 19만 5,000명이 파악되었지만, 가계조사에서는 4만 6,000명이 파악된 데 불과합니다.

그보다 높은 소득 구간에서는 가계조사에서 파악된 소득자가 한 명도 없습니다. 최상위로 갈수록 소득의 누락과 과소신고가 두드러졌음을 알 수 있습니다. 여기서는 2010년의 경우를 예시하였지만 다른 연도도 크게 다르지 않습니다.

이를 소득의 종류별로 보면 근로소득과 금융소득은 원천징수되기 때문에 국세청이 그 소득을 정확히 파악하고 있다고 할 수 있습니다. 이에 대해 사업소득은 소득자의 신고에 의거하고 있는데, 과소신고의 유인이 크기 때문에 국세청이 파악한 사업소득이 실태를 정확히 반영한다는 보장이 없습니다. 근로소득의 경우에도 고소득층으로 갈수록 과소보고의 경향이 나는 것을 확인할 수 있습니다. 보다 심각한 것은 이자와 배당과 같은 금융소득입니다.

2010년에 가계조사로 파악된 금융소득은 국세청이나 국민계정으로 파악되는 전체 금융소득 50조 원의 5%에도 미치지 못한 것으로 나왔습니다. 보통 지난달에 자신의 금융소득이 얼마인지를 물으면 답하기 어렵습니다. 얼마간의 예금이 있는 경우도 그렇지만 금융소득이 많은 경우에도 이자나 배당 소득이 얼마인지를 면밀히 따져보지 않으면 정확히 알기 어렵습니다.

그 경우 응답을 하지 않을 수 있는데, 그로 인해 금융소득이 0으로 처리되었을 가능성이 높다고 생각됩니다. 특히 금융소득은 최상층에 집중되어 있음을 고려하면 그림 5-10에서 최상위 소득의 누락과 과소신고는 금융소득의 누락과 과소신고에 기인한 바가 크다고 생각합니다.

김낙년·김종일(2013)은 이 문제를 제기하였고, 이러한 소득의 누락과 과소보고를 보정하면 한국의 소득불평등은 종래 OECD 국가의 중간 정도로 인식되어 온 것과는 달리 실제로는 불평등이 가장 높은 그룹에 속하게 된다는 점을 밝힌 바 있습니다. 이것은 통계청의 소득분배 지표에 대한 불신과 비판으로 이어졌고, 소득분배 지표를 개선하는 계기가 되었습니다.



통계청은 2011년 이후『가계금융복지조사』를 시행하고 있었는데, 가계동향조사처럼 매달 가계부를 작성하는 방식이 아니라 매년 4월 초에 지난해의 소득을 묻는 방식으로 이루어집니다. 그리고 2016년부터는 이렇게 조사된 소득이나 비소비지출인 세금, 사회보험료 등을 국세청 등의 행정자료를 이용하여 누락이나 과소신고를 보정하고 있습니다.

이를 통해 가계조사의 정확도를 크게 높였다고 할 수 있습니다. 통계청은 소득분배 지표를 2016년 이후에는 이 가계금융복지조사에 의거하여 발표하고 있습니다. 앞에서 본 그림 5-9를 보면 세모표식으로 나타낸 지니계수가 그 결과입니다.

예컨대 2016년에 가계동향조사에서 전체 가구의 시장소득 지니계수와 처분가능소득 지니계수는 각각 0.353과 0.304였는데, 가계금융복지조사에서는 0.402와 0.355로 크게 높아졌음을 알 수 있습니다. 그림 5-9에서 가계동향조사에 의거한 지니계수가 2017년 이후 중단된 것으로 나온 것은 그 때문입니다.

그림 5-11은 2016년의 보정된 한국의 소득분배 지표를 OECD 국가와 비교한 것입니다. 파란색 동그라미 표식은 시장소득 지니계수를, 막대그래프는 처분가능소득의 지니계수를 각각 나타냅니다. 거기에서 보정되기 전의 가계동향조사에 의거한 처분가능소득 지니계수로 보면 한국은 OECD 국가 중 중간에 위치하고 있지만, 가계금융복지조사로 보정된 지니계수로서는 불평등이 높은 순으로 5번째에 위치하는 것으로 바뀝니다.

OECD 국가 중 한국보다 소득불평등이 높은 나라는 멕시코, 칠레, 터기, 미국임을 알 수 있습니다. 시장소득 지니계수를 보면 한국은 0.4 정도인데 스위스를 제외하면 가장 낮은 것으로 나옵니다. OECD 국가의 많은 나라에서 고령화가 한국보다 더 일찍 진행되었기 때문에 은퇴한 인구의 비중이 한국보다 상당히 높습니다. 그들은 연금을 수령하고 있어 처분가능소득이 있지만, 시장소득으로 보면 소득이 0인 경우가 많습니다.

많은 OECD 국가에서 시장소득 지니계수가 0.5 전후에 달해 한국보다 월등히 높게 나온 것은 그 때문입니다. 그와 동시에 그들의 시장소득 지니계수와 처분가능소득 지니계수의 차이가 크게 벌어져 있는데, 이를 소득재분배 효과라고 할 수 있습니다.



한국은 이들 국가에 비해 두 지니계수의 차이가 작아 소득재분배가 크지 않은 것으로 나옵니다. 거기에는 한국의 복지지출이 낮은 것도 한 요인이지만, 연금제도의 도입이 늦어 은퇴자 중에서 연금을 수령하지 못하거나 용돈 수준에 불과한 경우가 많은 것이 중요한 요인이라고 생각합니다.

그림 5-11은 2016년을 비교한 것인데, 그림 5-9를 보면 2016년 이후 최근까지 시장소득 지니계수는 횡보하고 있는 반면, 처분가능소득 지니계수는 빠르게 하락하고 있습니다. 그리고 이 시기는 1950년대 후반에서 1960년대 전반에 출생한 베이비붐머들이 본격적으로 은퇴하기 시작하는 시기입니다. 그들은 직장생활을 시작할 무렵인 1988년에 국민연금이 도입되었기 때문에 대부분 은퇴하면서 연금을 수령 할 것으로 생각됩니다.

그와 동시에 현재 연금을 수령하지 못한 그들보다 한 세대 위의 고령자들은 점차 사망하게 됩니다. 그 결과 은퇴자 중 연금을 수령하는 자의 비중이 현재보다 빠르게 높아질 것으로 예상됩니다. 한국에서 고령화가 진행됨에 따라 은퇴자의 비중이 빠르게 늘어나면 시장소득 지니계수는 높아지고, 처분가능소득 지니계수는 낮아지는 추세를 이어갈 것으로 생각됩니다.

그 다음은 사업체 조사를 이용한 임금소득의 격차를 살펴보겠습니다. 여기서는 노동부의『임금구조 실태조사』를 이용하는데, 1968년에『직종별임금실태조사』로 시작되었고, 2008년 이후에는『고용형태별임금조사』로 통합되었습니다. 현재 1980년 이후의 마이크로 데이터가 제공되고 있습니다. 전국의 상용근로자 10인 이상, 1999년 이후는 5인 이상 고용하고 있는 민간 사업체를 대상으로 근로자의 임금과 근로시간 등을 조사하고 있습니다.

『고용형태별임금조사』는 임시일용근로자를 포함하여 1인 이상 사업체로 대상을 확대하였습니다. 그렇지만 공공기관이나 자영업자 등이 조사에서 빠져 전체 취업자를 대표하지 못하는 한계가 있습니다. 한편 근로자 개인과 사업체에 관한 상세 정보를 얻을 수 있으므로 임금합수를 추정하여 임금분포의 변화에 영향을 미친 요인들을 분석할 수 있다는 장점이 있습니다.

먼저 그림 5-12는 이 데이터를 이용하여 각 근로자의 시간당 임금을 구하고, 그 분포를 지니계수로 제시한 것입니다. 1980년부터 계열이 가장 긴 것은 상용근로자 10인 이상을 고용한 사업체를 대상으로 한 것이고, 2008년 이후는『고용형태별임금조사』에 의거한 것인데 근로자 5인 이상 또는 1인 이상을 고용한 사업체를 대상으로 한 것입니다.



거기에는 근로자는 상용근로자 이외에 임시일용근로자까지 포함한 것입니다. 소규모 사업체에 고용된 근로자의 시간당 임금이 상대적으로 낮아 그들을 포함하니 지니계수가 높아졌음을 알 수 있습니다. 1인 이상 사업체에서는 지니계수가 한층 더 높아졌음을 알 수 있습니다. 그런데 그 추이를 보면 사업체 규모가 달라도 연동하고 있는 것으로 나옵니다.

1980년 이후 지니계수의 추이를 보면 1990년대 중엽을 바닥으로 하여 하락했다가 2009년까지 상승하여 U자형의 양상을 뚜렷이 보였습니다. 2010년 이후에는 기복을 보이고 있지만 2015년 이후 하락으로 돌아선 것으로 보입니다. 앞의 그림 5-9의 가계동향조사에 의거한 지니계수, 그중에서 도시 2인 이상 가구의 시장소득 지니계수의 추이와 비교해 볼 수 있습니다.

가계동향조사에 의거한 지니계수에는 임금 이외에 사업소득이나 금융소득이 포함되어 있고, 가구원의 소득을 합친 다음 가구원 수의 루트 값으로 나눈 균등화 소득으로 지니계수를 구했다는 점에서 근로자의 시간당 임금으로 직접 지니계수를 구한 그림 5-12와는 차이가 있습니다. 두 지니계수의 추이에서 1990년대 중엽을 바닥으로 하는 U자형의 양상을 보인 것과 2009년 이후 상승 추세가 꺾인 것은 유사한 점이라 할 수 있습니다.

다만 가계조사는 그림 5-9에서는 외환위기 직후에 지니계수의 급등이 나타났지만, 사업체 조사에서는 그러한 현상은 나타나지 않았습니다. 또한 1990년대 중엽을 바닥으로 하는 U자형이 모두 나타났는데, 가계조사에서는 1980년대 초보다 2009년 쪽의 지니계수가 더 높았지만, 사업체 조사에서는 반대로 나왔다는 점을 차이점으로 들 수 있습니다.

그러면 이러한 양상의 시간당 임금 격차의 추이를 규정한 요인이 무엇일까요? 여기서는 임금 격차를 규정하는 가장 중요한 요인으로서 성별, 학력별, 근속년수별, 사업체 규모별 격차가 시기별로 어떻게 나타났는지를 살펴보고자 합니다.

먼저 그림 5-13는 지난 42년간에 걸친 성별 격차의 추이를 보여줍니다. 그중에서 조정되지 않은 성별 격차란 여자의 시간당 임금의 단순평균이 남자에 비해 몇 % 차이가 나는지를 보여줍니다.



예컨대 1980년에는 그 격차가 -60%로 나왔는데, 남자의 시간당 임금이 100이면 여자는 그보다 60%가 낮은 40이었음을 보여줍니다. 그런데 이 성별 격차에는 여자가 남자보다 학력이 더 낮고 근속년수나 경력이 더 적기 때문에 임금이 낮을 수 있는데, 이 점은 고려하지 않은 단순평균 임금을 비교한 것입니다. 이를 그래프에서는 성별격차_Unadjusted로 제시하였습니다.

이에 대해 조정된 성별 격차, 즉 성별격차_Adjusted는 그러한 근로자의 인적 속성이나 사업체의 규모 등의 차이를 모두 통제한 시간당 임금의 순수한 격차를 보여줍니다. 이것은 매년의 데이터를 이용하여 아래의 식 5-1의 임금함수를 추정하는 방법으로 구한 것입니다.

$$\text{식 (5-1)} \quad \ln hW = \alpha + \beta_{sex} Sex + \beta_{edu} Edu + \beta_{tenure} Tenure + \beta_{size} Esize + \beta_i X_i + \epsilon$$

여기서 피설명변수인 $\ln(hW)$ 는 근로자의 시간당 임금을 구한 다음 log 값을 취한 것입니다. 그리고 Sex 는 여자인 경우는 1, 남자인 경우는 0가 되는 카테고리 변수이고, Edu 는 대졸 이상의 학력인 경우는 0이고 다른 학력의 경우는 각각 1이 되는 카테고리 변수이고, $Tenure$ 는 근속기간이 10년 이상인 경우는 0이고 그 이하는 4개 기간으로 나눈 카테고리 변수입니다. 고용된 사업체의 특성으로서 $Esize$ 는 500인 이상 사업체인 경우가 0이고 다른 규모의 사업체는 각각 1이 되는 카테고리 변수가 됩니다.

그 외의 설명변수를 X_i 라고 하였는데, 거기에는 경력, 직종, 산업, 노조 가입 여부 등의 변수가 포함되어 있습니다. 마지막으로 ϵ 는 오차항을 말합니다. 식 5-1에서 피설명변수가 log 값으로 되어 있으므로 여기서 추정된 계수 값 β_{sex} 가 1980년에 -0.406으로 나온 것은 여자의 시간당 임금은 다른 모든 설명변수들이 동일한 남자에 비해 40.6%가 낮다는 뜻이 됩니다.

앞에서 1980년 여자의 시간당 임금을 단순 평균한 것이 남자보다 60% 낮았으니까 양자의 차이인 19%는 예컨대 여자가 남자보다 학력이 낮거나 경력이 짧은 등 다른 설명변수의 차이로 설명된다는 뜻이 됩니다. 여기서는 1980년의 성별 시간당 임금 격차 40.6%가 그림 5-13의 성별 격차_Adjusted가 됩니다.



그림 5-13에 따르면 조정되지 않은 임금 격차는 1980년에 60%에서 2021년에 29%로 줄었으며, 조정된 성별 임금 격차는 같은 기간에 41%에서 17%로 줄었음을 알 수 있습니다. 시기별로 보면 2000년까지는 빠르게 축소되다가 2000년대에는 축소 추세가 다소 주춤한 후 다시 축소되는 추세를 이어가고 있습니다.

그리고 조정되지 않은 격차와 조정된 격차 간의 차이가 줄고는 있지만 여전히 남아 있는데, 그것은 여자가 남자보다 근속년수나 경력이 낮고, 학력이나 직종 또는 산업 등에서도 상대적으로 임금이 낮은 쪽에 더 많이 분포되어 있음을 보여줍니다.

그림 5-14는 동일한 요령으로 식 5-1에서 β_{edu} 를 추정한 결과를 보인 것입니다. 여기서는 위의 성별 격차와는 달리 조정된 순수 격차만을 보이고 있습니다. 대졸 이상 학력의 근로자가 받는 시간당 임금을 기준으로 하였을 때 1980년에는 중졸 이하는 58%가 낮았고, 고졸은 45%, 전문대졸은 27%가 낮은 것으로 나옵니다. 그것이 2021년에는 각각 18%, 15%, 12%로 축소되었습니다.

성별 격차와 마찬가지로 학력별 임금 격차에서도 지난 40년간에 괄목할만한 축소가 나타났다고 할 수 있습니다. 이를 시기별로 보면 1980년에서 1990년대 중엽까지는 학력별 임금 격차가 급속하게 줄어든 반면, 그 후 2000년대 중엽까지는 격차가 다소 확대되었다가 그 후 다시 축소되는 경향을 보이고 있습니다.

그림 5-15는 식 5-1에서 β_{tenure} 를 추정한 결과입니다. 근속기간을 5개로 나누고 10년 이상 근속자의 시간당 임금을 기준하여 그 이하 기간의 근속자들과의 임금 격차를 보인 것입니다. 그 추이를 보면 앞의 성별 학력별 격차와는 달리 2000년대 말까지는 기복이 있지만, 격차가 벌어지다가 그 후 축소되는 양상을 보였습니다.

다만 근속기간별로 양상이 달라 특히 1년 미만 근속자와의 격차가 컸습니다. 참고로 그래프를 제시하지는 않지만, 경력에 대해서도 동일한 방식으로 계수를 추정해 보면 경력 간 임금 격차는 전체 시기에 걸쳐 축소되는 추세를 보였습니다.

1980년에 1년 미만 경력자는 10년 경력자 대비로 40% 격차가 있었지만 2021년에는 20%로 반감한 것으로 나옵니다. 경력은 연령과 밀접하므로 연령별 임금 격차도 줄어드는 추세를 보였다고 생각합니다.



이에 대해 사업체 규모별로 시간당 임금 격차를 보면 상당히 다른 양상을 보였습니다. 그림 5-16은 위와 같은 요령으로 식 5-1에서 β_{size} 를 추정한 결과를 보인 것입니다. 그에 따르면 1980년의 시간당 임금은 사업체 규모로 10인~29인, 30인~99인, 100인~299인, 300인~499인의 순으로 500인 이상 사업체 대비로 각각 17%, 12%, 5%, 4%가 낮은 수준이었다가 바닥이라 할 수 있는 2015년에는 각각 40%, 35%, 29%, 17%로 격차가 확대된 후 최근에는 격차가 줄고 있습니다.

시기별로 보면 1980년~1993년에 걸쳐 격차가 확대되다가 줄어드는 조그만 U자형을 그렸고, 1993년 이후에도 더 큰 규모로 격차가 확대되다가 근래에 줄기 시작하는 큰 U자형의 양상을 보이고 있다고 할 수 있습니다. 1999년부터는 조사대상에 5인~10인 규모 사업체가 추가되었는데 500인 이상 사업체 대비 임금 격차는 2015년에 50%로까지 확대되었으며, 다른 규모의 사업체와 마찬가지로 U자형을 그리고 있습니다.

이상의 성별, 학력별, 근속 또는 경력년수별, 사업체 규모별 격차의 추이를 종합해서 보면 1980년~1990년대 중엽까지 시간당 임금 격차의 축소는 주로 학력별 성별 경력별 격차의 축소에 주로 기인하였음을 알 수 있습니다.

대학졸업자들이 꾸준히 늘어나 노동 공급이 크게 늘어났고, 성 또는 학력에 따른 차별에 대한 비판적 인식이 늘어난 것도 영향을 미쳤다고 생각됩니다. 그 후 2000년대까지 임금 격차가 크게 늘어난 것은 사업체 규모별 임금 격차의 확대가 주도하였습니다.

근속년수별 임금 격차도 이 시기에 확대되었고, 1990년대 중엽까지 빠르게 진행되었던 학력별 격차의 축소 추세가 다소 후퇴한 것도 이에 기여한 것으로 생각됩니다. 그리고 2010년 중반부터 현재까지는 임금 격차가 축소되고 있는데, 이상에서 살펴본 각 요소가 모두 임금 격차를 축소하는 방향으로 변했음을 알 수 있습니다.

그 외에도 정규직과 비정규직 간 임금 격차를 생각해 볼 수 있습니다. 다만 이들 임금의 단순평균을 비교하면 격차가 큰 것으로 나오지만, 식 5-1에 포함된 다른 설명변수를 통제하고 나면 순수한 임금 격차는 미미해지는 것으로 나옵니다. 비정규직의 경우 근속년수가 짧기 때문으로 생각됩니다.



2018년 박이택은 같은 자료로 불평등의 요인을 분해하는 방법을 통해 유사한 결과를 얻었습니다. 그는 이를 1980년대 초에 존재하였던 성이나 학력으로 단층화된 연공적 임금체계가 해체되는 과정에 있었던 것으로 해석하고 있습니다. 1990년대 중엽 이후 임금 불평등의 확대는 과거의 불평등 구조가 다시 살아난 것이 아니라 기업 규모별로 분절화된 다른 형태의 양극화 체계로 바뀐 것으로 보고 있습니다.

평균임금은 인적 속성뿐만이 아니라 사업체의 총요소생산성의 영향을 받으므로 노동자 간 임금 격차에는 사업체의 특성에 기인한 바도 크다고 할 수 있습니다. 특히 대기업과 중소기업 간에는 이러한 생산성의 차이가 크게 벌어졌는데, 그 차이가 누적된 것이 기업 규모 간 임금 격차의 확대로 나타난 것입니다. 이러한 ‘조직적 지대’를 근로자가 향유 할 수 있는 길은 대기업에 취직하는 것입니다.

그 결과 1990년대 이전에는 연공별, 학력별, 임금 격차를 전제로 해서 높은 학력을 얻고 경력을 쌓는 것이 중요했지만, 현재에는 좋은 직장을 잡는 것이 중요해졌고, 그를 위한 경쟁이 치열해졌다고 할 수 있습니다. 다만 근래에는 사업체 규모 간 임금 격차를 포함해서 격차가 모두 축소되는 방향으로 돌아섰는데, 이것이 노동시장에 미칠 영향에 대해서는 좀 더 지켜볼 필요가 있습니다.

앞에서 본 가계조사는 특히 최상위 소득자를 중심으로 소득의 누락과 과소신고의 문제가 있고, 사업체 조사도 임금 소득에 국한될 뿐만 아니라 조사대상에서 제외되는 부분이 있어 전체를 대표하지 못하는 한계가 있습니다.

이 문제를 보완할 수 있는 것이 과세 자료라고 생각합니다. 과세 자료의 경우에도 탈세된 경우가 있고 면세자들의 정보를 얻지 못하지만, 상위 소득자들의 실태를 파악하는 데에는 앞의 두 자료보다 우위에 있습니다. 근로소득과 금융소득의 경우에는 소득이 발생하는 곳에서 원천 징수되고 그 결과가 국세청에 보고되기 때문에 개인별 소득이 거의 정확히 포착된다고 할 수 있습니다.

그에 비해 사업소득 또는 임대소득의 경우에는 소득자의 신고에 의거하고 있으며, 세금을 줄이기 위한 과소보고의 유인이 높아 누락되거나 과소신고되는 부분이 적지 않을 것으로 생각합니다. 이러한 과세 자료의 특성을 감안할 때 이를 이용하면 예컨대 상위 1% 또는 10%의 소득자가 전체 소득의 몇 %를 차지하는가를 보여주는 소득분배 지표를 만들 수 있습니다.



국세청은 소득 구간별로, 예컨대 2016년은 연소득이 1,000만 원 미만에서부터 10억 원 이상까지를 15개 구간으로 나눈 통계표를 제시하고 각 구간의 소득자 수와 그들의 소득액 및 과세액을 보여줍니다. 이때 이 자료를 통해 얻을 수 있는 것은 과세된 소득자에 관한 정보뿐이므로 별도로 전체 소득자 수와 전체 소득을 알 필요가 있습니다.

전체 소득의 경우는 국민소득인 GDP에서 가계로 귀속되는 소득을 가져올 수 있고, 전체 소득자 수의 경우는 소득자 여부의 경계가 애매한 경우가 많아 보통 20세 이상 성인 인구를 이용합니다. 이를 이용해서 성인 인구를 소득이 높은 순으로 줄을 세운 다음, 과세 자료에서 얻은 상위 1% 또는 10%에 해당하는 자의 소득을 전체 소득으로 나누어 각각의 소득 비중을 구합니다.

그런데 한국의 과세 자료는 개인별로 모든 소득을 통합해서 보여주지 못합니다. 예컨대 국세청에 종합소득을 신고할 때는 모든 소득을 신고해야 하지만, 종합소득을 신고하지 않아도 되는 예외가 광범위하게 인정되고 있습니다. 예컨대 사업소득자는 종합소득을 신고해야 하지만, 근로소득만 있는 경우에는 근로소득 연말정산 신고로 끝나고 그 외에 다른 소득이 일정 규모를 넘지 않는 경우는 종합소득 신고가 면제되고 있습니다.

다만 여러 종류의 소득이 일정 규모 이상이면 예컨대 금융소득이 2,000만 원 이상이면 종합과세 신고 대상이 됩니다. 그 외에도 일용근로자의 경우는 근로소득이지만 연말정산을 하지 않기 때문에 따로 분리하여 집계되고 있습니다. 따라서 모두가 종합소득을 신고하는 미국과 비교할 때 과세 자료로 개인별 소득을 파악하는 데 어려움이 있습니다.

그림 5-17은 국세청에 신고한 근로소득과 종합소득을 대상으로 위의 방법으로 상위 1%의 소득 비중이 어떻게 변해 왔는지를 보여줍니다. 거기에서 근로소득이란 일용근로소득까지 포함한 것입니다. 종합소득이란 종합소득 신고자를 대상으로 소득순으로 20세 이상 인구의 1%에 해당하는 자들이 전체 소득에서 차지하는 비중을 제시하였습니다. 거기에는 사업소득과 2,000만 원 이상의 금융소득이 포함되어 있으므로 최상위 소득자들은 여기에서 포착되어 있다고 할 수 있습니다.



그런데 근로소득이 있으면서 종합소득을 신고한 경우가 있어 그만큼 근로소득과 종합소득 자료가 중복될 수 있는데, 2015년에 종합소득의 28%가 그러합니다. 그래프의 전체 소득이란 이러한 중복 되는 부분을 뺀 소득을 말하며 소득순으로 성인 인구의 상위 1%가 차지하는 소득의 비중을 말합니다. 보통 소득집중도를 말할 때는 이 전체 소득을 가리킵니다.

이에 의거하여 먼저 근로소득을 대상으로 해서 구한 상위 1%의 소득 비중을 보면 1960년대에는 5% 전후에서 1970년대 중엽에 6%로까지 높아진 후 하락하는 추세를 보였습니다. 1986년~1994년은 데이터가 없지만, 그 후 2010년까지 빠르게 상승하였고, 그 후 하락 또는 정체하고 있다가 최근에 다시 고개를 들고 있는 것을 알 수 있습니다.

앞의 사업체 조사에서 얻은 1980년 이후의 시간당 임금 지니계수 추이와 비교해서 크게 다르지 않은 것으로 보입니다. 이에 대해 사업소득과 금융소득을 중심으로 하는 종합소득의 추이를 보면, 1990년대 말까지 5% 전후 수준에 머물고 있었는데, 그 후 급속히 상승하여 최근에는 12%를 넘어선 것을 알 수 있습니다.

2010년대에는 근로소득은 하락 또는 정체하고 있음에도 불구하고 비근로소득은 빠른 상승세를 이어갔다고 할 수 있습니다. 양자를 합친 전체 소득의 집중도를 보면 1976년~1985년에는 7%를 조금 넘는 수준이었지만, 1990년대 중엽 이후 급속히 상승하여 2011년에 12%에 달했고, 그 후 일시적으로 하락하기도 하였지만, 다시 상승 추세를 이어가 최근에는 15%에 달했습니다. 비근로소득 중에서도 배당소득이 근래에 빠르게 늘어난 것이 소득집중도를 높인 가장 큰 이유라고 생각합니다.

1986년~1994년에는 근로소득 데이터가 없어 전체 소득도 공백으로 되어 있는데, 종합소득의 추이와 크게 다르지 않았을 것으로 생각됩니다. 1990년대 말부터 2010년까지는 근로소득과 비 근로소득이 모두 빠르게 상승하여 전체의 소득집중도가 급등하였지만, 그 후에는 두 소득의 추이가 하락과 상승으로 갈라졌다는 점이 주목됩니다.

그림 5-17은 해방 후를 대상으로 자료 이용이 가능한 경우를 제시하였지만, 해방 전으로도 연장할 수 있습니다. 당시 1934년 조선소득세령에 의해 현재의 종합소득세에 해당하는 제3종 소득세가 처음 도입되었으며, 그 후 10년간에 걸쳐 소득세 통계를 이용할 수 있습니다.



해방 후에는 소득 종류별로 분리 과세가 시행되었다가 1975년에 다시 종합소득세로 이행하여 현재에 이르고 있습니다. 그림 5-17에서 1975년 이전에 종합소득 데이터가 없는 것은 그 때문입니다. 해방 전에도 인구센서스가 이루어졌고 국민계정 통계도 추계되어 있으므로 이를 이용하여 소득 집중도를 구할 수 있습니다.

이처럼 과세 자료를 이용하면 장기에 걸쳐 일관된 소득분배의 추이를 볼 수 있는데, 이것은 기존의 서베이 자료에서는 기대할 수 없는 과세 자료의 장점이라 할 수 있습니다.

그림 5-18은 앞서 살펴본 한국의 전체 소득 상위 1%의 소득 비중을 다른 나라와 비교한 것입니다. 거기에 한국의 해방 전 추정 결과도 제시하였는데, 17%~21%로 상당히 높게 나왔습니다. 그 내역을 보면 사업소득, 지대, 급여가 중심인데 지대의 비중은 하락하고 있었고 금융소득은 5% 정도의 비중을 차지하고 있었습니다.

한국은 데이터의 공백이 길지만, 해방 전과 해방 후의 상위 1% 소득 비중의 급격한 하락은 주로 해방 직후에 일어난 변화라고 생각됩니다. 먼저 해방 전 한국의 높은 불평등 수준은 식민지기 체제의 특성이 반영된 것으로 볼 수 있습니다. 한국에 들어온 일본 식민자들은 자본과 기술 면에서 한국인보다 현격한 우위를 가지고 있었습니다.

예컨대 1930년대 주식회사 자본금의 90% 정도는 일본인이 투자하고 있었으며, 대기업이나 금융기관의 임원은 주로 일본인이었습니다. 1940년에 전체 인구의 2.9%에 불과한 일본인이 전체 경지의 9.5%를 차지하고 있었고, 그중에는 대지주가 많았습니다. 최상위 소득자로 갈수록 일본인의 비중이 압도적으로 많았을 것으로 생각합니다.

해방 후 일본인들은 모두 한국으로부터 철수하지 않을 수 없었는데, 그들이 소유하고 있던 재산과 사업체는 해방 후 미군정의 관리하에 놓였다가 한국 정부에 이양된 후 1950년대에 걸쳐 민간에 불하되었습니다.

이 과정에서 과거 일본인 소유의 사업체는 자본이나 기술을 의존해 왔던 일본과의 관계가 단절되었을 뿐만 아니라 남북분단과 체제 전환의 정치적 혼란 속에서 제대로 운영되기 어려웠습니다. 따라서 전전에 일본인이 취득하였던 높은 소득이 그대로 한국인에게 귀속되었다고 보기 어렵습니다.



한국인 내부의 소득 격차에서 중요한 것이 경지 소유의 불평등에 기인한 것입니다. 경지 소유를 둘러싼 지주와 소작 농민 간의 계급 갈등은 해방 후 농지개혁으로 이어졌습니다. 농지개혁에 관해서는 나중에 좀 더 살펴볼 예정이지만, 그 과정에서 당시 최상층 소득자의 다수를 차지하고 있었던 지주계급이 몰락하였습니다.

다시 말하면 해방 전에는 민족 간 또는 지주와 소작인 간의 소득 격차가 심각하였는데, 해방으로 기존 체제가 무너지고 불평등이 크게 완화된 상태에서 한국이 출발하게 되었다고 할 수 있습니다.

한국의 소득집중도의 수준과 추이를 미국, 일본, 프랑스와 비교해 보겠습니다. 그림 5-18에 따르면, 각국의 소득집중도가 전전에 매우 높은 수준에 있었던 것은 다른 나라도 마찬가지였고, 전후에 급격히 낮아진 후 1970년대까지는 안정적으로 추이 하였음을 알 수 있습니다.

제2차 세계대전기에 각국의 소득집중도가 크게 떨어진 것은 최상층에 집중되어 있던 금융자산 가치와 소득이 전전의 충격으로 급락하였고, 급여 소득에서도 격차를 줄이는 쪽으로 규제가 이루어졌기 때문입니다.

그런데 1980년대 이후에는 소득집중도가 급속히 상승한 영미형 국가와 그렇지 않은 유럽·일본형 국가의 분화가 나타났음을 알 수 있습니다. 특히 미국은 전전의 높은 불평등 수준으로 다시 돌아가 커다란 U자형의 양상을 보이고 있습니다. 한국의 소득집중도는 1990년대까지는 유럽·일본형 국가에 가까운 수준이었지만 그 후 빠르게 상승하여 근래에는 두 유형의 중간 정도에 위치하고 있는 것을 알 수 있습니다.

그림 5-19는 근로소득에 한정한 상위 0.1%의 소득집중도를 미국 및 일본과 비교한 것입니다. 과세 자료에서 파악된 소득자는 전수 조사된 것이기 때문에 상위 0.1%와 같이 최상층으로의 소득집중도를 보일 수 있습니다. 이것은 샘플 조사에서는 불가능한 과세 자료의 장점이라 할 수 있습니다.



그에 따르면, 미국은 제2차 세계대전 이전에 2.5% 정도의 수준에 있다가 전후 크게 하락한 다음 1970년대 이후 급속히 상승하여 전전의 수준을 2배 가까운 수준으로 상승하는 U자형을 보였습니다. 이에 대해 일본은 소득집중도가 1% 전후의 수준에서 비교적 안정되었다는 점에서 뚜렷한 대조가 돋보입니다. 한국의 경우는 대체로 일본에 가까운 수준을 유지해 왔지만, 외환위기 이후에는 소득집중도는 급속히 상승하여 점차 미국 쪽으로 한 걸음 다가선 것을 알 수 있습니다.

그러면 1990년대 중엽 이후 한국에서 근로소득으로 한정해서 보거나 전체 소득으로 보더라도 최상층으로의 소득집중이 빠르게 높아진 것은 왜일까요? 앞의 사업체 조사를 이용한 분석에서는 기업 규모 간 임금 격차가 이 시기 불평등의 확대를 주도한 것으로 나타났습니다. 여기서는 특히 최상위 소득의 동향에 영향을 주었을 것으로 생각되는 요인을 몇 가지 추가로 고려해 보고자 합니다.

먼저 외환위기 이후 기업지배 구조의 변화와 성과주의 보수체계가 확산된 점을 들 수 있습니다. 한국의 경우 외환위기를 계기로 기업경영 시스템이 개편되면서 대기업을 중심으로 부분적으로 영미식 지배구조가 도입되었습니다. 기업의 자금조달이 종래의 은행 중심에서 자본시장 쪽으로 옮겨감에 따라 기업경영에서도 종래에 비해 자본시장에서 평가되는 기업가치를 극대화하거나 투명성을 높이는 방향으로 나아갔습니다.

이러한 변화 요구는 국내기업에 대한 외국인 투자자의 지분참여 확대로 더욱 강해졌습니다. 한편 기업의 규모가 커지고 사업 내용의 복잡화·전문화·첨단화가 진행됨에 따라 전문경영인의 역할이 커졌습니다. 이 과정에서 대기업집단인 재벌에서는 소유경영자와 전문경영인의 역할 분담이 나타났는데, 소유경영자는 계열사 또는 사업부의 경영을 전문경영인에게 맡기는 대신, 그 성과를 평가하고 보상하는 방식으로 그들을 통제하고자 하였습니다.

이를 위해 대기업 CEO와 임원에게는 경영의 책임과 함께 파격적인 보상과 스톡옵션이 주어졌습니다. 이것은 대기업집단 내부에서 계열사 또는 사업부 간의 경쟁을 통한 CEO 시장이 형성되었음을 뜻합니다. CEO뿐만 아니라 그 이하의 직원에 대한 보상체계에서도 종래의 연공 방식 대신에 연봉제와 인센티브제와 같은 성과주의 방식이 외환위기 이후 빠르게 확산되었다는 점이 지적되고 있습니다.



앞의 그림 5-19에서 본 근로소득자 상위 0.1%에 들어가는 자는 2010년에 16,971명이 되는데, 그중에는 기업이나 금융기관의 CEO나 임원이 대부분 포함되어 있을 것으로 볼 수 있습니다. 거기서 상위 0.1%의 소득 비중이 2%라고 하면, 그것은 평균 소득의 20배에 해당하는 것이 됩니다.

그에 따르면, 1960년대 말에는 미국, 일본, 한국이 모두 그 소득 배율이 10배 정도의 수준에 머물러 있었는데, 미국은 1970년대 이후 상승하기 시작하여 1990년대 말에는 40배를 넘는 수준으로까지 급등하였습니다. Forbes에 의거해서 미국의 상위 100대 CEO들의 평균수입으로 더욱 좁혀서 근로자 평균 소득 대비로 보면 1970년 이후 30년간에 걸쳐 대략 100배에서 1,000배로 늘어난 것으로 나옵니다.

이에 비해 일본은 10배 전후의 수준을 유지하다가 근래에 13배로 약간 상승하는 기미를 보이고 있습니다. 두 나라 사이에 이렇게 뚜렷한 대조가 나타난 것에 관해서 Moriguchi and Saez(2008)는 기업 경영자의 선발을 둘러싼 외부 노동시장의 발달 여부를 중요한 요인으로 들고 있습니다. 즉 미국 기업의 경우 경영자는 주로 경쟁적인 외부 노동시장에서 선발되며, 특히 스타 경영자를 둘러싼 경쟁이 치열합니다.

그에 대해 일본에서는 범용적인 기술보다는 해당 기업에서만 사용되는 기술을 중시하며, 기업 경영진도 내부에서 승진한 자들로 채워지기 때문에 경쟁적인 외부 시장이 발달되지 못했습니다. 일본의 기업별 노조와 같은 제도도 기업 내 임금 격차의 확대를 막은 요인으로 지적되고 있습니다.

이에 대해 한국은 근로소득자 상위 0.1%의 보수가 1990년대 말까지 전체 근로자 평균의 10배 전후의 수준을 유지하였지만, 외환위기 이후에 급등하여 근래에는 20배가 넘는 수준으로까지 늘어났습니다. 그 소득의 수준이나 증가 속도에서 일본과는 달라진 경로를 밟고 있으며, 미국 쪽으로 한 걸음 다가선 것으로 보입니다.

거기에는 외환위기 이후 전술한 성과주의적 보상을 강화하는 방향으로 기업경영 시스템이 바뀐 것이 영향을 미쳤다고 생각합니다. 특히 대기업집단 내부에서 계열사 간의 경쟁을 통한 CEO 시장이 형성된 점이 주목되는데, 이것은 CEO 시장의 범위와 그 보수 인센티브의 활용이라는 점에서도 미국과 일본의 중간적 형태라고 할 수 있습니다.



또 하나 고려할 요인은 소득세의 세율구조가 특히 최상층 소득자에게 유리한 방향으로 변해 왔다는 점을 들 수 있습니다. 소득세법에 규정되어 있는 최고세율의 추이를 보면 1960년~1970년대는 빠르게 상승하여 70%의 정점에 도달한 후, 지속적으로 하락하여 2005년에 35%로까지 떨어졌습니다. 2012년에 38%로 올라 역전되기 시작해서 현재는 45%로 높아졌습니다.

1980년대 이후 미국 레이건 정부나 영국 대처 정부를 중심으로 신자유주의적 개혁이 추진되고 소득세율을 대폭 인하하는 조세정책이 당시 세계적인 조류가 되었는데, 한국도 예외가 아니었던 것입니다. 그런데 최고세율을 대폭 인하하였지만, 그 세율이 적용되는 과세표준은 명목 금액으로 고정되어 있는 경우가 많았습니다. 그 경우 명목소득이 늘어나면 점차 높은 세율이 적용되는 상위 구간으로 밀려 올라가 실제 적용되는 세율이 높아지는 효과가 나타납니다.

이것은 지난 3주차 재정에 관한 강의에서 '감추어진 증세'라고 불렀던 것입니다. 한국에서 소득세 증세가 주로 이러한 형태로 이루어졌다는 점을 거기에서 지적한 바 있습니다.

그런데 이미 최고세율의 적용을 받고있는 최상위 소득자의 경우에는 더 이상 밀려 올라갈 상위 소득 구간이 없으므로 이러한 증세 효과가 나타나지 않습니다. 즉 그들은 그동안 최고세율이 지속적으로 인하되어온 효과를 모두 향유했지만, 그보다 소득이 낮은 구간에 있는 자들은 법정세율의 인하 효과가 '감추어진 증세'효과로 상쇄되고 있었던 것입니다.

요컨대 최상위 소득이 상대적으로 더 빨리 상승하던 시기에 누진 과세는 오히려 후퇴하였던 것입니다. 이것은 상위 계층이 늘어난 저축을 이용하여 부동산이나 금융자산에 대한 투자를 늘리고, 그 수익으로 다시 소득이 더욱 늘어날 수 있습니다.

앞의 그림 5-17에서 상위 1%의 소득집중도가 1990년대 중반 이후 빠르게 상승하였고, 거기에는 근로소득에서도 격차가 커졌지만, 비 근로소득에서 소득의 상위 집중도가 더욱 빠르게 진행되었음을 본 바 있습니다. 거기에는 누진 과세의 후퇴가 영향을 미쳤을 것으로 생각합니다.



이상에서 상위 1%의 소득집중도를 주요 선진국에 한정해서 비교했는데, 그림 5-20은 개도국까지 확대해서 비교한 것입니다. 거기서 막대그래프가 2010년대 중엽 각국의 상위 1%의 소득집중도를 나타내는데, 왼쪽의 가장 높은 브라질이 28%이고 오른쪽의 가장 낮은 네덜란드가 6%로 나와 편차가 매우 큼을 알 수 있습니다. 한국의 12%는 그 중간 정도에 해당합니다.

앞에서 가계조사로 본 한국의 지니계수가 OECD 국가 중에서 높은 그룹에 속한다는 점을 보였는데, 세계 전체로 비교 대상을 넓히면 OECD 이외의 국가는 대부분 한국보다 불평등도가 더 높다고 할 수 있습니다. 그림 5-20에서는 각국의 성인 1인당 소득을 오른쪽 눈금, 단위 만 달러로 함께 제시하였는데, 파란색 동그라미로 표시하였습니다.

그에 따르면 사우디와 같은 산유국과 미국이 예외로 하면, 대체로 소득이 높은 나라에서 불평등이 낮고 소득이 낮은 나라의 불평등이 더 높은 양상을 보이고 있습니다. 이것은 높은 소득과 낮은 불평등도가 양립할 수 있음을 시사하는 것으로 생각합니다.



5-3

자산의 불평등

마지막으로 자산과 그 분포에 대해 간략히 살펴보겠습니다.

먼저 한국은행이 작성하는 국민대차대조표 등을 이용하여 가계에 귀속되는 전체 자산의 규모와 구성, 그리고 부채가 어떻게 변해 왔는지를 볼 수 있습니다. 그림 5-21은 1970년 이후 가계 총자산을 국민소득 대비로 보여줍니다. 그에 따르면 총자산의 규모는 현재 GDP의 7배에 달하고 있으며 금융부채가 1배를 조금 넘기 때문에 이를 제외한 순자산은 GDP의 6배 근접하고 있습니다.

1970년대에 이 비율이 4배~5배였으며, 부동산 가격의 변화로 인한 등락이 보이지만 상승하는 추세를 보이고 있습니다. 이것은 소득보다 자산이 더 빠르게 늘고 있고, 자산으로부터 얻은 수입이 점점 더 중요해지고 있음을 뜻합니다.

자산의 내역을 살펴보면, 그래프의 범례에서 현금 및 결제성 예금(노란색 표시)을 포함한 위쪽의 항목이 금융자산이고 그 아래가 비금융자산이 됩니다. 금융자산의 비중을 보면 1970년대에는 미미했지만, 그 후 급증하였습니다. 아직 비금융자산에 미치지 못했지만, 그 중요성이 빠르게 커져 왔음을 알 수 있습니다.

금융자산 중에서 비 결제성 예금, 즉 정기예금(하늘색)이 가장 규모가 컸지만, 보험 및 연금 준비금, 여기서 연금은 퇴직연금(초록색)을 말하며, 공적연금으로 이루어진 사회보장기금(빨간색), 그리고 주식(주황색)의 비중이 빠르게 높아졌음이 주목됩니다. 이 중에서 주식은 소유 집중도가 매우 높은 자산인 반면, 보험이나 연금은 중산층을 중심으로 고르게 분포되어 있다고 할 수 있습니다.

이에 비해 실물자산은 주거용 또는 비 주거용 건물 및 토지가 비중을 높여온 데 비해 사업용 자산(민트색)은 1970년대에 가장 큰 항목이었지만 그 후 비중이 크게 떨어졌습니다. 이들은 주로 논밭이나 산림 그리고 자영업자들의 사업용 자산을 말하는데, 1차산업이나 자영업의 비중 하락을 반영한 것으로 볼 수 있습니다.



그러면 이들 자산은 개인별로 어떻게 분포되어 있을까요? 자산에 관한 조사는 통상 표본 가구를 조사하는 서베이 방식으로 이루어집니다. 가계의 자산과 부채를 조사한 가계금융복지조사가 대표적입니다. 그런데 개인의 자산은 소득보다 정확히 파악하기 어렵습니다.

자산의 경우는 거래 자체가 없거나 빈번하지 않아 그 가치를 객관적으로 드러내기 어렵고, 소득보다 과소 파악되는 경우가 많습니다. 이러한 서베이 조사를 보완하는 것으로서 과세 자료 등을 이용하여 자산의 분포를 추정한 연구들도 이루어져 왔습니다.

두 가지 접근을 소개하겠습니다. 먼저 상속세 자료를 이용하는 유산승수법이 있는데, 그 아이디어는 상속세 자료로 파악된 피상속인, 즉 사망자의 자산 정보를 이용하여 살아있는 자들의 자산 분포를 추정하는 것입니다.

만약 사망자가 무작위로 발생한다면 사망자가 소유한 자산의 분포를 살아있는 자의 자산 분포로 볼 수 있겠지만, 사망할 확률은 연령이나 성별, 그리고 계층별로 차이가 큼니다. 만약 연령, 성별, 계층별로 나눈 집단의 사망률을 알 수 있다면, 각 집단별 사망자 수에 그에 해당하는 사망률의 역수, 이것을 유산승수법에서 말하는 승수라고 합니다. 이 역수를 곱해 주면 살아있는 인구수를 추정할 수 있습니다.

마찬가지로 그 사망률의 역수를 사망자가 남긴 자산에 곱해 주면 살아있는 자들의 자산 분포를 구할 수 있습니다. 그 결과를 예시하면 자산 상위 0.1%가 차지하는 자산의 비중은 8.9%로 추정되었습니다.

이것을 가계금융복지조사에서 파악된 4.1%와 비교하면 그 비중이 2배 이상 높아졌습니다. 서베이 자료가 최상층의 자산을 상당히 과소 파악하고 있음을 알 수 있습니다. 그런데 이 유산상속법에서도 최상층의 자산이 과소 파악될 가능성이 있습니다. 그들의 경우 상속세를 줄이기 위해 치밀하고 장기적인 대응이 이루어지므로 상속세로 포착된 자산이 그들의 실제 자산을 모두 반영하지 않기 때문입니다.



또 하나의 방법으로 자본소득을 이용하여 자산을 추정하는 방법인데, 소득자본화법이라고 합니다. 예컨대 금융소득은 소득세 자료에서, 전체 금융자산은 전술한 국민대차대조표에서 얻을 수 있으므로 양자의 비율로 평균 수익률은 금융소득을 금융자산으로 나누어 구할 수 있는데, 이 수익률로 개인의 금융소득을 나누어 그가 소유한 자산 규모를 추정하는 것입니다. 물론 개인별로 금융자산의 수익률이 다르겠지만 평균에 수렴한다고 볼 수 있습니다.

다만 가계금융복지조사의 금융소득은 국세청의 행정자료로 보정되었지만, 최상위 금융소득자의 경우 샘플에 포함되지 않아 과소 평가될 가능성이 높습니다. 이를 국세청의 금융소득 종합과세 자료로 보완할 필요가 있습니다. 이 방법으로 구한 자산 상위 0.1%의 자산 비중을 보면 10%로 나와 앞의 유산승수법의 결과인 8.9%보다 더 자산이 집중된 것으로 나옵니다.

그림 5-22는 자산의 상위 10%가 차지하는 자산 비중을 국제 비교한 것입니다. 거기에서 한국은 두 개의 데이터가 제시되어 있는데, Korea1(빨간색 실선)은 유산승수법으로, Korea2(분홍색 실선)는 금융자산에 관해서는 소득자본화법을 적용한 결과입니다. 시기별로 다소 차이가 보이지만 한국의 경우 상위 10%가 65%의 자산을 차지한 것으로 나옵니다.

미국의 경우, 2012년에 과세 단위 기준으로 상위 10%, 1%, 0.1%의 자산 집중도를 보면 각각 77.2%, 41.8%, 22%로 나왔습니다. 한국보다 미국의 자산 집중이 훨씬 높습니다. 그러한 차이가 주로 상위 0.1%의 집중도에서 나왔는데, 한국이 10%인데 비해 미국이 22%로 나와 한국보다 두 배 이상 높았기 때문입니다.

프랑스와 영국의 상위 10%의 비중은 상대적으로 안정되어 있으며 근래에는 50%~55%의 수준을 보였습니다. 중국의 경우 이 비중이 근래에 급격히 상승하여 67%에 달했으며 미국 쪽으로 접근하고 있습니다.

한국의 비중은 현재 중국보다는 낮으며, 미국과 유럽의 프랑스와 영국의 중간 정도에 위치하고 있음을 알 수 있습니다. 이에 대해 그래프를 제시하지 않았지만, 상위 1%의 자산 집중도를 보면 상위 10%의 경우와 비교해서 국가별 집중도의 순서에는 변함이 없지만, 한국의 집중도가 상대적으로 좀 더 떨어져 프랑스에 가까워진 것으로 나옵니다.



지금까지 <한국경제성장사> 다섯 번째 강의로 '생활 수준과 불평등'에 관해 살펴보았습니다. 이
 으로 1주차~5주차에 걸쳐 주제별로 경제성장의 장기 추이를 고찰한 제1부는 여기서 마칩니다. 다음
 의 제2부에서는 한국경제의 전개 과정을 개항기로부터 출발해서 각 시대별로 고찰할 예정입니다. 감
 사합니다.





서울대학교
SEOUL NATIONAL UNIVERSITY

Lecture



서울대학교 한국경제와 K학술확산 연구센터

Center for Korean Economy and K-Academics at Seoul National University

WEEK
5

Living standards and inequality

5-1

Standards of living

Hello, students. This is Kim Nak Nyeon, with the next installment of the History of Korean Economic Growth. It is good to see you all again. This is the fifth lecture in the series, and we will be discussing living standards and inequality.

Up until this point, we have focused on GDP, or GDP per capita, but this approach has a few limitations. First, while GDP per capita is a useful indicator of living standards, there are many things that it does not capture. For example, some people work fewer hours and have more leisure time than others, but GDP does not reflect these differences. Nor does it reflect the characteristics of the environment, health, or longevity. The prevalence of education can also be seen as an indicator of the standard of living, but we covered that in Week 4's lesson on the formation of human capital.

Second, because GDP per capita is an indicator of average income, it doesn't show how that income is distributed. When income or wealth is highly concentrated, averages don't tell us much about the living standards of those at the bottom. This is the topic of this lesson.

I will focus on working hours, or leisure, and longevity as indicators of living standards, which are harder to measure using only GDP per capita. First of all, in South Korea, working hours are very long. Korea has been identified as one of the world's most workaholic countries. It can even be said that Koreans have not been able to properly enjoy leisure activities. However, it is also true that working hours have been decreasing rapidly since the 1980s. For this, let us examine the data.



Figure 5-1 shows the long-term trend of the average workweek in South Korea. Statistics Korea has conducted the Economic Activity Census since 1963, which shows the average hours worked by industry.

The data shows that as of 2021, South Korean employees worked an average of 39 hours per week, which is nearly 40 hours per week, assuming a five-day, eight-hour workday. This is roughly equivalent to 40 hours per week if one works five days for eight hours per day. The trendline resembles an inverted U-shape, with working hours peaking around 55 in the 1980s after a steady increase throughout the 1960s and 1970s. Working hours began to decline in the 1990s.

By industry, agriculture and fishing are very different from manufacturing or services. In agriculture, the number of hours worked is much lower than in other industries. This owes to the fact that agriculture is highly dependent on the natural environment. Working hours are concentrated during the growing season, with little work during the long offseason.

Figure 5-1 shows that while the number of hours worked in the manufacturing and service industries was increasing in the 1960s and 1970s, the average number of hours worked economywide also increased, as the composition of the workforce shifted from one predominantly employed in the agriculture and fisheries sectors, to one in which manufacturing and services industries accounted for the lion's share of employment. The decline in working hours beginning in the 1990s came after criticism grew over Korea's comparatively long working hours. It is believed that the government's policies developed in response to this criticism effectively reduced working hours.



Labor laws set limits on the number of hours that could be worked over the course of a day or a week, such as 8 hours per day or 40 hours per week, and also regulated holidays and paid time off. During the high-growth period, many businesses did not comply with labor laws, but it has since become increasingly difficult for firms to ignore the law. In particular, in the 2000s, the length of the average workweek declined rapidly as more and more workplaces adopted a five-day workweek.

Other data reveal similar trends. Figure 5-2 is based on the Wage Structure Basic Statistics Survey, a survey conducted by the Ministry of Employment and Labor on wages and working hours at private businesses employing 10 or more workers. The data show that the number of working days per month, shown in red on the right-hand scale, was around 25 days in the 1980s. This figure began to decline in the 2000s, falling to 21 days in recent years. Since an average of nine out of every 30 days are weekend days or holidays, it is clear that the five-day workweek has taken hold.

The graph exhibits a sawtooth pattern with occasional reversals of the downward trend. This is because the data was collected in June of each year, and the number of holidays included is not constant from year to year, with some years having more or fewer holidays. The number of hours worked per month is also expressed by a sawtooth pattern, but there is a clear downward trend. When we translate this into average hours per week, the picture is not unlike the one in Figure 5-1.

Figure 5-3 shows annual labor hours in the manufacturing sector for the United Kingdom, France, and the United States in comparison to Korea. Looking at the period from 1980 to 2000, a time during which data is available for each country, UK and US workers worked 1,900 hours per year, while the French worked between 1,600 and 1,800 hours per year, on average.



In comparison, working hours in South Korea peaked at nearly 3,000 hours in 1980. Although this figure has since declined, average working hours still came to 2,660 hours in 2000. Compared to these developed countries, South Korea's average working hours remained very high.

However, even in developed countries, the workweek was very long in the late 19th century. In 1870, workers in France and the United States worked an average of 3,200 hours annually. These levels surpassed those of Korea in the 1980s when working hours were at their peak.. These long working hours in developed countries fell to levels hovering around 2,000 hours before the outbreak of World War II.

Note that in the graph, the period before World War II is presented in 30 to 40-year increments, so it appears that work hours fell more rapidly than they did, as opposed to the 10-year increments that followed. Since then, working hours in the United States have remained around those levels, while hours in the United Kingdom and France have continued their modest downward trend. South Korea maintained a large gap with these developed countries, but its average working hours have been falling rapidly in recent years, closing the gap with them.

Meanwhile, the average life span of South Koreans increased significantly. Figure 5-4 shows how life expectancy has evolved by age group using a life table. The life table shows the probability of dying at each age, which is subtracted from one to give the survival rate. The first census to take a count of the entire population of South Korea was conducted in 1925. A count has been taken every five years since, with few exceptions.

The periods indicated by 1925 to 1930 or 1950 to 1955 in the graph refer to five-year averages. The age-specific trend shows that survival rates are low from birth to one year of age, but then quickly increase, reaching 97 percent in the 10-14 age group, remaining stable for a while, and then rapidly declining with age.



What's interesting here is that the survival rate for infants or toddlers drops significantly as we move farther back in time. For example, if we look at the survival rate for infants aged zero to one year old from 1925 to 1930, we can see a survival rate of around 81 percent, giving us an infant mortality rate of 19 percent.

Although not graphically presented, research suggests that survival rates were even lower in the late Joseon Dynasty. Estimates by Cha Myung-soo (2009) suggest that in the 18th and 19th centuries, the majority of infants died, resulting in a survival rate of less than 50 percent. It is thought that the infant mortality rate began to decline after Joseon's ports were opened, with modern medical technology and health knowledge from the West flowing in. By 1980, the infant survival rate reached 97 percent, and after 2000, it exceeded 99.4 percent.

At the same time, survival rates for the elderly have risen rapidly. One can see that the graph is expanding to the right as we move into more recent years, indicating that the age at which the survival rate drops rapidly continues to increase. For example, we can see that the probability of surviving to an age between 75 and 79 increased to 39 percent in the period from 1925 to 1930. The figure stood at 46 percent from 1950 to 1955, 65 percent in 1980, 75 percent for the year 2000, and 88 percent for 2020. We can see that the survival rate increased by between seven to 19 percentage points every 20 years.

It's fair to say that over the past 100 years, the increased longevity of South Koreans has been remarkable. However, it's important to note that for the years 1925 to 1930 and 1950 to 1955, there was no age band set above 85, so all those who survived past that age were treated as having died between the ages of 80 and 84, when in fact they may have survived longer.



Given this, the age bands where the graphs go to zero for 1925 to 1930 and 1950 to 1955 would have been higher than the 80 to 84 age group. Even after 1980, centenarians and older were lumped into one group. That's why the graph looks unnaturally clustered in the 80 to 84 or 100-plus-year-old age brackets, where everyone is automatically presumed to have died.

Figure 5-5 shows life expectancy at birth in South Korea. From 1925 to 1930, life expectancy was surprisingly low at 40, which, as we saw earlier, was due to the high mortality rates of infants and adolescents. Since then, life expectancy has continued to rise, reaching 80.5 years for men, 86.5 years for women, and 83.5 years on average as of 2020.

And while not shown in the graphs, this ranks at the top among OECD countries. In other words, we can see that at the beginning of the 20th century, life expectancy was very low, with very high infant mortality rates, but over the course of 100 years, it rapidly caught up to the level of the developed world.

Figure 5-6 shows the life expectancy of a 15-year-old male compared to other countries. Looking at life expectancy at age 15 instead of age 0 allows us to exclude differences in mortality during infancy and childhood. In the US, it hovered around 45 years of age in the late 19th century and started to trend upward in the 20th century.

France followed a similar trend to the US, but with notable dips in the 1910s and 1940s during World Wars I and II. Although this is not captured in the graphs, in the case of French women, there was no drop in life expectancy during World War II. This is likely due to the fact that Europe, unlike the United States, was a battleground of World War I, and it had more impact on men.



Before World War II, the average life expectancy rate for 15 year old boys in Japan was stuck at 44, but after the war, it quickly rose and surpassed other countries. For Korea, we only have data since 1970, and in the 1970s, the gap in life expectancy between Korea and the developed countries of France, the United States, and Japan was about 7 years. But Korea quickly caught up, surpassed the United States, and then reached the same level as France.

And even though we lack the data for Korea, it is believed that life expectancy was even lower than in other countries, and that the rapid catch-up seen since 1970 may have in fact occurred before then.

But these lifespans are averages. Is it possible that there may be differences by socio-economic class? If everyone wants to live a long, healthy life, and there are differences in the resources available to do so between classes, one might expect to see disparities in mortality and longevity. However, while most statistical authorities, including those in South Korea, provide information on mortality or life expectancy disparities by sex or age, they do not directly examine and provide cross-sectional information.

The Korean national statistics agency (KOSTAT)'s Cause of Death Statistics data is based on death certificates, which contain information on the deceased's gender, age, education, marital status, place of residence, and cause of death.

If we use this data and the Population Census to break down the survey items common to both pieces of data, such as gender, age, education, marital status, and area of residence, we can get the number of deaths and the number of people in each group, and divide the two to get the mortality rate. If we define differences in education as differences in class, we can derive class-specific differences in mortality rates. In South Korea, this is made possible by a system that requires educational history to be reported on death certificates.



Figure 5-7 shows how the mortality gap by decile varied by age for men. Here, class refers to educational level, and is divided into two subclasses: the top 50 percent, and the bottom 50 percent. While it would be difficult to define class more granularly using levels of education, from no education to a college degree, I do not think it would be too much of a stretch to say that the most educated half of the population and the least education half of the population represent two different classes, to some degree.

We have presented four years, 1985, 1995, 2005, and 2015, so we can see how things have changed over a 10-year interval. We can see that the gap starts to narrow for those in their 50s, drops to 93 vs. 107 in their 60s, and approaches 97 vs. 103 for those in their 70s and older.

Since the bottom 50 percent have a mortality rate above the average of 100 and the top 50 percent below 100, the mortality rates of the lower and upper tiers around 100 are almost mirror images of each other. In the graph, each year is color-coded, with the bottom 50 percent represented by a solid line and the top 50 percent represented by a dashed line of the same color, so we can see that they correspond to each other.

For example, in 1985, for those in their 40s, shown by the green solid and dashed lines, the top 50 percent had a mortality rate of 58 versus an average of 100, while the bottom 50 percent had a mortality rate of 142, making the bottom 50 percent of the population in their 40s 2.4 times more likely to die than the top 50 percent. We can see that the gap starts to narrow for those in their 50s, and drops to 93 vs 107 in the 60s, and approaches 97 vs. 103 for those in their 70s and older.

When people are younger, around age 40, there is a large mortality gap between classes, but the gap rapidly shrinks as people get older. This seems to hold true over time. It shows that no matter how wide the gap between classes, a mortality gap becomes unsustainable at older ages.



What's interesting to note, however, is that this pattern has changed dramatically from decade to decade. The pattern of relatively large mortality gaps for the under-50 group compared to older age groups has not changed over the past 30 years. In contrast, in the 60-plus age group, we see the gap in mortality between the groups widening significantly every decade.

For example, the mortality gap for people in their 60s was 93 to 107 in 1985, but it has gradually widened since then, reaching 76 to 124 in 2015. And for those in their 70s, up until 1995, the gap between the classes was negligible, at 96 to 104, but then it started to widen, hitting 85 to 115 in 2015.

In the 80-and-above age group, we can see that the gap was 98 to 102 until 2005, after which it widened to 91 to 109 in 2015. In other words, we can see that the ages at which the mortality rates between the classes grow closer are getting higher and higher, and that the gap between the classes has been widening rapidly for those in their 60s, where there was previously a much smaller difference in mortality rates in earlier periods.

Figure 5-8 shows the class gap for women, obtained in the same way. For women, the story is somewhat different from that of men in that not only is the width of the gap relatively small, but in 1985 the gap in mortality between the classes was largest for women in their 30s, and has gradually increased in recent years, with the largest gap in 2015 existing for women in their 60s. However, in the 60-and-above age group, we see the same characteristics that we see in men. In other words, the age at which the mortality rate between classes converges grows increasingly higher, and the gap between classes has been widening rapidly in the 60-over age group.



However, even here we see differences between men and women. For example, the difference in mortality rates between deciles for women almost disappears by the time they reach their 80s, whereas for men, the difference between deciles is more pronounced. In other words, it is interesting there are relatively small differences in mortality across classes for women, and even those already-small differences become insignificant at older ages, whereas for men, the mortality gap across classes remains quite large, even when they get older.



5-2

Income inequality

Here we are going to look at how income inequality has changed in South Korea and how it compares to other countries.

It's very difficult to pinpoint an individual's income. Because income is sensitive information, people often do not say exactly how much they earn when they are asked.

Surveys, such as the general household survey, provide detailed information about an individual or household's income and expenses, but as discussed later, income is often missing or underreported in such surveys. In contrast, wage surveys of businesses can provide relatively accurate information about workers and the businesses that employ them, but they are not entirely representative, because they exclude businesses below a certain size and the self-employed.

In comparison, tax data is limited in that while it provides an accurate picture of individual income taxed by the National Tax Service, it does not capture the income of tax-exempt individuals. Given the strengths and weaknesses of each of these sources, we will look at income distribution in three different ways: household surveys, business surveys, and tax data.

For a long time, the most representative household survey in Korea was the KOSTAT Household Survey. The survey asks households to report expenses and income for each month; these data are compiled and published as quarterly and annual statistics. Income distribution indicators published by KOSTAT have long been compiled using this data.



Figure 5-9 shows the evolution of the Gini coefficient estimated using data produced by this survey. The Gini coefficient is a value between 0 and 1. Higher values indicate higher levels of income inequality. The longest series is limited to urban households with two or more people. The Gini coefficients for market income are shown by the solid red line and disposable income by the dashed purple line.

Market income is the sum of earned income, business income, property income, and private transfer income, and is pre-tax income. In turn, disposable income is defined as this market income plus public transfers, which include public pensions, welfare benefits, and other benefits, minus public transfer expenditures, such as general taxes and social insurance contributions, including pension contributions.

The difference between the two shows how much income redistribution has occurred. KOSTAT now provides statistics from 1990 onwards, and the dotted line for 1982 to 1989 is a retrospective extension of the Gini coefficient for urban working households using previously published microdata.

Statistics Korea expanded the survey to non-farm two-person households in 2003 and added one-person households and farming households in 2006, covering all households in the country. It is due to this that the income distribution indicator for all households has a short time series, as it only began after 2006.

In Figure 5-9, we show the market income and disposable income Gini coefficients for all households in green and light mint, respectively. If we compare this to the Gini coefficient for urban two-person households, we can see that the Gini coefficient increases significantly. The reason for this is that single-person households and farmers, which were previously missing from the survey, have relatively low incomes, and when they are added, inequality increases.



But how well do the survey data reflect reality? To investigate this, we can use the National Tax Service's income tax assessments. Figure 5-10 first shows the number of taxpayers in each income bracket in 2010, and then compares the number of earners identified in the Household Survey for the same year by income bracket. Income tax data can capture income at the top, but as we move down the income ladder, more and more people fall through the cracks.

Figure 5-10 shows the number of people on the Y-axis on a logarithmic scale to better identify the number of people on the top floor. A one-increment increase on the y-axis represents a tenfold increase in the number of people. The income bands are denominated in 1 million KRW. The highest income band is set to 536 million KRW or more, and the lowest is set to 21 million KRW or less.

We can see in the graph that the two sources are close in terms of the number of people in the 54 million KRW to 75 million KRW income range, but as income increases, the gap with the number of people found in the household survey increases. For example, in the KRW 117 million to 222 million range, there are 195,000 people identified in the income tax data, but only 46,000 in the household survey.

For higher income brackets, the household survey identifies no earners at all. And so in this way we can see that, toward the top, omissions and underreporting of income became more pronounced. The year 2010 is used as an example, but other years are not much different.



If we break this down by type of income, we can see that the National Tax Service (NTS) knows exactly what a person is earning, because labor and financial income are withheld. However, business income is based on self-reporting, and there is no guarantee that the business income reported to the NTS is an accurate reflection of real business income, as there are strong incentives to underreport. Even for earned income, we see a trend toward underreporting as one moves into higher income brackets. Financial income, such as interest and dividends, are even more underreported.

In 2010, financial income captured by household surveys accounted for less than five percent of the KRW 50 trillion in total financial income captured by NTS or the National Accounts. When people are asked how much financial income they earned last month, they usually have a hard time answering. Even if individuals report their deposits or savings, it can be hard to tell exactly how much interest or dividend income has been earned without looking closely.

And so this information often goes unreported, which we believe would have resulted in financial income being treated as zero. It is believed that the omission and underreporting of the highest incomes in Figure 5-10 is largely due to the omission and underreporting of financial income, especially given that financial income is concentrated at the top.

A study by Kim Nak Nyeon and Jong-il Kim (2013) raised this issue and showed that when correcting for these omissions and underreporting of income, South Korea's income inequality, which has traditionally been perceived as being in the middle of the pack for OECD countries, actually falls into the group with the highest levels of inequality. This led to distrust and criticism of KOSTAT's income distribution metrics, which did however eventually lead to improvements.



Since 2011, KOSTAT has conducted the Household Financial Welfare Survey, which asks households about their income over the past year in early April, rather than asking households to complete a monthly household budget like in the Household Survey. Since 2016, administrative data from the NTS and others have been used to correct for omissions and underreporting of income and non-consumption expenditures, such as taxes and social insurance premiums.

This has dramatically improved the accuracy of household surveys. KOSTAT has been publishing income distribution indicators based on this Household Financial Welfare Survey since 2016. In Figure 5-9, the Gini coefficient, represented by the triangle, is the result.

For example, in 2016, the market income and disposable income Gini coefficients calculated using data from all households in the Household Trends Survey were 0.353 and 0.304, respectively. But in the Household Financial Well-Being Survey they jumped to 0.402 and 0.355. This is why Figure 5-9 shows that the Gini coefficient based on the Household Trends Survey has been declining since 2017.

Figure 5-11 compares South Korea's calibrated income distribution indicators for 2016 with those of OECD countries. The blue circles represent the Gini coefficient of market income and the bar graph represents the Gini coefficient of disposable income. From there, the uncorrected Gini coefficient of disposable income based on the Household Trends Survey places South Korea in the middle of the OECD countries, but the corrected Gini coefficient based on the Household Financial Welfare Survey places Korea as being the fifth-most unequal country in the OECD.



Among OECD countries, we can see that only Mexico, Chile, Türkiye, and the United States have more severe income inequality than South Korea. If we look at the market income Gini coefficient, South Korea is around 0.4, which is the lowest compared to all other countries except for Switzerland. Many OECD countries underwent the demographic transition and experienced the resultant aging of their populations before Korea, so retirees account for a greater proportion of those countries' populations than in Korea. Retirees have disposable income because they receive pensions, but often have no market income.

This is why many OECD countries have market income Gini coefficients around 0.5, which is significantly higher than Korea's. At the same time, the difference between their market income Gini coefficients and their disposable income Gini coefficients has widened significantly, which we call the income redistribution effect.

The difference between the two Gini coefficients in Korea is small compared to these countries, suggesting that South Korea does not engage in significant income redistribution. The low level of welfare spending in South Korea is a factor, but I think the late introduction of the pension system is also an important factor, as many retirees do not receive a pension at all and if they do, it can be a trivial amount.

Figure 5-11 shows a comparison for 2016. Figure 5-9 shows that since 2016, the market income Gini coefficient has been moving sideways until only recently, while the disposable income Gini coefficient has been falling rapidly. That is because it has been only recently that baby boomers, or those born in the late 1950s and early 1960s, begin to retire in earnest. Since the state pension scheme was introduced in 1988, around the time that the boomer generation started working, it is assumed that most of them will receive some sort of pension when they retire.



But at the same time, the older generation who are not currently receiving pensions will gradually die off. As a result, the share of retirees receiving pensions is expected to grow faster than it is today. As Korea's population ages, the rapidly increasing share of retirees is likely to continue the trend of a higher market income Gini coefficient and a lower disposable income Gini coefficient.

Next, we'll look at the wage income gap using the establishment survey. We use the Ministry of Employment and Labor's Wage Structure Survey, which began in 1968 as the Wage Survey by Occupation, and was merged into the Wage Survey by Employment Type after 2008. Microdata is now available for 1980 and later. We survey private businesses nationwide that employ 10 or more full-time workers, or five or more since 1999, to determine the wages and hours of their workers.

The Wage Survey by Employment Type has been expanded to cover businesses with one or more employees, including informal day laborers. However, there are limitations, such as public sector employees and the self-employed not being represented in the survey. On the other hand, detailed information about workers and businesses is available, which has the advantage of allowing us to estimate wage functions and analyze the factors that have influenced changes in the wage distribution.

First, Figure 5-12 uses this data to find the average hourly wage for each worker and presents the distribution as a Gini coefficient. The longest series from 1980 is for businesses employing 10 or more full-time workers, while the series from 2008 onward is based on the Wage Survey by Employment Type, which covers businesses employing five or more workers or one or more workers.



This includes temporary day laborers in addition to permanent workers. We can see that the hourly wage of workers employed by small businesses is relatively low, so including them increases the Gini coefficient. We can also see that the Gini coefficient is even higher for businesses with more than one person, but the trend suggests businesses of sizes tend to follow this trend.

The trend of the Gini coefficient since 1980 exhibits a clear U-shape, with a bottom in the mid-1990s, followed by a rise until 2009. It has been up and down since 2010, but appears to have turned downward since 2015. Compare this to the trends in the Gini coefficient based on the Household Survey in Figure 5-9 above, particularly the Gini coefficient of market income for urban households with two or more family members.

The Gini coefficient based on the Household Survey includes business and financial income in addition to wages, and differs from Figure 5-12, which calculates the Gini coefficient directly from workers' hourly wages. Here, the Gini coefficient is calculated from equalized income, which is the sum of household members' incomes divided by the root value of the number of household members. The trendline of both coefficients exhibits a U-shape, bottoming out in the mid-1990s and then ticking upward after 2009.

However, while the household survey shows a spike in the Gini coefficient in the immediate aftermath of the crisis, as seen in Figure 5-9, this is not the case for the business survey. For this, we can also see a U-shape bottoming out in the mid-1990s, with the difference being that the household survey had a higher Gini coefficient in 2009 than in the early 1980s, while the business survey featured the opposite.

But what factors have shaped the evolution of these aspects of the hourly wage gap? Here, we look at the most important factors shaping the pay gap: how the gap has evolved over time by gender, education, years of experience, and business size.



First, Figure 5-13 shows the evolution of the gender pay gap over the past 42 years. Among them, the unadjusted gender gap shows how much the simple average of women's hourly wages differs from men's.

For example, in 1980, the gap was negative 60 percent, showing that if a male worker's hourly wage was 100, that of a female worker was 40, which means that women earned 60 percent less than men. However, this gender gap is a comparison of simple average wages that does not take into account that women may be paid less than men because they have less education, less tenure, or less experience. This information is presented in the graph as the "unadjusted gender gap."

The adjusted gender gap, meanwhile, shows the net gap in hourly wages after controlling for any differences in the demographics of those workers or the size of the business. This is obtained by estimating the wage function in Equation 5-1 below using data from each year.

Formula (5-1) $\ln hW = \alpha + \beta_{sex} Sex + \beta_{edu} Edu + \beta_{tenure} Tenure + \beta_{esize} Esize + \beta_i X_i + \epsilon$

Here, the response variable, $\ln(hW)$, is the log hourly wage. And *Sex* is a categorical variable for which a value of 1 means female and 0 means male. *Edu* is a categorical variable for which 0 stands for college or higher education and 1 for any other level of education. *Tenure* is a categorical variable for which 0 stands for tenure of 10 years or more; less tenure is categorized into four other groups. As a characteristic of the employing business, *Esize* is a categorical variable set as 0 for businesses with 500 or more employees and 1 for any other size.



The other explanatory variables, denoted as X_i , are covariates. They include variables such as experience, occupation, industry, and unionization status. Finally, it includes ϵ , the error term. Since the response variables in Formula 5-1 are in logarithmic values, the estimated coefficient value here of -0.406 in 1980 means that the average hourly wage of women is 40.6 percent lower than that of men, all other explanatory variables being equal.

Since we saw earlier that the simple average of women's hourly wages in 1980 was 60% lower than men's, that means that 19% of the difference between the two is explained by differences in other explanatory variables, such as women having less education or less experience than men. Here, the 40.6 percent gender hourly wage gap in 1980 is reflected in the Gender Gap Adjusted number in Figure 5-13.

Figure 5-13 shows that the unadjusted gender pay gap decreased from 60 percent in 1980 to 29 percent in 2021, while the adjusted gender pay gap decreased from 41 percent to 17 percent over the same period. Chronologically, it shrank rapidly through the year 2000, slowed down a bit in the 2000s, and then continued to shrink again.

And while the gap between the unadjusted and adjusted pay gaps is shrinking, it is still there, and it shows that women are more likely to have less tenure or experience than men, and they are more likely to be on the lower end of the wage scale in terms of education, occupation, or industry.

Figure 5-14 shows the result of estimating β_{edu} from Formula 5-1 using the same method. This shows the adjusted net gap, as opposed to the gender gap above. Based on the hourly wages earned by workers with a college degree or higher, in 1980, those with a high school diploma or less were paid 58 percent less, those with a high school diploma were paid 45 percent less, and those with a college degree were paid 27 percent less. By 2021, these figures had shrunk to 18, 15, and 12 percent, respectively.



Like the gender gap, the education pay gap has narrowed significantly over the past 40 years. Over time, we can see that the wage gap by level of educational attainment narrowed rapidly from 1980 to the mid-1990s, then widened somewhat up to the mid-2000s, when it began to narrow again. Figure 5-15 shows the result after extrapolating β_{tenure} from Equation 5-1. The periods of employment were divided into five categories to show the pay gap between the workers who worked for over 10 years and the others who worked for shorter periods. Unlike the previous gender gap by educational attainment, the trend shows ups and downs until the late 2000s, with the gap widening and then narrowing.

However, this varied by tenure, with a particularly large gap for those with less than a year of experience. For reference, even though it is not included as a graph, when the coefficients were estimated in the same way for years of experience, it was found that the pay gap tended to narrow over the entire period.

In 1980, there was a 40 percent gap between those with less than one year of experience and those with ten years of experience; by 2021, that gap had halved to 20 percent. Since experience is closely correlated with age, I think this also represents a trend toward a narrower age-related pay gap.

In contrast, the hourly wage gap by business size shows a very different picture. Figure 5-16 shows the result of extrapolating β_{size} from Equation 5-1 using the same method as detailed previously. The result shows that in 1980, hourly wages were 17, 12, five, and four percent lower for businesses of 10 to 29, 30 to 99, 100 to 299, and 300 to 499 employees than for businesses of 500 or more, in that order. The business size gap reached its widest point in 2015, when wages were 40, 35, 29, and 17 percent lower, respectively. The gap has started to narrow in recent years.



In terms of time, we can see the pattern from 1980 to 1993 resembles a small U, where the gap widens and then shrinks, and a larger U-shape is evident after 1993, where the gap opens up before beginning to close in recent years. Since 1999, businesses with between five to 10 employees have been added to the survey. The wage gap between businesses with 500 or more employees had grown to 50 percent by 2015, following the same U-shape pattern exhibited by businesses of other sizes.

Taken together, the above trends in the pay gap, which include gender, education, tenure, years of experience, and establishment size, suggest that the narrowing of the hourly wage gap from the 1980s to the mid-1990s was driven primarily by the narrowing of the gender pay gap, the education pay gap, and the years of experience pay gap.

We believe that the steady increase in college graduates has significantly expanded the labor supply. But the narrowing of pay gaps also owes to increased public awareness of gender-based and education-based wage discrimination. The subsequent widening of the wage gap through the 2000s was driven by the growing pay gap by business size.

The wage gap by years of experience also widened during this period, and we suspect that the trend in which education had narrowed the gap had stagnated somewhat by the 1990s. As we can see, from the mid-2010s to the present, the wage gap has been narrowing, with each of the factors we have examined moving in the direction of a narrower wage gap.

We might also consider the wage gap between full-time permanent workers and irregular, part-time workers. Comparing the simple averages of regular and irregular wages produces a large gap, but after controlling for the other explanatory variables included in Formula 5-1, the net wage gap becomes insignificant. This is likely due to the shorter tenure of irregular, part-time employees.



In 2018, Yitaek Park came to similar conclusions by using the same data to decompose the drivers of inequality. Park interprets this as a process of dismantling the seniority-based wage system that existed in the early 1980s, which was stratified by gender and education. It is now believed that the rise in wage inequality since the mid-1990s is not a revival of the old inequality structure, but rather a shift to a different form of polarization that is determined by firm size.

Average wages are influenced not only by human attributes but also by the total factor productivity (TFP) of a business, so there is a large component of the wage gap between workers that is attributable to the characteristics of the business. This productivity gap was particularly large between large and small businesses, and the cumulative effect of this difference was to widen the wage gap between firm sizes. The only way for a worker to enjoy these organizational rents is to get a job in a large company.

As a result, whereas before the 1990s it was important to get a good education and build a career based on seniority, education, and wage differentials, today it is more important to get a good job, and the competition for such jobs is fierce. However, we have recently seen a shift toward narrowing all of these gaps, including the wage gap between business sizes, and it remains to be seen how this will affect the labor market.

Household surveys, as mentioned above, suffer from omissions and underreporting of income, especially among the highest earners, and business surveys are limited to wage income and have exclusions that make them unrepresentative.



I think tax data is the one thing that can compensate for this. That being said, tax evasion is an issue, and tax data does not provide information on tax exemptions, but it is superior to the previous two sources in providing a truer portrait of the income structure of the top earners. In the case of earned income and financial income, the income is withheld where it is earned and the results are reported to the NTS. And so it is a very accurate account of individual income.

In contrast, business or rental income relies on self-reporting. As there is a strong incentive to underreport income in order to reduce taxes, I believe that the amount of omitted or underreported income is likely quite significant. Given the nature of these tax data, we can use them to create income distribution metrics that show, for example, what percentage of total income goes to the top one or ten percent of earners.

The NTS provides statistical tables for each income bracket. For example, in 2016, income was divided into 15 brackets, ranging from less than KRW 10 million to more than KRW 1 billion per year, showing the number of earners in each bracket, the amount of their income, and the taxes on that income. However, all we can get from this is information about taxed earners. So we need additional information on the total number of earners and their income.

For total income, we can take the income attributable to households from GDP, which is national income, and for the total number of earners, we usually use the population of adults aged 20 and over, as the line between earners and non-earners is often blurred. We can use this data to arrange the adult population in the order of increasing income and then divide the income of those in the top one or ten percent of the population by the total income obtained from tax data to find the share of each.



However, South Korea's tax data does not aggregate income by individual. For example, when filing taxes to the NTS, individuals are supposed to report all income on a designated tax form. But there are many exceptions to the filing requirement. For example, business owners are required to file tax returns with the NTS. But wage workers and freelancers only have to complete a year-end tax settlement, and are not required to file a separate tax return with the NTS as long as nonwage income sits below a certain threshold.

However, if income from other sources reaches a certain level — say, for example, financial income of KRW 20 million or more — individuals even wage earners and those normally exempt from filing a separate return with the NTS must do so. In addition, income earned by day laborers is tracked separately, because while they are technically wage earners, they do not file a year-end tax settlement. This makes it difficult to get a sense of individual income from tax data. Especially when compared to the US, for example, where all workers are required to file a return reporting all income with the American equivalent of the NTS, the Internal Revenue Service (IRS).

Figure 5-17 shows how the top one percent's share of income has changed using the methods described above for estimating total combined income reported to the NTS. In the graph, wage income includes day labor wages. Total combined income is the share of total income for the one percent of the population aged 20 and over who file a tax return with the NTS, ranked by income. That includes business income and financial income over KRW 20 million, so it is fair to say that the top earners are captured here.



However, there may be some overlap between wage income and total combined income, because some people earn both wages and file a tax return reporting other income, which was the case for 28 percent of tax returns filed in 2015. In the graph, total income refers to income minus these overlaps, and is the share of income that goes to the top one percent of income-earners among the adult population. We usually refer to this total income when we talk about income concentration.

Based on this, the top one percent's share of income, obtained by first looking at earned income, rose from around five percent of all income in the 1960s to six percent in the mid-1970s, and then declined afterward. We don't have data for the period from 1986 to 1994, but we can see that it rose rapidly thereafter until 2010, when it plateaued before recently starting to rise again.

This trend does not appear to be significantly different from the trend of the Gini coefficient of hourly wages since 1980, which was obtained from business survey data.

The trend in total income, which includes business and financial income, had hovered around five percent until the end of the 1990s, after which it rose rapidly, recently exceeding 12 percent.

In the 2010s, non-labor income continued to grow rapidly, even as labor income was falling or stagnating. The concentration of total income from both sources combined was just over seven percent between 1976 and 1985, but has risen rapidly since the mid-1990s, reaching 12 percent in 2011, with a temporary dip thereafter, but has resumed its upward trend. It most recently reached 15 percent. I think the rapid growth of dividend income in recent years is the biggest factor driving income concentration.



We lack wage income data for the years from 1986 to 1994. However, wage income trends from that period were unlikely to have been very different from the trend in the total income of the time. It is noteworthy that from the late 1990s to 2010, both wage income and non-wage income rose rapidly, causing the overall concentration of income to spike, but after that, the trends of both incomes diverged.

Figure 5-17 illustrates the overall trends in wage income and total combined income using post-liberation data. But this trend could be extended to include the pre-liberation period as well. At that time, a third type of income tax, corresponding to the current comprehensive income tax, was first introduced by the Joseon Income Tax Ordinance of 1934, and income tax statistics are available for the 10 years that followed.

After liberation, separate taxation procedures were implemented for each type of income, before the country switched back to a comprehensive income tax in 1975. This explains the lack of comprehensive income data before 1975 in Figure 5-17. Since there was a census before liberation and national accounts statistics are available, we can use them to estimate income concentrations.

This allows us to see consistent trends in income distribution over long periods of time, which is a benefit of tax data that traditional surveys cannot provide.

Figure 5-18 shows how the income of the top one percent of Korean earners compares to the other countries we discussed earlier. It also shows that the pre-liberation income estimates are quite high, ranging between 17 and 21 percent. If we break it down, we can see that this income is mainly business income, rents, and wages. Rents are declining, and financial income sits at about five percent.



There is a large gap in the data for Korea, but the sharp drop in the top one percent's income share between the pre-liberation and post-liberation periods is thought to be largely due to changes that occurred immediately after liberation. First, the high level of inequality in pre-liberation Korea can be seen as a reflection of the nature of the colonial system. Coming into Korea, the Japanese colonizers had a marked advantage over Koreans in terms of capital and technology.

For example, in the 1930s, about 90 percent of the capital of corporations was owned by the Japanese, and the executives of large companies and financial institutions were mainly Japanese. In 1940, the Japanese, who made up only 2.9 percent of the population, held 9.5 percent of all arable land, and many of them were large landowners. I suspect that Japanese people were disproportionately represented among the top earners of the time.

After liberation, all Japanese were forced to leave Korea, and the property and businesses they owned devolved to the US military government, which then transferred these assets to the South Korean government, which in turn auctioned them off to the private sector throughout the 1950s.

In the process, formerly Japanese-owned businesses not only severed ties with Japan — on which they had relied for capital and technology — but also found it difficult to operate amid the political turmoil of the North-South divide and regime change. Therefore, it is difficult to assume that prior to the outbreak of the Korean war, the higher incomes previously earned by the Japanese devolved to the new Korean business owners.



An important part of the income gap within South Korea is due to inequality in land ownership. Class conflict between landowners and tenant farmers over the ownership of arable land led to land reform after emancipation. We will look at land reform a bit more later, but the process led to the downfall of the landowning class, which made up the majority of the top earners at the time.

In other words, prior to liberation, there were significant income disparities between ethnic groups and between landowners and tenant farmers. But with liberation, the old system collapsed, and the new Republic of Korea began with much-reduced levels of inequality.

Let's compare the levels of and trends in income concentration in Korea to the United States, Japan, and France. Figure 5-18 shows that the concentration of income in each country was at a very high level before the war, as was the rest of the world. Income concentrations then declined sharply after the war and remained stable until the 1970s.

During World War II, the concentration of income in countries dropped significantly because the value of financial assets and income at the top plummeted as a result of wartime shocks, and regulations were aimed at reducing inequality in wages.

However, we can see that after the 1980s, there was a divergence between Anglo-American countries, where income concentrations rose rapidly, and continental Europe and Japan, where they did not. The US, in particular, has returned to its formerly high levels of inequality, forming a large U-shape. You can see that in Korea, income concentrations resembled those of a continental European country or Japan until the 1990s. But they have since risen rapidly and now Korea sits somewhere in the middle of the two.



Figure 5-19 compares the income concentration of the top 0.1 percent of Koreans, limited to wage income, with the United States and Japan. Because the earners identified in the tax data are a sample of the population, they may show a concentration of income at the top, such as the top 0.1 percent. This is an advantage of tax data that survey data cannot provide.

As we can see in the data, the trend in the US exhibits a U-shape, with the rate hovering around 2.5 percent before World War II, dropping significantly afterward, and then rising rapidly since the 1970s to nearly double its prewar level. Japan stands out in stark contrast in that income concentration has been relatively stable, at levels around one percent. South Korea has generally remained close to Japan, but after the Asian Financial Crisis (AFC), income concentration rose rapidly and gradually moved closer to the US.

So why has the concentration of income at the top risen so rapidly in South Korea since the mid-1990s, both in terms of wage income and overall income? The previous analysis using establishment survey data showed that wage differentials between firm sizes drove the growth in inequality during this period. Here, we want to consider some additional factors that we think may have influenced the trends, especially for top earners.

The first is the change in corporate governance after the crisis and the proliferation of performance-based compensation systems. In Korea, the reorganization of the corporate management system in the wake of the foreign exchange crisis led to the introduction of a quasi-Anglo-American style of corporate governance, especially at large corporations. As corporate financing has shifted from traditional banks to the capital market, corporate management has also moved toward maximizing enterprise value and increasing transparency in capital market valuations.



This demand for change has been reinforced by the increasing number of foreign investors taking equity stakes in domestic companies. Meanwhile, the role of professional managers has grown more important, as companies have grown in size and their lines of business have become more complex, specialized, and advanced. In this process, a division of labor between owner-managers and professional managers emerged at the chaebol, where owner-managers sought to control the management of affiliates or business units by evaluating and rewarding their performance, rather than leaving it to professional managers.

To do this, CEOs and executives of large companies were given exorbitant compensation and stock options along with their new management responsibilities. This means that within a conglomerate, a market for CEOs has been created through competition between affiliates or business units. It has been pointed out that performance-based compensation systems, such as annual salary and incentive systems, have spread rapidly since the crisis, replacing the traditional seniority system, not only for CEOs but also for regular employees.

In Figure 5-19 earlier, we saw that the top 0.1 percent of earners in 2010 included 16,971 people, most of whom were CEOs or executives of companies or financial institutions. If the top 0.1 percent earns two percent of all income, that would mean that their earnings are 20 times the average income.

Accordingly, in the late 1960s, incomes for the top 0.1 percent of earners in the US, Japan, and South Korea hovered around ten times the average incomes. But in the 1970s, the top earners in the US began to earn more and more, and by the end of the 1990s, they earned more than 40 times the average income. We can narrow this down even further to the average earnings of the top 100 CEOs in the US. According to Forbes, the top CEOs' earnings grew from 100 to 1,000 times average earnings in the 30 or so years following the 1970s.



In comparison, the top earners in Japan made about ten times more than average earners, only recently increasing to 13 times more. In explaining this stark contrast between the two countries, Moriguchi and Saez (2008) point to the development of external labor markets as an important factor in the selection of corporate managers. In other words, in US companies, managers are primarily selected from a competitive external labor market, and competition for star managers is particularly fierce.

In contrast, Japan emphasizes technologies that are specific to a company rather than universal, and corporate management is filled with people promoted from within, so a competitive external market has not developed. Systems such as company-specific unions in Japan have also been cited as a factor in preventing the widening of the wage gap within companies.

By comparison, in South Korea, the compensation of the top 0.1 percent of earners remained around ten times the average for all workers until the late 1990s, but it skyrocketed after the AFC, reaching 20 times the average wages in recent years. Korea is on a different path than Japan in terms of income levels and the way in which income is growing. Korea seems to have started to follow a similar path to the one taken by the United States.

It is believed that part of this is due to the change in corporate management systems after the AFC that emphasized performance-based rewards. In particular, the formation of a CEO market through competition among affiliates within a conglomerate is noteworthy. This system can be said to be sit somewhere between the US and Japan in terms of the scope of the CEO market and its use of compensation incentives.



Another factor to consider is that tax rates have been shifting to favor the highest earners. If we look at the trend of the top tax rate as stipulated in the Income Tax Act, it rose rapidly in the 1960s and 1970s, reaching a peak of 70 percent. But the top rate had fallen to 35 percent in 2005. This trend started to reverse in 2012, rising to 38 percent, and now sits at 45 percent.

Since the 1980s, neoliberal reforms led by the administration of then-President Ronald Reagan in the United States and then-Prime Minister Margaret Thatcher in the United Kingdom produced tax policies that drastically cut income tax rates. These policies kickstarted a global trend, and Korea was no exception to that trend. However, while the top tax rate has been reduced significantly, the tax base on which the rate is applied is often fixed at a nominal amount. In this case, the effect is that growth in an individual's nominal income gradually pushes that individual into a higher tax bracket, increasing the real tax rate on that individual.

This is what we called a hidden tax increase in our Week 3 lesson on finances. In that lecture, I pointed out that income tax increases in South Korea have often come in this form.

However, for the top earners who are already subject to the top tax rate, there is no higher bracket; additional tax increases will not have any effect on these earners. In other words, they've been reaping the benefits of a steady stream of reductions in the top rate, but any increases levied on those in the lower income brackets have been offset by the hidden tax increase effect.

In short, taxation became more regressive overall even as the top incomes were rising faster than other incomes. This allows the upper echelons of society to use their increased savings to invest more in real estate or financial assets, which in turn can produce even more income.



Earlier, in Figure 5-17, we saw that the concentration of income in the top one percent had risen rapidly since the mid-1990s, and while there has been a growing gap among wage earners as well, the upward concentration of income has been even faster in the income of others. I think the rollback of the progressive taxation scheme has had a lot to do with that.

While the above comparison of income concentration among the top one percent is limited to major industrialized countries, Figure 5-20 extends the comparison to developing countries. From there, a bar graph shows the income concentration of the top one percent in each country in the mid-2010s, with Brazil on the left at 28 percent and the Netherlands on the right at six percent, so you can see that there's a lot of variation. Korea's 12 percent falls somewhere in between the developing countries and other developed countries.

In the previous section, we showed that South Korea's Gini coefficient estimated using household survey data is among the highest in the OECD, but if we broaden the comparison to the world as a whole, we can say that most countries outside the OECD are more unequal than South Korea. Figure 5-20 shows the per capita income of adults in each country along the right-hand scale, in units of USD 10,000, circled in blue.

The data show that, with the exception of oil-producing countries like Saudi Arabia, as well as the United States, inequality is generally lower in higher-income countries and higher in lower-income countries. This suggests that high levels of income and low levels of inequality are related.



5-3

Wealth inequality

Finally, let us take a quick look at assets and their distribution.

First, we can look at the size and composition of total assets attributable to households, and how their liabilities have changed, using data from the Bank of Korea's National Balance Sheet. Figure 5-21 shows total household wealth as a percentage of national income since 1970. According to this data, total assets are now seven times GDP, and financial liabilities are a little more than GDP, so net worth (total assets minus total liabilities) would be roughly six times GDP. This means that assets are growing faster than income, and the income earned from assets is becoming increasingly important.

If we look at the breakdown of the assets, the items at the top, including cash and negotiable deposits (shown in yellow), are financial assets. The items at the bottom are nonfinancial assets. The share of financial assets was negligible in the 1970s, but has since skyrocketed. While the value of financial assets has not yet reached the value of non-financial assets, we can see that the importance of these assets has been growing rapidly.

Among financial assets, non-monetary deposits, or fixed deposits (light blue), account for the largest share of all assets. But insurance and pension reserves (here, pensions refer to retirement plans, in green), social security assets (which in Korea refer to public pensions, in red), and equities (orange) grew rapidly. Of these, ownership of shares in public companies is heavily concentrated, while insurance and pension assets are more evenly distributed among the middle class.



By comparison, ownership of real assets has been dominated by ownership of residential or non-residential buildings and land. In the 1970s, business assets (in mint) accounted for the highest share of real asset ownership but ownership of these assets has fallen significantly since then. Yet these assets are mainly rice paddies and croplands, forests, and business assets of the self-employed, reflecting the decline in the share of primary industries and self-employment.

But how are these assets distributed among individuals? Research on wealth is typically done in the form of surveys that survey a sample of households. The Household Financial Well-Being Survey, which looks at a household's assets and liabilities, is a good example, but a person's assets are harder to pinpoint than their income.

Assets are harder to objectively value because they are less liquid, and their value tends to be underestimated more often than income. Complementing these surveys are studies that use tax data to estimate the distribution of wealth.

Here, we will look at two approaches to measuring assets. The first is the estate multiplier method, which uses estate tax data to estimate the distribution of assets among the living (that is, the beneficiaries of inheritances) using information about the assets of the deceased.

If deaths occurred randomly, the distribution of assets owned by the deceased could be viewed as the distribution of assets owned by the living, but the probability of dying varies greatly by age, gender, and class. If we can identify the mortality rate of a population divided by age, gender, and class, we can multiply the number of deaths in each group by the reciprocal of that mortality rate, which is the multiplier in the inheritance method. Multiplying by the reciprocal of this number gives us an estimate of the number of people alive.



Similarly, multiplying the reciprocal of that mortality rate by the assets left by the deceased gives us the distribution of assets among the living. To illustrate the results, we estimated the share of assets held by the top 0.1 percent to be 8.9 percent of all assets.

Compare this to the 4.1 percent identified in the Household Financial Well-Being Survey, and we can see that the share doubled. And so the survey significantly underestimates the assets of the top tier. But even with a law governing inheritances, there is a chance that the assets of the uppermost class are underestimated. In these cases, it is likely due to the fact that individuals and families that hold such assets make sophisticated, long-term moves to minimize inheritance taxes, so the assets considered taxable are not reflective of their true wealth.

Another method is to use capital gains to estimate assets, which is called income capitalization. For example, since financial income can be obtained from income tax data and total financial assets from the aforementioned national balance sheet, the average rate of return on both can be obtained by dividing financial income by financial assets, which estimates the wealth of an individual by dividing financial income by this rate. Of course, different individuals will have different returns on financial assets, but we can say that they converge to an average.

However, while financial income in the Household Financial Well-Being Survey is calibrated to administrative data from the NTS, it is likely to be underestimated because the highest financial earners are not included in the sample. This needs to be supplemented with the National Tax Service's Comprehensive Taxation of Financial Income. The wealth share of the top 0.1 percent of assets obtained by this method comes out to 10 percent, which is more concentrated than the 8.9 percent resulting from the previous wealth multiplier method.



Figure 5-22 shows an international comparison of the value of the top 10 percent of assets as a proportion of all assets. From there, two sets of data are presented for Korea: Korea1 (solid red line), which uses the legacy multiplier method, and Korea2 (solid pink line), which uses the income capitalization method for financial assets. We see some variation across time periods, but in Korea, the top 10 percent accounted for 65 percent of the wealth.

In the US, the concentration of wealth in the top 10, 1, and 0.1 percent of taxable brackets in 2012 was 77.2, 41.8, and 22 percent, respectively. So we see that asset concentration is much higher in the United States than in Korea. This difference is mainly due to the concentration of the top 0.1 percent, which is more than double that of Korea, with 22 percent of assets in the United States being held by 0.1 percent of the population, compared to just 10 percent in South Korea.

The share of the top 10 percent in France and the United Kingdom has remained relatively stable, hovering between 50 percent and 55 percent in recent years. In China, this share has risen sharply in recent years, reaching 67 percent and approaching the level of the United States.

We can see that South Korea's share is currently lower than China's, and sits somewhere between the United States, France, and the United Kingdom. There is not graph to visualize this, but if we look at the asset concentration of the top one percent, the order of concentration by country does not change compared to the top 10 percent. But South Korea has become less concentrated and closer to France.

This week, we have explored living standards and inequality. This concludes Part 1 of the History of Korean Economic Growth, which examined long-term topical trends in economic growth and covered the lectures from Week 1 to Week 5. In Part 2 of this lecture series, we will examine the development of the Korean economy in each era, starting with the opening of the country's ports. Thank you.





서울대학교
SEOUL NATIONAL UNIVERSITY

讲义



서울대학교 한국경제와 K학술확산 연구센터

Center for Korean Economy and K-Academics at Seoul National University

第5周

生活水平与不平等

5-1

生活水平

各位同学，大家好。我是担任《韩国经济发展史》讲座主讲的金洛年。很高兴通过这门讲座与大家见面。这节课是我们的第五节课，以“生活水平与不平等”为主题。

在上节课，我们围绕GDP和人均GDP为中心进行了探讨，但会有以下几点的局限性。第一，人均GDP虽然是一个可以有效反映生活水平的指标，但也有很多信息无法从中体现。例如，有一些国家的工作时间较短，闲暇时间较多，通过GDP这一个指标无法很好地反映出国家在这些条件上的差异。环境和健康，以及寿命等指标也是如此。教育的普及，也是一个可以反映生活水平的指标，与此相关的人力资本的形成，我们已经在第四节课中有提到过。

第二，人均GDP只体现了人均收入，而无法体现收入的分布情况。如果是收入差距或贫富差距很大的情况，因为这一结果是平均值，所以较难衡量底层的生活水平。本节课我们将以此为主题展开讨论。

我们将聚焦于较难通过人均GDP反映的生活水平评估指标，例如，工作时间及闲暇时间，寿命等指标。首先，全世界都公认韩国的工作时间非常长，而且工作量十分繁重。所以自然闲暇时间也会不足。但是，韩国的工作时间在1980年以后开始快速地下降。有相关的统计资料可以证明这一事实。

韩国的每周平均工作时间的长期趋势如图5-1所示。统计厅从1963年开始，实施了经济活动人口调查，可以基于此了解各行业就业者的平均工作时间。

根据该调查结果显示，2021年韩国就业者的每周平均工作时间为39个小时。大概平均水平是，每天工作8小时，每周工作5天，所以每周工作40小时。我们来看下发展趋势，20世纪80年代，工作时长达到55小时的峰值，在20世纪60年代至70年代，工作时长不断上升，而在20世纪90年代后，又有所下降，整体呈倒U字形的发展趋势。



如果分行业来看，农林渔业和制造业和服务业的情况有很大的差异。 相较于其他行业，农林渔业的工作时长确实要短很多。 像农业这种受到自然环境影响较大的行业，一般工作都主要集中在农忙期，但是没有事情做的农闲期的时间却相当长。

根据图5-1所示，在20世纪60年代至70年代期间，服务业的工作时间呈上升的趋势，因为有农林渔业的就业者流向了制造业和服务业，所以平均的工作时间有所上升。 如后面提到的内容一样，相较于其他国家，韩国的工作时间确实很长，对此也有很多批判的声音，而在减少工作时间方面，我认为制度和政策发挥了较大的作用。

在劳动基准法中，规定了每天或者每周的工作时间的上限，例如每天8小时，或每周40小时，而且对于假期和带薪休假也有了明文规定。 在高速发展期，即使有劳动标准法的存在，也有很多企业不会遵守相关法律，所以这一发展方向逐渐陷入困境之中。 但是，在进入21世纪后，5天工作制的适用范围进一步扩大，平均工作时间也快速减少。

在其他资料中，也呈现出相似的发展趋势。 如图5-2所示，相关数据出自雇佣劳动部开展的薪资结构基本统计调查，这是一个以拥有10人以上的长期雇员的民间企业为对象，围绕相关的人员收入和工作时间等信息展开的调查。 从图中可见，右侧刻度红色的部分是每月工作天数，20世纪80年代为25日，在进入21世纪后开始减少，最近开始下降至21天。 由此可见，平均每30天中有9天的休息日，5天工作制这一制度得以稳定地实施。

但是，如图所示，在下降趋势中偶尔会出现小的逆转，所以整体的趋势图呈齿轮形状。 因为这个调查是每年6月进行的，但每年的假期数量都有所差异，所以会有重复性的起伏。 每月工作时间也受此影响，也出现了齿轮形状的起伏，但整体仍是呈下降趋势。 如果把这个数据换算为每周的平均时间，呈现的整体趋势也和图 5-1相似。

那么，相较于其他国家，韩国的工作时间处于一个怎样的水平呢？ 在图5-3中，我们选择了英国，法国和美国等几个国家，与韩国进行相比较，展示了制造业的年均工作时间。 我们来看下1980年~2000年这一期间，这个期间所有国家的数据都有，英国和美国每年人均工作时间为1,900个小时，法国则相对较少，为1,600~1,800个小时。



与此形成鲜明对比的是，韩国在1980年时每年人均工作时间接近3,000个小时，在那之后虽然呈减少的趋势，但到2000年，韩国的每年人均工作时间依然为2,660个小时。相较于发达国家，韩国的工作时间确实十分之长。

但是，发达国家在19世纪末，1870年的工作时间也十分之长，法国和美国甚至高达 3,200个小时。但韩国的每年人均工作时间比欧美国家在19世纪80年代达到的这一峰值水平还要长。在发达国家出现这一工作时间的峰值，在第2次世界大战爆发前，重新回落至 2,000左右的水平。

在图中我们可以看到，在第2次世界大战爆发之前，以30年~40年作为一个区间单位，但是在那之后，则是以10年作为一个区间单位，所以工作时间的趋势才看起来下降得更快了，希望大家注意这一点。在那之后，美国的工作时间一直维持在相同的水平，但英国和法国就呈现出了缓慢的下降趋势。韩国虽然看起来和这些发达国家仍有较大的差距，但最近几年开始快速地下降，与发达国家的差距快速地缩小。

同时，韩国人的寿命也在不断提高 根据图5-4的生命表，我们可以看到各年龄段的生存率的变化情况。在生命表，展示了各年龄段的死亡率，用1减去死亡率的话，就可以求得生存率。1925年，韩国第一次针对全体人口展开了人口普查。在那之后，每5年会实施一次人口普查。

如图所示，1925年~1930年和1950年~1955年这两个区间，取的是这5年的平均值。从各年龄段的趋势来看，到1岁为止的生存率偏低，但是在那之后快速上升，在10岁~14岁这个阶段高达97%，之后稳定维持在这一水平。但在老年阶段，生存率开始快速地下降，总体呈这一发展趋势。

在这里需要注意的是，追溯的时期越早，婴幼儿的生存率就越低。例如，1925年~1930年的0岁~1岁婴儿的生存率为81%左右，由此可知，其死亡率为19%。

虽然在图表中没有展示，但是朝鲜后期的生存率确实比较低。根据池明秀(2009)的推测，18~19世纪有50%以上的婴儿死亡，所以生存率应该连50%都不到。所以，应该是在港口开放之后，随着欧美的近代医疗技术和保健知识的引入，新生儿死亡率开始降低。在进入1980年后，婴儿的生存率高达97%，2000年后甚至超过了99.4%。



与此同时，老年人的生存率也在快速上升。从图表中可知，距离现在较近的年份，向右侧扩张的趋势越明显，生存率快速下降的年龄段在逐渐提高。例如，75岁~79岁这一年龄段的生存率在1925年~1930年，1950年~1955年，1980年，2000年，2020年分别提高至 39%，46%，65%，75%，88%。图示数据的年度以25年或20年为一个区间，一般每隔20多年生存率就会提升7%~19%。

在过去的100年间，韩国人在延长寿命方面，取得了十分令人瞩目的成果。但是，需要注意的一点是，在1925年~1930年和 1950年~1955年这两个时间段里，并没有设置85岁以上的年龄区间。所以即使有年龄大于85岁的人，也都会被处理为80岁~84岁这一年龄区间的死亡人口，但实际上，相关人员的寿命有可能要长于统计的数据。

考虑到这一点，在1925年~1930年和1950年~1955年这两个期间内，在图中数据为0 的年龄区间，实际上应该比80岁~84岁这一区间更高。在1980年之后，也把大于100岁的人口，归为了同一年龄区间。因为在图中全部的死亡年龄区间都集中在80岁~84岁这一年龄区间，或100岁这个区间，这一数据看起来有些异常。

在图5-5中，展示了韩国出生时的平均期望寿命。1925年~1930年，平均期望寿命的数据十分令人惊讶，连40岁都不到，正如前面提到的那样，因为婴幼儿阶段的死亡率十分之高。在那之后，平均期望寿命继续上升，到2020年为止男性为80.5岁，女性为86.5岁，平均达到了83.5岁。

虽然在图表中并没有展示这一数值，但这在OECD 国家中处于中上游的水平。即，20世纪初，处于一个婴幼儿的死亡率非常高，平均期望寿命非常低的阶段，但是在经历过去100年的发展之后，已经可以追赶上 (catch up) 发达国家的水平了。

男性的平均期望寿命和其他国家的比较结果如图 5-6所示。如果不从出生时的0岁开始看，而是看15岁的平均期望寿命，就可以有效排除婴幼儿期的死亡率差异的影响因素。像美国，在19世纪下旬，一直维持在45岁左右的水平，从20世纪开始，呈现出了上升的趋势。



法国和美国虽然呈现出相似的趋势，在发生第1次和第2次世界大战的20世纪10年代和20世纪40年代都呈现出了明显的下降趋势。在图表中虽然没有展示法国女性的数据，但是这一群体并没有在世界大战期间出现平均期望寿命下降的现象。与美国不同，欧洲成为了世界大战的主战场，而战争的影响集中体现在了男性的身上。

在第2次世界大战之前，日本的平均期望寿命维持在44岁左右的水平，在战争结束后开始快速地上升，超过了其他国家。韩国只有1970年以后的数据，20世纪70年代，韩国和包括法国，美国，日本在内的发达国家的平均期望寿命的差值约为7岁，在那之后快速地赶上（catch）了发达国家的脚步，甚至超过了美国，和法国处于同一水平。

虽然韩国没有这一时期之前的数据，相较于其他国家，韩国的平均期望寿命非常之低，但在1970年以后，快速地迎头赶上（catch up）了，在之前的时期就存在这一势头。

但是，这种寿命的延长，如果只看平均值的话，那么阶层之间会不会存在差异呢？大家都希望长命百岁，但是不同阶层之间，为实现此目标投入的资源是不一样的，所以不同阶层之间的死亡率或寿命存在着差异。包含韩国在内容的大部分国家的统计机关，一般会根据年龄或性别的差异，统计死亡率或平均期望寿命，但是没有直接针对不同阶层间的统计调查。

但是，统计厅的“死亡原因统计”报告是根据死亡申报书进行统计的，在申报书中记载了死亡者的姓名，年龄，学历，婚姻状态，居住地区和死亡原因等信息。

在这份资料和“人口普查”两份统计报告中，有重合的统计调查项目，例如性别，年龄，学历，婚姻状态，居住地址等信息，如果将其一一对应的的话，可以知道每个群体中的死亡者数和人口数，将两者相除，就可以求得死亡率。在这里把学历的差异作为区分阶层的标准，由此可求得各阶层的死亡率。正因为韩国这一制度的规定，在死亡申报书中加入了学历信息，所以我们才能计算出各阶层的死亡率。

在图5-7中，展示了以男性为对象的，各阶层分年龄段的死亡率差异。此处的阶层是以学历为标准，分为上游50%和下游50%两个阶层。当时很难将学历分为辍学到大学毕业这些阶段，而是将学历简单地分为两个阶层，学历较高的上游50%和学历较低的下游50%，也可以简单地分为上下两个阶层。



包括了1985年，1995年，2005年和2015年在内的4个年度的数据，以10年为一个区间，展示了这段周期内的变化趋势。假设各年度的平均死亡率为100，按年龄段分为上游50%和下游50%，计算相关群体的死亡率。

下游50%的死亡率，是指高于平均值100的群体，上游50%的死亡率，是指低于平均值100的群体，上下游的死亡率就像镜面效应一样，上下游的数值呈镜面对应的关系。在图表中，为了更好地区分各年度，用了不同的颜色进行标识。下游50%用实线进行了标识，上游50%用了相同颜色的虚线进行标识，呈相互对应的状态。

例如，1985年，用绿色实线和虚线进行标识，40岁以上的上游50%的死亡率为58，但下游50%的死亡率为142，基准值都是平均值100，下游50%比上游50%的人群的死亡率高2.4倍。但差距在50岁以上的人群中开始缩小，60岁以上是93比107，差距有所减小，70后则是97比103，两个阶层的结果已经非常接近了。

在40岁以上这个较为年轻的年龄层，各阶层的死亡率呈现出了很大的差距，随着其步入老年阶段，这一差距也在快速缩小，在后面的时间区间也呈现出相同的趋势。同时，我们也可以基于图表，得到无论阶层之间有多大的差距，在进入老年阶段后，相关的差距都会缩小这一结论。

这里值得注意的是，每10年好像就有一次大的趋势变化。在50岁以下的年龄层中，阶层之间的死亡率差异对比高年龄段人群变化相对较大，但趋势在过去30年间没有发生改变。而在60岁以上的人群，阶层间的死亡率差异，以10年为一个区间，又较大的差异。

例如，60岁以上的死亡率差异在1985年是93比107，在此之后渐渐扩大，到2015年扩大至76比124。并且，在70岁以上的人群中，到1995年为止，阶层之间的差距为96比104，差距甚微。在那之后，差距开始逐渐扩大，到2015年为止，扩大至85比115。

在80岁以上的人群中，到2005年为止，维持在98比102这一水平左右，进入2015年后，差距扩大至91比109。换言之，各阶层死亡率差距较小的年龄段有所上升，在早期，在60岁以上的人群中，死亡率几乎没有差异，但后来阶层间的死亡率差异开始快速地扩大。



如图5-8所示，女性死亡率的阶层之间的差异，也使用了相同的方法进行计算。从女性的情况来看，差距的幅度相对较小，1985年，死亡率差异最大的是30岁以上人群，但是近年来，年龄段逐渐上升。到2015年为止，死亡率差异最大的是60岁以上人群，不同性别的发展趋势会有所差异。但是，在60岁以上人群，和男性的发展趋势呈现出同一特征。即，各阶层死亡率差距较小的年龄段有所上升，在60岁以上的人群中，阶层之间的差异开始快速扩大。

但是，在这里也看到了男女之间的差异，例如，在80岁以上的女性中，各阶层间几乎没有死亡率差异，而男性则呈现出更大的阶层差异。即，女性死亡率在阶层之间的差异相对较小，在进入老年阶段后差异微乎其微，与此相反，男性在老年阶段死亡率差异还是较为明显，这个现象十分有趣。



5-2 收入差距

这节课我们来学习一下韩国收入差距问题的演变过程，和其他国家相比处于一个怎样的水平。

收集准确的个人收入信息是一件非常困难的事情。收入是一个敏感信息，所以在调查收入的时候，很多调查对象都不愿意透露自己真实的收入情况。

像家庭经济调查这种问卷调查资料，虽然提供了关于个人或家庭收支的详细信息，但就像我们后面会讲到的一样，可能会出现很多人漏报或少报收入的情况。通过以企业为对象展开的工资调查，虽然可以比较准确地掌握与劳动者和雇佣其的企业相关的信息，但有可能存在遗漏小规模企业或自营业者的情况。因此，这一数据来源无法体现整体情况，具有局限性。

而通过税收资料，虽然可以准确地知道国税厅统计的已纳税的个人收入，但是难以知道免税人员的相关收入，具有局限性。在这里考虑了各类型资料的优缺点，主要通过家庭经济调查，企业调查和税收资料这三个类型的资料，来了解收入分配的实际情况。

统计厅发布的“家庭经济情况调查”是韩国具有代表性的家庭经济调查报告。被调查家庭针对每月的收入和消费情况，都会计入家庭账簿，汇总相关的数据，发布季度或年度的统计结果。统计厅发布的收入分配指标，在过去很长的一段时间内都是使用了这个资料进行统计。

基于这一项调查结果统计的基尼系数趋势如图5-9所示。基尼系数是一个处于0和1之间的数值，该数值越高则说明收入差距越严重。在这里，最长的系列是2人以上的城镇家庭，红色实线是市场收入和紫色虚线是可支配收入。

市场收入是指劳动收入，营业收入和财产收入等私人转移性收入，为税前收入。可支配收入是指，在市场收入的基础上，加上公共养老金，基础养老金，社会福利金等公共转移性收入，且减去包括常规税收，养老金在内的社会保障支出等公共转移性支出后，计算得到的数据。



两者的差值体现了收入再分配是否发挥了相应的作用。统计厅提供了1990年以后的统计结果，1982年~1989年的数据用了虚线进行标识，是因为使用了微观数据，延长了城镇职工家庭的基尼系数的追溯期间。

统计厅2003年将调查对象拓展至非农业二人户家庭，从2006年开始增加了一人户家庭和农渔业家庭，几乎涵盖了全国所有的人口。所以，以整体家庭人口为对象的收入分配指标，在2006年之后的系列就非常短。

在图5-9中，整体家庭人口的市场收入和可支配收入的基尼系数，分别用绿色和浅薄荷色进行了标识。与之前提到的城镇二人户家庭的基尼系数相比较的话，我们看到基尼系数呈现出大幅增长的趋势。因为，在此之前没有被涵盖在调查对象范围之内的一人户家庭和农渔业家庭的收入相对较低，把它们纳入进来之后，加剧了收入差距。

但是，家庭经济情况调查的结果，有多大程度上反映了当时实际的情况呢？为了验证这部分的内容，我们使用了国税厅的所得税税收资料。在图5-10中，首先展示了以2010年度纳税人为对象，按收入区间划分的人数数据，我们来比较一下，处于同一收入区间的，在家庭经济情况调查中显示的收入者人数。使用所得税资料在统计中高收入人群方面没有很大的问题，但是在低收入人群中，因为很多人的收入未到达税收标准，所以可能会被遗漏。

在图 5-10中，为了更好地体现最高收入人群的人数，表示人数的Y轴，没有使用普通的刻度，而是使用了对数刻度。Y轴每升高一格，人数就会增大10倍。收入区间的单位是100万韩元，例如将最高收入区间设置为5亿 3,600万韩元以上，将最低区间设置为少于2,100万韩元。

因此，虽然在5,400万韩元~7,500万韩元这一收入区间，两份资料的人数很接近，收入如果高于这一区间，家庭经济调查中的人数的偏离度会升高。例如，像1亿1,700万韩元~2亿2,200万韩元这一收入区间，在所得税资料中显示有19万5000名，但在家计调查中显示只有4万 6,000人。

而根据家庭经济调查显示，高于此收入区间的人数为0人。由此可知，在最高收入的人群中，明显存在遗漏，或漏报收入等问题。虽然这里只举例说明了2010年的情况，其他年度的情况也与此相似。



如果按照收入的类型来看，因为劳动收入和金融收入适用源泉扣缴，所以这两类收入的数据准确性较高。而营业收入因为是收入者自行申报纳税，所以漏报的可能性很大，国税厅不一定能准确地掌握营业收入的实际情况。像劳动收入的情况，收入越高的人群，越容易存在漏报的情况。而像利息和分红这种金融收入的情况更为严重。

2010年，国税厅或国民账户统计的整体金融收入为50兆亿韩元，但通过家庭经济调查统计的金融收入连上述金额的5%都不到。如果问上个月的个人金融收入是多少，应该大部分人都很难回答。在那期间的存款的情况也是如此，像金融收入较多的情况，如果不细看利息或分红的收入情况，那么很难准确地知道这一金额。

很可能有人没有回答金融收入这一问题，或直接写了金融收入为0。特别是考虑到高收入人群的金融收入应该较高，而在图5-10中，很有可能发生由金融收入的漏报和少报导致高收入人群收入的漏报和少报。

金骆年和金钟日(2013)在研究中指出了这个问题，并认为如果修正这种收入的漏报和少报现象出现的话，那么之前在 OECD国家中收入不平等程度一直处于中游水平的韩国，应该收入不平等程度最高的国家之一。大家对于统计厅公布的收入分配指标，虽然有不信任和批评的声音，但这也是一个改善收入分配指标的机会。

在2011年后，统计厅实施了“家庭金融福祉调查”，并没有采取像家庭经济情况调查，要求被调查对象每月填写家庭账簿的方式，而是采取了每年4月初询问被调查者上一年收入的方式。从2016年开始，使用了这一调查的收入数据，以及国税厅出具的包括税金，社会保险费在内的非消费性支出的相关行政资料，对漏报少报的部分进行了修正补充。

通过这种方式，大幅地提升了家庭经济调查结果的准确性。2016年以后，统计厅根据家庭金融福祉调查的结果发布了收入分配指标。相关的统计结果可以参考前面学习过的图 5-9，在图中用三角符号标识的基尼系数部分。



例如，2016年，在家庭经济情况调查中，整体家庭的市场收入的基尼系数和可支配收入的基尼系数分别为0.353和0.304，在家庭金融福祉调查中大幅提升至 0.402和0.355。在图 5-9中，基于家庭经济情况调查得到的基尼系数在2017年之后出现了中断的情况，就是这个原因。

2016年修正后的韩国收入分配指标和其他 OECD 国家的比较结果如图5-11所示。分别用蓝色圆圈标识了市场收入基尼系数，以及用直方图展示了可支配收入的基尼系数。如图所示，在数据修正之前，可支配收入的基尼系数一直是根据家庭经济情况调查的结果统计的，而这一数值显示韩国处于OECD国家中的中游水平，但是根据家庭金融福祉调查的结果，在使用修正后的基尼系数后，韩国的收入不平等程度在这些国家中高居第五位。

在OECD国家中，比韩国收入不平等程度更高的国家分别为墨西哥，智利，土耳其和美国。从市场收入的基尼系数来看，韩国为0.4，是除了瑞士之外，最低的国家。在OECD国家中，因为有很多国家比韩国更早地进入了老龄化社会，所以相较于韩国，退休人口的占比要高很多。退休人群可以领取养老金，所以他们有可支配收入，但是在大多数情况下，他们的市场收入为0。

在很多的OECD国家中，市场收入的基尼系数达到了0.5左右的水平，远高于韩国的水平。与此同时，他们的市场收入基尼系数与可支配收入基尼系数的差距进一步扩大，这是收入再分配的结果。

韩国与这些国家相比，两个基尼系数的差异较小，收入再分配的作用不明显。虽然韩国的福利支出水平较低也是这种情况形成的原因之一，但是最重要的原因是养老金制度的引入较晚，在退休人群中，有很多人无法领到养老金，或者只领到了十分微薄的养老金。

在图5-11中，对2016年的数据进行了对比，在图 5-9中展示了从2016年之后开始到近期的市场收入基尼系数，呈横向发展的趋势，但是可支配收入的基尼系数呈快速下降的趋势。并且，出生于20世纪50年代下旬至20世纪60年代中旬这一段时间的婴儿潮一代在这一时期开始正式退休。因为他们开始工作的时间是1988年，而当时国家已经引入了国民养老金的制度，所以大部分人是领取到养老金的。



与此同时，无法领取养老金的上一代人年事已高，开始逐渐走向死亡。 所以导致在退休人口中，领取养老金的人口占比相较于现在可能会呈快速上升的趋势。 随着韩国进入老龄化社会，退休人口的比重快速上升，市场收入的基尼系数也不断升高，可支配收入的基尼系数在不断地降低。

接下来，我们看一下根据企业调查结果统计的工资收入的差距。 在这里，使用了劳动部的“工资结构现状调查”报告的结果，是指从1968年开始实施的“各职业工资结构现状调查”，其在2008年以后被并入了“各雇佣形式工资结构现状调查”之中。 现在，我们有1980年以后的微观数据。 以下述民间企业为对象，在1999年前是在全国范围内长期雇员达10人以上的企业，到1999年以后，变更为雇员达5人以上的企业，对工资和劳动时间等信息进行调查。

在“各雇佣形式工资结构现状调查”中，进一步扩大了调查的企业范围，扩大至包括临时日结短工在内的，至少拥有1名雇员的企业。 但仍然具有局限性，公共机构或自营者等对象没有被涵盖入调查的范围之内，无法代表整体的就业者。 但这个调查的优点是，可以根据得到的劳动者个人和企业的详细信息，推测出工资函数，从而分析得出工资分布的影响因素。

首先，基于这项数据，计算得出了各劳动者的每小时工资，在图5-12中展示了薪资分布的基尼系数。 从1980年开始，最长的系列是长期雇员达10人以上的企业，2008年之后，根据“各雇佣形式工资结构现状调查”的统计数据，调查对象是以有5名或1名以上雇员的企业。

在这里所说的劳动者，除了长期雇员，还包括临时日结短工。 小规模企业雇佣的劳动者，每小时的工资相对较低，所以如果统计数据包含了这部分劳动者，则基尼系数会有所上升。 由此可知，在1人以上的企业中，基尼系数会上升得更明显。 但是，如果只看这个趋势的话，即使企业规模有所不同，也会连在一起看。



如果看1980年后基尼系数的趋势的话，在1990年中叶跌入了谷底后，到2009年为止一直呈上升的趋势，整体呈一个明显的U字形。在2010年以后，虽然有一些起伏，但是在2015年之后，又重新呈现下降的趋势。可以把前面图5-9所示的基于家庭经济情况调查的基尼系数，和城镇二人以上的家庭的市场收入基尼系数的发展趋势进行比较。在基于家庭经济情况调查的基尼系数中，除了工资之外，也包括营业收入和金融收入。在加总了家庭成员的收入后除以家庭人数的开方，求得平均收入，从而得到基尼系数，这与图5-12中通过劳动者每小时的工资求得的基尼系数有所差异。从两个基尼系数的发展趋势具有两个共同点，一个是在20世纪90年代中叶都处于U字形谷底的时期，另一个是在2009年后呈上升的趋势。

但是，如图5-9所示，基于家庭经济调查的基尼系数，在外汇危机之后基尼系数开始急剧上升，但企业调查的基尼系数并没有出现这一现象。并且，在20世纪90年代中叶，虽然两者都处于U字形的谷底，但是在家庭经济调查中，相较于20世纪80年代，2009年这一侧的基尼系数稍微高一些，而基于企业调查的基尼系数则与此相反。

那么，每小时工资差距出现这种趋势的影响因素是什么呢？我们在这里看一下对于工资差距的重要影响因素，像性别，学历，工龄，企业规模等因素在不同时期的差异。

首先，我们来看一下在图5-13中展示的去42年间性别差异的趋势。其中，根据未调整的性别差异数据显示，女性的每小时工资的简单平均数和男性有百分之几的差异。

例如，1980年，差异达到了-60%，也就是说如果男性的每小时工资为100的话，女性则是40，比起低60%。但是在这种性别差异之中，也包含了其他的影响因素，因为女性的工龄更少，学历水平更低，所以工资水平更低，但在上述调查结果中并没有考虑到这些因素，是基于未调整的简单平均工资进行的比较。在图表中，显示的是性别差异_Unadjusted。

与此相反，调整后的性别差异，即性别差异_Adjusted，是在排除了劳动者的人口属性和企业的规模等差异因素的影响，只统计受到性别影响的每小时工资的差异。这一数据是基于每年的数据，使用下面的公式5-1，进行工资函数的推测而计算出来的。

$$\text{公式(5-1)} \quad \ln h W = \alpha + \beta_{sex} Sex + \beta_{edu} Edu + \beta_{tenure} Tenure + \beta_{size} Esize + \beta_i X_i + \epsilon$$



这里的被说明变数 $\ln(hW)$ 是在劳动者的每小时工资基础上求得的对数值。并且 $\ln(hW)$ 为女性时是1, 为男性时是0; Edu 是大学以上的学历为0, 其他学历都为1; 10年以上的工龄是0, $Tenure$ 是针对不满10年的情况划分了4个区间。对于雇佣企业的分类变量, $Tenure$ 是500人以上的公司为0, 其他规模的公司为1。

除此之外的其他的变量都称作 X_i , 包括了公司经历, 职业类型, 从事行业, 是否工会成员等变量。最后 ϵ 是指误差项。在公式5-1中, 被说明变量表现为对数值的形式, 据此推测的系数值 β_{sex} , 1980年为-0.406, 这意味着女性的每小时工资, 相较于适用其他同一说明变量的男性, 低40.6%。

前面提到的1980年女性的每小时工资是简单平均数, 比男性要低60%, 两者调整后的差异为19%, 像女性比男性的学历更低, 或工龄更短, 这些差异已经通过说明变量的差异进行说明。这里的1980年的分性别每小时工资差距为40.6%, 在图5-13显示为性别差异_Adjusted。

在图5-13中, 我们可以看到为未调整的工资差距从1980年的60%减少至2021年的29%, 调整后的工资差距在同一期间从41%降低至17%。分时期来看, 到2000年为止一直呈快速地上升趋势, 然后有所缩小, 进入21世纪以后缩小的趋势有所放缓, 然后又呈现出了缩小的趋势。

并且, 未调整的差异和调整后的差异之间的差值也进一步缩小, 但两者还是有一定的差异, 从图中可见, 女性比男性的工龄或工作经验更短, 学历, 或职业, 或行业都分布在工资相对较低的区域。

在图5-14中, 显示了以同样的方式估算公式5-1中 β_{edu} 值的结果。在这里, 与上述差异不同, 只展示了调整后的纯差异。在图中, 我们可以看到以大学学历及以上的劳动者每小时的工资为基准值, 在1980年的时候, 相较于此, 中学毕业及以下的人群收入低58%, 高中毕业的人群低45%, 大专毕业的人群低27%。这组数据在2021年, 分别下降至18%, 15%, 12%。

与性别差异类似, 各学历等级的工资差距, 在过去40年间呈现出明显缩小的趋势。如果我们分时期来看, 从1980年开始到20世纪中叶为止, 各学历等级的工资差距呈现快速缩小的趋势, 但是在这之后到21世纪中叶为止, 差距又重新呈扩大的趋势, 在那之后又重新呈现缩小的趋势。



在图5-15中，展示了公式5-1中 β_{tenure} 的推算结果。把工龄分为5个区间，以工龄为10年以上的劳动者的每小时工资为基准，与工龄低于此的区间的劳动者们的工资差距。从这个趋势来看，与性别和学历的差异有所不同，直到2000年末为止，都呈现出起伏的发展趋势，一般是稍有上升后，又有所回落。

但是，各工龄区间的趋势又有所不同，特别是与未满1年的劳动者之间存在着较大的差异。大家可以参考一下，虽然在图表中没有体现，对于工作经历，如果用同样的方式进行系数计算，那么各工龄区间在整体过程中呈现出缩小的趋势。

1980年，工龄未满1年的劳动者相较于工龄为10年的劳动者，有40%的差异，但是这一差异到2021年减少了一半，减少至20%。工作经历和年龄有着密切的关系，所以各年龄段的工资差距应该也呈下降的趋势。

如果从企业规模的维度，来看每小时工资差距的话，那么呈现出的趋势会有较大的差异。在图5-16中，我们可以看到使用同样的方法，推算公式5-1中 β_{size} 的结果。如图所示，按10~29人，30~99人，100~299人，300~499人的企业规模进行划分，1980年，与500人以上的企业相比，每小时工资水平分别低17%，12%，5%和4%。在处于低谷的2015年，差异分别扩大至40%，35%，29%和17%这一水平，在那之后差距又开始缩小。

如果分不同时期来看，在1980年~1993年这一期间，呈现出扩大后有所缩小这一趋势，但当时只是一个小U字形，而在1993年以后，呈现出了更大规模的差异，差异在扩大之后，在最近一段时间开始缩小，总体呈现出一个更大的U字形。从1999年开始，新增了以5人~10人规模的企业作为调查对象，相较于500人以上的企业，工资差距在2015年扩大至50%，其他规模的企业也同呈现出U字形的趋势。

综合上述的性别，学历，工龄或工作经历年限，企业规模等影响因素的变化趋势来看，我们可以知道，从20世纪80年代到20世纪90年代中叶为止，每小时工资差距的减少，是由于学历，性别，工作经历差异的减少而带来的。



拥有大学学历的人数一直在增长，而且也都进入了劳动市场，对于性别或学历的差别的批判性认识水平也有所提升。 在那之后直到21世纪为止，工资差距出现大幅扩大的主要原因是企业间的工资差距不断扩大。

各工龄段的工资差距也在这一时期有所扩大，20世纪90年代中叶为止，这一差异不断快速地扩大，应该是因为各学历间的工资差距的缩小趋势有所倒退导致的。 并且，从2010年中旬开始，到现在为止，工资差距一直在不断地缩小，我们前面研究过的各种因素，各区间都呈现出工资差距缩小的变化趋势。

除此之外，在正式雇员和合同制雇员之间也存在着工资差距。 但是，如果比较工资的简单平均数的话，会发现两者之间的差距很大，但如果控制公式5-1中其他的说明变量的话，纯工资差距会变得非常小。 因为合同制员工的工龄会相对较短。

2018年，朴利泰（音译）在研究中指出，使用了分解不平等的影响因素这一方法进行分析，得到了相似的结果。 根据他的解释，这是因为在20世纪80年代初期实施的工龄工资制度，与性别或学历的关联度并不是很大，而在那之后这一制度开始有所改变。 20世纪90年代中叶以后，工资差距的扩大使得过去不平等的收入结构再次出现，逐渐向按照企业规模划分的形态这种按照另一种形态的两极分化体系演变。

平均工资，不仅受到人口属性因素的影响，还受到公司的全要素生产率的影响，劳动者间的工资差距很大程度上受到了公司性质差异的影响。 特别是在大企业和中小企业之间，存在着较大的生产性差异，随着这一差异的不断累计造成了由企业规模差异造成的工资差异。 对于这种“组织租金”，劳动者可以选择就职大企业这一条道路。

在20世纪90年代之前，通过各工龄段，各学历段的工资差距我们可以知道，高学历和经验积累十分重要，而且好的公司这一影响因素也变得越来越重要，由此展开的竞争也逐渐进入了白热化的阶段。 但是，近年来，包括由企业规模引起的工资差距，全部都重回不断缩小的趋势，我们有必要仔细地来研究一下这个现象。



前面我们提到过，在家庭经济调查中，最高收入者的收入存在着漏报或少报的问题，在企业调查中，也仅局限于工资收入，调查对象具有局限性，无法代表整体的数据。

应该可以使用税收资料来改善这一问题。在税收资料中，对于偷税漏税的情况，或者免税人士的信息，则无法收集到相关的信息，但在掌握高收入者的实际状况方面，这一资料的重要性要高于前面两份资料。对于劳动收入和金融收入，在收入的发生地进行源泉扣缴，并且把相关结果上报至国税厅，因此通过这一口径统计的个人收入准确性较高。

而对于营业收入或租赁收入，是收入者自主进行申报的，所以有可能发生为了少交税，而做出漏报少报的行为，而且少报和漏报部分的金额应该不小。考虑到税收资料的特点，在使用时，可以计算一下处于前1%或10%的高收入者占整体收入百分比的收入分配指标。

国税厅按照收入区间，例如2016年，在统计表中把收入划分为了15个区间，从年收入在1,000万韩元以下，到年收入在10亿韩元以上，展示了各区间的收入者人数和他们的收入金额和税收金额。通过这一资料得到的信息仅为已纳税的收入者的信息，我们有必要通过其他方式了解整体的收入者人数和整体收入。

整体收入的情况，可以基于国民总收入GDP，计算出家庭收入，而整体收入者人数这个数据，因为对于收入者的界定比较模糊，所以一般就以20岁以上的人口人数作为统计基数。使用这种方法进行统计，然后对成人人口按照收入的高低进行正向排序，用通过税收资料得到的处于前1%或10%的高收入者的收入，除以整体收入，分别求得各区间的收入占比。

但是，韩国的税收资料无法完全展示个人维度的所有收入。例如，在向国税厅申报综合收入的时候，个人应该申报所有的收入，但也会偶尔出现个人不用申报综合收入这种情况，且涉及范围较广。例如，营业收入者应该申报综合收入，但如果只有劳动收入的话，可以在完成劳动收入的年度清算申报之后就结束了，其他类型的收入如果不超出免税额的话，可以免于进行申报。

但是，各类型收入如果超出金额免税额的话就要进行申报，例如金融收入超过2,000万韩元的话，就要进行申报。除此之外，像日结短工这类型的收入者，虽然他们的收入属于劳动收入，但因为这种收入不会进行年度清算，所以会分开进行统计。所以，相较于所有人都申报综合收入的美国，韩国很难通过税收资料统计个人维度的收入。



在图5-17中，以向国税厅进行申报的劳动收入和综合收入为基础，展示了通过上述方法计算得出的处于前1%的高收入占比的演变过程。在这个图表中的劳动收入，包括日结工作的收入。在图表中所的综合收入，是指以综合收入申报者为对象，按照收入高低进行排序，在20岁以上人口中处于前1%的收入者的收入，占整体收入的比重。在图中，包括了营业收入和2,000万韩元以上的金融收入，而最高收入人群的收入也在这里有所体现。

但是，有可能会同时申报劳动收入和综合收入的情况，所以劳动收入和综合收入的统计数据可能会有所重复，2015年，28%的综合收入存在着这种情况。在图表中的整体收入，是去除了重复部分后的收入数据，收入处于前1%的人口的收入占总体收入的比重。一般，收入集中度是指这个整体收入。

基于这一指标，首先我们来看下，以劳动收入为对象，计算得出的处于前1%人群的收入占比，在20世纪60年代为5%左右，提升至20世纪70年代中叶的6%左右后，又重新出现了下降的趋势。虽然没有1986年~1994年这一期间的数据，在那之后到2010年为止，呈快速上升的趋势，但在那之后又出现了下降或停滞的趋势，而最近这一趋势又重新有所上升。

把这个结果与在前面提到的基于企业调查结果，获得的1980年以后的每小时工资基尼系数趋势相比较，两者并没有很大的差异。我们来看下企业收入和金融收入为中心的综合收入的变化趋势，一直到20世纪90年代末为止都维持在5%左右的水平，在那之后开始快速地上升，最近甚至超过了12%。

在21世纪10年代，虽然劳动收入出现了下降或停滞的趋势，但是非劳动收入出现了上升的趋势。我们来看下将两者合计的整体收入的集中度，在1976年~1985年期间，处于稍高于7%的水平，但是在20世纪90年代中叶以后，开始快速上升，2011年高达12%，然后又出现短暂性的下降。在那之后又重新呈现出上升的趋势，最近又达到了15%。在非劳动收入中，股息收入在近年来开始快速地增长，成为了收入集中度上升的最重要的原因。

因为没有1986年~1994年的劳动收入数据，所以整体收入也为空白，这与综合收入的趋势没有很大的区别。从20世纪90年代末开始，到2010年为止，劳动收入和非劳动收入全部都呈快速上升的趋势，收入集中度也开始快速上升，但是在那之后两个收入的趋势都呈现出交替性的下降和上升的趋势。



在图5-17中，展示了解放后的数据，有相关的资料进行支持，相关数据也可以追溯至解放前。当时，1934年发布了朝鲜所得税令，根据这一法令的规定，初次引入了相当于综合所得税的第三类所得税，在那之后的10年间，都是根据这一法令进行的所得税统计。

在解放之后，按照收入种类进行税收，1975年重新实施了综合所得税，一直持续到现在。因此，在图5-17中，没有1975年之前的数据。在解放前也开展了人口普查，国民账户统计也有相关的数据，基于这些数据计算得出收入集中度。

像这样使用税收资料进行统计的话，可以看到长期且连续的收入分配变化趋势，这就是以前的调查资料中所没有的，税收资料的优势。

图5-18中，我们可以看到前面学习过的处于韩国整体收入前1%的人群的收入占比与其他国家的比较结果。在图中，也展示了韩国解放前的统计结果，解放前处于17%~21%左右，是一个非常高的水平。如果看具体内容的话，以营业收入，租金，工资为主，工资的比重在下降，金融收入占比为5%左右。

韩国的数据有很长一段时间都是空白的状态，解放前和解放后的处于收入前1%人群的收入占比在解放后出现了急剧下降的趋势。首先，在解放前韩国较高的收入不平等水平，是一种殖民地时期的特征。从资本和技术层面来看，进入韩国的日本殖民者们比韩国人拥有更大的优势。

例如，20世纪30年代，在股份公司的资本金中，日本人的投资占了90%左右，而且大企业和金融机构的雇员大多数都是日本人。1940年，占整体人口2.9%的日本人，却占领了9.5%的耕地，其中还包括了很多的大地主。在高收入的人群中，日本人具有压倒性的优势。在解放后，日本人不得不全部从韩国撤出，他们所持有的财产和企业在解放后都交给了美国管理。然后，在这些资产被移交给韩国政府之后，于20世纪50年代被移交给民间。

在这个过程中，对于之前日本人的企业，虽然在资本和技术层面切断了和日本之间的联系，但在南北分裂和体制转换的过程中，政治局势较为混乱的情况下，韩国方面很难正常地进行经营。因此，日本人在战前取得了高收入，但不能在相关资产被转让给韩国人之后，就认为韩国人也有高收入。



韩国人内部的收入差距主要是因为耕地所有权分配的不平等。围绕着耕地所有权，为了解决地主和租佃农民间的阶级矛盾，在解放后开展了农地改革。与农地改革相关的内容，我们会在后面进行更深入的学习，在这一过程中当时的高收入人群大多为地主阶级，在革命的过程中，这一阶级开始走向了没落。

换言之，在解放前，民族之间或地主和租佃农民间的收入差距十分严重，但在解放后，之前的体制开始瓦解，收入不平等的趋势开始放缓，韩国也以此为起点开始发展。

我们来比较一下韩国和美国，日本，法国之间的收入集中度的水平和趋势。如图5-18所示，各国的收入集中度在战前处于一个非常高的水平，其他国家也在战后出现了急剧下降的情况，直到1970年为止，呈现出了较为稳定的变化趋势。

在第2次世界大战期间，各国的收入集中度都有大幅的下降，因为集中在高收入人群中的金融资产价值和收入，受到战时的冲击，出现了快速地下降，而且工资收入的差距也有所缩小，是因为当时进行了战时的管制。

但是，在20世纪80年代后，出现了分化的现象，分别为收入集中度快速上升的英美系国家，以及没有快速上升的欧洲和日本系国家。特别是美国又恢复至战前较高的不平等水平，整体变化趋势呈一个大的U字形。直到20世纪90年代为止，韩国的收入集中度与欧洲和日本系国家较为相似，但在那之后出现了快速上升的趋势，融合了两个派系的特征。

在图5-19中，比较了韩国与美国和日本的劳动收入排名前0.1%的人群的收入集中度。根据税收资料得到的收入者信息，因为调查对象为全体国民，所以也可以由此得到排名前0.1%的人群的收入集中度。这是在样本调查中不可能获得的信息，也是税收资料的优势和特点。

因此，美国在第2次世界大战之前的水平为2.5%左右，在战后出现了大幅下降，然后到20世纪70年代为止，开始快速地上升，几乎是战前水平的2被，整体呈一个U字形。而日本收入集中度稳定地维持在1%左右这一水平，形成了鲜明的对比。再来看下韩国的情况，一直维持着和日本相似的水平，在外汇危机之后，收入集中度开始快速地上升，也距离美国更近一步了。



那么在20世纪90年代之后，就算单看韩国的劳动收入，或者整体收入的话，高收入人群的收入集中度也在快速地上升，其背后的原因是？ 基于使用前面提到过的企业调查进行的分析，不同企业规模的工资差距是这个时期收入差距扩大的主要原因。 在这里，我还想要再分析一下，对于高收入人群的经济收入情况造成影响的几个因素。

首先，在外汇危机之后，公司的治理体系开始发生变化，注重业绩的报酬体系也开始广泛应用。 像韩国的情况，以外汇危机作为契机，改编了企业经营体系，以大企业为中心，开始引入部分的英美系公司治理体系。 企业的资金筹集，从之前以银行为中心，变化为以资本市场为中心，在公司经营的过程中，相较于之前，更强调资本市场评估的企业价值，最大化这一价值和提高相关信息的透明性，是企业经营努力的方向。

这种方向的变化加强了在国内企业投资中，外国投资的资本参与。 随着企业的规模不断扩大，以及经营内容的复杂化，专业化和尖端化，职业经理人的作用也在不断地提升。 在这个过程中，大企业集团财阀开始承担起业主经营者和职业经理人的作用，企业主将子公司或公司部门的管理委托给了职业经理人，但想通过评估和奖励他们的业绩来控制职业经理人。

为此，大企业CEO和高管在承担经营责任的同时也拥有了相当可观的报酬和股权激励。 这意味着通过大企业集团内部的子公司或事业部间的竞争，形成CEO市场。 不仅仅是CEO，还有下面的职员，在激励体系中，没有像之前论资排辈的方式，而是通过年薪制和激励制等注重业绩的方式进行管理，这一方式在外汇危机之后开始被广泛地运用。

在前面的图5-19中，收入排名前0.1%的人数在2010年达到了16,971名，其中大部分是企业或金融机构的CEO或高管。 收入排名前0.1%的人群的收入占比为2%，是平均收入的20倍。

因此，20世纪60年代末，美国，日本和韩国这一指标的倍率都维持在10倍左右，美国在20世纪70年代以后，开始有所上升，而到20世纪90年代末甚至急升至40倍。 根据福布斯 (Forbes) 的结果显示，美国的前100大CEO的平均收入差距进一步缩小，但如果对比劳动者的评价收入，在1970年之后的30年间从100倍，上升至1000倍。



而日本之前一直维持在10倍左右的水平，最近略微上升至13倍，呈上升的势头。对于这两个国家这种明显的差异，Moriguchi and Saez(2008)指出，在企业经营者选拔的过程中，外部劳动市场的发达与否是一个重要的影响因素。即，像美国企业，经营者主要来源于外部劳动市场的选拔，特别是明星经理人的竞争尤为激烈。

在日本，相较于广泛使用的技术，重视企业的专用技术，企业管理团队也是通过内部晋升渠道进行选拔，所以外部市场的竞争并没有发展起来。日本企业具有相对完善的工会制度，这可能是一个防止工资差距扩大的重要原因。

韩国劳动收入处于前1%的收入者的工资收入，20世纪90年代末整体劳动者的平均收入的10倍左右的水平，外汇危机之后也快扩大，近年来甚至超过了20倍。在收入水平或增长速度方面，韩国与日本的发展道路不同，和美国的发展道路更为类似。

外汇危机之后，如前面所述的一样，这一现象应该是受到发展为企业经营体系，增强成果主义激励作用的影响。特别是在大企业集团内部，通过子公司间的竞争，形成CEO市场，这一点特别值得注意，CEO市场的范围和工资激励体系的应用，处于在美国和日本之间中间的形态。

另一个需要考虑的因素是，所得税的税率结构，正在向对处于最高收入水平的收入者有利的方向发展，这一点值得注意。我们来看一下所得税法中规定的最高税率的变化趋势，在20世纪60年代至20世纪70年代期间快速上升，而在达到70%的峰值后，开始持续性的下降，到2005年为止，下降至35%。2012年开始逆向上升至38%，现在上升至45%。

20世纪80年代之后，以美国里根政府或英国撒切尔政府为中心，开始推行新自由主义改革，所得税率大幅减少的税收政策，这一政策开始成为世界的主流，而韩国当时也受到了相关影响。虽然最高税率大幅下降，但在大部分情况下，适用这一税率的收税标准的名义金额是相对固定的。在这种情况下，随着名义收入的上升，整体逐渐向适用更高税率的高收入区间倾斜，所以实际征收的税率反而有所提高。

这就是我们第三周讲的财政相关的课程中，提到过的“隐性税收增加”。曾提到过，在韩国所得税增加的趋势主要是呈现这种形态。



但是，对于已经处于最高收入的人群，因为没有划分更高的收入区间，所以这种政策的税收效果并不明显。即，他们享受了在那段期间持续下调最高税率的政策红利，但是处于收入低于他们区间的这一群体，对于他们而言，法定税率虽然下调了，但前面提到了“隐性税收增加”，两者其实起到了相互抵消的作用。

简而言之，最高收入人群的收入呈快速上升的趋势，这一时期的累进税收的影响反而逐渐减弱。最高收入人群使用这部分增加的积蓄，进行房地产或金融资产的投资，相应部分的收益带来了收入的增长。

前面图5-17中，处于前1%人群的收入集中度在20世纪90年代中下旬开始快速上升，在这一期间劳动收入差距不断扩大，这是受到累进税收制度减弱的影响。

上面我们针对收入处于前1%人群的收入集中度，与发达国家进行了比较，而图5-20的比较范围则扩大至了发展中国家。用直方图的形式展示了21世纪10年代中叶，各国的收入处于前1%人群的收入集中度，左侧最高的是巴西为28%，右侧最低的是荷兰为6%，偏差值十分大。韩国为12%，处于中游的水平。

前面提到的家庭经济调查，韩国的基尼系数属于OECD国家中较高的水平，如果把比较对象扩大这全世界的话，在OECD之外的大部分国家，不平等的程度比韩国更为严重。在图5-20中，各国成人的人均收入，如右侧刻度所示，单位为“万美元”，使用了蓝色圆圈进行标识。

因此，除了沙特阿拉伯等产油国和美国之外，在高收入国家中，不平等的程度较低，而在低收入的国家，不平等的程度较高。所以，高收入和低程度的不平等，这两者应该可以并存。



5-3 财产的不平等

最后，我们简单地来看一下财产和相关分布的情况。

首先，我们来看一下在韩国银行发布的国民资产负债表中，属于家庭收支部分的整体资产的规模和构成，以及负债的变化过程。在图5-21中，展示了20世纪70年代后，家庭总资产和国民收入的对比。如图所示，总资产的规模现在达到了GDP的7倍，金融负债稍微超过了1倍，因此净资产为大概是GDP的6倍左右。

20世纪70年代，这个比率变化为4~5倍，这是由房地产的价格变化引起的涨跌，但整体呈上升的趋势。这意味着，相较于收入，资产的提升速度更快，资产性收入扮演的角色越来越重要。

我们来看下资产的具体构成，如图表中的图例所示，包括现金和结算性存款（黄色标识）在内的上方的金融资产项目，和下方的非金融资产。金融资产的比重在20世纪70年代非常之小，但在此之后有快速地提升。由此可知，虽然这里没提到非金融资产，但其所具有的重要性也在快速提升。

在金融资产中，虽然非结算性存款，即长期存款（天蓝色）的规模最大，但是保险和退休准备金，这里的养老金是指退休养老金（绿色），作为公共养老金的社会保障基金（红色），以及股票（朱黄色）的比重不断提升，这一点值得注意。其中，股票是一种所有权集中度较高的资产，与此相反，保险或养老金则在中产阶层中呈均匀分布的状态。

在实物资产中，居住建筑，与非居住建筑及土地的占比不断提高，营业资产（薄荷色）是在20世纪70年代占比最大的科目，但在那之后其比重开始快速下降。它们主要是指农田或山林，还有自营者的营业资产，第一产业或自营业的比重开始下降。

那么这些资产在个人维度又呈怎样的分布状态呢？关于资产的调查，一般是采取以样本家庭为对象的调查方式。最具有代表性的是调查家庭的资产和负债的家庭金融福祉调查。但是，相较于个人收入，个人资产的情况更难以掌握。



对于资产的情况，如果没有交易主体，或交易次数不频繁的话，那么其价值就难以得到客观的反映，所以相较于收入，存在着更多的过少统计情况。 为了完善这种问卷调查的结果，有不少的研究使用了税收资料等文件，推测资产分布的情况。

我来介绍一下两种不同的演算方法。 首先是基于继承税资料的遗产乘数法。这一个方法是指，以继承税资料为基础，掌握被继承人，即死亡者的财产信息，来推测存活者的财产分布情况。

如果死亡是随机发生的，那么死亡者的财产分布情况，应该和继承其财产的存活者的财产分布情况相一致，但是死亡率在不同的年龄或性别，还有阶层中存在着差异。 如果可以知道按年龄，性别和阶层划分的各区间的死亡率，就可以知道各区间的死亡者人数和相关的死亡率的倒数，而倒数就是指遗产乘数法中的“乘数”。 将这个倒数进行加乘，可以推测出存活的人口数。

与此相似，如果用死亡率的倒数乘以死亡者留下的资产，可以求得存活者的资产分布情况。 举个例子来说，资产处于前0.1%的人群的资产占比为8.9%。

与家庭金融福祉调查中提到的4.1%相比的话，这个比重差异约为2倍。 对于高净值人群的资产，通过调查资料得到的数据，可能存在着过少统计的情况。 但是，按照目前遗产继承法的规定，有可能会存在高净值人群资产过少统计的情况。 他们为了减少继承税的缴纳，做了长期且周密的应对计划，所以需要缴纳继承税的资产，不一定为他们全部的实际资产。

而另一种方法是收入资本化法，是一种通过资本收入，推测其资产情况的方法。 例如，在所得税资料中收集金融收入的信息，可以从国民资产负债表获得整体金融资产的信息，然后将两者的比率作为平均收益率，用金融收入除以金融资产计算得出相关结果。 然后用这个收益率除个人的金融收入，可以推测出相关人士的资产规模。 虽然每个人的金融资产收益率都会有所不同，但是可以用平均值的方式进行计算。

虽然对于国民资产负债表中的整体金融资产，可以使用国税厅的行政资料进行完善补充，但是如果调查样本中没有包含排名靠前的金融收入者，那可能会存在着过少统计的问题。 所以有必要使用国税厅的金融收入综合税收资料进行完善补充。 基于这一方法求得的资产净值处于前1%的人群的资产占比，大约为10%，相较于前面提到的遗产乘数法的结果8.9%，资产集中度更高。



在图5-22中，把资产净值处于前10%的人群的资产占比，与国际水平进行了比较。在图中，展示了韩国的两个数据指标，Korea1（红色实线）是遗产乘数法计算得出的结果，Korea2（粉红色实线）是基于金融资产使用收入资本化法计算得出的结果，虽然在不同时期呈现出了不同的差异，而韩国的情况，则是资产净值处于前10%的人群的资产占比高达65%。

再来看下美国的情况，以2012年税收单位作为基准，资产净值处于前10%，1%和0.1%的人群的资产集中度分别为77.2%，41.8%和22%。相较于韩国，美国的资产集中度确实更高。这一差距主要是由于资产净值处于前0.1%的人群的资产占比而引起的，相较于韩国的10%，美国达到了22%，是韩国的2倍左右。

法国和美国的资产净值处于前10%的人群的比重较为稳定，近年来一直维持在50%~55%的水平。而中国的情况，这一比重近年来开始快速上升，高达67%，与美国的情况较为接近。

现在，韩国呈现出的比重要低于中国，与美国和欧洲的英法相比，处于中游的水平。虽然在图中没有展示，我们来看看资产净值处于前1%的人群的资产集中度，如果将其与前10%的人群的结果进行比较的话，在顺序上并没有变化，但是韩国的集中度会稍有下降，与法国的水平相近。

这节课是我们《韩国经济发展史》的第五节课，了解了与“生活水平与不平等”相关的内容。以上是第1周至第5周，按主题考察经济增长的长期趋势的第一部分就此结束。接下来在第二部分内容的学习过程中，我们将从开港期开始，学习各时期的韩国经济的发展过程。谢谢。





서울대학교
SEOUL NATIONAL UNIVERSITY

퀴즈



서울대학교 한국경제와 K학술확산 연구센터

Center for Korean Economy and K-Academics at Seoul National University

퀴즈

01 근로시간 또는 여가에 관한 설명에서 잘못된 것은?

5분

- ① 1인당 GDP는 생활 수준을 보여주는 유용한 지표이지만 여가, 건강, 환경, 수명과 같은 생활수준의 또 다른 측면을 반영하지 못한다.
- ② 현재 한국의 취업자는 주당 평균 39시간을 일한 것으로 나오는데, 하루 8시간씩 5일 근무하면 주당 40시간이므로 대략 그 수준임을 알 수 있다.
- ③ 프랑스와 미국은 19세기 말에 연간 3200시간 일하였는데, 이 수준은 해방 후 한국에서 근로시간이 가장 길었던 때보다 더 길었다.
- ④ 한국의 근로시간은 해방 후 계속 축소되어 왔지만, 현재에도 연간 2000시간을 넘어 선진국에 비해 긴 편이다.

정답 ④

해설 한국의 근로시간은 1980년대가 55시간으로 가장 많았고, 1960-70년대에는 근로시간이 늘어났다가 1990년대 이후에는 감소하는 역 U자의 양상을 보이고 있다. 고도성장기에는 근로자 수가 늘어났을 뿐만 아니라 그들의 근로시간도 늘어나 노동투입이 빠르게 증가했음을 알 수 있다. 특히 2000년대 이후에는 주 5일제가 확산됨에 따라 근로시간의 감소가 빨라졌다.



02 수명에 관한 설명에서 잘못된 것은?

5분

- ① 한국의 출생시의 기대여명은 1925-30년에 40세에도 미치지 못했다.
- ② 조선후기의 영유아의 생존율은 50%에 미치지 못했는데, 서구의 근대적 의료 기술이나 보건 지식이 유입되면서 급속히 높아져 1925년에는 80%를 넘었고, 1980년에는 97%, 2000년에는 99.4%로 높아졌다.
- ③ 한국의 15세의 기대여명은 1970년대에 선진국(프랑스, 미국, 일본)에 비해 7세 정도 낮았지만, 그 후 빠르게 catch 하여 현재는 미국을 넘어섰고 프랑스와 같은 수준에 도달했다.
- ④ 60대의 계층간 사망률 격차가 최근으로 올수록 점점 더 크게 벌어졌다. 다만 고령으로 갈수록 계층간 차이가 작아지는데, 남자에 비해 여자의 계층간 사망률 격차가 더 컸다.

정답 ④

해설 여자는 사망률의 계층 간 차이가 상대적으로 작고 고령이 되면 그 차이가 미미해지는 반면, 남자는 고령이 되어도 계층간 사망률 격차가 더 크게 유지된 것으로 나온다. 즉 남자의 경우 60대의 사망률 격차는 1985년에 94 대 106이었던 것이 그후 점차 벌어져 2015년에는 80 대 119로 확대되었다. 70대에서는 계층간 격차가 1995년까지는 거의 없던 것이 2015년에는 86 대 114로 확대되었고, 80대 이상에서 계층간 격차가 2015년에 들어와서 92 대 108로 나온다. 이에 대해 여자의 계층간 사망률 격차는 2015년에 60대, 70대, 80대 이상에서 각각 (80 대 120), (93 대 107), (98 대 102)로 나와 고령에서 남자보다 계층간 사망률 격차가 작게 나온다. 고령으로 갈수록 남자의 사망률이 여자에 비해 계층의 영향을 더 크게 받는다는 점은 흥미로운 사실이라 생각한다.



03 자산의 불평등에 관한 설명에서 잘못된 것은?

5분

- ① 한국의 총자산의 규모는 현재 GDP의 7배에 달하고 있으며 금융부채가 1배를 조금 넘기 때문에 이를 제외한 순 자산은 GDP의 6배 근접하고 있다.
- ② 금융자산은 빠르게 비중을 높였지만 아직 실물자산의 규모에 미치지 못한다.
- ③ 자산의 분포는 자료와 추정방법에 따라 차이가 큰데, 유산상속법으로 추정된 자산 집중도가 서베이 자료와 소득자본화법으로 추정한 결과보다 더 높게 나왔다.
- ④ 한국의 자산 집중도는 미국보다는 크게 낮으며 프랑스나 영국보다는 높은 것으로 나왔다.

정답 ③

해설 서베이 자료(한국에서는 가계금융복지조사)는 상층의 자산을 누락하거나 과소 신고하는 편향이 가장 크다. 상속세 자료로 접근하는 유산승수법은 이보다 낮지만 최상층이 상속세를 줄이기 위한 치밀한 대책으로 인해 과소평가의 편향이 남아 있다. 이에 대해 금융소득을 평균 수익률로 나누어 금융자산을 추정하는 소득자본화 방법은 최상층의 금융소득을 모두 파악한 종합소득세 자료로 접근하기 때문에 과소평가의 편향이 가장 작다. 예컨대 한국에 대해 위의 방법으로 구한 상위 0.1%의 자산 집중도를 보면 각각 4.1%, 8.9%, 10.0%로 나왔다.





서울대학교
SEOUL NATIONAL UNIVERSITY

보고서



서울대학교 한국경제와 K학술확산 연구센터

Center for Korean Economy and K-Academics at Seoul National University

보고서

- 다음의 주제를 확인하여 본인의 생각이나 의견 등을 작성하시면 됩니다.
- 한글 혹은 워드 문서로 작성하여 제출하시면 됩니다. (글자크기 11pt, A4 3장 이상)

주제

한국의 소득불평등이 어느 수준이고 어떻게 변해 왔는지를 설명해 보라. 이 때 이용한 자료(가계조사, 사업체조사, 과세자료)와 접근하는 방법에 따라 도출되는 불평등의 양상이 달라진다는 점에 유의하여 각 자료와 방법의 장점과 한계가 무엇인지에 관해서도 설명하라. (120분)

참고

소득은 민감한 정보이므로 소득을 조사할 때 자기 소득이 얼마인지를 정확히 밝히지 않는 경우가 많다. 가계조사와 같은 서베이 자료는 개인이나 가구의 소득과 지출에 관한 상세 정보를 제공하지만, 소득이 누락되거나 과소 보고되는 경우가 많다. 이에 대해 사업체를 대상으로 하는 임금조사의 경우는 근로자와 그를 고용한 사업체에 관한 정보를 비교적 정확히 얻을 수 있고, 위의 가계조사와 마찬가지로 마이크로 데이터를 이용하여 임금격차의 요인 등을 분석할 수 있는 장점이 있지만, 임금소득에 한정되어 있으며, 일정 규모 미만의 사업체나 자영업자들이 대상에서 빠지기 때문에 전체를 대표하지 못하는 한계가 있다. 이에 대해 과세 자료는 국세청이 과세한 개인 소득을 정확히 알 수 있는 반면, 면세자들의 소득을 파악하지 못하는 한계가 있다. 과세자료는 특히 최상위 소득그룹의 소득집중도를 정확히 파악할 수 있고 보다 장기적에 걸친 추이를 알 수 있다는 강점이 있지만, 전체의 분포를 알기는 어렵다. 이러한 각 자료의 특성과 한계에 유의하면서 각 자료로 구한 소득불평등의 실태를 종합적으로 설명해 보기 바란다.





서울대학교
SEOUL NATIONAL UNIVERSITY

자료



서울대학교 한국경제와 K학술확산 연구센터

Center for Korean Economy and K-Academics at Seoul National University

자료

- 김낙년(2014), 「한국의 소득분배: 장기추이와 국제비교」, 이영훈 편, 『한국형 시장경제체제』, 서울대학교출판문화원.
- 김낙년(2018), 「한국의 소득집중도 update: 1933-2016」, 『한국경제포럼』 11(1).
- 김낙년(2018), 「한국의 학력별 사망률 격차, 1985-2015」, 『경제사학』 42(3).
- 김낙년(2019), 「우리나라 개인자산 분포의 추정」, 『경제사학』 43(3).

