

Informationen zur Wirtschafts- und Strukturpolitik

Deutscher
Gewerkschaftsbund

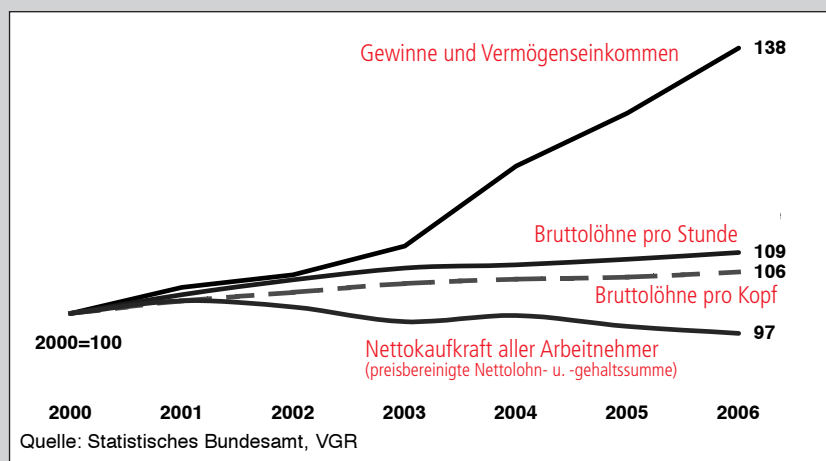
Bundesvorstand

Bereich
Wirtschafts- und Steuerpolitik

Ausgabe
02/2007 – April 2007

Verteilungsbericht 2007

Kräftige Lohnerhöhungen – Wirtschaftsgebot des Jahres!



**Verteilungsbericht 2007
Kräftige Lohnerhöhungen –
Wirtschaftsgebot des Jahres!**



Inhaltsverzeichnis

1. Deutschland verteilungspolitisch am Scheideweg	4
1.1 Aufschwung trotz „gespaltener Konjunktur“	4
1.2 Konjunkturspaltung ist politisch bewirkt	6
1.3 Wer hat vom Aufschwung profitiert	8
2. Ohne kräftige Lohnerhöhung schlechtere Wachstumsaussichten	11
3. Entwicklung der Arbeitseinkommen	13
3.1 „Lohndrift“ – Lücke der effektiven zur tariflichen Lohnentwicklung	15
3.2 Ostdeutschland: Effektivlohnangleichung stagniert, tarifliche Angleichung verlangsamt	17
4. Gesamtwirtschaftliche Lohnposition	20
4.1 Arbeitskostenquote / Lohnquoten	20
4.2 Neutraler Verteilungsspielraum – seit 1992 nicht ausgeschöpft	21
5. Arbeitskosten und internationale Konkurrenz	25
5.1 Lohnstückkosten im internationalen Vergleich	25
5.2 Gefahr der Deflation durch Lohnkonkurrenz	26
6. Entwicklung der Kapitaleinkommen	28
6.1 Gewinne und Vermögenseinkommen überflügeln seit 2001 deutlich die Arbeitseinkommen	28
6.2 Reale Nettoentwicklung: Profite auf Gipfelkurs, Lohnstagnation auf dem Niveau von 1994	32
7. Vermögenseinkommen wachsen schneller als die operative Gewinne (Betriebsüberschüsse)	34
7.1 Einzelunternehmer und Selbständige: Reale Gewinn-Stagnation	36
7.2 Kapitalgesellschaften: Reale Gewinnexplosion	36
8. Politische Schlussfolgerungen	39

Methodisch-statistische Anmerkung

Die in dieser Ausarbeitung wiedergegebenen Datenreihen stammen zumeist aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) des Statistischen Bundesamtes (StBA) oder wurden daraus errechnet.

Die Quellenangabe **StBA-VGR Detaill. Jahresergeb. 2005** ist die Abkürzung für: Statistisches Bundesamt (StBA), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen: Inlandsproduktsberechnung. Detaillierte Jahresergebnisse 2005, Stand: August 2006 – Fachserie 18 Reihe 1.4, Wiesbaden, September 2006

Die Quellenangabe **StBA-VGR Erste Jahreserg. 2006** verweist auf Statistisches Bundesamt (StBA), Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Inlandsproduktsberechnung. Erste Jahresergebnisse 2006, Wiesbaden Januar 2007

Soweit sich an den Daten des Jahres 2006 durch den aktuellen Rechenstand des StBA (Inlandsproduktsberechnung, Vierteljahresergebnisse, 22. Februar 2007) noch Korrekturen ergeben haben, wurden diese stillschweigend vor der Drucklegung dieses Berichtes in die Rechentabellen eingefügt. Die in Tabellen, Abbildungen und Text wiedergegebenen Zahlenangaben auf die Bundesrepublik Deutschland, Gebietsstand seit dem Beitritt der DDR am 3. Oktober 1990).

Die **Preisbereinigung** (Deflationierung) der Einkommensdaten erfolgte durchgängig mit dem Deflator des Privaten Verbrauchs der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, Quelle: *StBA-VGR Erste Jahreserg. 2006*, Tab. 3.3 Verwendung des Bruttoinlandsprodukts, Preisentwicklung (Inländische Verwendung | Konsumausgaben | private Konsumausgaben).

1. Deutschland verteilungspolitisch am Scheideweg

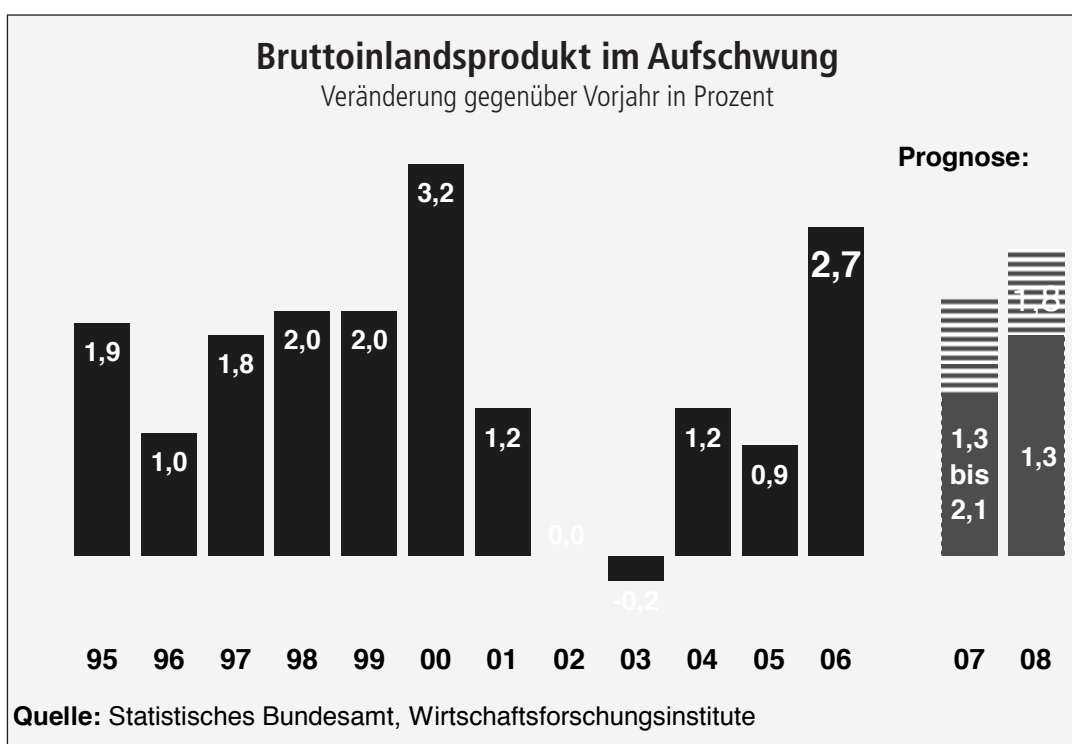
Eine wirtschaftspolitisch falsche und unsoziale Verteilungspolitik hat hierzulande Wachstumsschwäche und Massenarbeitslosigkeit verschärft. Reallöhne, Masseneinkommen und Konsum lagen am Boden. Nur die Außenwirtschaft boomte. Deutschland wurde Jahr für Jahr Exportweltmeister. Im letzten Jahr ist nun der Funke von der Export- auf die Binnenwirtschaft übergesprungen. Nach fünf mageren Jahren mussten viele Betriebe ihren Produktionsapparat nachrüsten und erweitern. Die dafür getätigten Investitionen erhöhten die Binnennachfrage. – Dieser Mechanismus bewirkte das kräftige Wirtschaftswachstum Deutschlands 2006. Der Konjunkturzyklus lebt also doch.

Es bleibt jedoch ein großer Makel. Die Verbraucher geben bis heute kein Geld aus. **Wenn der Aufschwung sich selbst tragen und beschäftigungswirksam weitergehen soll, dann muss der Konsum durch eine nachhaltige Erhöhung der Massenkaukraft gestärkt werden.** Das erfordert eine Wende in der Verteilungspolitik. **Die erste Gelegenheit dafür ist die diesjährige Lohnrunde.** Kräftige Tariferhöhungen sind der erste Schritt.

1.1 Aufschwung trotz „gespaltener Konjunktur“

Deutschlands Wirtschaft ist nach fünfjähriger Schwächephase endlich wieder gewachsen. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) erhöhte sich im vergangenen Jahr real um 2,7%.

Der Aufschwung hat nun auch den Arbeitsmarkt erreicht. Letztes Jahr entstanden über 600.000 neue Jobs. Die Zahl der registrierten Arbeitslosen ist bis Januar 2007 saisonbereinigt auf rund 4 Millionen (rd. eine halbe Mill. weniger als zum Vorjahres-

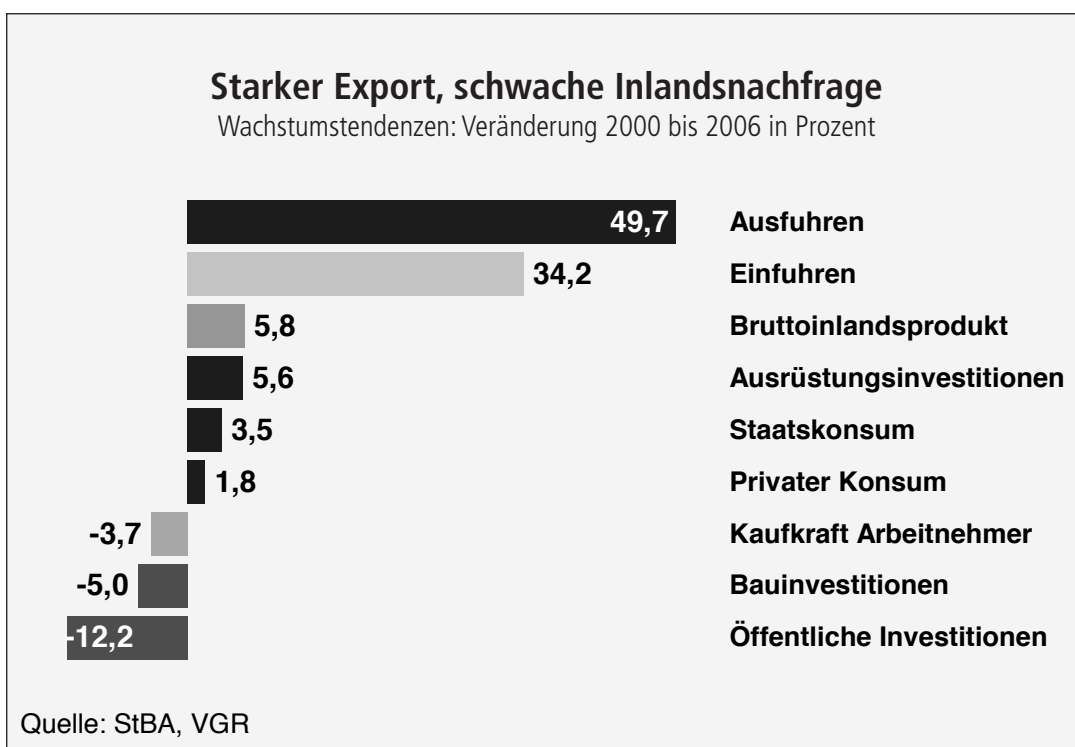


zeitpunkt) zurückgegangen. Die Arbeitslosenquote verminderte sich auf 10,2 % im Januar 2007 (zu 12,1 % vor einem Jahr) In Ostdeutschland ist diese Quote mit 16,9 % immer noch doppelt so hoch wie im Westen (8,4%). Die so genannten Arbeitsmarkt-reformen haben die Qualität des Jobaufbaus verändert. Zu mehr als der Hälfte bestehen die neuen Jobs aus Leiharbeit und anderen Formen prekärer Beschäftigung. Die Verdopplung der Stellenangebote auf rd. 800 Tsd (Januar 2007), lässt jedoch darauf hoffen, dass Aufschwung und Abbau der Arbeitslosigkeit sich im laufenden Jahr fortsetzen könnten. Vorausgesetzt die Verbraucher entdecken wieder ihre Kauf-lust.

Wie aber soll die private Konsumnachfrage bei anhaltender Lohnschwäche anziehen? Schon wird vermeldet: „Die Konjunktur tritt auf der Stelle...“, die „konjunkturelle Expansion [hat]... nach der Jahreswende 2006/2007 eine Pause“ eingelegt. Noch zeige sich „in der Industrie eine stabile Entwicklung bei den Her-stellern von Vorleistungs- und Investitionsgütern, während die Produzenten von Konsumgütern ein leichtes Minus erlitten. Dies dürfte die Gegenbewegung nach dem mehrwertsteuerbedingten deutlichen Plus zuvor darstellen.“ (FAZ v. 08.02.07).

Das führt uns zum Kern des wirtschaftspolitischen Problems: Die fehlende Wachs-tumsdynamik, die das deutsche Wachstum hinter dem Durchschnitt der Europäischen Währungsunion, aber auch hinter Großbritannien und insbesondere USA zurück-bleiben lässt. Als wesentliche Ursache dieses chronisch lahmen deutschen Wirt-schaftswachstums erkennen fast alle Analysen inzwischen die **fehlende Binnen-nachfrage**.

Anders ausgedrückt: Die deutsche Konjunktur ist seit Mitte der neunziger Jahre gespalten. Eine Spaltung in einen international konkurrenzfähigen *Exportsektor einer-seits* und einen überwiegend *für den Binnenmarkt produzierenden Sektor*. Die binnenwirtschaftlich orientierten Produktionsunternehmen und Dienstleistungs-

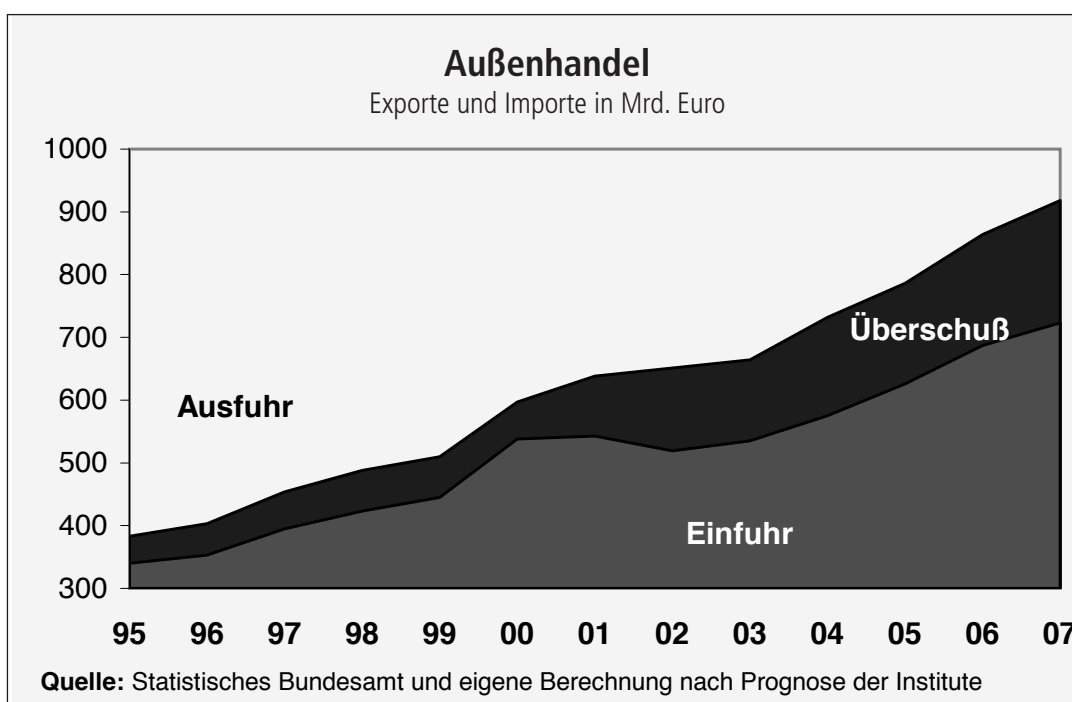


anbieter leiden unter der schwachen Massenkaukraft und öffentlichen Investitionsschwäche. Dieses Auseinanderklaffen der *Absatzbedingungen* von Binnenmarkt- und Exportproduktion ist die maßgebliche Ursache für die chronische Wachstumsschwäche und die unzureichende Beschäftigungsentwicklung.

1.2 Konjunkturspaltung ist politisch bewirkt

Abgesehen von der Geldpolitik der Europäischen Zentralbank, die mit ihrer einseitigen Preisstabilitätsorientierung kräftig auf die Wachstumsbremse trat, ist die konjunkturelle Spaltung der deutschen Wirtschaft *größtenteils hausgemacht*. Sie wurde hervorgerufen durch grundlegende Fehler der Finanz- und Sozialpolitik der deutschen Bundesregierungen der letzten zehn Jahre. **Die öffentliche Infrastruktur leidet unter mangelnden Ersatz- und Modernisierungsinvestitionen. Die zunehmende Schiefelage 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.** Diese Politik wird unterstützt durch die vorherrschende Wirtschaftsideologie – mehrheitlich auch im Sachverständigenrat zur Begutachtung der wirtschaftlichen Entwicklung –, welche die Bedeutung von Massenkaukraft und binnenwirtschaftlicher Nachfrage vernachlässigt. Diese politisch erzeugte und verfestigte Spaltung in Export- und Binnenmarktproduktion ist auch der Grund für die – trotz weltwirtschaftlicher Hochkonjunktur – jahrelange Verzögerung des zyklischen Aufschwungs in Deutschland.

Der Aufschwung 2006 ist somit keineswegs Ergebnis der so genannten Sozialreformen (Agenda 2010, Hartz-Gesetze). Materielle Grundlage der Belebung war und sind vielmehr die (bei draußen boomenden Weltkonjunktur) rasant gestiegenen



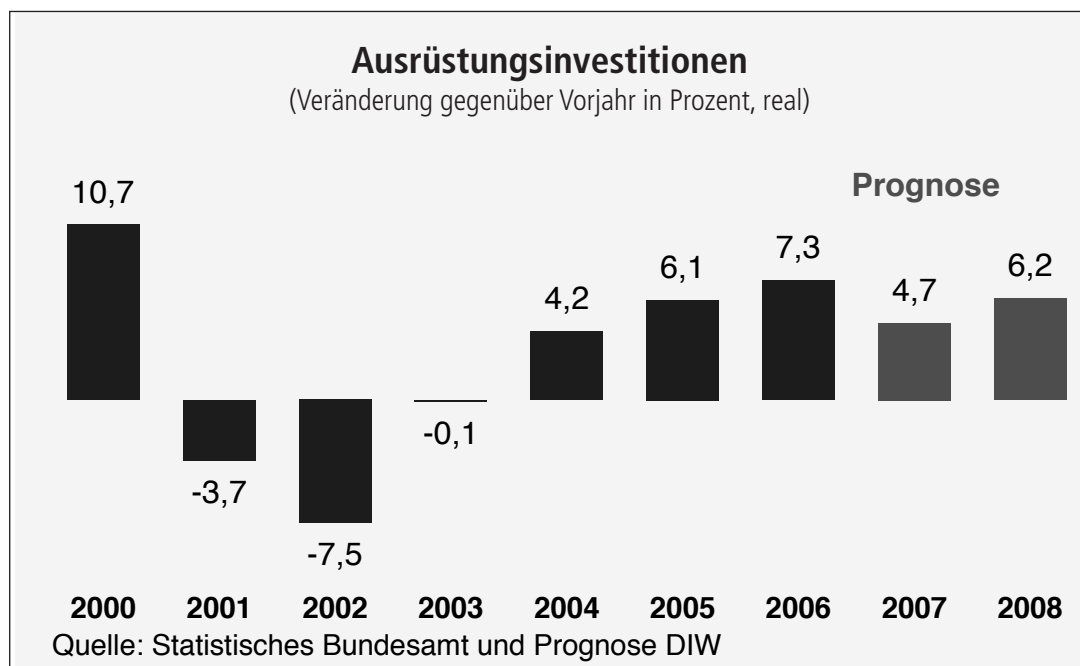
Exporte und Exportüberschüsse (die mittlerweile 5 % des Inlandprodukts ausmachen!). 2006 war ein mehrfaches Export-Rekordjahr:

Deutschland wurde „zum vierten Mal in Folge Exportweltmeister mit Waren. [...] Die Güterausfuhren waren im vergangenen Jahr mit 893,6 Mrd. Euro so hoch wie nie. Sie wuchsen mit 13,7 Prozent gegenüber 2005 auch deutlich schneller als der Welt-handel. Das bedeutet Marktanteilsgewinne. Das Exportwachstum war das zweit-stärkste seit der Einheit und das stärkste seit dem Boomjahr 2000. [...] Der dritte Rekord wurde beim Handelsbilanzüberschuss aufgestellt. Er kletterte auf 161,9 Mrd. Euro und übertraf den bisherigen Höchststand von 2005 um 3,7 Mrd. Euro“ (Handelsblatt, 09.02.2007).

Die derart boomende Exportindustrie Deutschlands stieß schon länger an ihre Kapa-zitätsgrenzen. Das machte Erweiterungsinvestitionen notwendig, ganz abgesehen von den in allen Zweigen überfälligen Ersatzinvestitionen. Das Ende der Krise auf dem Bau verlieh den Auftriebskräften weitere Schubkraft.

Die Auflösung dieses Investitionsstaus hat die aktuelle Konjunkturbelebung hervor-gerufen. Die Investitionsgüterproduktion wurde ausgedehnt, zunächst jedoch nur bei Ausrüstungsgütern. Im Laufe des Jahres 2006 kamen aber auch die investiven Bauten hinzu. Die in jeder kapitalistischen Wirtschaft erfolgende – einen neuen Konjunktur-zyklus einleitende – Erneuerung von Teilen des Produktionsapparates durch Investi-tionen (Ersatz und Modernisierung) erfolgte in Deutschland – im Vergleich der Indus-trieländer – verzögert und ist nach wie vor stark durch die Absatzexplosion bei den Exportgütern befördert.

Dieser *Zusammenhang* muss mitbedacht werden, wenn festgestellt wird, dass von den (im Dezember erwarteten) 2,5 Prozent Wachstum, in 2006 nach IMK-Berechnungen¹ immerhin 2 Prozentpunkte auf der *Binnennachfrage* beruhen. Mit einem Plus



¹ Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, IMK-Report Nr. 16 (Prognose-Update von Peter Hohlfeld), Dez. 2006, S. 6

von 0,8 % spielen die Konsumausgaben aller privaten Haushalte gegenüber dem Wachstumsbeitrag der Investitionen von 1,3 % (einschließlich Vorratsveränderung) immer noch die geringere Rolle.

Der leichte Wiederanstieg der *staatlichen* Investitionen (0,2 %) spielte für das Wachstum der inländischen Nachfrage nur eine kleine Rolle. Die frühzeitige Ankündigung der zum 1. Januar 2007 in Kraft gesetzten **Mehrwertsteuererhöhung** (Regel-satz) hat zu *vorgezogenen Käufen* bei den langlebigen Konsumgütern geführt und den privaten Konsum steigen lassen. Allerdings nur als **Strohfeuer**, denn die Kehr-seite ist, dass die vorgezogenen Konsumausgaben in diesem Jahr ausbleiben. Dadurch wird der private Konsum geschwächt.

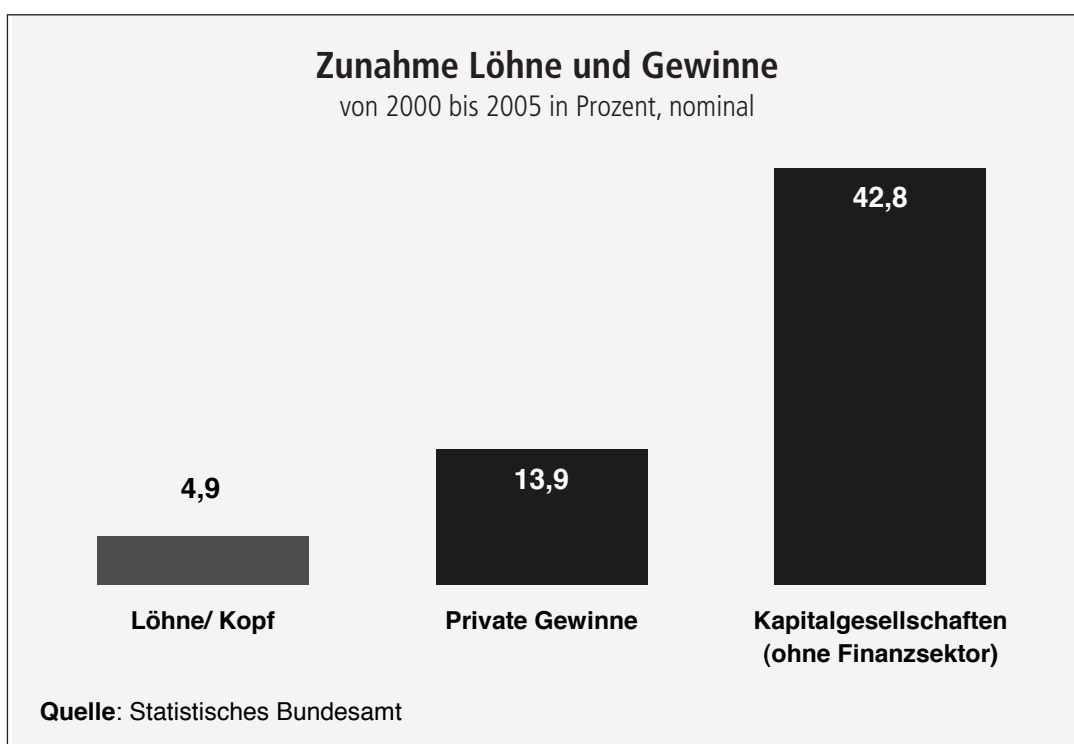
Der Beitrag der Regierung Merkel/Münchenering zum Aufschwung 2006 besteht vor allem darin, dass weniger Sozialkürzungen stattfanden: Die Große Koalition hatte für 2006 **eine Reformpause eingelegt**. Auf die Planung der seit dem 1. Januar 2007 wirksamen und weiterer geplanten Einschnitte in den Lebensstandard breiter Teile der Bevölkerung (Gesundheitsreform, Rente mit 67, u. a.) und steuerlicher Umverteilung wurde allerdings nicht verzichtet.

Die von marktradikalen Kommentatoren in den Medien gelegentlich beklagte „Reform-Untätigkeit“ der Regierung hatte dem überfälligen Konjunkturaufschwung 2006 daher mehr genützt als geschadet. Leider sieht das für 2007 wieder anders aus.

1.3 Wer hat vom Konjunkturaufschwung profitiert?

Die Schere zwischen Kapital- und Arbeitseinkommen hat sich seit der deutschen Einheit immer weiter geöffnet. Die Reallöhne kommen seit 1993 nicht mehr vom Fleck.

In den vergangenen beiden Jahren hat sich die Einkommenssituation der lohn- und sozialleistungsabhängigen Menschen noch einmal extrem verschlechtert: Die *realen*

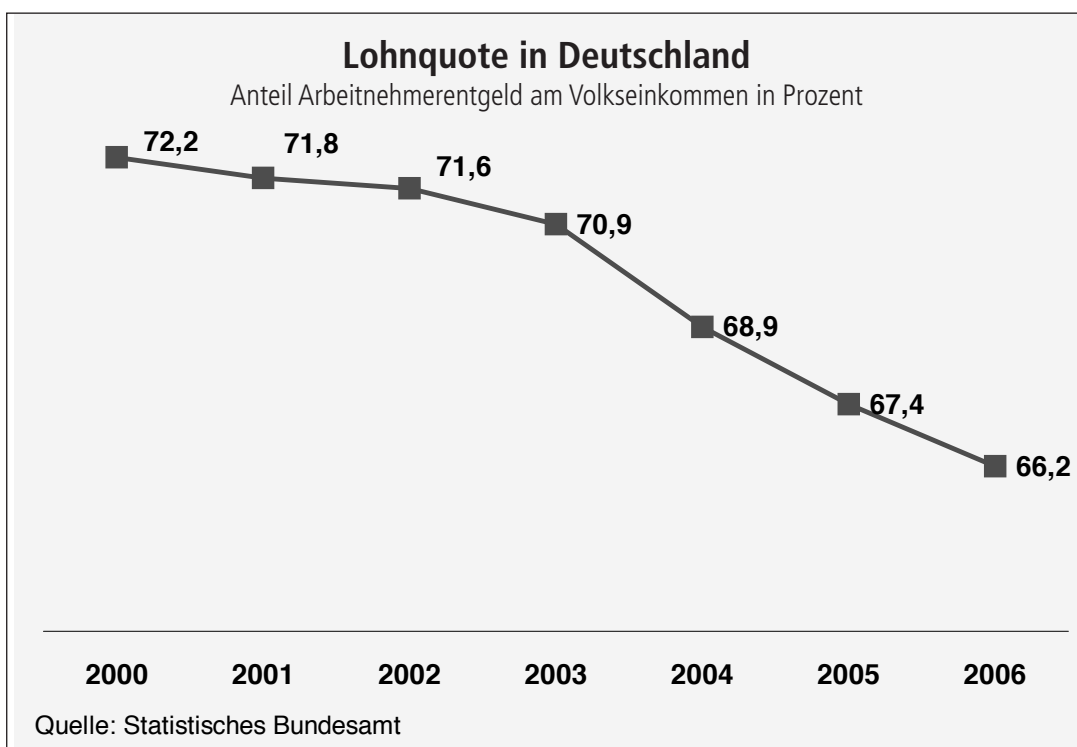


Nettolöhne sind 2006 gegenüber 2004 *um 2,7% gesunken*. Bei den realen *Bruttoverdiensten* betrug der zweijährige Schwund „nur“ minus 1,7%. Im Vergleich mit 2000 beläuft sich der Rückgang auf 2,6%. (Das ergibt sich aus den Zahlen der Tab. 1 in Kapitel 3.)

Im gleichen Zweijahreszeitraum sind die *Privaten Gewinne und Vermögenseinkommen* *um fast 10% gewachsen*. Schon in der Abschwung- und Stagnationsphase 2001 bis 2004 waren die Kapitaleinkommen angestiegen. Im Endergebnis haben sie sich bis **2006 um 25% gegenüber 2000 vermehrt**. Nach Steuern stiegen die Kapitaleinkommen noch schneller.

Durch die Umverteilung zu Gunsten der Besitzeinkommen **sank die Lohnquote** (Anteil der Arbeitseinkommen am Volkseinkommen) in den vergangenen beiden Jahren *um 2,5 Prozentpunkte* auf heute 66%. Im Umkehrschluss erhöhte sich die **Profitquote um denselben Betrag**. Das ist kein rein konjunkturelles Ergebnis, sondern ein **Trend: seit dem Jahr 2000 ist die Lohnquote von 72% auf 66%** des Volkseinkommens gesunken, während die **Profitquote von 28% auf 34%** kletterte.

Im Jahr 2006 sind die effektiven Bruttolöhne real gesunken (minus 0,6%, vgl. Tab. 1). Aber *auch der Anstieg der Tariflöhne* von 1,5% „lag erneut unter dem kostenneutralen Verteilungsspielraum aus Preissteigerung (+1,7%) und



Produktivitätszuwachs (+1,9% je Arbeitsstunde). Die tariflichen Vergütungen sanken real um 0,2%."² (Zur Differenz von *Effektiv-* und *Tariflohn* vgl. Kapitel 3. 1, zum *Verteilungsspielraum* Kapitel 4. 2.)

² Reinhard Bispinck und WSI-Tarifarchiv, Tarifpolitischer Jahresbericht 2006, Düsseldorf Januar 2007, im Netz: http://www.boeckler.de/pdf/p_ta_jb_2006.pdf

Im vergangenen Jahr sind also die tariflichen Löhne und Gehälter weniger stark gestiegen als die Lebenshaltungskosten. Die Monatsgehälter der Angestellten erhöhten sich nominal um 1,2%. Das ist nach Angaben des Statistischen Bundesamtes die geringste tarifliche Gehaltssteigerung seit der erstmaligen Berechnung des Index für Gesamtdeutschland 1995. Die tariflichen Stundenlöhne der Arbeiter stiegen um 1,5%, lagen aber ebenfalls etwas unter der Steigerung der Verbraucherpreise (1,7%).

Aus der *Bilanz der Tarifpolitik des Jahres 2006*, die das Tarifarchiv des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts in der Hans-Böckler-Stiftung (WSI) vorgelegt hat, geht zudem eine weitere Lohn-Spreizung hervor:

„Die Tarifunterschiede zwischen den Wirtschaftszweigen werden größer. Während die exportorientierten Branchen im vergangenen Jahr Tarifsteigerungen oberhalb der Preissteigerungsrate zu verzeichnen hatten, blieben die Tarifzuwächse in den binnenmarktabhängigen Bereichen zum Teil weit darunter.“³ Im Hinblick auf die künftigen Lohnrunden kommentierte der Leiter des WSI-Tarifarchivs:

„Es ist wichtig, dass die Ansätze einer Tarifwende in einzelnen Branchen stabilisiert und auf die gesamte Wirtschaft ausgeweitet werden“, sagt Dr. Reinhard Bispinck. „Andernfalls droht eine sozial und ökonomisch problematische Tarifspaltung.“ Im laufenden Jahr stehen neben den Verhandlungen in der Chemie- und Metallindustrie auch Lohnrunden im Bauhauptgewerbe, im Einzel- und Großhandel, in der Druckindustrie, in der Holz- und Kunststoffindustrie und im Kfz-Gewerbe auf der Tagesordnung. „Gerade in der aktuellen wirtschaftlichen Situation, in der die Binnenkonjunktur spürbare Impulse braucht, ist es unerlässlich, dass alle Beschäftigten gleichermaßen am wirtschaftlichen Aufschwung teilhaben“, so Tarifexperte Bispinck.

³ Mitteilung zur Pressekonferenz zum WSI-Tarifbericht 2006 in Berlin am 05.02.2007

2. Ohne kräftige Lohnerhöhung schlechtere Wachstumsaussichten

Für einen stabilen Aufschwung reichen steigende Exporte nicht aus. Vier von fünf Arbeitsplätzen hängen in Deutschland von der Binnennachfrage ab. Der private Konsum trägt etwa zwei Drittel zum Inlandsprodukt bei und ist damit ein wesentlicher Pfeiler der Konjunkturentwicklung. Notwendig ist eine steigende Konsumnachfrage. Erst wenn der private Konsum sich auf breiter Straße aufwärts bewegt, kann von einem sich selbst tragenden Aufschwung gesprochen werden. Ihm nachhaltig auf die Sprünge zu verhelfen erfordert daher vordringlich **kräftige Lohnerhöhungen**.

Das ist umso notwendiger, weil

- ▷ die derzeitige Weltkonjunktur abflaut, auf der das deutsche Exportwachstum beruht,
- ▷ die Europäische Zentralbank weitere Konjunktur dämpfende Zinserhöhungen angekündigt hat,
- ▷ die drastische Erhöhung der deutschen Mehrwert- und Versicherungssteuer seit Beginn dieses Jahres (trotz der für sozialversicherungspflichtig Beschäftigte gegebene Entlastung bei der Arbeitslosenversicherung) die Massenkaukraft schmälert,
- ▷ die Anhebung der Kranken- und Rentenversicherungsbeiträge, die steuerlichen Verschlechterungen für Pendler und Kleinsparer (Steuerfreibetrag) sowie hohe Energiepreise die heimischen Auftriebskräfte mindern.

Somit bleiben die laufenden **Lohnrunden der Angelpunkt für einen selbst tragenden Aufschwung**. Dass die Lohnverhandlungen zu einem Erfolg der Gewerkschaften werden, liegt daher im Interesse aller Lohnabhängigen und des gesamtwirtschaftlichen Wachstums!

Nach einer aktuellen Modellrechnung des Instituts für Makroökonomie und Konjunkturforschung (IMK) hat die allein die schwache deutsche Lohnentwicklung seit 1995 – weit unterhalb des verteilungsneutralen Spielraums (vgl. dazu Kap. 4.2) – zu einem gesamtwirtschaftlichen Arbeitsplatzverlust von rd. 1,2 Millionen geführt.⁴ Quintessenz der Berechnung: **„Lohnzurückhaltung lohnt sich nicht“!**

Allerdings gilt auch hier: eine richtige Idee wird erst dann zur Gestaltungsmacht, wenn sie mehrheitsfähig wird. Aufklärung über die Einkommensverteilung in unserem Land kann den kritischen Sinn gegenüber den landläufigen Rechtfertigungen einer unsozialen Wirtschafts- und Sozialpolitik schärfen. Dazu wollen wir mit diesem Verteilungsbericht beitragen.

Zugleich sollen mit der Darstellung und Analyse der Einkommens- und Verteilungsentwicklung seit 1991 die gewerkschaftlichen Forderungen nach einer alternativen, sozialökologischen und beschäftigungsorientierten Haushalts-, Sozial-, Steuer- und Lohnpolitik untermauert werden. Mehr als zwölf Jahre neoliberale Wirtschaftspolitik

⁴ Frühjahrsprognose des IMK: Der Aufschwung geht weiter, IMK-Report Nr. 19, April 2007, S. 30f. Das IMK ist ein eigenständiges Forschungsinstitut in der Hans-Böckler-Stiftung des DGB, Prognose im Netz: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_19_2007.pdf als Boeckler-Impuls: http://www.boeckler.de/pdf/impuls_2007_06_1.pdf –

haben Deutschland Stagnation, Arbeitslosigkeit und wachsende Armut gebracht. Daher ist es Zeit für eine wirtschaftspolitische und das heißt auch lohn- und verteilungspolitische Wende!

Mit den folgenden Kapiteln wird der DGB-Verteilungsbericht mit der Einkommensentwicklung der Jahre 2005 und 2006 fortgeschrieben. Die Berechnung der Tabellen und Diagramme wurde aktualisiert. Neufassung des Textes unter Mitarbeit von Dr. Dierk Hirschel.

Datengrundlage: Berechnungsstand der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen des Statistischen Bundesamtes vom Februar 2007.

3. Entwicklung der Arbeitseinkommen

Die vergangenen anderthalb Jahrzehnte waren für die Arbeitnehmerschaft eine Zeit großer Bescheidenheit. Trotz nominal steigender Bruttolöhne haben die abhängig Beschäftigten netto heute kaum mehr Kaufkraft in der Tasche als unmittelbar nach der Vereinigung Deutschlands.

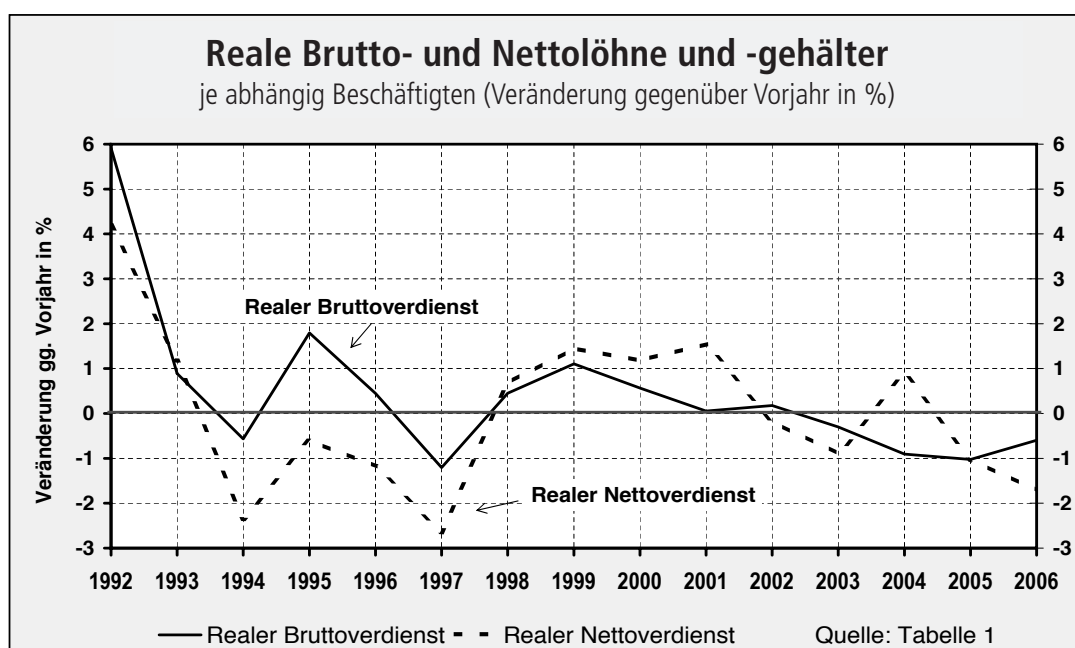
Tabelle 1

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	1.643		1.141		2.084		1.447	
1992	1.812	10,3	1.238	8,5	2.207	5,9	1.508	4,2
1993	1.890	4,3	1.295	4,6	2.227	0,9	1.526	1,2
1994	1.926	1,9	1.296	0,1	2.214	-0,6	1.490	-2,4
1995	1.986	3,1	1.305	0,7	2.254	1,8	1.481	-0,6
1996	2.014	1,4	1.302	-0,2	2.264	0,4	1.464	-1,2
1997	2.017	0,1	1.285	-1,3	2.237	-1,2	1.425	-2,6
1998	2.036	0,9	1.300	1,2	2.247	0,5	1.435	0,7
1999	2.065	1,4	1.323	1,8	2.272	1,1	1.456	1,5
2000	2.096	1,5	1.351	2,1	2.285	0,6	1.473	1,2
2001	2.134	1,8	1.396	3,3	2.286	0,1	1.495	1,5
2002	2.163	1,4	1.410	1,0	2.290	0,2	1.493	-0,2
2003	2.190	1,2	1.419	0,6	2.283	-0,3	1.479	-0,9
2004	2.204	0,6	1.454	2,5	2.263	-0,9	1.493	0,9
2005	2.210	0,3	1.458	0,3	2.239	-1,0	1.477	-1,0
2006	2.226	0,7	1.452	-0,4	2.226	-0,6	1.452	-1,7
91-06		2,0 ⁴		1,6 ⁴		0,4 ⁴		0,02 ⁴
Index 1991=100								
2006	135,5		127,3		106,8		100,3	
Index 1993=100								
2006	117,8		112,1		100,0		95,2	

1 Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent
2 Deflationiert mit "Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben" aus StBA, VGR - Detaill. Jahresergeb., 2005, Blatt 2.3.3 Spalte 4
3 in Preisen von 2006
4 Durchschnitt 1991 bis 2006
Quellen:
StBA-VGR - Erste Jahreserg. 2006, Tab. 1.8, Spalten 9 u. 10, Eigene Berechnungen

Die *realen⁵ Bruttolöhne und -gehälter* lagen letztes Jahr unter dem Lohnniveau Mitte der neunziger Jahre. Gegenüber 1991 konnten die Bruttolöhne lediglich um 6,8% zulegen. (Zur Lohnentwicklung im Einzelnen siehe die folgende *Tabelle 1*.) Auch im internationalen Vergleich stiegen die bundesdeutschen Nominallöhne nur unterdurchschnittlich (vgl. Kapitel 5). – Die deutliche Erhöhung des gesamtwirtschaftlichen Lohn- und Gehaltsniveaus in den Jahren 1992/1993 (Nachwirkung des Vereinigungsbooms und der größeren Anpassungsschritte des ostdeutschen Lohnniveaus) ist längst wieder verloren gegangen. **Der gefährliche Entwicklungstrend stagnierender und rückläufiger Massenkaukraft, der maßgeblich für die chronische Nachfrage- und Wachstumsschwäche der deutschen Volkswirtschaft verantwortlich ist, hat sich in den vergangenen beiden Jahren noch verschärft!**

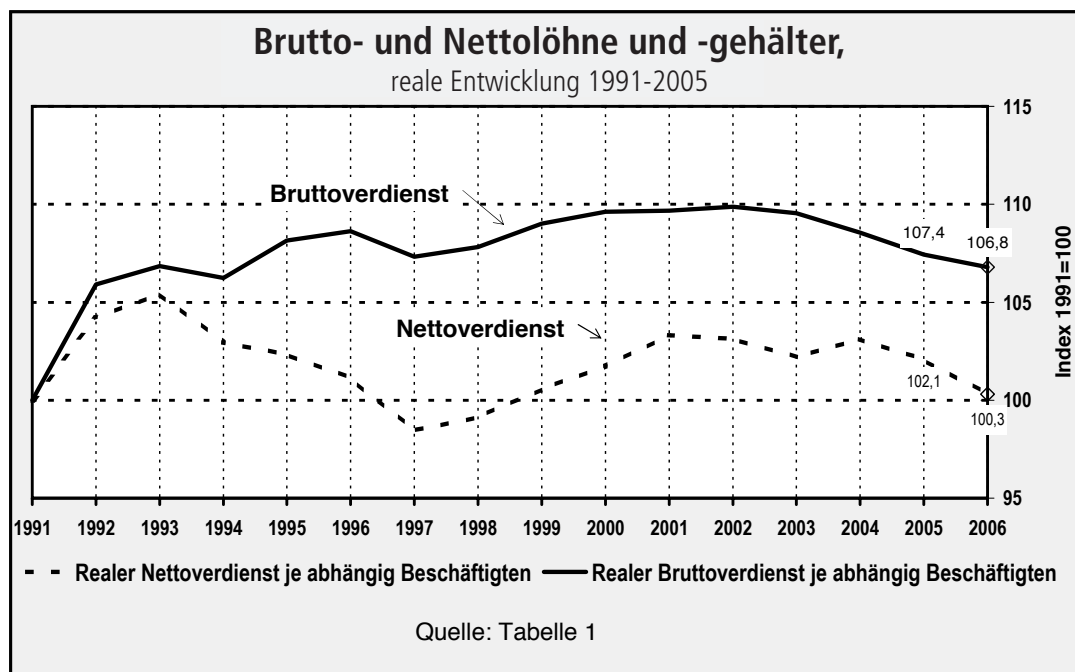
Abbildung 1



5 Die Preisbereinigung erfolgte in Preisen von 2006, so dass für das Jahr 2006 der absoluten (Euro-)Betrag der nominalen und der realen Einkommensgrößen jeweils identisch ist (hier: brutto 2.226 Euro, netto 1.453 Euro). Auch andere preisbereinigte Absolutbeträge von Einkommensgrößen in Euro werden in dieser Ausarbeitung in Preisen von 2006 bzw. 2005 wiedergegeben.

Bei der Betrachtung der Nettolohnentwicklung werden zwei unterschiedliche Phasen sichtbar:

Abbildung 2



Von 1994 bis 1997 vollzog sich, verursacht durch eine steigende Steuer- und Abgabenlast ein kontinuierlicher Rückgang der realen Nettolöhne (vgl. Abb. 2; Zahlen aus Tab. 1).

Nach dem Regierungsantritt der rot-grünen Koalition kehrte sich diese Entwicklung für kurze Zeit um. Die entlastenden Wirkungen der Steuerreform 1998 führten zu einem stärkeren Anstieg der realen **Nettolöhne** und -gehälter. Jedoch profitierten ab dem Jahr 2000 die Kapitaleinkommen in weit stärkerem Maße von den rot-grünen Steuerreformen (vgl. Abb. 10 und 11). – Nach 2002 waren die realen Nettoverdienste wieder rückläufig.

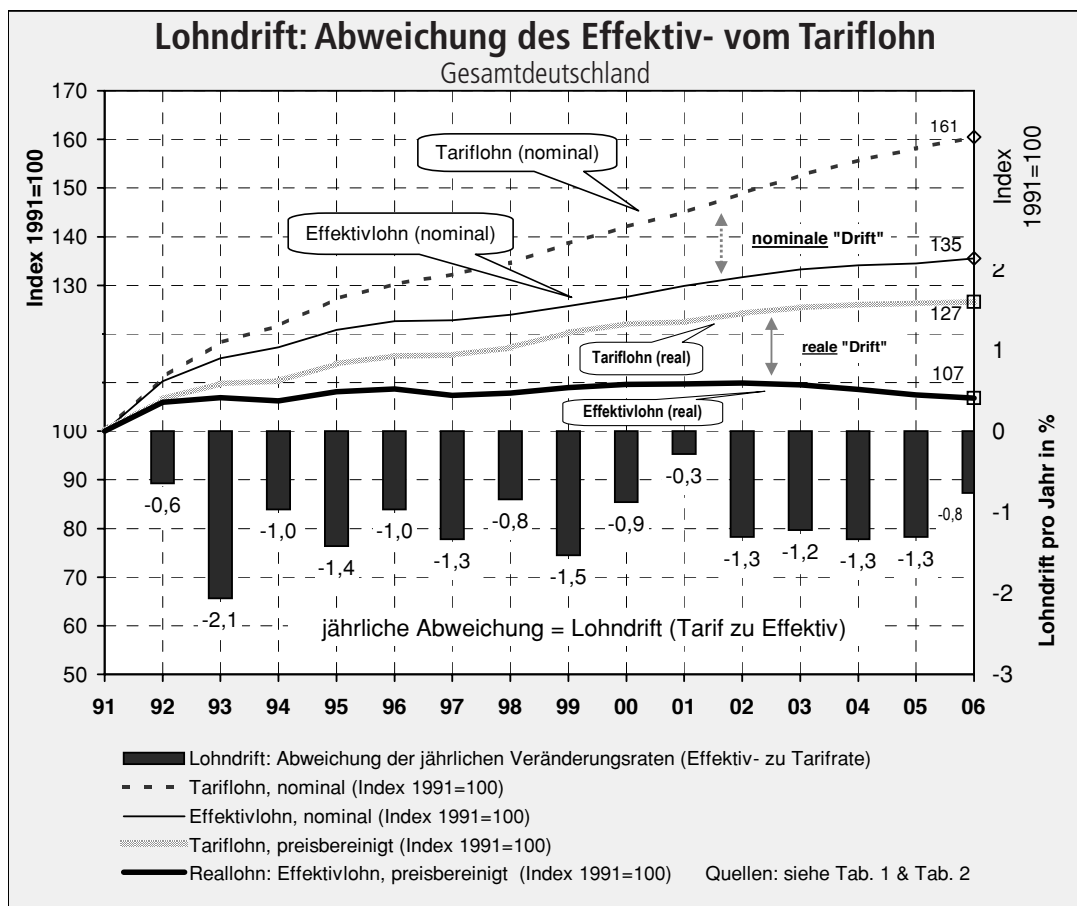
3.1 „Lohndrift“ – Lücke der effektiven zur tariflichen Lohnentwicklung

Die von Gewerkschaften und Arbeitgeberverbänden ausgehandelten *Tariflöhne* sind über den gesamten Betrachtungszeitraum – von 1991 bis 2006 – *real* um 26 % gestiegen (vgl. Abb. 3, „Index 1991=100, dritte Indexkurve von oben – der in der Kurve dargestellte Indexwert liegt 2006 auf 127).⁶

⁶ Die Ausgangsdaten für die hier gemachten Aussagen und Darstellungen zu den Tarifverdiensten in Deutschland wurden entnommen aus: Reinhard Bispinck und WSI-Tarifarchiv, WSI-Tarifhandbuch 2006, Bund-Verlag Frankfurt am Main 2006, sowie aus den Tarifpolitischen Jahresberichten (und Halbjahresberichten) des WSI-Tarifarchivs, im Netz: <http://www.tarifvertrag.de>

Bei den *tatsächlichen* Bruttolöhnen- und -gehältern (hier zur besseren Unterscheidung „Effektivlohn“ genannt) betrug der Zuwachs im gleichen Zeitraum *real* insgesamt nur 7% (vgl. Abb. 3 sowie Tab. 1 und 2). **Damit war die Entwicklung bei den Tariflöhnen deutlich stärker als die Zunahme der Effektivlöhne.**

Abbildung 3



Diese Lücke zwischen den effektiven und tariflich vereinbarten Lohnerhöhungen hat sich nach 2001 vergrößert. Mit dem Ergebnis, dass die tariflich ausgehandelten Löhne die gesamtwirtschaftlichen Lohnentwicklung immer weniger steuern.

In Abb. 3 ist nominal und preisbereinigt der Unterschied zwischen der tariflichen und der effektiven Entwicklung der Löhne dargestellt. Im unteren Teil des Diagramms (Säulendarstellung) ist die Lücke zwischen den jährlichen Zuwachsraten dargestellt⁷ (rechte Lohndrift-Skala 0 bis minus 3 %).

Die Ursachen für die Abweichung der Effektivlohn- von den Lohntariferhöhungen fasst der Jahresbericht 2006 der „WSI-Informationen zur Tarifpolitik“ wie folgt zusammen:

⁷ Die jährliche Differenz der beiden Veränderungsrate ist für die nominale und reale Entwicklung gleich groß.

„Darin kommen mehrere Faktoren zum Ausdruck:

- ▷ Die Tarifbindung ist nach jüngsten Zahlen weiterhin leicht rückläufig, so dass ein wachsender Anteil der Branchen und Betriebe nicht erfasst wird.
 - ▷ Tariflose Zustände in manchen Wirtschaftszweigen,
 - ▷ die zunehmende Zahl von tariflichen Öffnungsklauseln,
 - ▷ der weitere Abbau übertariflicher Leistungen
 - ▷ und auch der wachsende Lohndruck durch die Arbeitsmarktreformen
- trugen maßgeblich zum Auseinanderklaffen von tariflicher und effektiver Einkommensentwicklung bei. Außerdem wirkt sich auch die steigende Zahl von Teilzeitbeschäftigungsverhältnissen (inkl. Mini-Jobs) senkend auf das durchschnittliche effektive Bruttoeinkommen aus.“⁸

3.2 Ostdeutschland: Effektivlohnangleichung stagniert, tarifliche Angleichung verlangsamt

Die Angleichung der Lebensverhältnisse zwischen Ost- und Westdeutschland hat sich auch bei den Arbeitseinkommen verlangsamt.⁹

Das gilt besonders für die ostdeutschen *Effektivverdienste*. Deren durchschnittliches Niveau liegt heute noch 22 % niedriger als in Westdeutschland (gegenüber 23 % im Jahr 2000). Das gilt auch für die *Tariflöhne*, aber auf einem höheren Niveau (2006: 95 % Westniveau).

Die **Tariflöhne** der ostdeutschen Arbeitnehmer wurden von einem niedrigen Ausgangsniveau kurz nach der deutschen Vereinigung (1991: 60 % West) bis 1996/97 in relativ großen Schritten den westdeutschen Tarifen angenähert – bis 1997 auf knapp 90 %. (Siehe in Abb. 4 die Säulendarstellung und in Tab. 2 den Niveauvergleich Ost/West für die Tarifverdienste).¹⁰

Seitdem gibt es auch bei den Tarifen nur noch minimale Schritte der weiteren Angleichung (2006: 94,7 % West, gegenüber 89,8 % West in 1997).¹¹

Seit 1997 (=100) stiegen die ostdeutschen Tariflöhne mit insgesamt 24 % nur wenig stärker als die westdeutschen (21 %). Allen Angaben zu den tariflichen Löhnen liegen Berechnungen des WSI-Tarifarchivs zu Grunde.¹²

8 Reinhard Bispinck und WSI-Tarifarchiv, Tarifpolitischer Jahresbericht 2006, Düsseldorf Januar 2007, im Netz: http://www.boeckler.de/pdf/p_ta_jb_2006.pdf

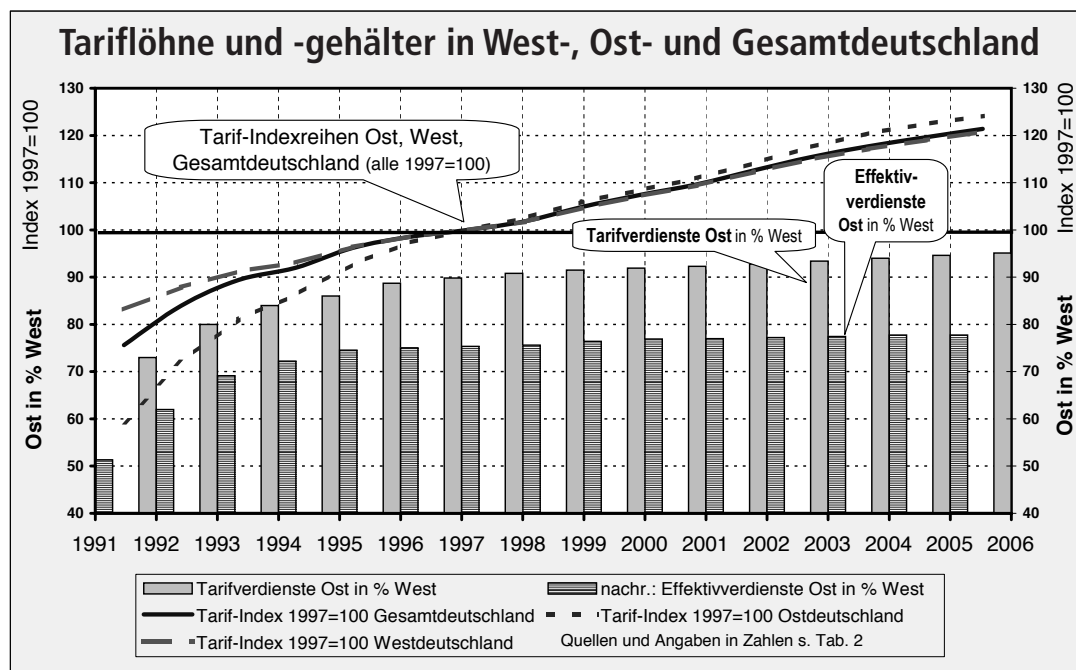
9 In diesem Abschnitt begnügen wir uns mit der Betrachtung nominaler Lohnentwicklungen, da es uns hier nur um die Relation Ost-West, um Tempo und Stand der Angleichung geht.

10 Auswertung des WSI-Tarifarchivs auf Basis der tariflichen Tabellenvergütungen ohne Zulagen, Zuschläge und sonstige Zahlungen (Grundvergütung/Monat).

11 Um dies besser zu veranschaulichen, wurden in der Index-Darstellung – in Abb. 4 und Tab. 2 – die Tarifentwicklungen in Gesamtdeutschland, West- und Ostdeutschland alle für 1997=100 gesetzt. So wird die Phase des starken Aufholens der Ost-Tarife in den Jahren bis 1997, aber auch die Verlangsamung dieses Angleichungsprozesses darnach deutlicher sichtbar als es bei einer Darstellung mit dem gemeinsamen Ausgangspunkt 1991=100 der Fall wäre.

12 Quellen der Ausgangsdaten für Tarifverdienste siehe Fußnote 6

Abbildung 4



Das durchschnittliche Tarifniveau ostdeutscher Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer beträgt heute 95 % 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: 75 %), in der chemischen Industrie (85 % oder im Bauhauptgewerbe (89 %) in Ost und West noch sehr unterschiedliche Tarife.

Ein für die ostdeutschen Arbeitnehmer deutlich ungünstigerer Lohnabstand zu Westdeutschland zeigt sich jedoch bei Betrachtung der *Effektivlöhne* (vgl. in Abb. 4 die rechten – gestrichelten – Säulen pro Jahr 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 78 % des Westniveaus erreicht. Die Anpassung der ostdeutschen Effektivlöhne an die westdeutschen *stagniert* faktisch seit dem Jahre 2000.

Ursache dafür ist u. a. die geringere Tarifbindung in Ostdeutschland. Diese liegt mit 52 % aller Beschäftigten deutlich unter der Westdeutschlands (68 % der Beschäftigten). Das hängt damit zusammen, dass in Ostdeutschland nur 23 % der Betriebe tarifgebunden sind (also Mitglied eines tarifschließenden Arbeitgeberverbandes sind oder einen Firmentarifvertrag haben), in Westdeutschland hingegen 43 % der Betriebe.¹³

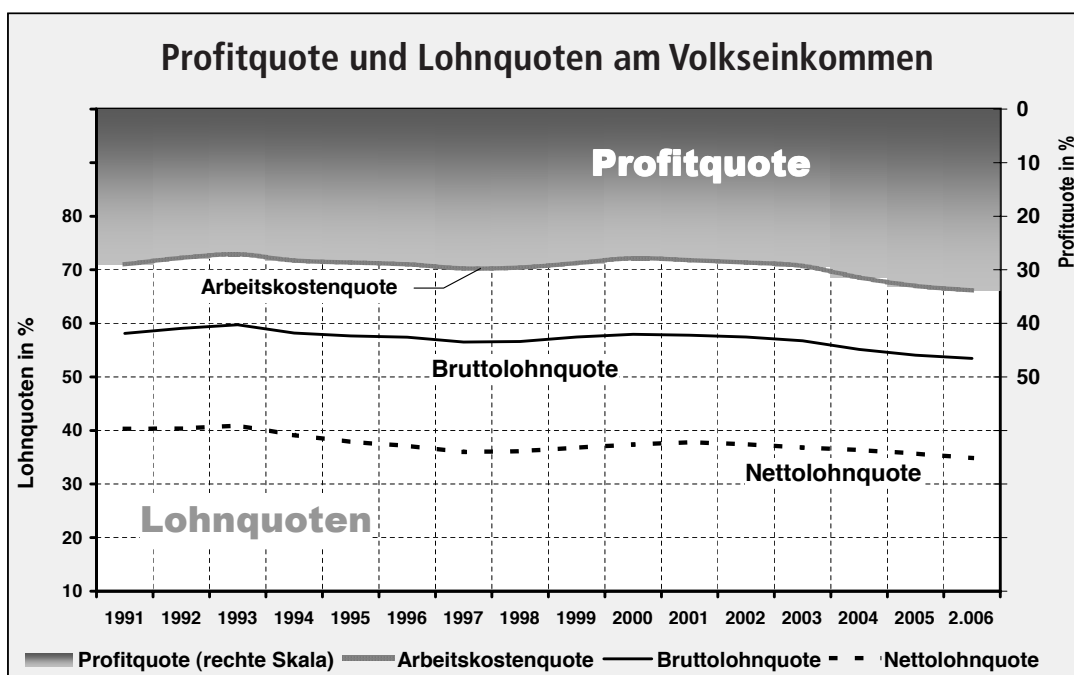
¹³ Die Daten zur Tarifbindung in Ost und West stammen aus dem IAB-Betriebspanel 2004 und sind wiedergegeben im WSI-Tarifhandbuch 2006, Bund-Verlag Frankfurt am Main 2006

4. Gesamtwirtschaftliche Lohnposition

4.1 Arbeitskostenquote / Lohnquoten

Die Arbeitskosten- oder Lohnquote entspricht dem Anteil aller Einkommen aus abhängiger Arbeit am *Volkseinkommen*. Damit wird die aus den Produktions- und Kräfteverhältnissen resultierende Einkommensverteilung abgebildet. 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. Betrachtet wird der langfristige Trend, da die kurzfristigen Lohnquoten-Änderungen eher konjunkturelle Entwicklungen widerspiegeln.¹⁴

Abbildung 5



Die **Arbeitskostenquote** stieg von 71 % in 1991 kurzfristig auf 72,9% in 1993 an und ging danach in einer Wellenbewegung (mit einem „Zwischenhoch“ von 72,2% in 2000) bis 2006 auf 66,2 % zurück (Abb. 5 und Tab. 3). Spiegelbildlich ging die

¹⁴ Die konjunkturellen Schwankungen der Lohnquote (und spiegelbildlich der Profitquote) sind darauf zurückzuführen, dass die Einkommen der Arbeitnehmer über einen längeren Zeitraum (u. a. wegen der Tariflaufzeiten) fixiert sind, aber die Unternehmensgewinne schneller auf die Konjunktur- und Absatzschwankungen reagieren.

Profitquote von 1991 (29 %) kurzfristig um knapp 2 Prozentanteile zurück und stieg dann von 27,1 % in 1993 wellenförmig auf 33,8 % im Jahr 2006 an.

Die *Bruttolohnquote* sank im gleichen Zeitraum 1993 bis 2006 von 59,7 % auf 53,5 %. Die *Nettolohnquote* am Volkseinkommen sank in dieser Zeit von 40,9 % (1993) auf 34,9 % im Jahr 2006.

Tabelle 3

Volkseinkommen, Profitquote und Lohnquoten					
Jahr	Volkseinkommen	Profitquote ¹	Arbeitskostenquote ²	Bruttolohnquote ³	Nettolohnquote ⁴
	Mrd. Euro	% 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	1.561	28,2	71,8	57,8	37,8
2002	1.581	28,6	71,4	57,4	37,4
2003	1.600	29,3	70,7	56,8	36,8
2004	1.658	31,4	68,6	55,1	36,4
2005	1.686	33,0	67,0	54,1	35,7
2.006	1.730	33,8	66,2	53,5	34,9

1 Unternehmens- und Vermögenseinkommen
 2 Arbeitnehmerentgelt (einschl. Sozialbeiträge der Arbeitgeber)
 Anm.: Arbeitskostenquote und Profiquote ergänzen sich zu 100 % (=Volkseinkommen)
 3 Bruttolöhne- und -gehälter
 4 Nettolöhne- und -gehälter

Quellen:
 StBA, VGR - Detail. Jahresergeb., 2005, Blatt 2.1.3 u. 2.1.8; Eigene Berechnungen

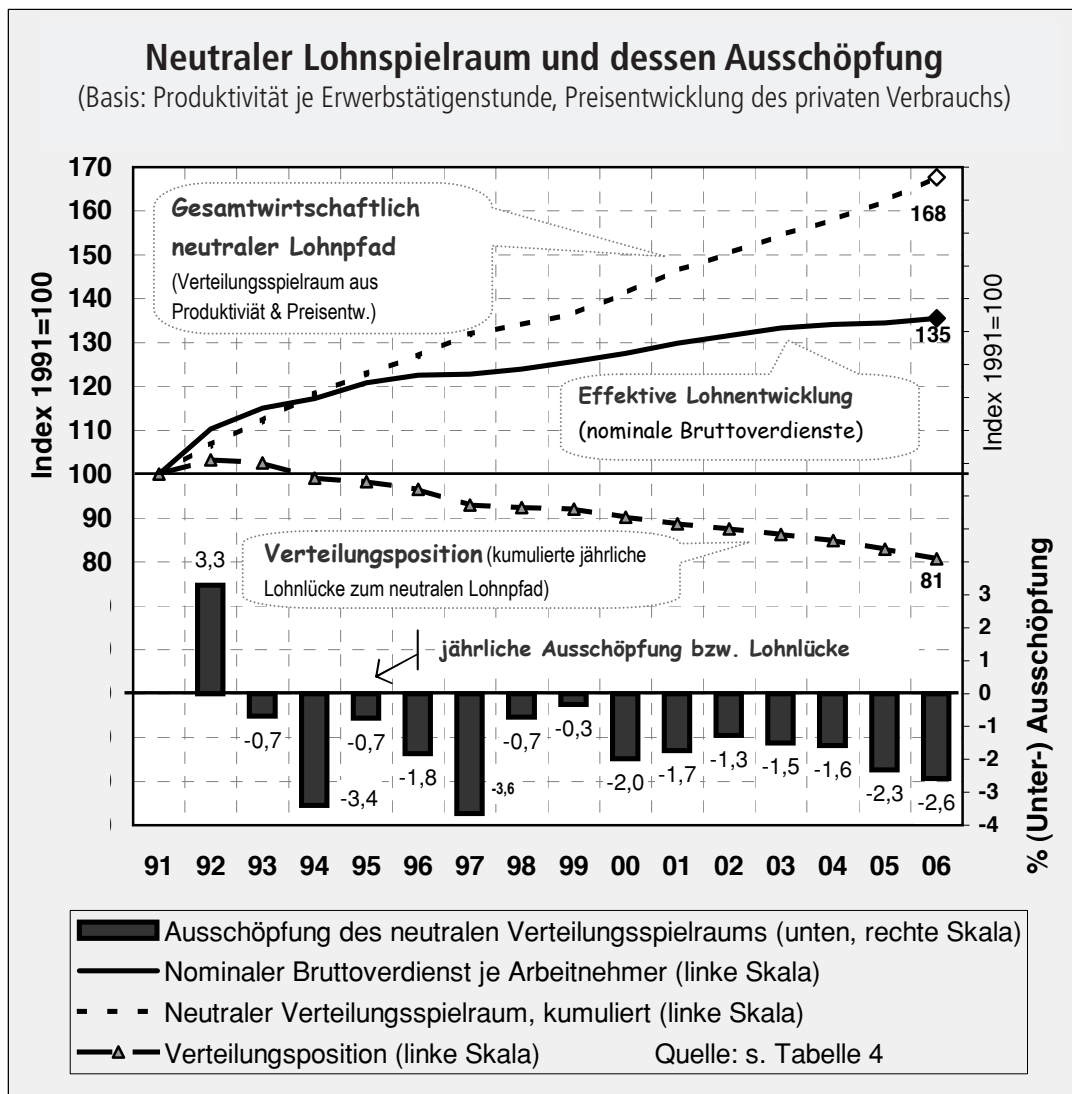
4.2 Neutraler Verteilungsspielraum nicht mehr ausgeschöpft

Der „neutrale Verteilungsspielraum“ gibt an, um wie viel Prozent die Löhne im jeweiligen Jahr steigen könnten, **ohne die gesamtwirtschaftliche Verteilung zwischen Kapital und Arbeit zu verändern**. Dieser neutrale Verteilungsspielraum wird errechnet aus der Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen *Arbeitsproduktivität* (reale Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigenstunde) und der *Preisentwicklung* der privaten Konsumausgaben.

Die rückläufige Lohnquote ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass der neutrale Verteilungsspielraum (Produktivitätssteigerung plus

Preisentwicklung) zwischen 1991 und 2006 nur noch ein einziges Mal, nämlich 1992, ausgeschöpft werden konnte (vgl. Abb. 6 und Tab. 4).

Abbildung 6



In der (unteren) Säulendarstellung der Abb. 6 ist die Abweichung der nominalen Lohnerhöhung vom jeweiligen neutralen Verteilungsspielraum aufgezeichnet: Sie ist in jedem Jahr negativ, d. h. die effektiven Lohnerhöhung hat diesen Spielraums in keinem Jahr ausgeschöpft (Zahlen in Tabelle 4, Spalte „Ausschöpfung“).

Unter der *Verteilungsposition* verstehen wir die von Jahr zu Jahr kumulierte Ausschöpfung/Nichtausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums. **Die Verteilungsposition der abhängig Beschäftigten verschlechterte sich kontinuierlich von 1993/94 bis heute!**

Ursächlich ist die angestiegene Arbeitslosigkeit, welche die Verhandlungsposition der Gewerkschaften nachhaltig schwächte.

Positive *Beschäftigungseffekte einer Lohnzurückhaltung sind dabei nicht eingetreten*. Andererseits hat die unzureichende Erhöhung der Löhne eine negative

Tabelle 4

(Unter-)Ausschöpfung des gesamtwirtschaftlichen Verteilungsspielraums										
Jahr	Arbeitsproduktivität ¹		Preisentwicklung ²		Verteilungsspielraum ³		Bruttoverdienst je Arbeitnehmer (Effektivlohn)		Ausschöpfung ⁴	Verteilungsposition
	1991 = 100	% gg. Vj. ⁵	1991 = 100	% gg. Vj. ⁵	%	1991 = 100 ⁶	1991 = 100	% gg. Vj. ⁵	%-Punkte	1991 = 100
1991	100		100			100	100			100,0
1992	103	2,5	104	4,1	6,8	107	110	10,3	3,3	103,3
1993	104	1,6	108	3,4	5,0	112	115	4,3	-0,7	102,6
1994	107	2,9	110	2,5	5,5	118	117	1,9	-3,4	99,1
1995	110	2,6	112	1,3	3,9	123	121	3,1	-0,7	98,3
1996	113	2,3	113	1,0	3,3	127	123	1,4	-1,8	96,5
1997	115	2,5	114	1,4	3,9	132	123	0,1	-3,6	93,0
1998	117	1,2	115	0,5	1,7	134	124	0,9	-0,7	92,4
1999	118	1,4	115	0,3	1,8	137	126	1,4	-0,3	92,1
2000	121	2,6	116	0,9	3,5	141	128	1,5	-2,0	90,2
2001	124	1,8	118	1,8	3,6	146	130	1,8	-1,7	88,7
2002	125	1,5	120	1,2	2,7	150	132	1,4	-1,3	87,6
2003	127	1,2	122	1,6	2,8	155	133	1,2	-1,5	86,2
2004	128	0,7	124	1,6	2,2	158	134	0,6	-1,6	84,9
2005	130	1,3	125	1,3	2,7	162	135	0,3	-2,3	82,9
2006	132	2,0	127	1,3	3,4	168	135	0,7	-2,6	80,8
91-06 ⁸		1,9		1,6	3,5			2,0	-1,4	

1 Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde (VGR Blatt 2.1.13, Sp. 2)
2 Preisentwicklung der privaten Konsumausgaben (VGR Blatt 2.3.3, Sp 4)
3 Spielraum f. Lohnerhöhung in % aus Produktivitäts- und Preisentwicklung (verteilungsneutral)
4 Ausschöpfung des neutralen Verteilungsspielraums (s. Fn 3)
5 Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent
7 Neutraler Verteilungsspielraum (s. 3), kumuliert
8 Durchschnittliche jährliche Erhöhung in Prozent
Quellen: StBA, VGR - Detaill. Jahresergeb. 2005, Eigene Berechnungen

Rückwirkung auf den Absatz von Gütern und Dienstleistungen auf dem Binnenmarkt.

Die nominelle Entwicklung der Bruttoverdienste seit dem Jahr 2002 lag sogar unterhalb der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Arbeitsproduktivität. Ökonomen, die die gesamtwirtschaftlichen Kreislaufzusammenhänge und die wechselseitigen Abhängigkeiten in einem gemeinsamen Währungsgebiet (hier: Euroraum) im Blick haben, warnen:

„Bleibt das Nominallohnwachstum gar hinter dem Produktivitätswachstum zurück, so wird hierdurch ein Rückgang des Preisniveaus und damit Deflation verursacht.“¹⁵
Sinkendes Preisniveau bedeutet umgekehrt meist steigende Realzinsen (Differenz

15 Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, IMK-Report Nr. 14 (Oktober 2006), Der Aufschwung – schon vorbei? Herbstprognose des IMK für 2006 und 2007, Düsseldorf 2006, S. 27, im Netz: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_report_14_2006.pdf

zwischen nominaler Zinssatz und Preisentwicklung). Deflation kann insbesondere für die Unternehmen leicht bedeuten, dass „die Zinsbelastung über das erwartete Niveau [steigt], und es kommt zu einer relativen Aufwertung der Realschulden des Defizit-sektors einer Volkswirtschaft, d. h. insbesondere des Unternehmenssektors, mit negativen Rückwirkungen auf Investitionen, Produktion und Beschäftigung.“¹⁶ – Eine durch Lohnstagnation und Abnahme der Massenkaufkraft hervorgerufene Deflation würde daher zum Absturz von Produktion und Beschäftigung führen. Diese Gefahr droht weiterhin bei einer Fortsetzung der negativen Lohnentwicklung!

Für die Beschäftigten und ihre Gewerkschaften ist es eine vordringliche Herausforderung, diese Tendenz in Tarifaueinandersetzungen und in der betrieblichen Praxis zu stoppen. Zur Bekämpfung der chronischen Wachstumsschwäche fordert der DGB von der Bundesregierung darüber hinaus einen wirtschaftspolitischen Kurswechsel – hin zu einer Politik der Binnenmarktstärkung etwa durch Erhöhung der öffentlichen Investitionsquote und der Stärkung der Massenkaufkraft.

Nach der jahrelangen Verschlechterung der Verteilungsposition, die keinerlei positive, sondern negative Auswirkung auf den Arbeitsmarkt gehabt hat, ist eine gründliche und dauerhafte Korrektur des negativen, unsozialen Trends in der Verteilung zwischen Arbeit und Kapital überfällig.

Nächstliegende Aufgabe ist dabei, in der deutschen Lohnentwicklung regelmäßig zur vollen Ausschöpfung des Produktivitäts- und Preis-erhöhungsspielraums zu kommen („produktivitätsorientierte Reallohnpolitik“).

¹⁶ Ebenda

5. Arbeitskosten und internationale Konkurrenz

Gegen eine Lohnentwicklung, die den gesamtwirtschaftlichen Spielraum ausschöpft, wird meistens mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit argumentiert. Diese sei, so wird behauptet, durch die vergleichsweise hohen Arbeitskosten gefährdet. Niedrige Arbeitskosten seien hingegen der Schlüssel zu mehr Beschäftigung. Dem ist jedoch entgegenzuhalten:

Die Arbeitskosten müssen ins Verhältnis zur jeweiligen nationalen Produktivität gesetzt werden. Nur so ergibt sich eine aussagekräftige Kennzahl über die *preisliche* Wettbewerbsfähigkeit der Produkte eines Landes auf dem Weltmarkt. Dabei bleiben wichtige andere Aspekte des internationalen Wettbewerbs noch unberücksichtigt. Dazu gehören Fragen der Produktqualität, der Innovation und der Vorteile internationaler Arbeitsteilung. Abgesehen davon führt ein auf Lohnverzicht gestützter Wettbewerb leicht zu einer Unterbietungsspirale, welche die zeitweiligen Vorteile wieder einebnet und alle Beteiligten ärmer macht.

5.1 Lohnstückkosten im internationalen Vergleich

Eine ökonomisch sachgerechte Analyse des Kostenaspekts der internationalen Wettbewerbsfähigkeit bedarf eines Vergleichs der Lohnstückkostenentwicklung.

Zu diesem Zweck wird die Entwicklung der *nominalen Arbeitskosten* (Arbeitnehmerentgelt) je Arbeitnehmer ins Verhältnis gesetzt zum *realen Bruttoinlandsprodukt je Beschäftigten des jeweiligen Landes*.¹⁷ Auf diese Weise werden die gesamten Lohnkosten einer Volkswirtschaft der durchschnittlichen Produktionsleistung pro Beschäftigten gegenübergestellt. So können die unterschiedlichen nationalen Arbeitsproduktivitäten berücksichtigt werden, ohne die keine Aussage über die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft möglich ist. Ein Vergleich *absoluter* Arbeitskosten, wie er beispielsweise regelmäßig durch das arbeitgebernahe Institut der deutschen Wirtschaft vorgenommen wird, hat hingegen in Bezug auf die Konkurrenzfähigkeit der nationalen Produkte wenig Aussagekraft, da die unterschiedliche Produktivität der Volkswirtschaften keine Berücksichtigung findet. Im internationalen Vergleich ist die Entwicklung der **Lohnstückkosten** (Arbeitskosten je Produkteinheit) in der jeweiligen Landeswährung die entscheidende Kennziffer. Dadurch können auch Verzerrungen durch Wechselkursänderungen ausgeschlossen werden. (Beim Vergleich der Lohnstückkosten der Eurozone untereinander spielt der Wechselkurs wegen der gemeinsamen Währung keine Rolle mehr.)

Abb. 7 zeigt das im Jahr 2005 erreichte Niveau der Lohnstückkostenentwicklung gegenüber 1995 (Messzahl 1995=100).

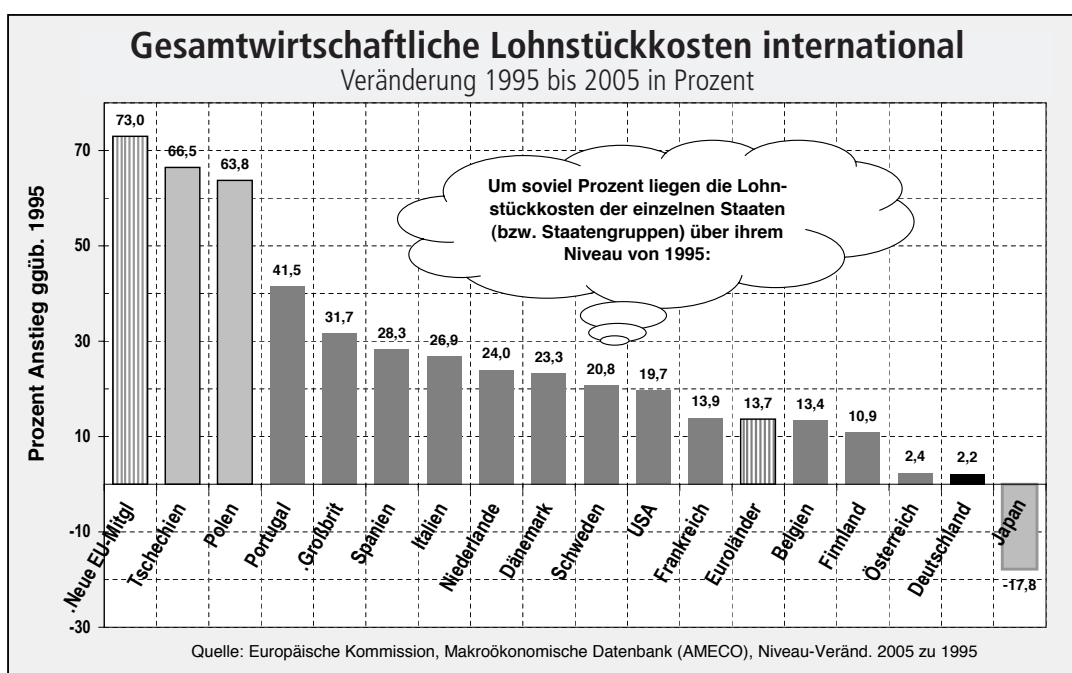
Im Jahr 2005 liegen die Lohnstückkosten im Durchschnitt der Euroländer (EUR13) um 13,7 % über dem Niveau von 1995. Das ist eine sehr moderate Entwicklung. Die deutschen *Lohnstückkosten sind hingegen mit einem leichten Plus von 2,2% kaum gewachsen. Damit liegt die Lohnstückkostenentwicklung in Deutschland*

¹⁷ Alternativ dazu 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.

nicht nur weit unter dem Durchschnitt der Euroländer, sondern bildet das Schlusslicht aller hier wiedergegebenen Länder Westeuropas.

Mehr noch: auch in den USA mit plus 19,7 % und in Großbritannien mit plus 31,7 % fiel die Lohnstückkostenentwicklung im betrachteten Zeitraum um ein Vielfaches kräftiger aus als in Deutschland. Nur die Japaner bremsten bei den Lohnstückkosten noch stärker. Japan aber litt seit Mitte der neunziger Jahre an einer siebenjährigen ruinösen Deflation von Löhnen und Preisen mit einer Wirtschaftskrise, die das Land für mehrere Jahre wirtschaftlich destabilisierte.

Abbildung 7:



5.2 Gefahr der Deflation durch Lohnkonkurrenz

Deutschland hat kein Problem zu hoher Arbeitskosten. Es lauert aber eine ganz andere Gefahr auf Grund der extrem schwachen Lohn- und Lohnstückkostenentwicklung:

das Gespenst einer Deflation: „Für sich genommen weist die Lohnbildung in Deutschland damit deflationäre Tendenzen auf. In den andern größeren Ländern des Euroraums war dies nicht der Fall.“¹⁸ Diese *Unterentwicklung* der deutschen Lohnstückkosten hat „zu einer andauernden Schwäche der Binnennachfrage geführt. Es ist daher nicht verwunderlich, dass Deutschland neben der schwächsten Lohnentwicklung gleichzeitig auch die schwächste Beschäftigungsentwicklung im Euroraum verzeichnet“¹⁹

Die deutsche Lohnschwäche erhöht aber auch den Preisdruck auf die Partnerländer. In den letzten zehn Jahren stiegen nur die österreichischen und japanischen Arbeits-einkommen noch geringer als die deutschen Löhne. Der international geringe

¹⁸ IMK-Report Nr. 1, August 2005, S. 5

¹⁹ Ebd.

Zuwachs der Lohnstückkosten hat die preisliche Konkurrenzfähigkeit der deutschen Exportwirtschaft – mehr als dem gemeinsamen Binnenmarkt gut tut – gesteigert. Allein gegenüber Portugal hat sich der Abstand bei den Lohnstückkosten seit Mitte der 90er Jahre um fast 40 Prozentpunkte erhöht. Gegenüber Spanien und Italien beträgt der Zugewinn zwischen 25 und 30 Prozentpunkten. **Der Süden der Eurozone wird wettbewerbsmäßig gegen die Wand gedrückt.** Das Ventil einer Abwertung der eigenen Währung gibt es im gemeinsamen Euro-Währungsraum nicht mehr. **Folglich erhöht die deutsche Lohnentwicklung den Druck auf die Lohnabschlüsse dieser Mitgliedsstaaten.**

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. Mittelfristig droht eine Abwärtsspirale sinkender Löhne und Preise. **Die Folge – ein unsinniger Lohnsenkungswettkampf – 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

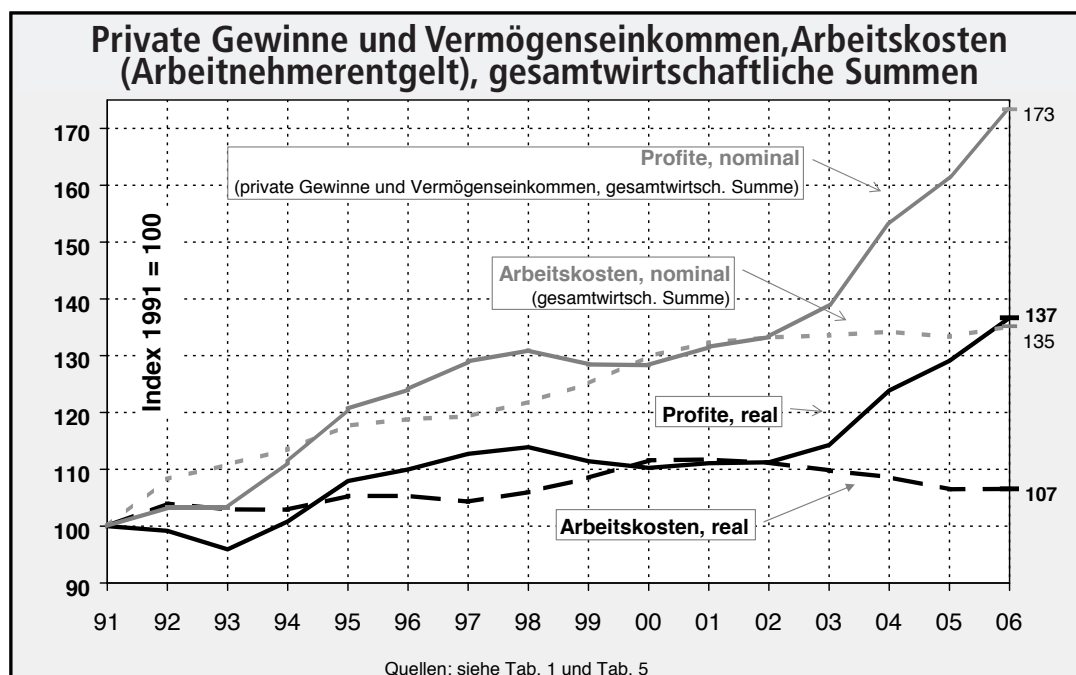
Nachfolgend befassen wir uns mit der Entwicklung der privaten Kapitaleinkommen.

Betrachtet werden zunächst die Privaten Gewinne und Vermögenseinkommen (Abbildung 8, Tabelle 5). Hierbei handelt es sich um die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen dargestellte Größe „Unternehmens- und Vermögenseinkommen“, von der die „Unternehmens- und Vermögenseinkommen des Staates“ abgezogen wurden.

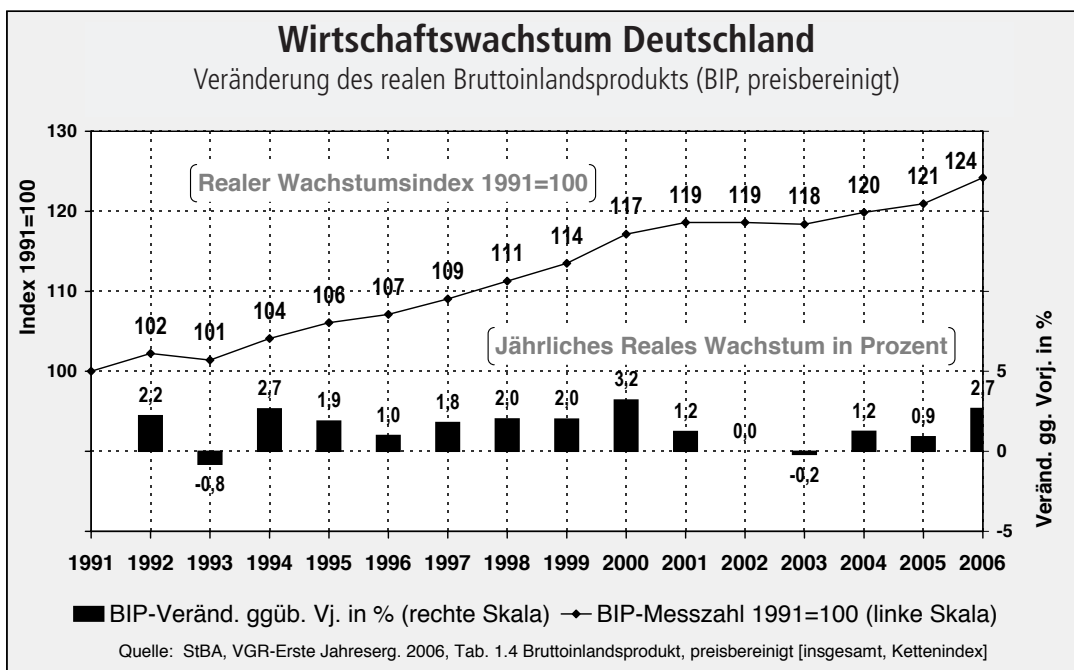
6.1 Gewinne und Vermögenseinkommen überflügeln seit 2001 deutlich die Arbeitseinkommen

Die privaten Kapitaleinkommen²⁰ (Abb. 8, Tab. 5) sind – ob nun *nominal* oder *real* ausgewiesen – starken konjunkturellen Schwankungen unterworfen. Die Arbeitnehmerentgelte – das sind die Arbeitskosten der Arbeitgeber einschließlich ihrer Sozialbeiträge – entwickelten sich hingegen gleichmäßiger.

Abbildung 8



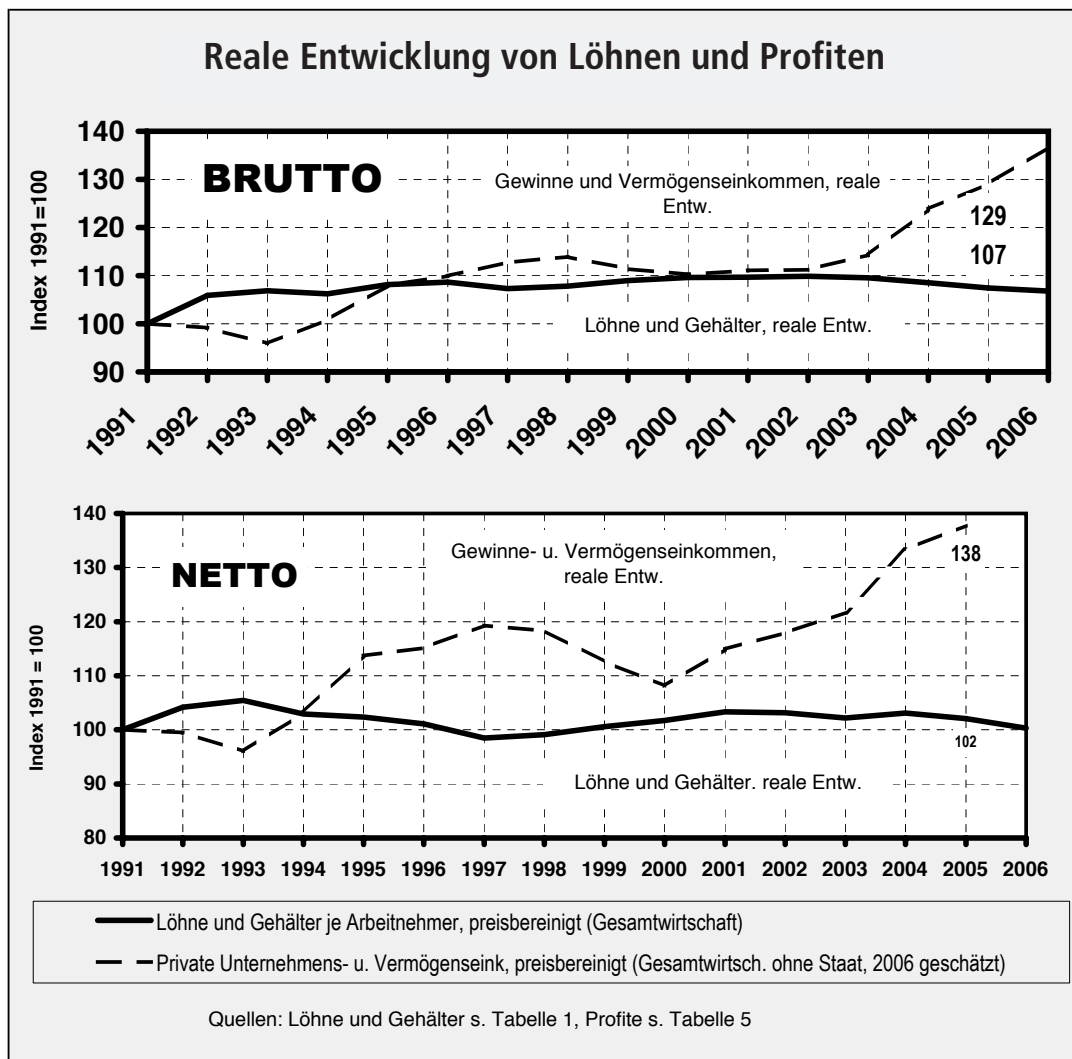
²⁰ Die Daten der amtlichen Statistik lassen bei den Unternehmens- und Vermögenseinkommen keine Berechnung von Durchschnittsgewinnen, etwa pro Unternehmen/Selbständigen oder gar Vermögensbesitzer nicht zu.

Abbildung 9

Die **Privaten Gewinne und Vermögenseinkommen** sind im Zeitraum von 1991 bis 2006 **über sechsmal so stark gestiegen wie die Arbeitnehmerentgelte**.

Besonders stark sind die privaten Kapitaleinkommen seit 2001 gestiegen. Spiegelbildlich sind die Arbeitnehmerentgelte deutlich gesunken. Da wir hier die Gesamtmasse der Arbeitskosten betrachten, ist der Rückgang teilweise auch durch die rückläufige Beschäftigtenzahl mitverursacht.

Abbildung 10



Besonders augenfällig wird das Auseinanderklaffen von privaten Kapitaleinkommen einerseits und Arbeitseinkommen andererseits, wenn die durchschnittliche Lohnentwicklung (Löhne und Gehälter je Arbeitnehmer) mit den privaten Profiten verglichen wird. Die realen Gewinne und Vermögenseinkommen waren im Jahr 2005 um rd. 29 % (in 2006 rd. 37 %) höher als am Beginn des Betrachtungszeitraums (1991). Die realen Löhne und Gehälter lagen rd. 7 % (2006: 6,8 %) über ihrem Wert von 1991.

Tabelle 5:

Bruttoinlandsprodukt (BIP), gesamtwirtschaftliche Einkommensverteilung 1991–2005								
Jahr	Bruttoinlands- produkt (BIP)		Private Gewinne und Vermög'eink. ¹				Arbeitskosten ² (gesamtwirtsch. Summe)	
	Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %	brutto		netto		Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %
Mrd. Euro			Veränd. gg.Vj. in %	Mrd. Euro	Veränd. gg.Vj. in %			
1991	1.535		371		321		847	
1992	1.647	7,3	383	3,3	332	3,6	917	8,3
1993	1.694	2,9	383	0,0	331	-0,2	939	2,4
1994	1.781	5,1	412	7,8	365	10,2	962	2,5
1995	1.848	3,8	447	8,4	407	11,6	997	3,7
1996	1.876	1,5	460	2,8	417	2,2	1.007	1,0
1997	1.916	2,1	478	3,9	437	5,0	1.011	0,4
1998	1.965	2,6	485	1,5	436	-0,3	1.032	2,1
1999	2.012	2,4	476	-1,9	416	-4,5	1.060	2,6
2000	2.063	2,5	476	-0,1	403	-3,1	1.100	3,8
2001	2.113	2,5	487	2,5	436	8,2	1.121	1,9
2002	2.143	1,4	494	1,3	453	3,8	1.128	0,7
2003	2.162	0,9	515	4,3	475	4,8	1.132	0,3
2004	2.207	2,1	567	10,1	528	11,3	1.137	0,5
2005	2.241	1,5	599	5,6	553	4,7	1.129	-0,7
2006	2.307	3,0	642	7,3	n. v.	n. v.	1.145	1,4
91-05 ³		2,7		3,5		4,0		2,1
Reale Entwicklung (preisbereinigt) ⁴								
	1991=100	Veränd. gg.Vj. in %	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		100,0	
1992	102,2	2,2	99,2	-0,8	99,5	-0,5	104,0	4,0
1993	101,4	-0,8	95,9	-3,3	96,0	-3,5	103,0	-1,0
1994	104,1	2,7	100,8	5,1	103,2	7,5	102,9	0,0
1995	106,1	1,9	108,0	7,1	113,7	10,2	105,3	2,3
1996	107,1	1,0	110,0	1,9	115,1	1,3	105,3	0,0
1997	109,1	1,8	112,7	2,5	119,3	3,6	104,3	-1,0
1998	111,3	2,0	113,9	1,0	118,3	-0,8	106,0	1,6
1999	113,5	2,0	111,4	-2,2	112,6	-4,8	108,5	2,3
2000	117,2	3,2	110,3	-1,0	108,1	-4,0	111,6	2,9
2001	118,6	1,2	111,1	0,7	114,9	6,3	111,7	0,1
2002	118,6	0,0	111,2	0,2	117,9	2,6	111,2	-0,5
2003	118,4	-0,2	114,3	2,7	121,7	3,2	109,8	-1,2
2004	119,9	1,2	123,9	8,4	133,3	9,6	108,6	-1,1
2005	120,9	0,9	129,1	4,2	137,8	3,3	106,5	-1,9
2006	124,2	2,7	136,7	5,9	n. v.	n. v.	106,6	0,05
91-05 ³		1,4		1,8		2,3		0,5

1 Unternehmens- und Vermögenseinkommen (UV-Eink.) insgesamt abzüglich UV-Eink. des Staates
2 Arbeitnehmerentgelt, gesamtwirtschaftliche Summe (StBA-VGR Tab. 2.1.8) - Diese Größe enthält auch die Sozialbeiträge der Arbeitgeber und wird hier als "Arbeitskosten" bezeichnet.
3 Durchschnittl. jährliche Erhöhung in Prozent
4 Deflationiert mit Preisentw. priv. Konsum, StBA-VGR Erste Jahreserg. 2006, Tab. 3.3 Sp 4
Quellen: StBA, VGR Detaill. Jahresergeb. 2005 & Erste Jahreserg. 2006, Eigene Berechnungen

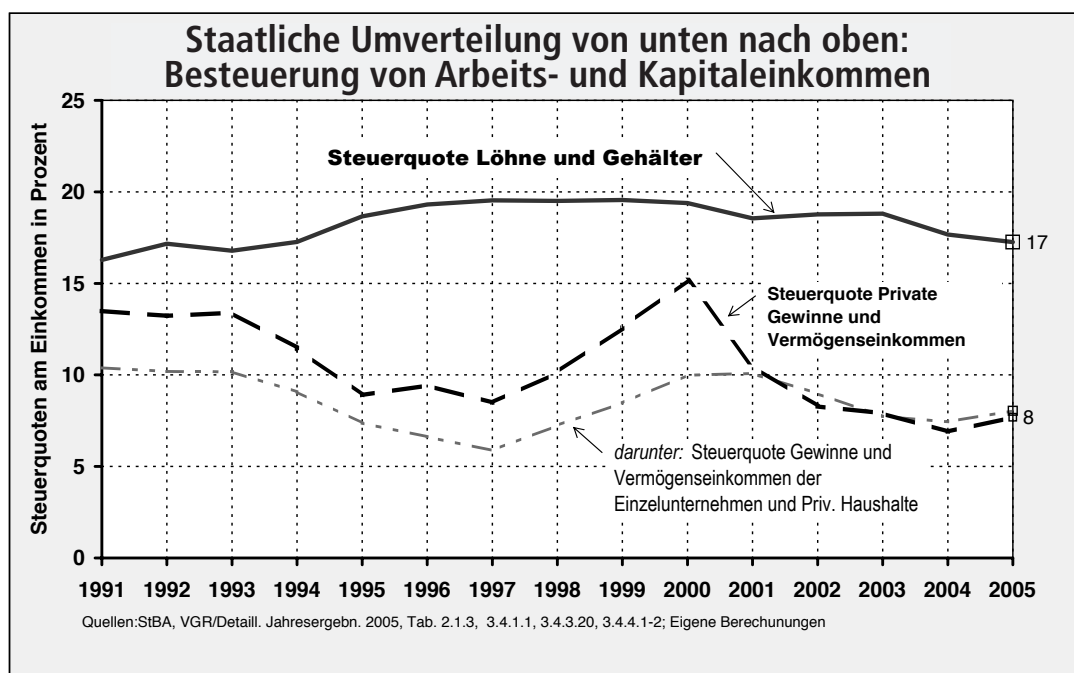
6.2 Reale Nettoentwicklung: Profite auf Gipfelkurs, Lohnstagnation auf dem Niveau von 1994

Vergleichen wir die *reale* Entwicklung der Privaten Nettoprofite²¹ mit derjenigen der Nettolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer (Abb. 10 unten), so wird deutlich, dass sich die Unternehmens- und Vermögenseinkommen nach Steuern bereits seit Mitte der neunziger Jahre auf Gipfelkurs befinden. Die Nettoprofite sind von 1991 bis 2005 um rund 38 % gestiegen. Die Nettolöhne haben sich im gleichen Zeitraum um nur 2 %.²²

Hierbei spielt auch die *steuerliche Umverteilung* eine Rolle. Das stärkere Wachstum der Nettogewinne ist teilweise darauf zurückzuführen, dass Kapitalgesellschaften weniger Steuern zahlen. Dies ist die Folge der rot-grünen Körperschaftsteuerreform. Diese Reform führte auch zu einem veränderten Ausschüttungsverhalten der Unternehmen bzw. zu einer Auflösung von Steuerguthaben.

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

Abbildung 11



Die jeweiligen Steuerquoten seit Anfang der 90er Jahre bis heute (in Abb. 11) verdeutlichen die staatliche „Fürsorge“ zugunsten der Kapitaleinkommen: Während die Steuerquote bei Löhnen und Gehältern²³ sich zwischen 17 % und 20 % bewegt, liegt sie im Fall der Gewinne und Vermögenseinkommen deutlich unterhalb von 15 %, in den letzten Jahren der Regierung Kohl (1995–98) und wieder seit 2002 sogar unter 10!²⁴

21 Nominale Private Gewinne und Vermögenseinkommen abzüglich: Veranlagte Einkommensteuer, Nicht veranlagte Steuern vom Ertrag, Körperschaftsteuer und Vermögensteuer.

22 Betrachtung nur bis und mit 2005, da für 2006 die Steuern auf Gewinne und Vermögenseinkommen noch nicht verfügbar sind. Daher können die Nettoprofite für 2006 noch nicht errechnet werden.

23 Steuerquote der Löhne und Gehälter = (Bruttolöhne und -gehälter nach VGR abzgl. Nettolöhne und -gehälter nach VGR) in Prozent der Bruttolöhne und -gehälter.

24 Zur Steuerquote der Unternehmensgewinne, besonders der Kapitalgesellschaften und die Schwierigkeiten ihrer Erfassung vgl. Claus Schäfer, Weiter in der Verteilungsfalle, WSI-Mitteilungen 11/2005

Diese Entwicklung ist das Ergebnis einer Politik der Reichtumspflege. Sowohl unter Kanzler Kohl als auch unter der Schröder-Regierung wurden die Abgaben und Steuern der Unternehmen und Vermögensbesitzer gesenkt. Die große Koalition plant nun eine Unternehmenssteuerreform für 2008, die nach Einschätzung des DGB zu einem weiteren Steuerausfall von rd. 25 Mrd. (bis 2012) führen wird.

Das deutsche 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.

Im folgenden Kapitel 7 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).

Die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen teilen die Gesamtwirtschaft in die drei Sektoren Kapitalgesellschaften, Staat und Private Haushalte ein, wobei zu den letzteren auch die Einzelunternehmen gehören, siehe im Einzelnen die folgende Aufgliederung.

Volkswirtschaftliche Sektoren in der Verteilungsrechnung

nach dem Europäischen 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, private 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.

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 Einzelunternehmern ergeben. Es handelt sich um Einkommen, das als Ergebnis marktbestimmter Warenproduktion (von Gütern und Dienstleistungen) angeeignet wird. Es handelt sich um Einkommen, das weder auf dem Verkauf von Arbeitskraft (wie beim Lohn), noch auf einer Verzinsung von Kapital bzw. Kreditgewährung in irgendeiner Form (wie bei den Vermögenseinkommen) beruht.²⁵

Vermögenseinkommen können auf Grund einer Vielzahl unterschiedlicher Geldkapital-Anlagen bzw. Kreditformen bezogen (bzw. geleistet) werden. Dabei wurden die von den Wirtschaftseinheiten empfangenen und die von ihnen geleisteten Vermögenseinkommen saldiert. Es handelt sich vor allem um Zinsen aus Kreditgewährung (einschl. Geldanlagen), Dividenden auf Aktien, ausgeschüttete Gewinnanteile, Pachteinkommen für Grund und Boden einschl. landwirtschaftliche Gebäude und anderes.

Da die Produktion von Waren und Dienstleistungen ohne vielfältige und weitgehende Kreditbeziehungen nicht auskommt, sind 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.

Wie haben sich die Operativen Gewinne einerseits und die Vermögenseinkommen andererseits seit der Deutschen Einheit entwickelt?

Aus der Statistik lassen sich folgende Trends ableiten:

1. **Gesamtwirtschaftlich** (ohne Staat) haben sich die privaten *Vermögenseinkommen über den Zeitraum 1991 bis 2005* mit gut 57 % *real* nahezu doppelt so stark vermehrt wie die *Operativen Gewinne* mit knapp 33 %. Der Anstieg der Vermögenseinkommen konzentriert sich auf den Sektor „*Private Haushalte*“ (einschließlich Einzelunternehmen und Selbständige, aber auch Arbeitnehmer- und Rentnerhaushalte etc.): Deren Vermögenseinkommen sind zwischen 1991 und 2005 um real 50,2 % gestiegen.
2. Bei den **Kapitalgesellschaften**, also in dem für die Wertschöpfung bedeutendsten Sektor, (zusammen 68 % der gesamtwirtschaftlichen Nettowertschöpfung) verzeichnen wir einen sehr starken Anstieg beider Formen des Profits:
 - ▷ Die operativen Gewinne stiegen im Betrachtungszeitraum mit jährlich 3,5 % um insgesamt 61,1 % (vgl. Tab. 6, mittlere Spalten unten: Durchschnittliche jährliche Veränderungsrate und Indexzahl 2005).

²⁵ 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 oder durch für Kredite gezahlte Zinsen vermindert ist. In den VGR wird der operative Gewinn bei Kapitalgesellschaften (einschließlich Quasi-Kapitalgesellschaften) und Einzelunternehmen als „Betriebsüberschuss“, bei den Selbständigen als „Selbständigeneinkommen“ bezeichnet.

Allerdings sind die Vermögenseinkommen bei Kapitalgesellschaften immer noch von untergeordneter Bedeutung (heute rd. 17 % gemessen am Operativen Gewinn). Dennoch ist das wachsende Gewicht der Vermögenseinkommen an den Unternehmensgewinnen ein bedenkliches Zeichen für einen Sektor, der vor allem die größeren Produktionsunternehmen (Aktiengesellschaften, GmbHs, KGs, OHGs etc.) umfasst: Die volkswirtschaftliche Funktion dieses Sektors liegt im Investieren und nicht im Sparen oder Geldanlegen!

Gesamtwirtschaftlich war das Wachstum beider Arten von Kapitaleinkommen in der Phase bis 1998 deutlich stärker als danach (vgl. Tabelle 6). Das gilt für die **private Wirtschaft** insgesamt wie für die **Kapitalgesellschaften** im Besonderen. Im Sektor der **Privaten Haushalte (einschl. Einzelunternehmen)** hingegen setzte sich das starke Wachstum der *Vermögenseinkommen* (jährlich 2,6 %) nach 1998 fort. Der *Operative Gewinn* der Einzelunternehmer und Selbständigen entwickelte sich schon bis 1998 mit jährlich 0,7 % ziemlich mäßig und sank nach 1998 sogar (jährlich –0,4 %).

Der überproportionale reale Anstieg der privaten Vermögenseinkommen 1991–2005 um 57% – im Vergleich zu den Operativen Gewinnen mit rd. 33 % und erst recht zu den Arbeitnehmerentgelten mit rd. 6 % – **erscheint bedenklich**. Bedeutet er doch, dass ein immer größerer Teil der Wertschöpfung auf leistungslosen Besitz zurückgeht.

7.1. Einzelunternehmer und Selbständige: Reale Gewinn-Stagnation

Während die realen *Vermögenseinkommen* steil nach oben schnellten, *stagnierten die Operativen Gewinne der Einzelunternehmer und Selbständigen* seit 1991 (vgl. Tab. 6 vorletzte Spalte und Abb. 12 unten).

Die in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen zum Sektor Private Haushalte zählenden *Einzelunternehmen und Selbständigen* dürften überwiegend für den *Binnenmarkt* arbeiten. Der Grund für die 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 die mangelnde Massenkaukraft und die fehlende Investitionstätigkeit der öffentlichen Hände.

Sparpolitik und Lohnflaute haben nicht nur die Lage der Arbeitnehmer und Sozialleistungsempfänger verschlechtert, sondern auch viele Einzel-Unternehmer, Selbständige und Freiberufler getroffen!

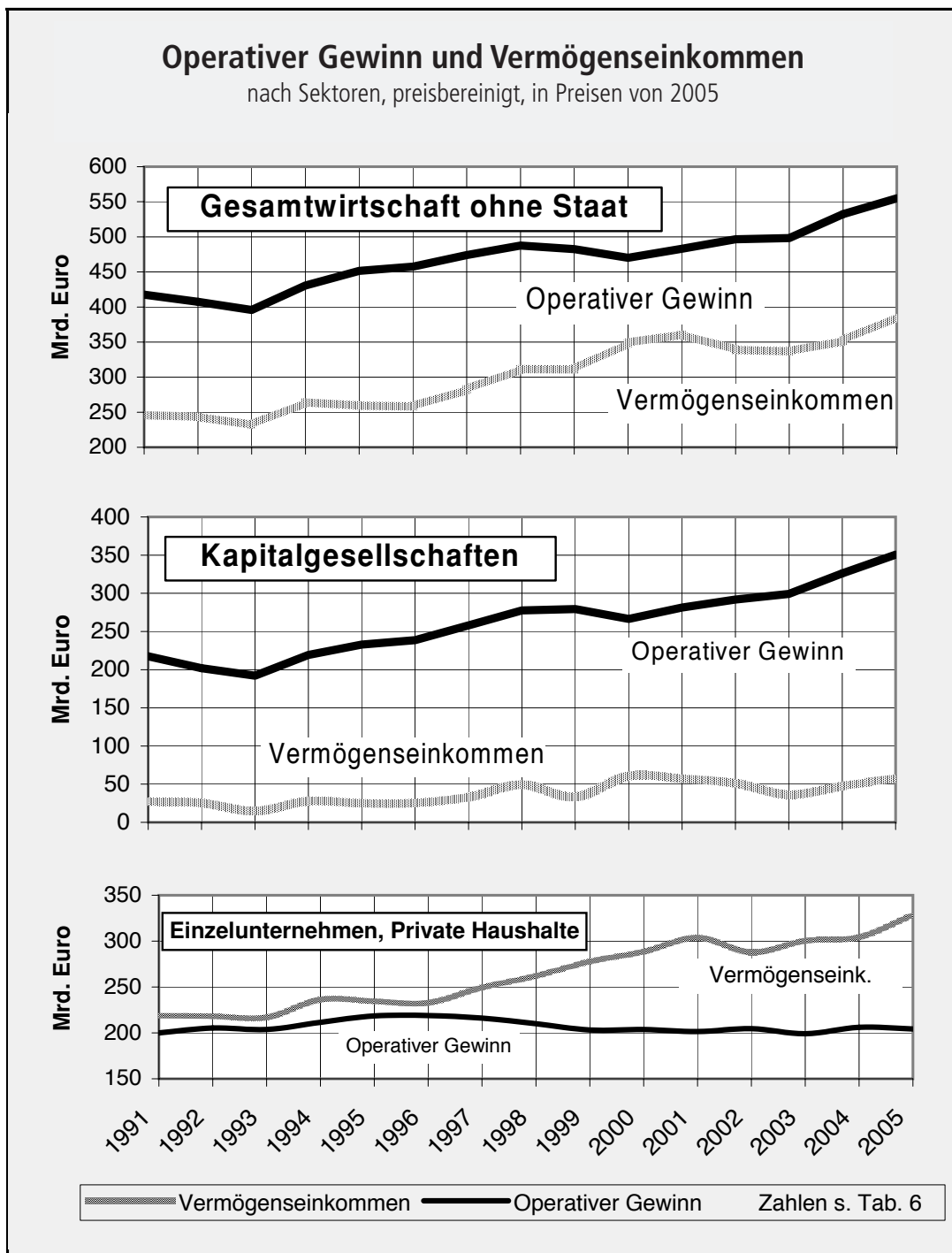
7.2. Kapitalgesellschaften: Reale Gewinnexplosion

Während die Arbeitseinkommen und die realen Gewinne der Einzelunternehmen und Selbständigen 2005 kaum größer waren als 1991, vermehrten sich die Operativen Gewinne der Kapitalgesellschaften *um 61%* (Tab. 6 u. Abb. 12 Mitte). Von ihrem konjunkturzyklischen Tiefpunkt 1993 an betrachtet, stiegen diese Betriebsüberschüsse bis 2005 kometenhaft von 192 auf 351 Mrd. Euro (in Preisen von 2005), d. h. real um rd. 83 % Prozent!

Diese exzellente Gewinnvermehrung der Kapitalgesellschaften beruht vor allem auf der Zunahme der Betriebsüberschüsse der Produktionsunternehmen.

Diese Gewinnentwicklung ist einerseits die *Kehrseite der realen Stagnation der Arbeitskosten*. Andererseits ist die Ertragsentwicklung auf die günstige *Exportkonjunktur* zurückzuführen. Die deutsche Außenhandelsbilanz ist seit 1994 positiv und stieg trendmäßig von 0,1 % auf 5 % des Bruttoinlandsprodukts an. Im Jahr 2006 beträgt der Außenhandelsüberschuss 114 Mrd. Euro!

Abbildung 12:



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. Aber: „Stärker als ihre Sachinvestitionen haben die Unternehmen“, wie die *Deutsche Bundesbank* für 2005 errechnet hat, „wieder ihre Geldvermögensbildung erhöht“ und legten „gut 30 Mrd € neu in Finanzaktiva an.“ Der Finanzierungsbedarf der Produktionsunternehmen, so die Bundesbank weiter, „konnte 2005 wie auch schon in den Jahren zuvor weit überwiegend mit den eigenen Mitteln gedeckt werden.“²⁶

Bereits in 2004 waren die „selbsterwirtschafteten Mittel“ der Unternehmen „mit rund 220 Mrd € um 30 Mrd € höher als 2003 und erreichten damit einen neuen Rekordwert. Dieser starke Anstieg ging in erster Linie auf die positive Ertragsentwicklung zurück“. Mehr noch: Die Unternehmen schöpften ihre eigenen Mittel zur Finanzierung der Sachkapitalbildung nicht einmal voll aus. Die Innenfinanzierungsquote stieg im Extrem 2004 „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“²⁷, mit andern Worten ihre Geldvermögen zu erhöhen und Kredite zu tilgen.

Die deutschen Unternehmen leiden in der Regel nicht unter Kapitalmangel. Was fehlt sind rentable realwirtschaftliche Investitionsmöglichkeiten in Produktion und Dienstleistung für die inländische Verwendung. Wenn investiert wird, dann häufig in Unternehmensbeteiligungen, aber wenig in die Erweiterung oder den Aufbau der eigenen Produktionsstätten.

Ursache für die Investitionsflaute 2001 bis 2005 waren die pessimistischen Umsatzerwartungen auf dem Binnenmarkt – als Folge der unzureichenden Inlandsnachfrage. Deren Grundlage sind öffentliche Sparpolitik und die mangelnde Massenkaufkraft!

²⁶ Deutsche Bundesbank: Vermögensbildung und Finanzierung im Jahr 2005, Monatsbericht 6/2006, S. 21

²⁷ dies., Monatsbericht 6/2005, S. 22

8. Politische Schlussfolgerungen

1. Die Entwicklung der Einkommensverteilung von 1991 bis 2006 zeigt eine Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten, der Arbeitslosen und Sozialleistungsempfänger. Folge ist die fehlende Dynamik des privaten Konsums, die wiederum eine wesentliche Ursache für die mittlerweile chronische Wachstumschwäche der deutschen Volkswirtschaft ist. Die Gewerkschaften sollten daher versuchen den Verteilungsspielraum durch eine verteilungsneutrale Lohnentwicklung auszuschöpfen. Dieses Ziel wieder zu erreichen ist in den letzten Jahren durch die verschlechterten Rahmenbedingungen (Massenarbeitslosigkeit, zunehmende Auflösung des Normalarbeitsverhältnisses etc.) nicht gerade leichter geworden. Es bleibt aber eine Herausforderung für die kommenden Lohnrunden.
2. Lohnpolitik bedarf der politischen Flankierung durch bessere Regeln auf dem Arbeitsmarkt: Der um sich greifenden Unterbietungskonkurrenz bei Löhnen, Arbeitsbedingungen und Sozialstandards ist durch verstärkte Kontrollen und Aktivitäten zur Einhaltung der gesetzlichen und tariflichen Bestimmungen entgegen zu wirken. „Für Deutschland wäre schon ein Fortschritt erzielt, wenn die Verhandlungsposition der Gewerkschaften nicht wie in den vergangenen Jahren durch gesetzgeberische Maßnahmen geschwächt, sondern wieder gestärkt würde.“²⁸ Wir brauchen Mindestlöhne. Die Allgemeinverbindlichkeit von Tarifverträgen ist zu erleichtern. Der Geltungsbereich des Entsendegesetzes ist auszudehnen. Für die Dienstleistungserbringung in der Europäischen Union muss generell das Arbeitsortprinzip gelten.
3. Die Entwicklung der Lohnstückkosten belegt, dass Deutschland über kein Arbeitskostenproblem verfügt. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft hat sich fortlaufend verbessert. Die moderate Lohnstückkostenentwicklung schwächt die Exportfähigkeit anderer Länder. Dort entsteht dann ein „Lohn-Druck nach unten“: „Schon seit Mitte 2004 ist die Reallohnentwicklung im gesamten Euroraum negativ.“²⁹ Der Lohnkostensenkungswettlauf zwischen den Euro-Ländern führt auf Dauer zu einer deflationären Entwicklung und gefährdet die wirtschaftliche Stabilität der Europäischen Währungsunion!
4. Der Anstieg der Gewinn- und Vermögenseinkommen hat keine neue Investitionsdynamik ausgelöst. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen ist in erster Linie abhängig von der Entwicklung ihrer Absatzerwartungen. Aufgrund der unzureichenden Entwicklung des privaten Konsums haben wir bis heute keinen sich selbst tragenden Aufschwung.
5. Die Gewinn- und Vermögenseinkommen werden durch die öffentliche Umverteilung deutlich privilegiert. Die Finanzierung öffentlicher Aufgaben erfolgt zunehmend auf den Schultern der unteren Einkommensschichten. Sie verschiebt die Einkommensverteilung zu Gunsten der Wohlhabenden. Vor dem Hintergrund der ungleichen Steuerlast ist eine stärkere steuerliche Belastung hoher Einkommen verteilungs- und wirtschaftspolitisch unabdingbar. Mit der von der großen Koalition

28 Institut für Makroökonomie und Konjunkturforschung, IMK-Report 1/2005: Quo vadis Euroraum? Deutsche Lohnpolitik belastet Währungsunion, S. 8.

29 Ebenda, S. 7. mit Referenz auf OECD (2005), Economic Outlook 77.

eingeführten „Reichensteuer“ wurde das Thema nur benannt, aber in einer Weise umgesetzt, die mehr als Feigenblatt für die Begünstigung der Reichen dient. Die Wiederbelebung der Vermögensteuer und eine Erhöhung der Erbschaftsteuer sind ebenfalls notwendige Schritte auf dem richtigen Weg.

6. Die rasant gestiegenen Gewinne der Kapitalgesellschaften sind auch Ausdruck der zunehmenden Dominanz der Shareholder-Value-Orientierung. Auch das verstärkt die Tendenz zu einer nicht investiven Verwendung der Unternehmensgewinne. Diese Geschäftspolitik verschärft die Flaute der Binnenkonjunktur. Die Fehlsteuerung durch die Shareholder-Value-Orientierung muss in den Unternehmen und durch eine stärkere Regulierung der Europäischen Kapitalmärkte begrenzt werden. Hierzu gehört auch, die Mitbestimmung in den Unternehmen zu stärken. Letzten Endes gilt es, Elemente der Demokratisierung wirtschaftlicher Entscheidungen zu verwirklichen und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung demokratisch zu steuern.

Aktuelle Ausgaben aus den Jahren 2004 bis 2007 zu folgenden Themen

- 02/04 Zur Rolle und Verantwortung der Wirtschaftswissenschaft 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
- 04/05 Verteilungsbericht 2005
Umverteilung nach oben verschärft
Stagnation und Massenarbeitslosigkeit
- 01/06 Dritte Stellungnahme des Deutschen Gewerkschaftsbundes zur Reform der Europäischen Strukturförderung in der Förderperiode 2007 – 2013
- 02/06 Das ABC von 43 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2006
- 03/06 DGB-Positionspapier
verkehr macht arbeit
- 01/07 Das ABC von 44 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2007