

Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik

Deutscher
Gewerkschaftsbund

Bundesvorstand

Abteilung
Wirtschaftspolitik

Ausgabe
04/05 – Dezember 2005

Verteilungsbericht 2005

Umverteilung nach oben verschärft Stagnation und Massenarbeitslosigkeit

NEUE DATENGRUNDLAGE:
Große Revision 2005 der Volkswirtschaftlichen
Gesamtrechnungen (VGR)
des Statistischen Bundesamtes (StBA)

DGB

Herausgeber:
DGB-Bundesvorstand
Abt. Wirtschaftspolitik

Verantwortlich:
Heinz Putzhammer

Bestell-Adressen: Henriette-
Herz-Platz 2 10178 Berlin
E-Mail: carina.ortmann@dgb.de
Telefax: +49(0)30-240 60-218

Fragen an den Autor:
Dipl.-Soz. Joachim Kreimer-de Fries
Telefon: +49(0)30-240 60-727
E-Mail: joachim.kreimer@dgb.de

Inhaltsverzeichnis

1.	Vorbemerkung	1
2.	Methodisch-statistische Anmerkung	2
3.	Entwicklung der Arbeitseinkommen	3
3.1	Wachsende Lücke der effektiven zur tariflich vereinbarten Erhöhung (negative „Lohndrift“)	5
3.2	Ostdeutschland: tarifliche Angleichung verlangsamt	7
4.	Gesamtwirtschaftliche Lohnposition	9
4.1	Arbeitskostenquote / Lohnquoten	9
4.2	Neutraler Verteilungsspielraum – seit 1993 nicht ausgeschöpft	11
5.	Arbeitskosten und internationale Konkurrenz	14
5.1	Lohnstückkosten im internationalen Vergleich	14
5.2	Gefahr der Deflation durch Lohnkonkurrenz	16
6.	Entwicklung der Kapitaleinkommen	17
6.1	Gewinne und Vermögenseinkommen überflügeln seit 2001 deutlich die Arbeitseinkommen	18
6.2	Reale Nettoentwicklung: Profite auf Gipfelkurs, Lohnstagnation auf dem Niveau von 1994	21
7.	Vermögenseinkommen wachsen schneller als die operative Gewinne (Betriebsüberschüsse)	23
8.	Einzelunternehmer und Selbständige: Reale Gewinn-Stagnation	26
9.	Kapitalgesellschaften: Reale Gewinnexplosion	28

1. Vorbemerkung

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.

Die vorgezogene Bundestagswahl im September 2005 hat die Parteien (CDU/CSU und SPD) als große Koalition in die Regierungsverantwortung gebracht, die mit gewissen Unterschieden in den letzten Jahren und besonders seit der Verkündung der „Agenda 2010“ von einer Umverteilung nach oben und Sozialleistungssenkungen eine Belebung von Wirtschaft und Arbeitsmarkt erwartet hatten. Diese Erwartungen in die Folgen der eigenen Politik haben sich nicht erfüllt. Die beiden Parteienlager – SPD und Grüne auf der einen, CDU, CSU und FDP auf der andern Seite – konkurrierten im Wahlkampf um das Ausmaß, in dem dieser Weg künftig beschritten werden sollte. Beide haben ihr Ziel – die Bestätigung der rot-grünen Koalition bzw. die erneute Regierungsübernahme einer schwarz-gelben Regierung – nicht erreicht, weil große Teile ihrer jeweiligen Wählerschaft ihnen ihre Zustimmung verweigert haben.

In ihrem Koalitionsvertrag haben CDU/CSU und SPD mit der geplanten Erhöhung der Neuverschuldung im Jahr 2006 indirekt zwar anerkannt, dass der bisherige Weg der Haushaltskonsolidierung zu Lasten der Massenkaukraft und der Binnennachfrage keine Lösung des Stagnationsproblems ist. Andererseits aber haben sie mit der geplanten Erhöhung der Mehrwertsteuer um 3 Prozentpunkte (von 16% auf 19% im Regelsatz) bereits im Jahr 2007 recht kurzfristig eine erneute Strangulierung der Massenkaukraft angekündigt, die in ihrer gesamtwirtschaftlich negativen Nachfragewirkung durch das verteilungspolitische Trostpflaster „Reichensteuer“ gewiss nicht kompensiert werden würde. Auch wenn stagnierende oder sinkende Massenkaukraft die volle Überwälzung der Umsatzsteuererhöhung auf die Preise verhindern dürfte, sind negative Wachstums- und Beschäftigungseffekte vorprogrammiert.

Mit der folgenden Darstellung und Analyse der gesamtwirtschaftlichen Einkommens- und Verteilungsentwicklung seit 1991 sollen die gewerkschaftlichen Forderungen nach einer alternativen, sozialökologischen und beschäftigungsorientierten Haushalts-, Sozial-, Steuer- und Lohnpolitik untermauert werden. Mehr als zehn Jahre Wirtschaftspolitik nach den Vorgaben der neoliberalen Glaubenssätze haben Deutschland andauernde gesamtwirtschaftliche Stagnation, Arbeitslosigkeit und wachsende soziale Armut gebracht und die Deflationsgefahren für den

gesamten Euroraum erhöht.¹ Daher ist es Zeit für eine wirtschaftspolitische und das heißt auch lohn- und verteilungspolitische Wende.

2. Methodisch-statistische Anmerkung

Wenn nicht anders angegeben, stammen die in dieser Ausarbeitung wiedergegebenen Datenreihen aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) des Statistischen Bundesamtes (StBA) bzw. wurden daraus errechnet. Das Statistische Bundesamt hat am 28. April 2005 eine große Revision der VGR-Statistik veröffentlicht. Damit wurden sowohl neue Datenquellen berücksichtigt als auch neue Zuordnungskonzepte z. B. für „Unterstellte Bankgebühren“ – jetzt „Finanzserviceleistungen, indirekte Messung (FISIM)“ – sowie Berechnungskonzepte (insbesondere neue Methoden der Preisbereinigung oder Deflationierung) eingeführt und das Zahlenwerk der VGR rückwirkend zunächst bis 1991 neu berechnet.²

Daher mussten wir die unserer Darstellung zu Grunde liegende Datenbank völlig neu aufbauen. Insofern können die hier wiedergegebenen Datenreihen nicht an unsere früheren DGB-Verteilungsberichte (2003, 2001 und früher) anschließen oder unmittelbar damit verglichen werden.

Gegenüber den früheren Datenreihen der VGR haben sich durch die „große Revision 2005“ das Bruttoinlandsprodukt (um 30 bis 45 Mrd. Euro oder 1,4 bis 2,6 % der alten Werte) und damit auch die verschiedenen Aggregate der gesamtwirtschaftlichen Verteilung in den verschiedenen Jahren seit 1991 im Niveau nicht unerheblich erhöht, wohingegen die Entwicklungstrends und Verhältnisgrößen der Verteilungsdaten von diesen Änderungen nicht in gleichem Ausmaß betroffen sind. Insofern sind unsere auf den früheren Ausgangs-Datenreihen der VGR gemachten *Aussagen* darüber in der Stoßrichtung nicht überholt, sondern werden durch die revidierten Datenreihen und unsere Neuberechnungen im Großen und Ganzen bestätigt.

Die unter den Tabellen und Abbildung überwiegend zu findende Quellenangabe **StBA, VGR-Revision 2005** ist die Abkürzung für: Statistisches Bundesamt (StBA), Fachserie 18 / Reihe S.26, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen (VGR), 1991 bis 2004, Wiesbaden 2005.

Soweit nicht anders angegeben, beziehen sich die in Tabellen, Abbildungen und Text wiedergegebenen Zahlenangaben auf die Bundesrepublik Deutschland, Gebietsstand seit dem Beitritt der DDR am 3. Oktober 1990).

Bei der technische Umsetzung und grafischen Gestaltung der Datenreihen in Tabellen und Abbildungen assistierte Hans-Joachim Ott.

¹ Vgl. Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, IMK-Report 1/2005: Quo vadis Euroraum? Deutsche Lohnpolitik belastet Währungsunion, von Gustav A. Horn, Bernd Mülhaupt und Katja Rietzler, Düsseldorf 2005 –
>>> http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_01_2005.pdf

² Zu den Details der Revision der amtlichen VGR siehe Statistisches Bundesamt: Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen 2005 für den Zeitraum 1991 bis 2004, in: *Wirtschaft und Statistik* 5/2005, S. 425-426 – für die hier verwendeten Datenreihen der Verteilungsseite vor allem die Vorbemerkung S. 425-429 und das Kapitel 5, Einkommen und Finanzierung, S. 455 ff.
>>> <http://www.destatis.de/download/d/wista/wista0505.pdf>
– Eine auf diese letzteren Aspekte konzentrierten Zusammenfassung der methodischen Veränderungen findet sich in dem Artikel von Claus Schäfer: Weiter in der Verteilungsfalle, WSI-Mitteilungen 11/2005.

3. Entwicklung der 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.

Tabelle 1

Brutto-, Netto und Realeinkommen je abhängig Beschäftigten (Monatsdurchschnitt)								
Jahr	Nominale Bruttolöhne und -gehälter		Nominale Nettolöhne und -gehälter		Reale Bruttolöhne und -gehälter ²		Reale Nettolöhne und -gehälter ²	
	Euro	% gg. Vj. ¹	Euro	% gg. Vj. ¹	Euro ³	% gg. Vj. ¹	Euro ³	% gg. Vj. ¹
1991	1.641		1.141		2.020		1.405	
1992	1.810	10,3	1.238	8,5	2.139	5,9	1.464	4,2
1993	1.887	4,3	1.295	4,6	2.158	0,9	1.481	1,2
1994	1.924	1,9	1.296	0,1	2.146	-0,6	1.446	-2,4
1995	1.984	3,1	1.305	0,7	2.185	1,8	1.437	-0,6
1996	2.012	1,4	1.302	-0,2	2.195	0,4	1.420	-1,2
1997	2.015	0,2	1.285	-1,3	2.169	-1,2	1.383	-2,6
1998	2.033	0,9	1.300	1,2	2.178	0,4	1.392	0,7
1999	2.062	1,4	1.323	1,8	2.202	1,1	1.412	1,5
2000	2.092	1,4	1.351	2,1	2.213	0,5	1.429	1,2
2001	2.131	1,8	1.396	3,3	2.215	0,1	1.451	1,6
2002	2.161	1,4	1.410	1,0	2.221	0,2	1.449	-0,2
2003	2.189	1,3	1.420	0,7	2.221	0,0	1.441	-0,5
2004	2.197	0,4	1.449	2,0	2.197	-1,1	1.449	0,5
91-04		2,3 ⁴		1,9 ⁴		0,6 ⁴		0,2 ⁴
Index 1991=100								
2004	133,9		127,0		108,7		103,2	
Index 1993=100								
2004	116,4		111,9		101,8		97,9	

1 Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent
2 Deflationiert mit "Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben" aus StBA, VGR-Revision 2005, Blatt 2.3.3, Spalte 4
3 in Preisen von 2004
4 Durchschnitt 2004/91

Quellen:
StBA, VGR-Revision 2005; eigene Berechnungen

Im Jahr 2004, dem letzten Jahr unseres Betrachtungszeitraums, sanken die *realen*, d. h. preisbereinigten³ *Bruttolöhne und Gehälter je Arbeitnehmer* um -1,1 % gegenüber dem Vorjahr ab, *netto* (d. h. abzüglich Steuern und Sozialbeiträge), *netto* ergab sich in diesem Jahr hingegen ein kleiner Zuwachs von 0,5% (vgl. Tabelle 1 sowie Abbildung 1). Letzteres war ein spätes positives Ergebnis der rot-grünen Steuerreformen.

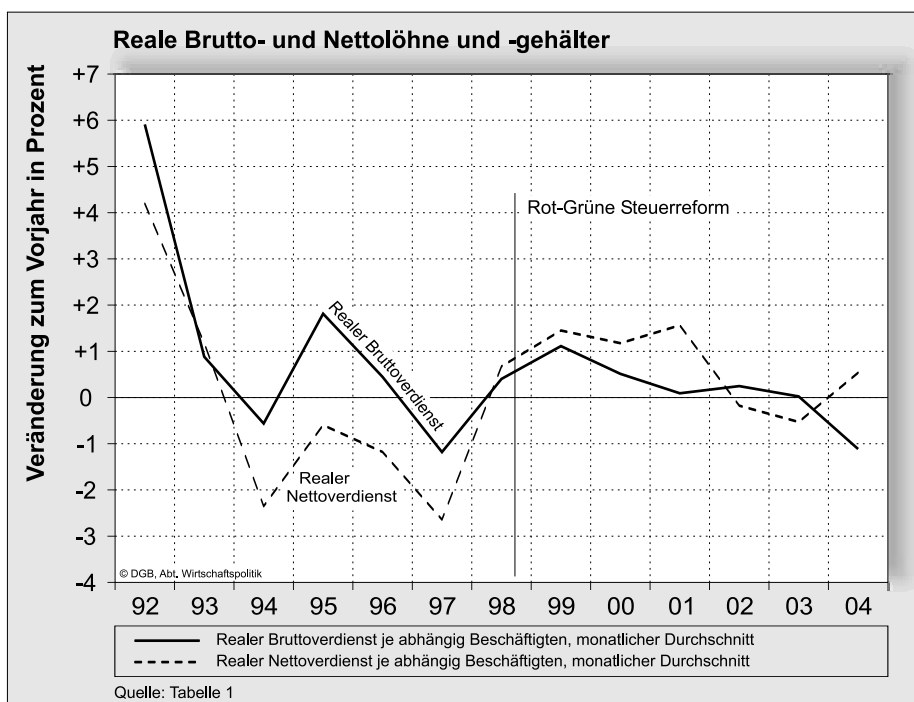
³ Die Preisbereinigung erfolgte in Preisen von 2004, so dass für das Jahr 2004 der absolute (Euro-)Betrag der nominalen und der realen Einkommensgrößen jeweils identisch ist (hier: brutto 2.197 Euro, netto 1.449 Euro). Auch andere preisbereinigte Absolutbeträge von Einkommensgrößen in Euro werden in dieser Ausarbeitung in Preisen von 2004 wiedergegeben.

Gegenüber dem **Ausgangsjahr 1991** liegen die Löhne und Gehälter je abhängig Beschäftigten in 2004 *real brutto* um 8,7%, *netto* jedoch nur um 3,2% höher (vgl. die Zeile „Index 1991=100“ in Tabelle 1). Allerdings beruht dies Gesamterhöhung gegenüber 1991 wesentlich auf dem noch deutlichen Lohn- und Gehaltszuwachs in den Jahren 1992/1993, bedingt durch den konjunkturellen Vereinigungsboom und die anfangs größeren Annäherungsschritte des ostdeutschen an das westdeutsche Lohnniveau.

Betrachten wir nur die Entwicklung seit 1994, lagen die Löhne und Gehälter je Beschäftigten in 2004 *brutto* bloß um 1,8% höher und **netto sogar um 2,1% niedriger gegenüber ihrem jeweiligen Niveau von 1993** (vgl. die Zeile „Index 1993=100“ in Tabelle 1, die Indexzahl 2004 liegt mit 97,9 um 2,1% unterhalb der Indexzahl von 1993=100).

Hierbei handelt es sich um einen äußerst bedenklichen Trend des Rückgangs der Massenkaukraft, der maßgeblich für die chronische Nachfrage- und Wachstumsschwäche der deutschen Volkswirtschaft verantwortlich ist.

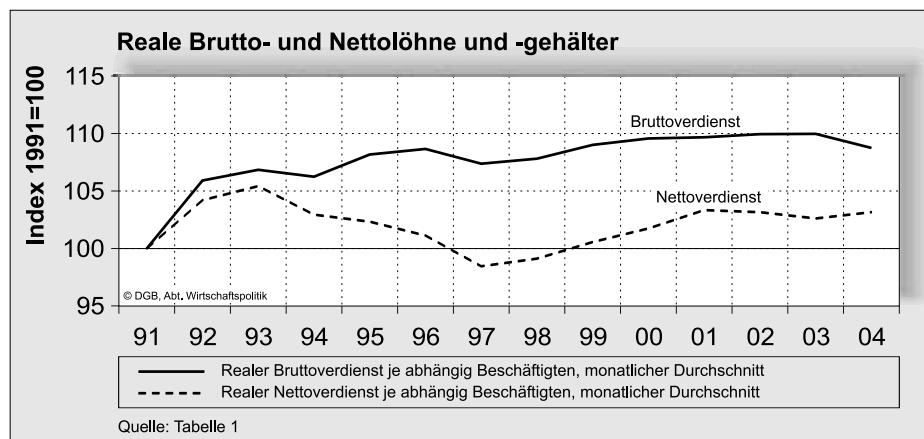
Abbildung 1



In den elf Jahren 1994 bis 2004 sind zwei unterschiedliche Phasen der Lohn- und Gehaltsentwicklung zu unterscheiden:

Im Zeitraum von 1994 bis 1997 vollzog sich, verursacht durch rückläufige Bruttoverdienste und eine steigende Steuer- und Abgabenlast, ein kontinuierlicher Rückgang der realen Nettolöhne (vgl. Abb. 2; Zahlenwerte aus Tab. 1).

Abbildung 2



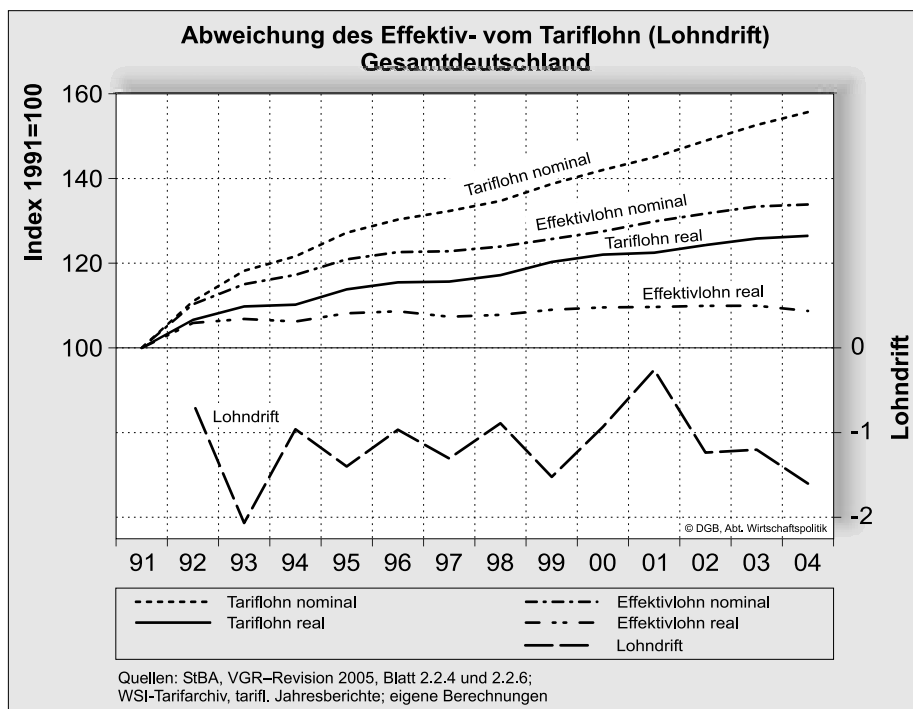
Nach 1998 veränderte sich das Verhältnis der Entwicklung von realen Brutto- und Nettoverdiensten. Während unter der Kohl-Regierung **Brutto**-löhne- und -gehälter stärker stiegen waren als die Nettoverdienste, kehrte sich dieser Trend nach dem Regierungsantritt der rot-grünen Koalition Ende 1998 im Ergebnis um. Die entlastenden Wirkungen der Steuerreform führten im fraglichen Zeitraum zu einem stärkeren Anstieg der realen **Nettolöhne** und -gehälter. Die realen **Bruttolöhne** und -gehälter erhöhten sich hingegen, vor dem Hintergrund der konjunkturellen Abschwächung, nur noch sehr schwach (vgl. Abb. 2, Zahlen aus Tab. 1). In spürbarem Ausmaß kamen die rot-grüne Steuerpolitik sowie die Reform des Familienleistungsausgleichs auch den Lohneinkommensbeziehern zu Gute. Jedoch profitierten – das sei im Vorgriff auf Abschnitt 4 dieser Informationen schon angemerkt – ab dem Jahr 2000 die Kapitaleinkommen in weit stärkerem Maße von den Steueränderungen der letzten Regierungsjahre unter Kanzler Schröder (vgl. Abb. 11 und 12).

3.1 Wachsende Lücke der effektiven zur tariflich vereinbarten Erhöhung (negative „Lohndrift“)

Die von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden ausgehandelten *Tariflöhne – und -gehälter* (hier auch vereinfacht als „Tariflohn“ zusammengefasst) sind von 1991 bis 2004 *real* (preisbereinigt) um 26,5% gestiegen (vgl. Abb. 3, „Index 1991=100“, dritte Indexkurve von oben – der in der Kurve dargestellte Indexwert liegt 2004 auf 126,5).⁴ Bei den *tatsächlichen* Bruttolöhnen- und -gehältern je Beschäftigten (hier zur besseren Unterscheidung „Effektivlohn“ genannt) betrug der Zuwachs im gleichen Zeitraum *real* insgesamt nur 8,7 (vgl. Abb. 3 sowie Tab. 1 und 2). **Damit war die Entwicklung der Tariflöhne deutlich stärker als die Zunahme der Effektivlöhne.**

⁴ Die Ausgangsdaten für die hier gemachten Aussagen und Darstellungen zu den Tarifverdiensten in Deutschland wurden entnommen aus: Reinhard Bispinck und WSI-Tarifarchiv, WSI-Tarifhandbuch 2005, Bund-Verlag Frankfurt am Main 2005, sowie aus den Tarifpolitischen Jahresberichten (und Halbjahresberichten) des WSI-Tarifarchivs (<http://www.tarifvertrag.de>)

Abbildung 3



Die schwächere „effektive“ Bruttolohnentwicklung je beschäftigten Arbeitnehmer gegenüber den tariflich vereinbarten Erhöhungen erklärt sich zum einen durch den massiven Abbau *übertariflicher* Leistungen in westdeutschen Unternehmen seit Beginn der neunziger Jahre. Auch wenn der Tariflohn bezahlt wird, ergibt sich durch „Anrechnungen“ oder andere Formen der Rücknahme überbetrieblicher Leistungen, dass die effektive Lohnsteigerung geringer ist als die tariflich vereinbarte Erhöhung erwarten lässt.

Zum andern aber beruht die Effektivlohnlücke auf einer rückläufigen Tarifbindung der Betriebe etwa durch Nichtzugehörigkeit zum vertrags-schließenden Arbeitgeberverband (vor allem in Ostdeutschland), auf tarifwidrige Zahlung (mit oder ohne Zustimmung der Betriebsräte und Belegschaften), auf der vermehrten Inanspruchnahme tariflicher Öffnungsklauseln sowie einem zunehmenden Anteil von Teilzeitbeschäftigten und geringfügig Beschäftigten.

Diese Lücke zwischen den tatsächlichen (effektiven) und tariflich vereinbarten Lohnerhöhungen (im Fachjargon als Lohndrift bezeichnet), die in jedem Jahr nach 1991 negativ war, hat sich nach einer annähernd gleichen Entwicklung von Effektiv- und Tarifverdiensten im Jahr 2001 in den letzten drei Jahren erneut vergrößert. Mit dem Ergebnis, dass die tariflich ausgehandelten Löhne die gesamtwirtschaftlichen Lohnentwicklung immer weniger steuern.

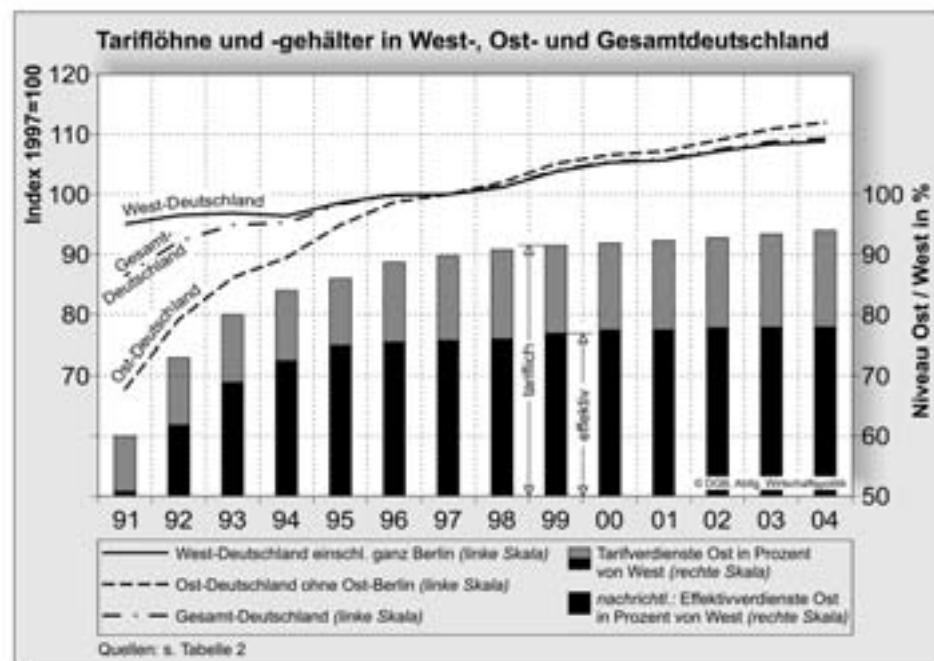
In Abb. 3 ist sowohl für die nominelle Entwicklung als auch für die preisbereinigte, reale Entwicklung der Unterschied zwischen der tariflich vereinbarten und der effektiven Entwicklung der Löhne und

Gehälter dargestellt. Aus der untersten Kurve ist die Lücke in Prozentpunkten der – hier negativen – Abweichung⁵ (negative Lohndrift) für jedes einzelne Jahr ersichtlich (rechte Lohndrift-Skala [0 bis minus 2] in Prozentpunkten der Abweichung der effektiven von der tariflichen Veränderungsrate).

3.2 Ostdeutschland: tarifliche Angleichung verlangsamt

Die Angleichung der Lebensverhältnisse zwischen Ost- und Westdeutschland hat sich auch hinsichtlich der Einkommensentwicklung verlangsamt. Die Tariflöhne der ostdeutschen Arbeitnehmer wurden von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau nach der deutschen Vereinigung (1991: 60% West) bis 1996/97 in relativ großen Schritten den westdeutschen Tarifen angenähert – bis 1997 auf knapp 90%, vgl. in Abb. 4 die (untere) Säulendarstellung für das Jahr 1997 und in Tab. 2 den Niveauvergleich Ost/West für die Tarifverdienste.⁶

Abbildung 4



Insgesamt betrug die nominale Erhöhung 1997 gegenüber 1991 im Osten 40%, im Westen 17 %: Seitdem gibt es nur noch minimale Schritte der weiteren Angleichung (2005: 94,4% West). Daher sind in der Index-Darstellung der Entwicklung der Tarifverdienste (in Abb. 4 und Tab. 2) für die unterschiedliche nominale Tarifentwicklung für Gesamtdeutschland, West- und Ostdeutschland die jeweiligen Werte für 1997=100 gesetzt, weil so die Phase der starke Annäherung der Ost- an die West-Tarife in den Jahren bis 1997, aber auch die Verlangsamung dieses Angleichungsprozesses seit 1998 deutlicher sichtbar ist als bei einer Darstellung mit einem gemeinsamen Ausgangspunkt

⁵ Die jährliche Differenz der beiden Veränderungsraten ist für die nominale und reale Entwicklung gleich groß.
⁶ Auswertung des WSI-Tarifarchivs auf Basis der tariflichen Tabellenvergütungen ohne Zulagen, Zuschläge und sonstige Zahlungen (Grundvergütung/Monat), Quellen siehe Fußnote 4.

1991. Seit 1997 (=100) stieg der nominale Tariflohn in Ost und West fast gleichstark bis 2004 auf 120,5 Indexpunkte (d.h. um insgesamt 20,5%) und in West auf 117,1 (d.h. um 17,1%). Allen Angaben zu den tariflichen Löhnen liegen Berechnungen des WSI-Tarifarchivs zu Grunde.⁷

Tabelle 2

Tariflöhne und -gehälter in West-, Ost- und Gesamtdeutschland ¹								
Jahr	Entwicklung						Niveauvergleich Ost/West	
	Gesamtdeutschland		West ²		Ost ³		Tarifverdienste	nachrichtlich: Effektivverdienste
	1997=100	% gg.Vj. ⁴	1997=100	% gg.Vj. ⁴	1997=100	% gg.Vj. ⁴	Ost in % West	
1991	75,6		83,1		59,3		60,0	50,8
1992	83,9	11,0	87,9	5,7	72,1	21,6	73,0	61,8
1993	89,4	6,5	91,2	3,8	81,1	12,5	80,0	68,9
1994	92,0	2,9	93,1	2,0	86,3	6,4	84,0	72,5
1995	96,2	4,6	96,4	3,6	92,7	7,5	86,0	74,9
1996	98,5	2,4	98,6	2,3	97,4	5,0	88,7	75,4
1997	100,0	1,5	100,0	1,4	100,0	2,7	89,8	75,7
1998	101,8	1,8	101,7	1,7	102,5	2,5	90,8	75,9
1999	104,9	3,0	104,6	2,9	106,0	3,4	91,5	76,9
2000	107,4	2,4	107,2	2,4	108,4	2,3	91,9	77,4
2001	109,6	2,1	109,4	2,1	110,9	2,3	92,3	77,4
2002	112,6	2,7	112,3	2,6	114,1	2,9	92,8	77,8
2003	115,4	2,5	115,0	2,4	117,6	3,0	93,4	77,9
2004	117,7	2,0	117,1	1,9	120,5	2,5	94,0	77,9
2005 ⁵	119,8	1,8	119,2	1,8	123,0	2,1	94,2	
91-05 ⁶		3,3		2,6		5,4		
91-04 ⁷		3,5		2,7		5,6		

1 Nominale Werte
2 Westdeutschland einschl. ganz Berlin
3 Ostdeutschland ohne Ostberlin
4 Veränderungen gegenüber Vorjahr in Prozent
5 vorläufige Daten
6 Durchschnittswerte 1991 - 2005
7 Durchschnittswerte 1991 - 2004

Quellen:
StBA, VGR-Revision 2005; WSI Tarifarchiv;
Arbeitskreis »Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder« (VGR d L),
www.statistik-bw.de/Arbeitskreis_VGR/tab11.asp; eigene Berechnungen

Das auf der Grundlage von 40 Tarifbereichen/-branchen ermittelte durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer beträgt heute 94% des Westniveaus. Allerdings fällt der Grad der Angleichung von Branche zu Branche unterschiedlich aus. Während in der Eisen- und Stahlindustrie, in der Druckindustrie, bei der Post oder bei der Telekom und anderen Tarifbereichen inzwischen in Ost und West gleiche Grundvergütungen gezahlt werden müssten, gibt es etwa bei den Gebäudereinigern (Ost: 76,3%), in der chemischen Industrie (82,6%) oder im Bauhauptgewerbe (89,1%) in Ost und West noch sehr unterschiedliche Tarife.

⁷ Quellen der Ausgangsdaten für Tarifverdienste siehe Fußnote 4

Ein für die ostdeutschen Arbeitnehmer deutlich ungünstigerer Lohnabstand zu Westdeutschland zeigt sich jedoch bei Betrachtung der *Effektivlöhne* (vgl. in Abb. 4 den unteren – schwarzen – Teil der Säulendarstellung und in Tab. 2 die letzte Spalte). Dort ist der Grad der Angleichung im Niveau wesentlich geringer als bei den Tariflöhnen, und zwar von Anfang an: 1991 betrug der durchschnittliche Effektivverdienst in Ostdeutschland nur die Hälfte des westdeutschen. Bis heute haben die tatsächlich gezahlten Bruttolöhne und –gehälter in Ostdeutschland (ohne Ostberlin) erst knapp 80% des Westniveaus erreicht. Die Anpassung der ostdeutschen Effektivlöhne an die westdeutschen *stagniert* faktisch seit 2000.

Ursache dafür ist u. a. die geringere Tarifbindung in Ostdeutschland. Diese liegt mit 54% aller Beschäftigten deutlich unter der Westdeutschlands (70% der Beschäftigten). Das liegt daran, dass in Ostdeutschland nur 26% der Betriebe tarifgebunden sind (also Mitglied eines tarifschließenden Arbeitgeberverbandes sind oder einen Firmentarifvertrag haben), in Westdeutschland hingegen 46% der Betriebe.⁸

Der Ost-West-Vergleich zeigt darüber hinaus, dass es keinen direkten Zusammenhang zwischen Lohnniveau und Beschäftigung gibt. Nach den Dogmen der neoliberalen Wirtschaftspolitik hätte das gesamtdeutsch bescheidene Lohnentwicklung und erst recht das niedrigere Lohnniveau in Ostdeutschland zu einer starken Zunahme an Arbeitsplätzen führen müssen. Das Gegenteil ist der Fall: die „Sonderwirtschaftszone“ Ostdeutschland mit ihrem dauerhaften Niedriglohniveau hat weiterhin die höchste Arbeitslosigkeit im Bundesdurchschnitt!

4. Gesamtwirtschaftliche Lohnposition

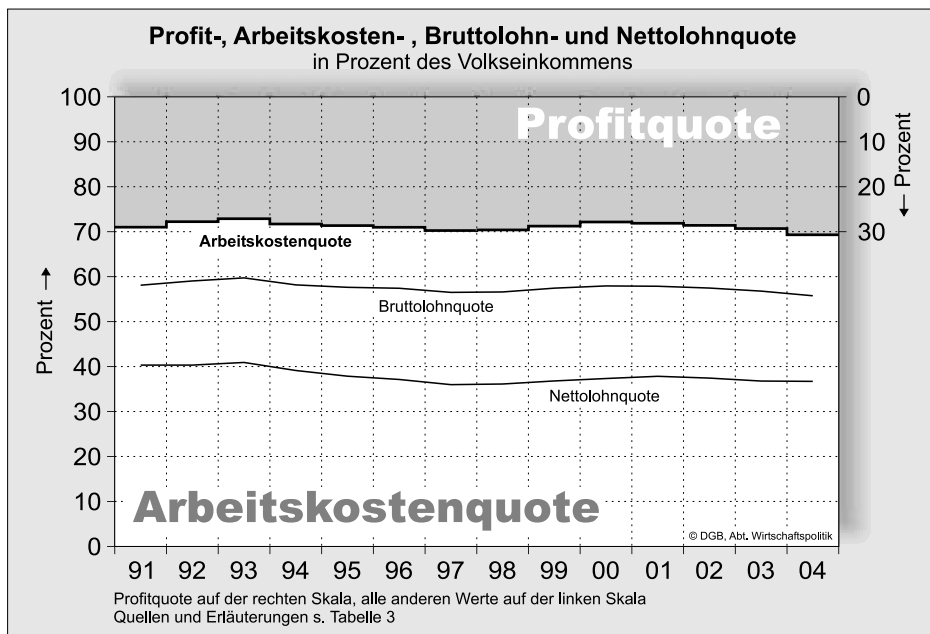
4.1 Arbeitskostenquote / Lohnquoten

Die gesamtwirtschaftliche Arbeitskosten- oder Lohnquote spiegelt den Anteil der Summe aller Einkommen aus abhängiger Arbeit am *Volkseinkommen* wieder und bringt damit die primäre, aus den gegebenen Produktions- und Kräfteverhältnissen resultierenden Verteilungsverhältnisse zum Ausdruck. Es handelt sich hierbei um eine grobe statistische Kennziffer der *funktionellen Einkommensverteilung* zwischen Arbeit und Kapital. Die Entwicklung der Lohnquote ist nicht identisch mit der Entwicklung der Arbeitskosten oder Löhne je Beschäftigten oder je Arbeitsstunde, denn sie verändert sich auch in Abhängigkeit von den gesamtwirtschaftlichen Kapitaleinkommen, von der Beschäftigtenzahl, vom veränderlichen Verhältnis von Vollzeit- zu Teilzeitarbeit usw. Ein Sinken der Arbeitskosten- oder Lohnquote ist gleichwohl Anzeichen einer sozialen Umverteilung zu Lasten der Lohn- und Sozialleistungsabhängigen und zu Gunsten der Gewinn- und Vermögenseinkommensbezieher in ihrer jeweiligen Gesamtheit. Betrachtet wird die Entwicklung

⁸ Die Daten zur Tarifbindung in Ost und West stammen aus dem IAB-Betriebspanel 2003 und sind wiedergegeben im WSI-Tarifhandbuch 2005, Bund-Verlag Frankfurt am Main 2005

über mehrere Jahre, da die kurzfristige Lohnquoten-Änderungen auch die konjunkturellen Entwicklung widerspiegelt.⁹

Abbildung 5



Die **Arbeitskostenquote** (meistens ebenfalls *Lohnquote* genannt) erfasst den Anteil aller *Arbeitnehmerentgelte* am Volkseinkommen. Die Arbeitnehmerentgelte in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen enthalten neben den Bruttolöhnen und -gehältern auch die anderen Arbeitskostenbestandteile – Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, freiwillige Sozialleistungen, Kosten der betrieblichen Aus- und Weiterbildung etc., also die so genannten „Lohnnebenkosten“ der Arbeitgeber, *neben* den Bruttolöhnen und –gehältern). Die **Bruttolohnquote** umfasst hingegen nur den Anteil der Bruttolöhne- und -gehälter und die **Nettolohnquote** den der Nettolöhne- und -gehälter am Volkseinkommen.

Die Arbeitskostenquote stieg von 71% 1991 kurzfristig auf 72,9% an und ging danach – mit Schwankungen – bis 2004 auf 69,3% zurück (Abb. 5 und Tab. 3). 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.

⁹ Die konjunkturellen Schwankungen der Lohnquote (und spiegelbildlich der Profitquote) sind darauf zurückzuführen, dass zwar die Einkommen der Arbeitnehmer über einen längeren Zeitraum fixiert sind, aber die Unternehmensgewinne schneller auf die Konjunktur- und Absatzschwankungen reagieren.

Tabelle 3

Profit-, Arbeitskosten-, Bruttolohn- und Nettolohnquote in Prozent des Volkseinkommens					
Jahr	nachrichtlich: Volkseinkommen (nominal)	Profitquote ¹	Arbeitskosten- quote ²	Lohnquote	
	Mrd. Euro			brutto ³	netto ⁴
% vom Volkseinkommen					
1991	1.193	29,0	71,0	58,1	40,3
1992	1.270	27,8	72,2	59,1	40,3
1993	1.288	27,1	72,9	59,7	40,9
1994	1.341	28,3	71,7	58,2	39,1
1995	1.397	28,6	71,4	57,6	37,9
1996	1.418	29,0	71,0	57,4	37,1
1997	1.439	29,7	70,3	56,5	36,0
1998	1.466	29,6	70,4	56,6	36,1
1999	1.487	28,8	71,2	57,5	36,8
2000	1.524	27,8	72,2	57,9	37,4
2001	1.559	28,1	71,9	57,9	37,8
2002	1.581	28,6	71,4	57,5	37,4
2003	1.601	29,3	70,7	56,8	36,8
2004	1.636	30,7	69,3	55,8	36,7

1 Profitquote:
Unternehmens- und Vermögenseinkommen in Prozent des Volkseinkommens

2 Arbeitskostenquote:
Arbeitnehmerentgelt (einschl. Sozialbeiträge der Arbeitgeber) in Prozent des Volkseinkommens
Arbeitskostenquote und Profitquote ergänzen sich zu 100 Prozent (=Volkseinkommen)

3 Bruttolohnquote:
Bruttolöhne und -gehälter in Prozent des Volkseinkommens

4 Nettolohnquote:
Nettolöhne und -gehälter in Prozent des Volkseinkommens

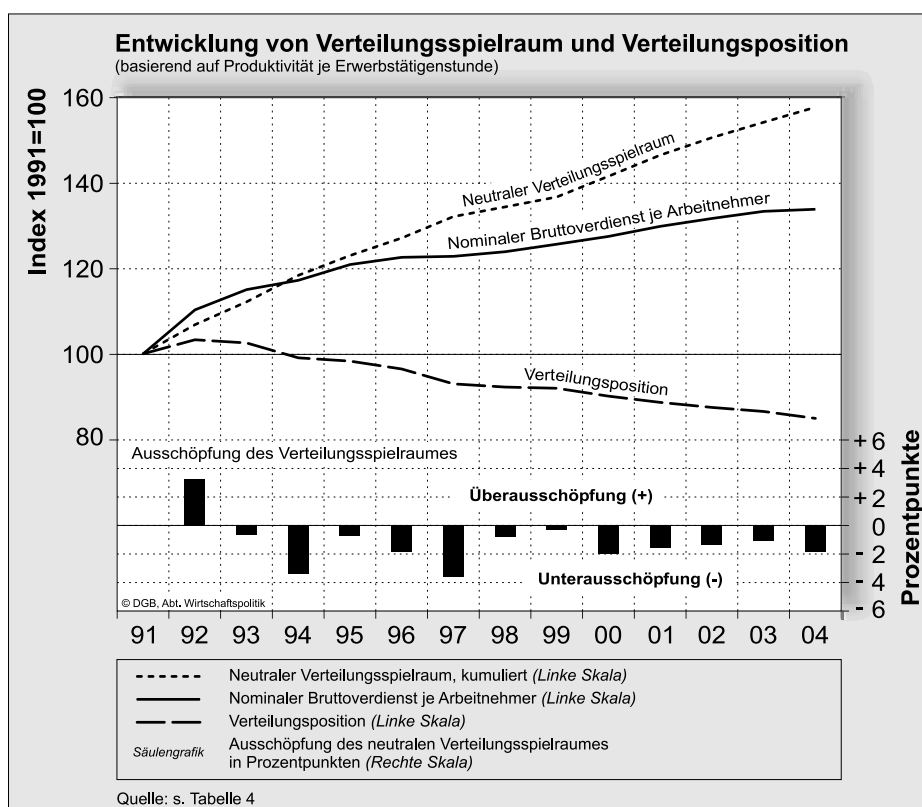
Quellen: StBA, VGR–Revision 2005, Blatt 2.1.3 und 2.1.8; eigene Berechnungen

4.2 Neutraler Verteilungsspielraum – seit 1993 nicht ausgeschöpft

Der „neutrale Verteilungsspielraum“ oder genauer der „**verteilungsneutrale Lohnerhöhungsspielraum**“ gibt an, um wie viel Prozent die Löhne je Arbeitnehmer oder genauer je Arbeitsstunde im jeweiligen Jahr steigen können, ohne die gesamtwirtschaftliche Verteilung zwischen Kapital und Arbeit zu verändern. Dieser neutrale Verteilungsspielraum wird errechnet aus der Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen *Arbeitsproduktivität* (Bruttowertschöpfung [preisbereinigt] je Erwerbstätigenstunde) und der *Preisentwicklung* der privaten Konsumausgaben.

Der oben dargestellte 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 (vgl. Abb. 6 und Tab. 4). In der (unteren) Säulendarstellung der Abb. 6 ist für jedes Jahr die Abweichung der nominalen durchschnittlichen Lohnerhöhung vom jeweils gegebenen neutralen Verteilungsspielraum aufgezeichnet: Sie ist in jedem Jahr negativ, d. h. es lag eine Unterauserschöpfung dieses Spielraums durch die effektiven Lohnerhöhung im Durchschnitt der Gesamtwirtschaft vor (in Zahlen in Tabelle 4, Spalte „Ausschöpfung“).

Abbildung 6



Die Verteilungsposition der abhängig Beschäftigten (von Jahr zu Jahr seit 1991 kumulierte Ausschöpfung/Nichtausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraumes) verschlechterte sich daher kontinuierlich.

Eine wesentliche Ursache für die im Vergleich zum neutralen Verteilungsspielraum zu geringe Lohnerhöhung ist die angestiegene Arbeitslosigkeit, welche die Verhandlungsposition der Gewerkschaften nachhaltig schwächte und die effektive Lohnsetzungsmacht der Arbeitgeber stärkte.

Die von den Vertretern der liberalen Wirtschaftstheorie erwarteten Beschäftigungseffekte einer Lohnzurückhaltung sind dabei allerdings nicht eingetreten. Andererseits hat die unzureichende Erhöhung der Löhne eine negative Rückwirkung auf den Absatz von Gütern und Dienstleistungen auf dem Binnenmarkt und damit auf deren Produktion. Die permanente Nichtausschöpfung des Verteilungsspielraumes ist somit – neben der Kürzung von Sozialleistungen und dem Einbruch der öffentlichen Investitionen – rückwirkend eine wichtige Ursache der Konsumflaute, der Binnennachfrage-Schwäche und des Anstiegs der Arbeitslosigkeit.

Tabelle 4

Ausschöpfung des Verteilungsspielraumes										
Jahr	Arbeits- ¹ produktivität		Preisent- ² wicklung		Verteilungs- spielraum		Bruttoverdienst je Arbeitnehmer (Effektivlohn)		Aus- ⁵ schöpfung	Verteilungs- position
	1991 =100	% gg.Vj. ⁶	1991 =100	% gg.Vj. ⁶	% ³	1991 ⁴ =100	% gg.Vj. ⁶	1991 =100	Prozent- punkte	1991 =100
1991	100,0		100,0			100,0		100,0		100,0
1992	102,6	2,6	104,1	4,1	6,8	106,8	10,3	110,3	3,2	103,3
1993	104,2	1,6	107,7	3,4	5,0	112,2	4,3	115,0	-0,7	102,6
1994	107,3	3,0	110,3	2,5	5,5	118,4	1,9	117,2	-3,4	99,0
1995	110,1	2,6	111,8	1,3	3,9	123,0	3,1	120,9	-0,7	98,3
1996	112,7	2,4	112,8	1,0	3,3	127,1	1,4	122,6	-1,8	96,4
1997	115,5	2,5	114,4	1,4	3,9	132,1	0,2	122,8	-3,6	92,9
1998	116,9	1,2	114,9	0,5	1,7	134,4	0,9	123,9	-0,8	92,2
1999	118,6	1,4	115,3	0,3	1,7	136,7	1,4	125,7	-0,3	91,9
2000	121,7	2,6	116,4	0,9	3,5	141,6	1,4	127,5	-2,0	90,1
2001	123,8	1,7	118,4	1,7	3,5	146,5	1,8	129,8	-1,6	88,6
2002	125,8	1,6	119,8	1,2	2,8	150,6	1,4	131,7	-1,3	87,4
2003	127,2	1,1	121,3	1,2	2,4	154,2	1,3	133,4	-1,0	86,5
2004	128,1	0,8	123,1	1,5	2,3	157,7	0,4	133,9	-1,8	84,9
91-04 ⁷		1,9		1,6						

1 Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde
2 Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben
3 Neutraler Verteilungsspielraum aus Produktivität (je Erwerbstätigenstunde) und Preisentwicklung
4 Neutraler Verteilungsspielraum, kumuliert
5 Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraumes
6 Veränderungen zum Vorjahr in Prozent
7 Durchschnitt 2004/1991

Quellen: SiBA, VGR–Revision 2005; eigene Berechnungen

Es wird für die Beschäftigten und ihre Gewerkschaften nicht leicht werden, diese Tendenz in Tarifaueinandersetzungen und in der betrieblichen Praxis zu stoppen. Zur Bekämpfung der Stagnation fordert der DGB von der Bundesregierung einen wirtschaftspolitischen Kurswechsel – hin zu einer Politik der Binnenmarktstärkung etwa durch Erhöhung der öffentlichen Investitionsquote und der Stärkung der Massenkaufkraft. Perspektivisch müsste es eigentlich nach der jahrelangen Verschlechterung der Verteilungsposition der abhängig Beschäftigten, die keinerlei positive, sondern negative Auswirkung auf den Arbeitsmarkt gehabt hat, auch zu einer Kurskorrektur in der deutschen Lohnentwicklung hin zur vollen Ausschöpfung des Produktivitäts- und Preiserhöhungsspielraums kommen, wenn der Exportboom der deutschen Industrie durch eine nachhaltige Binnenmarktentwicklung zugunsten Wachstum und Beschäftigung ergänzt werden soll. Allerdings lässt sich eine solche Entwicklung nicht per Beschlusslage herbeiführen. Trotzdem: Auf einem Bein (dem Export) kann eine große Volkswirtschaft auf Dauer nicht weit kommen. Ganz abgesehen von der dringend einzufordernden sozialen Verteilungsgerechtigkeit.

5. Arbeitskosten und internationale Konkurrenz

In der öffentlichen Debatte über die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften spielen Arbeitskosten eine zentrale Rolle. Immer wieder wird ihre Senkung von den neoliberalen Hof- und Fernsehpredigern als der Stein der Weisen zu mehr Beschäftigung – und sei es quasi zum Nulltarif – gefordert. Die Gewerkschaften sehen diese Verengung kritisch. Zum einen müssen die Arbeitskosten beim internationalen Vergleich unbedingt ins Verhältnis zur nationalen Produktivität gesetzt werden, wenn auch nur ein stichhaltiges Bild über die rein *preisliche* internationale Wettbewerbsfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen eines Landes gewonnen werden soll. Zum andern blendet die rein preisliche Betrachtung der Wettbewerbsfähigkeit wichtige Aspekte der internationalen Konkurrenz aus wie Qualität der Produkte, Innovation, internationale Arbeitsteilung (die Deutschlands Wirtschaft – auf Grund des hoch entwickelten technologischen Niveaus und der Qualifikation der Arbeitnehmer – zum internationalen Lieferanten hochwertiger Produkte und Investitionsgüter wie Werkzeugmaschinen, Produktionsanlagen etc. macht). Zum dritten schließlich führt ein maßgeblich auf die Dämpfung oder Reduktion der Arbeitskosten gestützter preislicher internationaler Wettbewerb längst zu einer Unterbietungskonkurrenz, welche – gerade von Deutschland ausgehend – seit Jahren schon eine latente Gefahr der Deflation und damit wirtschaftlichen Destabilisierung für den Euroraum in sich birgt – einer „Deflation, die wirtschaftspolitisch nur noch schwer bekämpft werden kann und zudem schwere Spannungen im Euroraum hervorrufen dürfte“¹⁰

5.1 Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

Um das minimale Erfordernis einer ökonomisch sachgerechten Analyse zumindest des preislichen, des Kostenaspekts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu erfüllen, vergleichen wir hier die Lohnstückkostenentwicklung der wichtigsten Industrieländer, vor allem des Euroraums und der Europäischen Union (EU), aber auch der USA und Japans von 1995 bis 2004.

Bei dem in Abb. 7 und Abb. 8 wiedergegebenen Daten der nationalen Lohnstückkosten und der Eurozone (EUR12) insgesamt wurden die Entwicklung der *nominalen Arbeitskosten* (Arbeitnehmerentgelt) je Arbeitnehmer ins Verhältnis gesetzt zum *realen Bruttoinlandsprodukt je Beschäftigten*.¹¹ Auf diese Weise werden die gesamten Lohnkosten einer Volkswirtschaft der durchschnittlichen Produktionsleistung pro Beschäftigten gegenübergestellt. (Ein Vergleich absoluter Arbeitskosten, wie er beispielsweise regelmäßig durch das arbeitgebernahe Institut der deutschen Wirtschaft vorgenommen wird, hat hingegen keine große Aussagekraft, da die unterschiedliche Produktivität unterschiedlicher Volkswirtschaften keine Berücksichtigung findet.) Im internationalen Vergleich sind die Lohnstückkosten in der jeweiligen

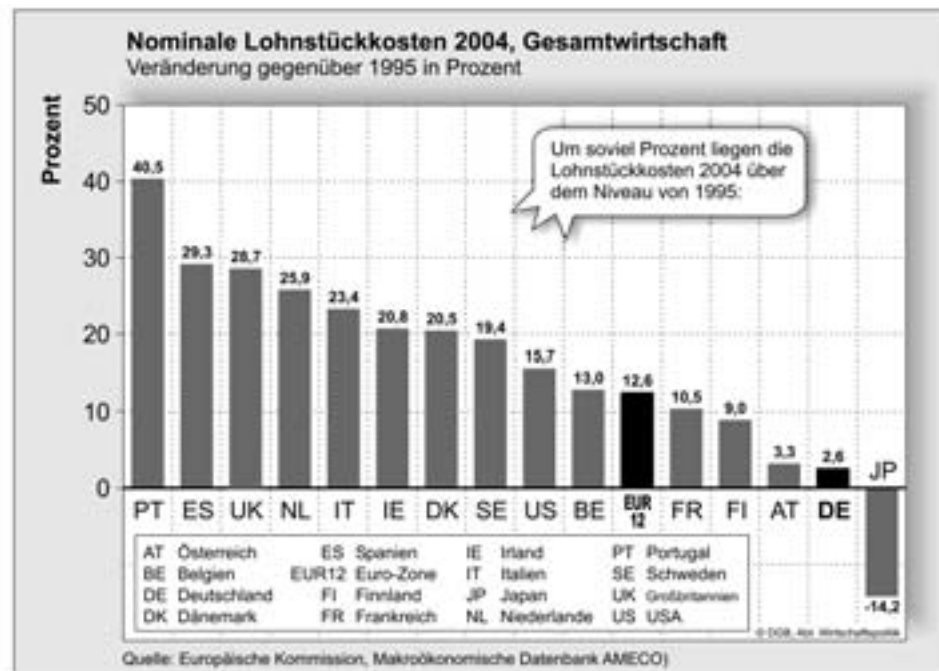
¹⁰ Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, IMK-Report 1/2005: Quo vadis Euroraum? Deutsche Lohnpolitik belastet Währungsunion, (s. Fußnote 1), S. 1

¹¹ Alternativ dazu – und noch aussagekräftiger – wären die Arbeitskosten zu dem Bruttoinlandsprodukt je Beschäftigtenstunde (Stundenproduktivität) ins Verhältnis zu setzen. Das gibt die hier benutzte Makroökonomische Datenbank der Europäischen Kommission (AMECO) bzw. die von ihr ausgewerteten nationalen Statistiken aber nicht für alle Länder her.

Landeswährung die entscheidende Kennziffer. Dadurch können Verzerrungen durch Wechselkursänderungen ausgeschlossen werden.

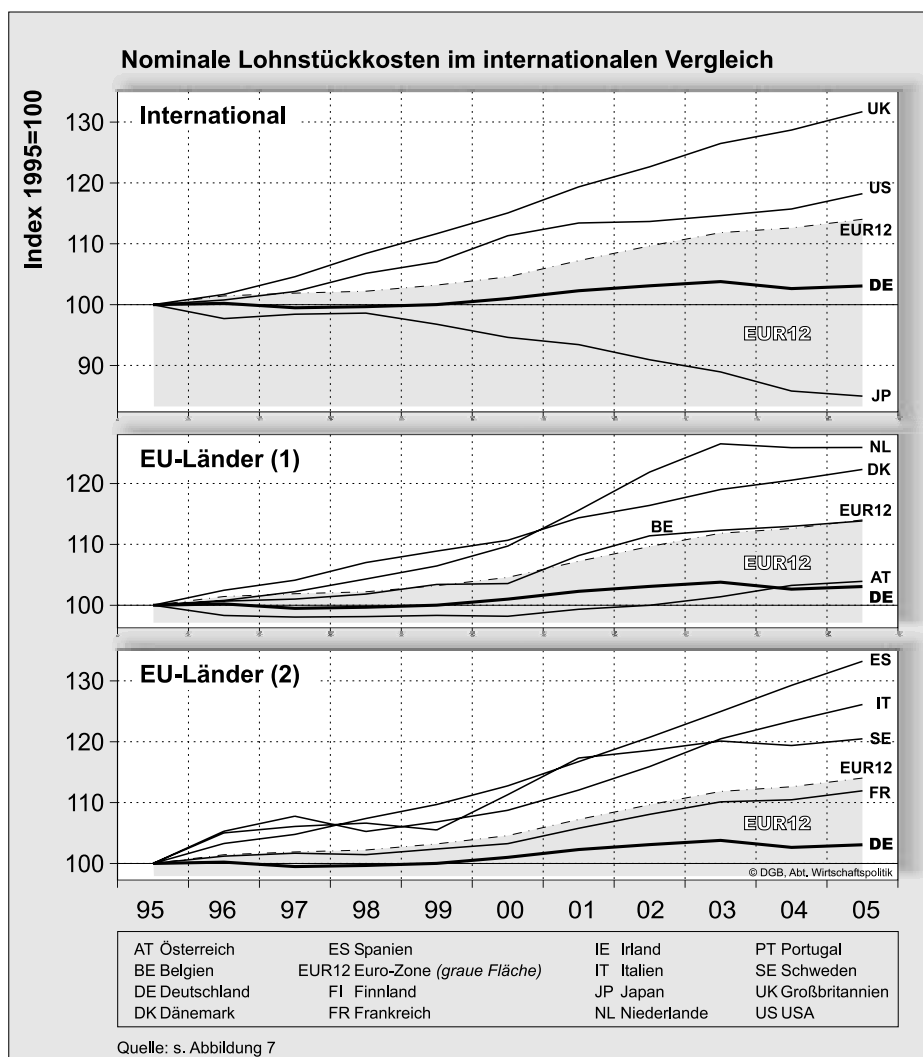
Während in Abb. 8 die jährlichen Veränderungsrate der jeweiligen nationalen Lohnstückkosten als Kurven abgetragen sind, zeigt Abb. 7 nicht die Entwicklung der einzelnen Jahre, sondern das Endergebnis der kumulierten Veränderungsrate seit 1995 im Jahr 2004.

Abbildung 7:



Hervorzuheben ist: 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 (Abb. 8). Japan aber leidet seit den neunziger Jahren an einer schwer zu überwindenden Wirtschaftskrise mit einer Deflation von Löhnen und Preisen!

Abbildung 8:



5.2 Gefahr der Deflation durch Lohnkonkurrenz

Deutschland hat also wahrlich kein Problem zu hoher Arbeitskosten. Die Europäische Zentralbank legt gegenwärtig die ihrer Auffassung nach mit Preisstabilität zu vereinbarende Preissteigerung bei 2% fest. Damit lag die Veränderung der nominalen Lohnstückkosten in den letzten zehn Jahren in Deutschland unterhalb des Referenzwertes der EZB.

Es lauert aber eine ganz andere Gefahr auf Grund der extrem schwachen Lohn- und Lohnstückkostenentwicklung: das Gespenst einer Deflation, das seinen Hort in Deutschland hat: „Für sich genommen weist die Lohnbildung in Deutschland damit deflationäre Tendenzen auf. In den andern größeren Ländern des Euroraums war dies nicht der Fall.“¹² Diese Unterentwicklung der deutschen Lohnstückkosten hat „zu einer andauernden Schwäche der Binnennachfrage geführt. Es ist

¹² IMK-Report Nr. 1, August 2005, S. 5

daher nicht verwunderlich, dass Deutschland neben der schwächsten Lohnentwicklung gleichzeitig auch die schwächste Beschäftigungsentwicklung im Euroraum verzeichnet“¹³

Die Frage ist, wie lange es dauert, bis andere große Handelspartner in Europa diesem Konkurrenzdruck durch niedrige Lohnkostenentwicklung nicht mehr standhalten und dem deutschen Beispiel in größerem Maße folgen. Die Folge – ein unsinniger Lohnsenkungswettlauf – würde gerade der deutschen, auf Export angewiesenen Wirtschaft schlecht bekommen und könnte dazu führen, dass aus dem Gespenst einer Deflation eine dauerhafte Wirtschaftskrise wird.

6. Entwicklung der Kapitaleinkommen

Stand bis hierhin die Entwicklung der Arbeitseinkommen im Vordergrund der Betrachtung, stellen wir im folgenden vor allem die Entwicklung der privaten Kapitaleinkommen oder Profite (Unternehmensgewinne, Operative Gewinn oder Betriebsüberschuss, Selbständigeneinkommen und Vermögenseinkommen) dar, um ein Bild von der gesamtwirtschaftlichen Verteilungsentwicklung zwischen Kapital und Arbeit seit 1991 zu gewinnen – so weit es sich aus den Angaben der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ableiten lässt.

Betrachtet werden zunächst global die Entwicklung der Privaten Gewinne und Vermögenseinkommen (Abbildung 9, Tabelle 5). Es handelt sich bei den nominalen Werten um die in den amtlichen VGR dargestellte gesamtwirtschaftlich Größe „Unternehmens- und Vermögenseinkommen“, von der wir die „Unternehmens- und Vermögenseinkommen des Staates“ abgezogen haben. Insofern handelt es sich bei unseren Angaben zu den *Privaten Gewinnen und Vermögenseinkommen* um die Summe der Unternehmens- und Vermögenseinkommen der beiden großen volkswirtschaftlichen Sektoren *Kapitalgesellschaften* (Unternehmenseinkommen) und *Private Haushalte* (Gewinne von Einzelunternehmern, Selbständigeneinkommen sowie Vermögenseinkommen aller Privaten Haushalte). Zum besseren Verständnis der volkswirtschaftlichen Sektoren sei auf die folgende Gliederung verwiesen:

¹³ IMK-Report Nr. 1, August 2005, S. 5

Volkswirtschaftliche Sektoren in der Verteilungsrechnung

nach Europäischem System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (ESVG)

1. Kapitalgesellschaften

1.1. Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften

(„Produktionsunternehmen“):

Aktiengesellschaften (AG), Gesellschaften mit beschränkter Haftung (GmbH), Genossenschaften, „*Quasi-Kapitalgesellschaften*“: Personengesellschaften, Offene Handelsgesellschaft. (OHG), Kommanditgesellschaften (KG) u. a.

1.2. Finanzielle Kapitalgesellschaften:

Banken, Versicherungen, Hilfgewerbe, Vermietung (soweit örtliche fachliche Einheit bei Versicherungsgesellschaften)

2. Staat

Bund, Länder, Gemeinden/Gemeindeverbände, Sozialversicherungsträger, aber auch z. B. öffentliche Wasserversorgung, Grundstückswesen sowie Forschung, Erziehung, Gesundheit, Entsorgung, Kultur

3. „Private Haushalte“

(Einzelunternehmer, priv. Haushalte, Organisationen ohne Erwerbszweck):

Einzelunternehmer im Produzierenden Gewerbe, Handwerker, Händler, Gastwirte, (Unternehmens-) Dienstleister als Einzelunternehmer, Selbständige (auch selbständige Verkehrsunternehmer, Versicherungsvertreter), Freiberufler sowie Vermietung und Eigennutzung von Wohnraum

Andere private Haushalte (insb. Arbeitnehmerhaushalte)

„*Private Organisationen ohne Erwerbszweck*“:

Wohnungsvermietung, Forschungseinrichtungen, Politische Parteien, Gewerkschaften, Kirchen, Wohlfahrtsverbände u. a.

6.1 Gewinne und Vermögenseinkommen überflügeln seit 2001 deutlich die Arbeitseinkommen

Sowohl an der *nominalen* als auch an der *realen* (preisbereinigten) Entwicklung der privaten Kapitaleinkommen (Abb. 9, Tab. 5) ist abzulesen, dass diese konjunkturabhängig stark schwanken, während die Arbeitnehmerentgelte – das sind die Arbeitskosten der Arbeitgeber einschließlich deren Anteils an den Sozial(versicherungs)beiträgen – einen gleichmäßigeren Verlauf zeigen. Die konjunkturzyklische Bewegung der Kapitaleinkommen wird bei paralleler Betrachtung des Entwicklungsverlaufs der Privaten Gewinne und Vermögenseinkommen (Abb. 9) und der Veränderungsraten des realen Bruttoinlandsprodukts (Abb. 10) augenscheinlich.

Abbildung 9

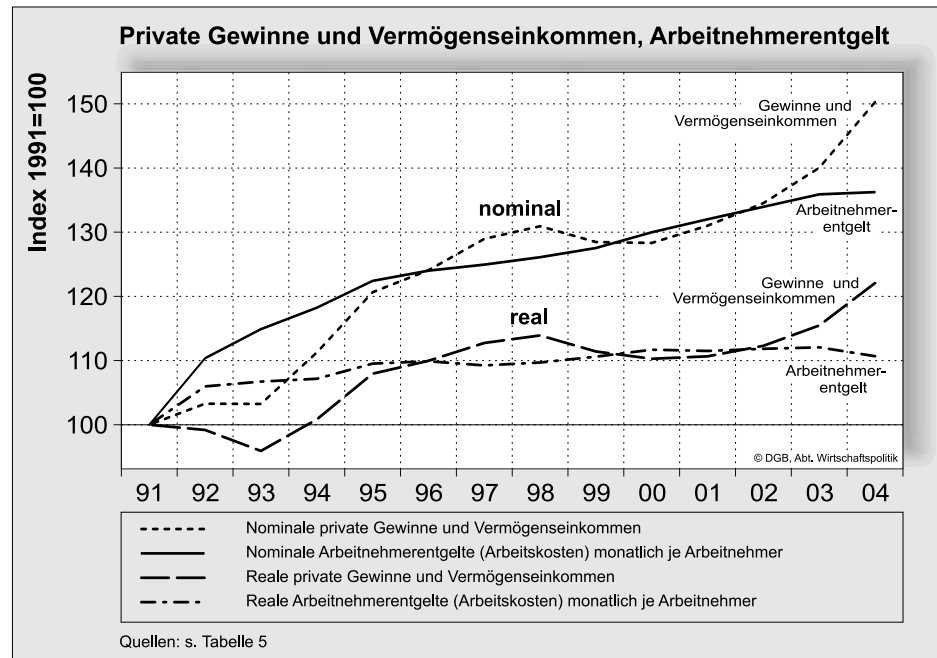
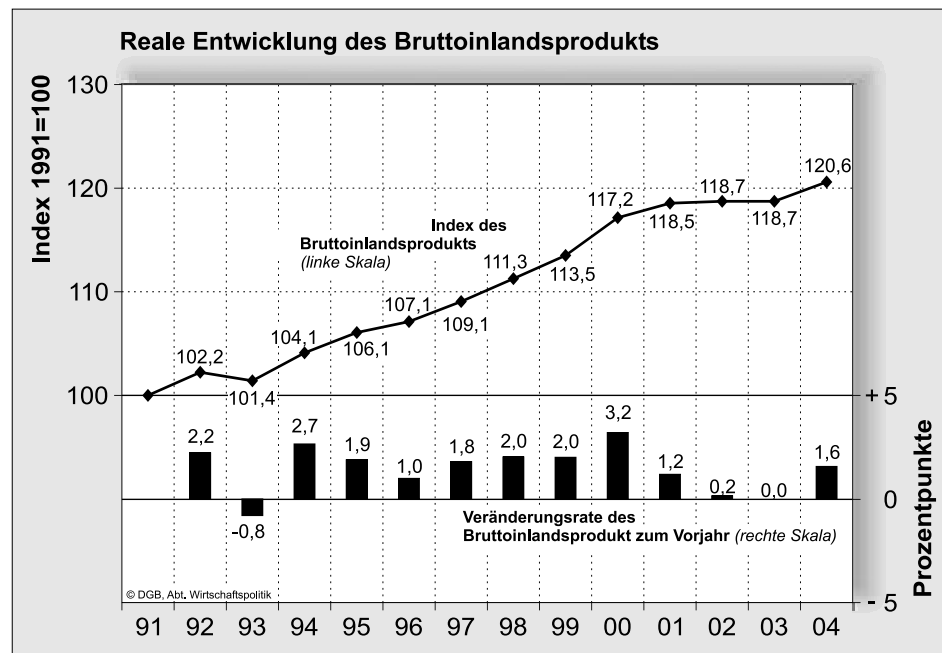


Abbildung 10



Setzen wir die Bruttowerte (also vor Steuern und Abgaben) beider Verteilungsgrößen 1991 gleich 100 (Index-Darstellung, welche die relative Entwicklung beider Größen gegenüber ihrem jeweiligen Stand von 1991 anzeigt), 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%).

Table 5:

Gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung						
Jahr	Private Gewinne und Vermögenseinkommen ¹				Arbeitskosten ² (Arbeitnehmerentgelt)	
	brutto		netto		Euro	Veränd. gg.Vj. in %
	Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %	Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %		
1991	370,60		320,59		2008	
1992	382,74	3,3	332,12	3,6	2216	10,4
1993	382,65	0,0	331,40	-0,2	2307	4,1
1994	412,33	7,8	365,06	10,2	2374	2,9
1995	447,14	8,4	407,38	11,6	2458	3,5
1996	459,82	2,8	416,50	2,2	2490	1,3
1997	477,92	3,9	437,38	5,0	2509	0,8
1998	485,26	1,5	436,04	-0,3	2532	0,9
1999	476,10	-1,9	416,28	-4,5	2561	1,1
2000	475,56	-0,1	403,36	-3,1	2610	1,9
2001	485,58	2,1	434,47	7,7	2651	1,6
2002	498,59	2,7	452,92	4,2	2690	1,5
2003	518,99	4,1	474,73	4,8	2729	1,4
2004	556,95	7,3	507,22	6,8	2736	0,3
91-04 ³		3,2		3,6		2,4
Reale Entwicklung (preisbereinigt) ⁴						
	1991=100	Veränd. gg.Vj. in %	1991=100	Veränd. gg.Vj. in %	1991=100	Veränd. gg.Vj. in %
1991	100,0		100,0		100,0	
1992	99,2	-0,8	99,5	-0,5	106,0	6,0
1993	95,9	-3,3	96,0	-3,5	106,7	0,7
1994	100,8	5,1	103,2	7,5	107,2	0,4
1995	108,0	7,1	113,7	10,2	109,5	2,2
1996	110,0	1,9	115,1	1,3	109,9	0,3
1997	112,7	2,5	119,3	3,6	109,2	-0,6
1998	113,9	1,0	118,3	-0,8	109,7	0,4
1999	111,4	-2,2	112,6	-4,8	110,6	0,8
2000	110,3	-1,0	108,1	-4,0	111,7	1,0
2001	110,7	0,4	114,5	5,9	111,5	-0,2
2002	112,3	1,5	117,9	3,0	111,8	0,3
2003	115,5	2,8	122,1	3,5	112,1	0,2
2004	122,1	5,7	128,5	5,3	110,7	-1,2
91-04 ³		1,5		1,9		0,8

1 Unternehmens- und Vermögenseinkommen insgesamt abzüglich Unternehmens- und Vermögenseinkommen des Staates
 2 "Arbeitnehmerentgelt monatlich je Arbeitnehmer" (StBA VGR Blatt 2.1.8). Diese Größe enthält auch die Sozialbeiträge der Arbeitgeber und wird hier deshalb auch alternativ als "Arbeitskosten" bezeichnet.
 3 Durchschnittswerte 1991 - 2004
 4 Deflationiert mit "Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben" aus StBA, VGR-Revision 2005, Blatt 2.3.3., Spalte 4

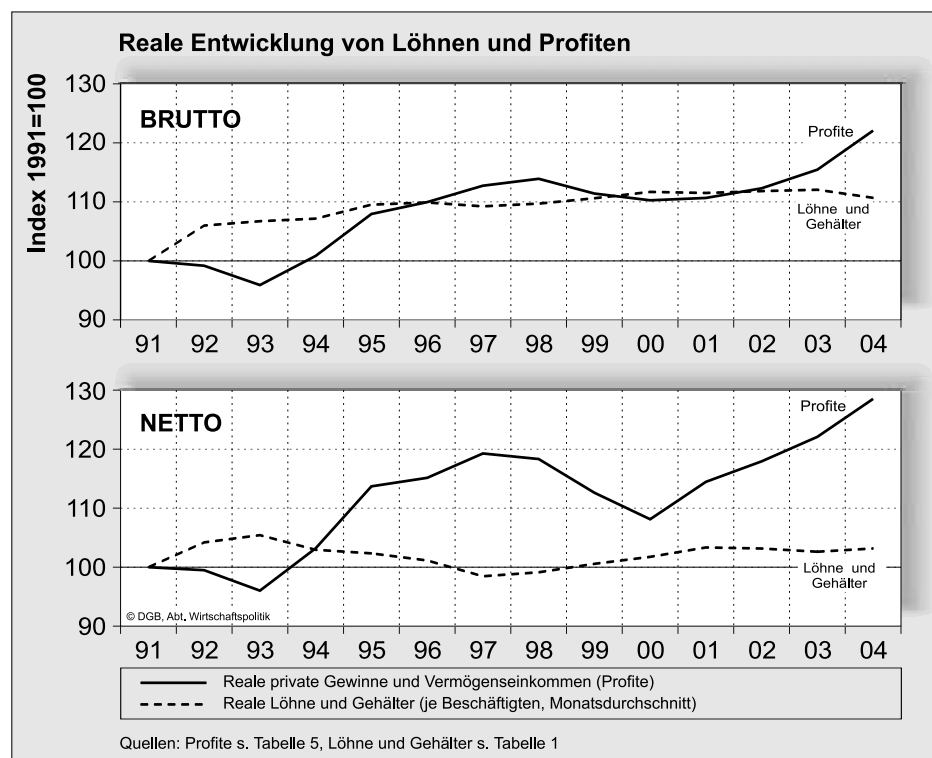
Quellen: StBA, VGR-Revision 2005; eigene Berechnungen

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 (siehe Tab. 5, obere Hälfte), bedeutet aber gleichwohl, dass das die Zunahme der Arbeitskosten *real* nur halb so groß war wie diejenige der Privaten Gewinne- und Vermögenseinkommen. Hierbei ist darüber hinaus zu berücksichtigen, dass es sich

bei den Privaten Gewinnen und Vermögenseinkommen, um eine Gesamtgröße handelt, in die nicht nur die Gewinne der Kapitalgesellschaften sowie der Ertrag großen Vermögen- und Immobilienbesitzes eingehen, sondern auch die Vermögenseinkommen der Arbeitnehmernehmer und Rentnerhaushalte, die Gewinne (und Verluste) der Einzelunternehmer und Selbständigen bis hin zu den Mini-„Gewinnen“ von Scheinselbständigen und neuerdings der so genannten „Ich-AGs“.

Das Bild ändert sich erheblich, wenn wir zur Betrachtung der *Nettoeinkommen* aus Kapital und Arbeit (also nach Abzug der Gewinn- und Vermögenssteuern bzw. Lohnsteuer und der Sozialbeiträge) übergehen.

Abbildung 11



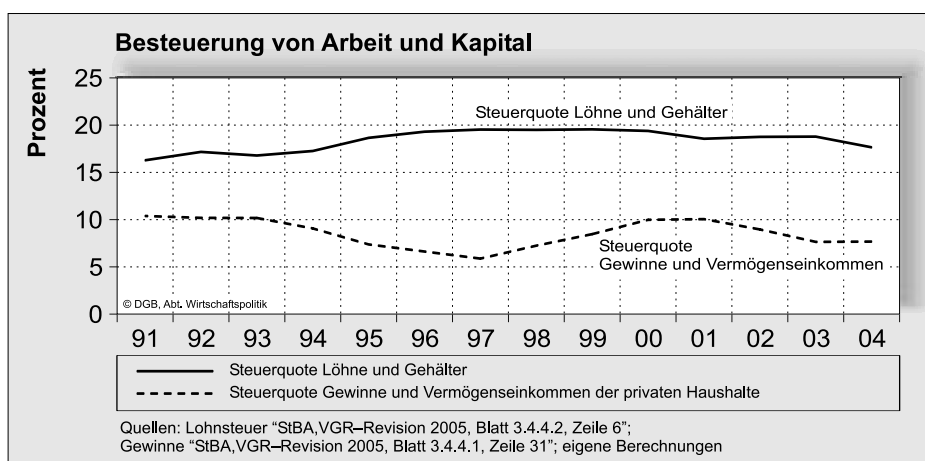
6.2 Reale Nettoentwicklung: Profite auf Gipfelkurs, Lohnstagnation auf dem Niveau von 1994

Vergleichen wir 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 (Abb. 11), 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 Vermögensbesitzern¹⁴ in den zehn Jahren seit Überwindung der Gewinnflaute von 1992/93 um insgesamt um fast 25% erhöhten (Tab. 5), verminderten sich die Nettolöhne der abhängig Beschäftigten im gleichen Zeitraum um 2.1% (2004 gegenüber 1993, siehe Tab. 1)

Hierbei spielt auch die *steuerliche Umverteilung* eine Rolle, die u. a. durch die Unternehmenssteuerreform 2000 hervorgerufen wurde. Das stärkere Wachstum der Nettogewinne ist teilweise das Ergebnis einer rückläufigen Gewinnsteuerquote für Kapitalgesellschaften. Konjunktur-unabhängig ist dies die Folge der rot-grünen Körperschaftsteuerreform. Diese Reform führte auch zu einem veränderten Ausschüttungsverhalten der Unternehmen bzw. zu einer Auflösung von Steuerguthaben.

Abbildung 12



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 (in Abb. 12) verdeutlichen: Während die durchschnittliche Steuerquote bei Löhnen und Gehältern¹⁵ sich über die Jahre zwischen 17% und 20% bewegt, liegt sie im Fall der Gewinne und Vermögenseinkommen seit 1994 deutlich unterhalb 10%.¹⁶

Diese Entwicklung ist das Ergebnis einer Politik der Reichtumspflege. Sowohl unter der konservativ-liberalen Regierungskoalition unter Kanzler Kohl als auch unter der Schröder-Regierung wurden die Abgaben und Steuern der Unternehmen und Vermögensbesitzer gesenkt.

Das bundesdeutsche Abgaben- und Transfersystem privilegiert somit die Gewinne und Vermögenseinkommen. Der Marsch in den Lohn-

14 Nominale Private Gewinne und Vermögenseinkommen abzüglich: Veranlagte Einkommensteuer, Nicht veranlagte Steuern vom Ertrag, Körperschaftsteuer und Vermögensteuer.
 15 Steuerquote der Löhne und Gehälter = (Bruttolöhne und -gehälter nach VGR abzügl. Nettolöhne und -gehälter nach VGR) in Prozent der Bruttolöhne und -gehälter.
 16 Zur Steuerquote der Unternehmensgewinne, besonders der Kapitalgesellschaften und die Schwierigkeiten ihrer Erfassung vgl. Claus Schäfer, Weiter in der Verteilungsfalle, WSI-Mitteilungen 11/2005

steuerstaat wälzt die Finanzierung der öffentlichen Aufgaben auf die abhängig Beschäftigten ab.

In den folgenden Abschnitten gliedern wir die privaten Kapitaleinkommen (vor Steuern) nach den unterschiedlichen Ertragsarten *Operativer (unternehmerischer) Gewinn* einerseits und *Vermögenseinkommen* andererseits auf.

Wir betrachten die gesonderte Entwicklung beider Ertragsarten – sowohl für die gesamte private Wirtschaft als auch für die beiden Sektoren „Kapitalgesellschaften“ und „Private Haushalte“ (einschl. Einzelunternehmen, private Vermögensbesitzer, Arbeitnehmer- und Rentnerhaushalte).

7. Vermögenseinkommen wachsen schneller als die operativen Gewinne (Betriebsüberschüsse)

Als *Operativen Gewinn* bezeichnen wir hier diejenigen Einkommen, die sich im weitesten Sinn aus marktbestimmten unternehmerischen Aktivitäten von Betrieben oder Einzelunternehmer (mit oder ohne Anwendung von Lohnarbeit) ergeben. Es handelt sich um Einkommen aus der Produktion von Waren und Dienstleistungen, das weder aus dem Verkauf der Arbeitskraft (Arbeitsentgelt) noch auf der Verzinsung von Kapital bzw. Kreditgewährung in irgendeiner Form (Vermögenseinkommen), sondern als Ergebnis von Produktion oder Dienstleistung angeeignet wird.¹⁷ In den VGR wird der so definierte Operative Gewinn bei Kapitalgesellschaften (einschließlich Quasi-Kapitalgesellschaften) und Einzelunternehmen als „*Betriebsüberschuss*“, bei den Selbständigen als „*Selbständigeneinkommen*“ bezeichnet.

Vermögenseinkommen im Sinne der VGR können hingegen auf Grund einer Vielzahl unterschiedlicher Geldkapital-Anlagen bzw. Kreditformen bezogen (oder geleistet) werden. Dabei werden bei den einzelnen Wirtschaftseinheiten die empfangenen und geleisteten Vermögenseinkommen stets saldiert. Es handelt sich vor allem um Zinsen, Dividenden, ausgeschüttete Gewinnanteile, Pachteinkommen für Grund und Boden einschl. landwirtschaftliche Gebäude und anderes.

Da die hoch entwickelte gesellschaftliche Produktion von Waren und Dienstleistungen in den modernen kapitalistischen Industriegesellschaften ohne vielfältige und weitgehende Kreditbeziehungen nicht auskommt (Finanzierung von Investitionen!), sind auch die Vermögenseinkommen ein historisch (an)gewachsener Teil der Kapitaleinkommen sowie des gesamten Volkseinkommens.

Gleichwohl kann es für die Wachstumsaussichten problematisch sein, wenn die Vermögenseinkommen über längere Fristen schneller wachsen als die Operativen Gewinne und die Arbeitsentgelte.

¹⁷ Es handelt sich bei dem Operativen Gewinn also gewissermaßen um den Rohertrag aus der Produktion von marktbestimmten Gütern und Dienstleistungen, der noch nicht durch empfangene Zinsen oder andere Vermögenseinkommen vermehrt, noch durch für Kredite gezahlte Zinsen vermindert ist.

Wie haben sich also in den Jahren seit 1991 – also im Prinzip seit der deutschen Vereinigung – die Operativen Gewinne einerseits und die Vermögenseinkommen andererseits in Deutschland entwickelt?

Tabelle 6

Operativer Gewinn und Vermögenseinkommen						
real (1) in Preisen von 2004						
Jahr	Gesamtwirtschaft ohne Staat		Kapitalgesellschaften		Einzelunternehmen, Private Haushalte	
	Operativer Gewinn (2)	Vermögenseinkommen	Operativer Gewinn (3)	Vermögenseinkommen	Operativer Gewinn (2)	Vermögenseinkommen
Mrd. Euro						
1991	411,4	242,1	214,3	21,7	197,1	215,4
1992	401,3	240,1	198,9	21,2	202,4	215,0
1993	389,9	228,2	189,2	12,7	200,7	213,7
1994	424,3	260,2	215,9	24,6	208,4	232,7
1995	444,7	255,4	229,4	22,2	215,3	230,9
1996	450,7	254,4	235,1	23,0	215,6	229,3
1997	467,1	278,2	254,2	30,1	212,9	245,8
1998	480,4	306,8	273,4	45,4	207,0	258,2
1999	475,4	306,4	275,2	30,7	200,2	273,7
2000	463,3	343,9	262,5	56,5	200,7	284,2
2001	475,8	355,6	277,3	54,3	198,5	299,2
2002	489,2	333,9	287,7	49,1	201,6	283,5
2003	492,3	332,7	295,5	35,4	196,8	296,8
2004	525,4	347,1	321,9	46,8	203,5	300,3
Index 1991=100						
1998	116,8	126,7	127,6	182,1	105,0	119,9
2004	127,7	143,4	150,2	175,4	103,2	139,4
Durchschnittliche jährliche Veränderungsrate in %						
91-98	2,2	3,4	3,5	8,9	0,7	2,6
98-04	1,5	2,1	2,8	-0,6	-0,3	2,5
91-04	1,9	2,8	3,2	4,4	0,2	2,6

(1) Deflationiert mit der "Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben" aus StBA, VGR-Revision 2005, Blatt 2.3.3, Sp. 4

(2) Betriebsüberschuss/Selbständigeneinkommen (3) Betriebsüberschuss

Quellen: 1991 bis 1997: StBA, VGR-Revision 2005; 1998 bis 2004: StBA, Fachserie 18 (VGR), Reihe 1.4 (Inlandsproduktsberechnung - Detaillierte Jahresergebnisse), vom StBA korrigierte Online-Version vom 09.11.2005; Eigene Berechnung auf Basis der nominalen amtlichen Angaben.

Durch den Blick auf Abb. 13 (weiter unten) und das Studium der Tab. 6 (siehe oben), in denen die preisbereinigte Entwicklung beider Größen (in Preisen von 2004) dargestellt ist, kann dazu folgendes ausgesagt werden:

1. Gesamtwirtschaftlich (ohne Staat) sind die privaten Vermögenseinkommen im Zeitraum 1991 bis 2004 mit insgesamt 43,4% *real* erkennbar kräftiger gestiegen als die Operativen Gewinne mit 27,7%. Demzufolge hat sich das relative Gewicht der Vermögenseinkommen innerhalb der privaten Kapitaleinkommen stark erhöht:

Gemessen am Operativen Gewinn der privaten Wirtschaft des jeweiligen Jahres stiegen die privaten Vermögenseinkommen von 59% in 1991 auf 66% in 2004.

2. Letzteres gilt erst recht für den Sektor „Private Haushalte“ (einschließlich Einzelunternehmen und Selbständige, aber auch Arbeitnehmer- und Rentnerhaushalte etc.): Die Vermögenseinkommen sind 1991–2004 um real plus 39,4% gestiegen, während die Operativen Gewinne (der Einzelunternehmen und Selbständigen) mit ganzen 3,2% Zuwachs über den ganzen Zeitraum faktisch stagnierten (dazu noch weiter unten).¹⁸
3. Bei den Kapitalgesellschaften, also in dem für die gesellschaftliche Wertschöpfung bedeutendsten volkswirtschaftlichen Sektor mit seinen Produktionsunternehmen sowie Banken und Versicherungen (68% der gesamtwirtschaftlichen Nettowertschöpfung), ist die Aneignung von Profit extrem komfortabel:
 - Zum einen erzielten sie im Betrachtungszeitraum 1991 bis 2004 einen kräftigen realen Zuwachs der operativen Gewinne mit jährlich (!) 3,2% um insgesamt 50,2% (vgl. Tab. 6, mittlere Spalten unten: Durchschnittliche jährliche Veränderungsrate und Indexzahl 2004).
 - Zum anderen vermehrten sich die Vermögenseinkommen dieser Unternehmen noch stärker mit jährlich 4,4% um insgesamt 75,4% im gesamten Betrachtungszeitraum bis 2004! In den Jahren 1993 bis 2000 geriet der Anstieg der Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften geradezu aus den Fugen: Mit knapp 9% (!) jährlichem Zuwachs stiegen diese seit 1991 bis 1998 real um insgesamt 82% an. Danach allerdings – nach dem Börsencrash von 2000/2001 – gingen sie bis 2003 zuerst talwärts und erholten sich wieder in 2004 – über den Zeitraum 1998 bis 2004 gerechnet trotzdem ein leichtes jährliches Minus von 0,6%. Allerdings ist der Saldo der geleisteten und erhaltenen Vermögenseinkommen (den wir hier betrachten) bei den Kapitalgesellschaften gemessen am Operativen Gewinn nach wie vor mit rd. 15% immer noch von untergeordneter Bedeutung. Und dennoch ist das deutlich stärker als der Operative Gewinn wachsende Vermögenseinkommen über den gesamten Betrachtungszeitraum ein bedenkliches Zeichen für einen Sektor, der auch die größeren Produktionsunternehmen (Aktiengesellschaften, GmbHs, KGs, OHGs etc.) umfasst; eine der wichtigsten volkswirtschaftlichen Funktionen dieses Sektors sollte das Investieren (und zu diesem Zweck auch die Kreditaufnahme) sein und nicht das Sparen und die Geldkapitalanlage!

Unterteilen wir den gesamten Zeitraum in die zwei (etwa gleichlange) Perioden 1991–98 und 1998–04, war das Wachstum beider Arten von

¹⁸ Durch die große Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) 2005 kam es auf Grund des Einbaus neuer Basisstatistiken zu einer Verschiebung unternehmerischer Tätigkeiten (und ihrer Ergebnisse) vom Sektor Private Haushalte zum Sektor Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften. Dies könnte einen statistischen Effekt auf die relativen Entwicklungen zueinander von Operativem Gewinn und Vermögenseinkommen von Kapitalgesellschaften einerseits und „Privaten Haushalten“ andererseits gehabt haben. Insofern sollte die Stagnation der Operativen Gewinne bei den Einzelunternehmen und Selbständigen des Sektors Private Haushalte auch nicht überinterpretiert werden – ganz abgesehen davon, dass diese Reihen wie alle anderen nur die durchschnittliche Entwicklung wiedergeben. Bei den Reihen für den Operativen Gewinn und die Vermögenseinkommen der Gesamtwirtschaft hat die erwähnte revisionsbedingte Umbuchung keinen Effekt.

Kapitaleinkommen in der ersten Phase bis 1998 deutlich stärker als danach, wie die durchschnittlichen jährlichen Veränderungsdaten für die beiden Perioden am Schluss der Tabelle 6 zeigen. Das gilt für die **private Wirtschaft** insgesamt wie für die **Kapitalgesellschaften** im Besonderen. Im Sektor der **Privaten Haushalte (einschl. Einzelunternehmen)** hingegen setzte sich das schon bis 1998 markante Wachstum der *Vermögenseinkommen* (mit jährlich 2,6%) nach 1998 fast unvermindert fort, wohingegen der *Operative Gewinn* der Einzelunternehmer und Selbständigen bis 1998 mit durchschnittlich 0,7% eher mäßig wuchs und von 1998 bis 2004 absank (jährlich –0,3%).

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.

8. Einzelunternehmer und Selbständige: Reale Gewinn-Stagnation

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 (vgl. Abb. 13, unteres Diagramm).

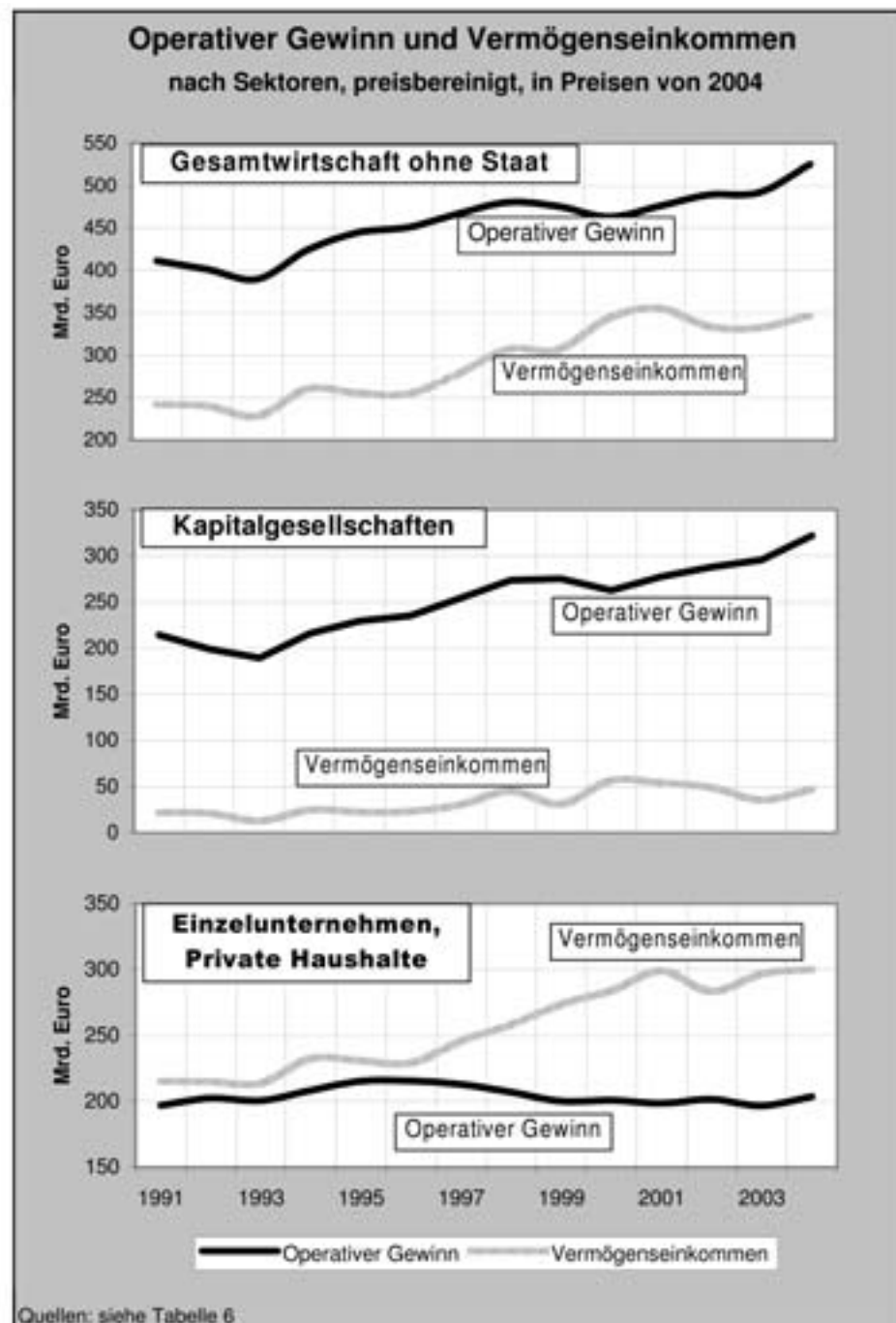
Der zum Teil existenzgefährdende Rückgang der Betriebsüberschüsse bei den Einzelunternehmen und der Selbständigeneinkommen ereignete sich vor allem in den Jahren von 1997 bis 2003: im gesamte Sektor verminderte sich der Operative Gewinn von real 215,6 auf 196,8 Mrd. Euro (vgl. Tab 6, vorletzte Spalte, und Abb. 13, unteres Diagramm).

Die zum Sektor Private Haushalte zählenden *Einzelunternehmen und Selbständigen* dürften überwiegend für den *Binnenmarkt* arbeiten.¹⁹ Der Grund für die reale Stagnation ihrer Einkommen ist nicht zuletzt in der lahmen 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 Massenkauflkraft (Sozialleistungsabbau, Lohnstagnation) und die fehlende Investitionstätigkeit der öffentlichen Hände.

Die verfehlte Politik der Haushaltskonsolidierung zur falschen Zeit, das Runterfahren öffentlicher Investitionen und die Kürzung der Sozial-

19 Freilich muss auch in diesem Fall die Differenzierung und die Vielfalt in diesem Sektor mitgedacht werden. Zu den Selbständigen gehören ja auch Anwälte, Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfer, die auch international tätig sind.

Abbildung 13:



leistungen hat also die soziale Lage nicht nur der Arbeitnehmer und Sozialleistungsempfänger verschlechtert. – **Kurzum: 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!**

9. Kapitalgesellschaften: Reale Gewinnexplosion

Während die Arbeitseinkommen und die Gewinne der Einzelunternehmen und Selbständigen 2004 preisbereinigt kaum größer waren als 1991, vermehrten sich die Operativen Gewinne der Kapitalgesellschaften von 1991 bis 2004 *real (!) um insgesamt 50,2%* (Tab. 6 u. Abb. 13 Mitte). Von 1993 bis 2004 stiegen ihre Betriebsüberschüsse kometenhaft von 390 auf 525 Mrd. Euro (in Preisen von 2004), d. h. um fast siebenzig Prozent!

Diese exzellente Gewinnvermehrung des Sektors Kapitalgesellschaften beruht vor allem auf der Zunahme der Betriebsüberschüsse der *Nicht-finanziellen Kapitalgesellschaften*, d. h. der Produktionsunternehmen, die den Kern der deutschen Wirtschaft bilden.

Zum einen ist diese Gewinnentwicklung die *Kehrseite der realen Stagnation der Arbeitskosten* je Beschäftigten sowie der *Bruttolöhne- und -gehälter* (bei weiter steigender Produktivität oder wachsender Wertschöpfung je Arbeitsstunde).

Zum andern ist die extreme Ertragsentwicklung dieses Sektors auf die günstige *Exportkonjunktur* zurückzuführen. Der gesamtwirtschaftliche Außenhandelsüberschuss ist seit 1994 positiv und stieg trendmäßig von 0,1% auf 5% des Bruttoinlandsprodukts an. Im Jahr 2004 beträgt er 109 Mrd. Euro!

Die betrieblichen *finanziellen Reserven* der produzierenden Unternehmen sind weiterhin sehr hoch. Insgesamt verfügen die Kapitalgesellschaften über eine hinreichende Liquidität aus Gewinnen, Abschreibungen und Krediten, um einen stärkeren Zuwachs an Investitionen finanzieren zu können. Wie die *Deutsche Bundesbank* untersucht und festgestellt hat, **fielen im Jahr 2004 die „eigenen Mittel“ der Produktionsunternehmen „mit rund 220 Milliarden Euro um 30 Milliarden höher aus als 2003 und erreichten damit einen neuen Rekordwert.** Dieser starke Anstieg ging in erster Linie auf die positive Ertragsentwicklung zurück“²⁰. Mehr noch: „Die Unternehmen schöpften 2004 ihre eigenen Mittel zur Finanzierung der Sachkapitalbildung nicht einmal voll aus. Die Innenfinanzierungsquote stieg auf den außerordentlich hohen Wert von fast 120% der gesamten Mittelverwendung. Der Einnahmenüberschuss ebenso wie ein Teil der Finanzaktiva wurden im Ergebnis dazu verwendet, die Kapitalstruktur zu verbessern“²¹, mit andern Worten ihre Geldvermögen zu erhöhen und Kredite zu tilgen.

Die großen bundesdeutschen Unternehmen leiden im Durchschnitt unter keinerlei Kapitalmangel. Was fehlt sind rentable realwirtschaftliche Investitionsmöglichkeiten in Produktion und Dienstleistung für die inländische Verwendung. Wenn investiert wird, dann häufig in Unter-

20 Deutsche Bundesbank: Vermögensbildung und Finanzierung im Jahr 2004, in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank 6/2005, S. 22 – Hervorhbg. von uns.

21 Ebenda, S. 15

nehmensbeteiligungen und weniger in die Erweiterung oder den Aufbau eigenen Produktionsstätten.

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!

Aktuelle Ausgaben aus den Jahren 2002 bis 2005 zu folgenden Themen

- 03/02 Die Steuerpolitik der rot-grünen Bundesregierung
- 04/02 Bundeshaushalt 2003 –
Chancen für Beschäftigung
und soziale Sicherheit nutzen
- 01/03 Das ABC von 43 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2003
- 02/03 Offensive für Beschäftigung
und Wirtschaftswachstum
- 03/03 Stellungnahmen des Deutschen
Gewerkschaftsbundes (DGB) zu verschiedenen
Gesetzesvorhaben der Steuer- und
Haushaltspolitik für 2004 vor dem
Finanzausschuss und dem Haushaltsausschuss
des Deutschen Bundestages
- 04/03 Verteilungsbericht 2003 – Umverteilung zu
Lasten der Arbeitnehmer setzt sich fort
- 01/04 Das ABC von 45 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2004
- 02/04 Zur Rolle und Verantwortung der Wirtschafts-
wissenschaft in der Politikberatung
- 01/05 Das ABC von 46 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2005
- 02/05 Überlegungen und Forderungen zur
Weiterentwicklung der Steuerpolitik
in der neuen Legislaturperiode
- 03/05 Strukturreformen als Wachstumsmotor?
Ein Vergleich zwischen Deutschland
und Schweden