Die Abteilung Wirtschaftspolitik des DGB hat im Dezember 2005 ihren Verteilungsbericht vorgelegt:
„Deutschlands Wirtschaft befindet sich noch immer in einer seit 2001 vorherrschenden Stagnation. Der private Konsum und die gesamte Binnennachfrage lahmen, die Reallöhne sinken. Die öffentliche Infrastruktur leidet unter mangelnden Ersatz- und Modernisierungsinvestitionen.
Die zunehmende Schieflage der Verteilung zwischen Kapital und Arbeit, ist einerseits eine Auswirkung von Stagnation, Massenarbeitslosigkeit, Sozialabbau und steuerlicher Umverteilung nach oben. Andererseits wirkt die Polarisierung der Einkommen selbst als ein Hemmnis für wirtschaftliches Wachstum. Die leichte konjunkturelle Belebung im Herbst 2005 geht fast ausschließlich auf den nach wie vor wachsenden Export und Exportüberschuss zurück.“
Für den eiligen Leser haben wir die wichtigsten Ergebnisse des Verteilungsberichts knapp zusammengestellt.

Arbeitseinkommen:

Die vergangenen zwölf Jahre waren für die Arbeitnehmerschaft in der Bundesrepublik Deutschland insgesamt eine Zeit der Bescheidenheit. Trotz steigender Bruttolöhne hat ein durchschnittlicher Arbeitnehmer infolge zunehmender Lebenshaltungskosten sowie Abgaben- und Steuererhöhungen heute real weniger Geld in der Tasche als vorher.

Auch im internationalen Vergleich stiegen die bundesdeutschen Nominallöhne nur unterdurchschnittlich.

Die Arbeitskostenquote stieg von 71% 1991 kurzfristig auf 72,9% an und ging danach – mit Schwankungen – bis 2004 auf 69,3% zurück.
Spiegelbildlich veränderte sich die Profitquote – das ist der Anteil der Gewinne und Vermögenseinkommen am Volkseinkommen – und stieg von 27,1% in 1993 auf 30,7% im Jahr 2004 an.
Die Bruttolohnquote sank im gleichen Zeitraum 1993 bis 2004 von 59,7% auf 55,8%. Die Nettolohnquote am Volkseinkommen sank in dieser Zeit von 40,9% (1993) auf 36,7% im Jahr 2004.

Der Rückgang der Lohnquote ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass der neutrale Verteilungsspielraum (Produktivitätssteigerung plus Preisentwicklung) zwischen 1991 und 2004 nur noch ein einziges Mal, nämlich 1992, durch die (nominale) Erhöhung der Löhne ausgeschöpft werden konnte.

Im Jahr 2004 liegen die Lohnstückkosten im Durchschnitt der Euroländer (EUR12) um 12,6% über dem Niveau von 1995. Demgegenüber sind die Lohnstückkosten in Deutschland (DE) über den ganzen Zeitraum um ganze 2,9% gewachsen. Damit liegt die Lohnstückkostenentwicklung in Deutschland nicht nur weit unter dem Durchschnitt der Euroländer, sondern bildet das Schlusslicht aller hier wiedergegebenen Länder Westeuropas. Mehr noch: auch in den USA mit 15,7% und in Großbritannien (UK) mit 28,7% fiel die Lohnstückkostenentwicklung im betrachteten Zeitraum um ein Vielfaches kräftiger aus. Einzig in Japan entwickelten sich die Lohnstückkosten noch niedriger und stürzten im Senkflug – besonders seit 1999 – ins Minus.

Kapitaleinkommen:

Wenn man die Bruttowerte (also vor Steuern und Abgaben) beider Verteilungsgrößen 1991 gleich 100 setzt, so erweist sich, dass die Privaten Gewinne und Vermögenseinkommen bis einschließlich 2004 real mit 22,1% etwa doppelt so stark gestiegen sind wie die Arbeitnehmerentgelte = Arbeitskosten (mit nur 10,7%).

Besonders krass ist das reale Wachstum der privaten Kapitaleinkommen seit 2001 – währenddessen die Arbeitskosten real sogar leicht sinken. Über den gesamten Zeitraum seit 1991 gerechnet – mag der pure Unterschied in den durchschnittlichen nominalen jährlichen Veränderungsraten mit nominal 3,2% (Kapitaleinkommen) und 2,4% (Arbeitskosten) gering erscheinen, bedeutet aber gleichwohl, dass das die Zunahme der Arbeitskosten real nur halb so groß war wie diejenige der Privaten Gewinne- und Vermögenseinkommen.

Vergleicht man die um die Preisentwicklung bereinigte, reale Entwicklung der Privaten Netto-Gewinn- und -Vermögenseinkommen (also nach Abzug der Steuern) mit derjenigen der Nettolöhne und – gehälter je Arbeitnehmer, so befinden sich die Profite aus Unternehmensgewinnen und Vermögenserträgen bereits seit Mitte der neunziger Jahre auf einem Gipfelkurs: zwar auch mit einem Abstieg zwischendurch (1998 bis 2000), aber ab 2001 mit einem um so steileren Anstieg (um rund 30% bis 2004), während die Nettolöhne sogar sinken.

Während sich die realen Nettoeinkommen von Unternehmern und Vermögensbesitzern in den zehn Jahren seit Überwindung der Gewinnflaute von 1992/93 um insgesamt um fast 25% erhöhten, verminderten sich die Nettolöhne der abhängig Beschäftigten im gleichen Zeitraum um 2.1% (2004 gegenüber 1993).

Insgesamt ist die Besteuerung der Gewinne und Vermögenseinkommen schon seit den achtziger Jahren (Westdeutschland) zunehmend geringer als die der Löhne, wie die

inzwischen extrem unterschiedlichen Steuerquoten seit Anfang der 90er Jahre bis heute verdeutlichen: Während die durchschnittliche Steuerquote bei Löhnen und Gehältern sich über die Jahre zwischen 17% und 20% bewegt, liegt sie im Fall der Gewinne und Vermögenseinkommen seit 1994deutlich unterhalb 10%.
Das bundesdeutsche Abgaben- und Transfersystem privilegiert somit die Gewinne und Vermögenseinkommen. Der Marsch in den Lohnsteuerstaat wälzt die Finanzierung der öffentlichen Aufgaben auf die abhängig Beschäftigten ab.

Der überproportionale reale Anstieg der privaten Vermögenseinkommen über den ganzen Betrachtungszeitraum 1991–2004 um 43% – im Vergleich zu den Operativen Gewinnen mit rd. 28%, wie auch erst recht zu den Arbeitnehmerentgelten mit rd. 10%! –erscheint bedenklich. Bedeutet er doch, dass ein immer größerer Teil der gesellschaftlichen Wertschöpfung auf den leistungslosen Besitz der aufgehäuften Geldkapitalvermögen geht und weniger an die Träger unternehmerischer Aktivitäten und der Arbeitsleistung.

Während die Vermögenseinkommen – vor allem in den Jahren 1997 bis 2001 – real steil nach oben schnellten, stagnierten die Operativen Gewinne der Einzelunternehmer und Selbständigen seit 1991 bei minus 0,3% und waren im Ergebnis 2004 ganze 0,2% mehr als 1991.

Der zum Teil existenzgefährdende Rückgang der Betriebsüberschüsse bei den Einzelunternehmen und der Selbständigeneinkommen ereignete sich vor allem in den Jahren von 1997 bis 2003: im gesamten Sektor verminderte sich der Operative Gewinn von real 215,6 auf 196,8 Mrd. Euro.

Die zum Sektor Private Haushalte zählenden Einzelunternehmen und Selbständigen dürften überwiegend für den Binnenmarkt arbeiten. Der Grund für die reale Stagnation ihrer Einkommen ist nicht zuletzt in der lahmenden Nachfrage nach Dienstleistungen (z.B. Handwerk, Gastronomie), bei kleinen Zulieferern auch in ihrem fehlenden Durchsetzungskraft gegenüber preisdrückenden Abnehmer-Unternehmen zu suchen. Kern des Problems ist jedenfalls die mangelnde Massenkaufkraft (Sozialleistungsabbau, Lohnstagnation) und die fehlende Investitionstätigkeit der öffentlichen Hände.

Eine den Binnenmarkt strangulierende Finanzpolitik auf der Bundesebene in Verbindung mit der flächendeckenden Drosselung der Lohnentwicklung in Ost und West, in der privaten Wirtschaft und im Öffentlichen Dienst hat schließlich auch die kleinen Unternehmer und einen Großteil der Selbständigen und Freiberufler hart getroffen!

Während die Arbeitseinkommen und die Gewinne der Einzelunternehmen und

Selbständigen 2004 preisbereinigt kaum größer waren als 1991, vermehrten sich die Operativen Gewinne der Kapitalgesellschaften von1991 bis 2004 real (!) um insgesamt 50,2%. Von 1993 bis 2004 stiegen ihre Betriebsüberschüsse kometenhaft von 390 auf 525 Mrd. Euro (in Preisen von 2004), d. h. um fast siebzig Prozent!

Die Ursache für die Investitionsflaute seit dem Jahr 2000 liegt nicht zuletzt in den pessimistischen Umsatzerwartungen als Folge der unzureichenden Inlandsnachfrage auf Grund mangelnder Massenkaufkraft und öffentlicher Investitionen!

Quelle: Verteilungsbericht 2005 des DGB [PDF – 2.8 MB]