

**Deutscher
Gewerkschaftsbund**

Bundesvorstand

Abteilung
Wirtschaftspolitik

04/03 - 28.11.03

Verteilungsbericht 2003

Umverteilung zu Lasten der Arbeitnehmer setzt sich fort

Herausgeber:
DGB-Bundesvorstand
Abt. Wirtschaftspolitik

Verantwortlich:
Heinz Putzhammer

Henriette-Herz-Platz 2
10178 Berlin
e-mail:
dierk.hirschel@bvv.dgb.de
joachim.kreimer@bvv.dgb.de

Fragen an:
Dr. Dierk Hirschel
Joachim Kreimer-de Fries
Telefon: 030/ 240 60 -302/-247
Telefax: 030/ 240 60 -218

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung	1
I Funktionelle Einkommensverteilung	3
1. Entwicklung der Arbeitnehmereinkommen	3
1.1 Leichter Anstieg der Kaufkraft der abhängig Beschäftigten unter der rot-grünen Koalition	3
Frauen verdienen weniger, ostdeutsche Tariflöhne holen auf	6
Mineralölindustrie mit den höchsten Bruttolöhnen und –gehältern	9
1.2 Lohnquote.....	10
1.3 Lohnstückkosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit.....	14
2. Entwicklung der Gewinn- und Vermögenseinkommen	18
2.1 Anstieg der Brutto- und Nettogewinne.....	18
2.2 Gewinne und Vermögen der Kapitalgesellschaften	21
2.3 Gewinne und Vermögen der privaten Haushalte	24
II Personelle Einkommensverteilung	27
1. Entwicklung der Einkommen aus Arbeitnehmer- und Selbständigenhaushalten.....	27
2. Wachsende Ungleichheit	29
III Gewerkschaftspolitische Schlussfolgerungen	33

Abbildungen und Tabellen

Abb. 1a, b	Entwicklung der nominalen Bruttlöhne	3
Abb. 2a, b	Entwicklung der realen Brutto- und Nettolöhne	5
Abb. 3	Bruttoverdienste nach Geschlecht.....	7
Abb. 4	Ost-West-Verdienstabstand.....	7
Abb. 5	Entwicklung der bereinigten Lohnquote.....	11
Abb. 6a, b	Jährliche und langfristige Veränderung von Bruttoreallöhnen, Produktivität und Verteilungsposition.....	13
Abb. 7a, b	Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten.....	16
Abb. 8a, b	Entwicklung der realen Lohnstückkosten im internationalen Vergleich	17
Abb. 9	Entwicklung der privaten Gewinn-/Vermögenseinkommen	19
Abb. 10	Entwicklung der realen privaten Nettogewinn- und Vermögenseinkommen und der realen Nettolöhne	19
Abb. 11	Entwicklung der Brutto-/Nettogewinne von Kapitalgesellschaften.....	22
Abb. 12	Entwicklung der Körperschafts- und Vermögensteuer	22
Abb. 13a, b	Einkommensarten der Haushalte	27
Abb. 14	Nettoeinkommen der Haushalte	28
Abb. 15	Einkommens- und Vermögensverteilung.....	31
Tab. 1	Brutto-, Netto-, und Realeinkommen je Arbeitnehmer.....	4
Tab. 2	Tariflöhne und –gehälter in Ost- und Westdeutschland	8
Tab. 3	Durchschnittliche Bruttolöhne und –gehälter nach ausgewählten Wirtschaftszweigen.....	9
Tab. 4	Produktivitäts- und Verbraucherpreisentwicklung	12
Tab. 5	Entwicklung von Verteilungsspielraum und -position	12
Tab. 6	Nominale Lohnstückkosten im internationalen Vergleich	15
Tab. 7	Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Gewinn- und Vermögenseinkommen.....	20
Tab. 8	Vermögensbildung der Produktionsunternehmen	23
Tab. 9	Entwicklung der Brutto- und Nettogewinne von privaten Haushalten und Organisationen ohne Erwerbscharakter.....	25
Tab. 10	Vermögen der privaten Haushalte und privater Organisa- tionen ohne Erwerbszweck.....	26
Tab. 11	Entwicklung der Verteilung der Bruttoeinkommen aus un- selbständiger und selbständiger Tätigkeit	29
Tab. 12	Entwicklung der Verteilung der Marktäquivalenz- einkommen und der Nettoäquivalenzeinkommen	30

Vorbemerkung

Verteilungsfragen hatten für Gewerkschaften immer schon eine herausragende Bedeutung. Die Kenntnis der Einkommens- und Vermögensentwicklung sowie deren Verteilung ist grundlegend für die Zielsetzung gewerkschaftlicher Tarifpolitik als auch für die gewerkschaftliche Positionierung in Fragen der Steuer-, Sozial-, und Einkommenspolitik. In Zeiten, in denen die Mehrheit der politischen und vor allem der so genannten wirtschaftlichen Eliten die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer gebetsmühlenartig auffordert, Lohnzurückhaltung zu üben und unter dem Deckmantel des Reformbegriffs soziale Leistungen massiv gekürzt werden, ist es notwendiger denn je, die Verlierer und Gewinner dieser Politik dingfest zu machen.

Die verteilungspolitische Debatte hat darüber hinaus durch die jüngsten programmatischen Vorstöße einiger führender Sozialdemokraten eine neue Aktualität erlangt. Eine zukunftsorientierte Gerechtigkeitspolitik, so die Auffassung des SPD-Generalsekretärs Scholz, müsse Abschied nehmen von der Zentralität der Verteilungsgerechtigkeit und müsse sich zukünftig verstärkt auf Prävention und Chancengleichheit konzentrieren. Erst eine Diskussion über den aktuellen Stand der Einkommens- und Vermögensverteilung in der Bundesrepublik erfüllt jedoch diese abstrakt geführte Debatte über die inhaltliche Bestimmung von Gleichheit, Gerechtigkeit und Freiheit mit Leben. Die Gewerkschaftsbewegung hat historisch immer die Notwendigkeit der Konkretisierung dieser Debatte eingefordert: Dabei spielte das Ziel einer gerechten Einkommens- und Vermögensverteilung stets eine herausragende Rolle. Die Lebens- und Handlungsmöglichkeiten der abhängig Beschäftigten sind nach wie vor in erster Linie abhängig von der Entwicklung ihrer Arbeitseinkommen, auch wenn in den letzten Jahren die Beteiligung an Kapitaleinkommen und beim Immobilienvermögen zugenommen hat. Wie ist es um die Lebens- und Handlungsmöglichkeiten der arbeitenden Bevölkerung, bezogen auf die Ressource Einkommen, in der Bundesrepublik bestellt? Wie wurde die Arbeitnehmerschaft an der Entwicklung des durch ihnen erzeugten Wohlstands in den letzten Jahren beteiligt? Wie werden die Einkommen durch den Markt verteilt, wie ist diese Verteilung zu bewerten und inwieweit wurden und werden die Marktergebnisse durch öffentliche Umverteilung korrigiert?

Diese und weitere Fragen versuchen wir in der vorliegenden Broschüre ansatzweise zu beantworten. Die rot-grüne Bundesregierung will durch die Einrichtung einer kontinuierlichen Armuts- und Reichtumsberichterstattung die Datenlage zu Einkommen und Vermögen stark verbessern. Vor diesem Hintergrund können wir neben der traditionellen funktionellen Einkommensverteilung erstmals auch die personale Einkommensverteilung in unsere Berichterstattung aufnehmen. Dies ermöglicht es uns, ein umfassenderes Bild der Verteilungssituation in der Bundesrepublik Deutschland zu vermitteln.

Natürgemäß arbeitet die Verteilungsanalyse mit stark aggregierten Größen. Durchschnittswerte erlauben immer auch größere Abweichungen der Einzelwerte. Auch gibt es immer methodische Probleme bei der Erfassung und der empirischen Wiedergabe von Daten, insbesondere bei der Einbeziehung von Verteilungsgrößen. Dies sollte bei der Interpretation immer berücksichtigt werden. In erster Linie geht es uns aber um die Herausarbeitung von Entwicklungstrends. Diese Trends sind sowohl für die funktionelle als auch die personelle Einkommensverteilung eindeutig: Die Verteilungssituation hat sich zu Ungunsten der abhängig Beschäftigten entwickelt. Während die nominellen Bruttoverdienste leicht zunahmen, waren die realen Nettoarbeitsnehmereinkommen in den 90er Jahren rückläufig. Die realen Gewinn- und Vermögenseinkommen sind hingegen gestiegen. Die Ungleichheit in der Einkommensverteilung hat zugenommen.

I Funktionelle Einkommensverteilung

1. Entwicklung der Arbeitnehmerinnen

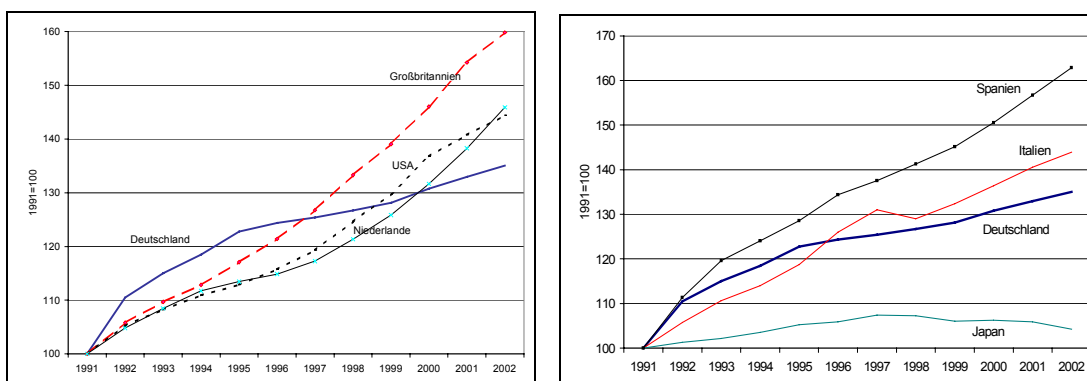
Die funktionelle Einkommensverteilung betrachtet die Verteilung des Volkseinkommens aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive. Im Mittelpunkt steht die Aufteilung des Volkseinkommens auf die an der Entstehung beteiligten Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital.¹ Die funktionelle Einkommensverteilung gibt eine erste Auskunft darüber, wie stark die Arbeitnehmerseite am neu produzierten Wohlstand beteiligt ist.

1.1 Leichter Anstieg der Kaufkraft der abhängig Beschäftigten unter der rot-grünen Koalition

Die 90er Jahre waren für die Arbeitnehmerschaft der Bundesrepublik Deutschland ein Jahrzehnt der Bescheidenheit. Im internationalen Vergleich stiegen die bundesdeutschen Nominallöhne unterdurchschnittlich (vgl. Abbildung 1a, b). Trotz steigender Bruttolöhne hat ein durchschnittlicher Arbeitnehmer infolge zunehmender Lebenshaltungskosten sowie Abgaben- und Steuererhöhungen heute real weniger Geld in der Tasche als Anfang der 90er Jahre.

Abbildung 1a, b:

Entwicklung der nominalen Bruttolöhne im internationalen Vergleich, 1991 bis 2002



Quelle: Europäische Kommission, eigene Berechnungen

¹ Die Theorie der Produktionsfaktoren ist immer auch auf ihre ideologische Funktion zu hinterfragen. Historisch diente sie dazu den politischen Sprengstoff der Arbeitswertlehre zu entschärfen. Letztendlich könnte man den Faktor Arbeit neben der Natur als den grundlegenden Produktionsfaktor bezeichnen.

Im Jahr 2002 stagnierten die preisbereinigten Bruttolöhne und Gehälter je Arbeitnehmer. Seit 1991 ergibt sich ein geringfügiger Gesamtzuwachs von 5,8%. Abzüglich Steuern und Abgaben sind die realen Löhne und Gehälter der Arbeitnehmer/innen 2002 um 0,7% zurückgegangen. Zwischen 1991 und 2002 verringerten sich die realen Nettolöhne und -gehälter um insgesamt 1,5% (vgl. Tabelle 1). Hierbei handelt es sich um einen äußerst bedenklichen Trend eines Rückgangs der Massenkaukraft, der maßgeblich für die chronische Nachfrage- und Wachstumsschwäche der deutschen Volkswirtschaft verantwortlich ist.

Tabelle 1:

Brutto-, Netto-, und Realeinkommen je beschäftigten Arbeitnehmer (Monatsdurchschnitt)

	Nominale Bruttolöhne und -gehälter		Nominale Nettolöhne und -gehälter		Reale Bruttolöhne und -gehälter ²		Reale Nettolöhne und -gehälter ²	
	Euro	in v.H. ¹	Euro	in v.H. ¹	1991=100	in v.H. ¹	1991=100	in v.H. ¹
1991	1.650		1.150		100		100,0	
1992	1.830	10,9	1.250	8,7	105,5	5,5	103,4	3,4
1993	1.910	4,4	1.310	4,8	105,5	0,0	103,8	0,4
1994	1.940	1,6	1.310	0,0	104,4	-1,1	101,1	-2,6
1995	2.010	3,6	1.320	0,8	106,3	1,9	100,2	-0,9
1996	2.040	1,5	1.320	0,0	106,4	0,1	98,8	-1,4
1997	2.040	0,0	1.300	-1,5	104,4	-1,9	95,5	-3,3
1998	2.060	1,0	1.320	1,5	104,5	0,1	96,1	0,6
1999	2.090	1,5	1.340	1,5	105,5	0,9	96,9	0,9
2000	2.130	1,9	1.380	3,0	105,9	0,4	98,4	1,5
2001	2.170	1,9	1.420	2,9	105,8	-0,1	99,2	0,9
2002	2.200	1,4	1.430	0,7	105,8	0,0	98,5	-0,7
2003 ³	2.240	2,0	1.440	0,8	106,9	1,0	98,3	-0,2
2004 ³	2.280	1,8	1.490	3,4	107,3	0,4	100,3	2
91-02 ⁴		2,7		2		0,5		-0,1

¹ Veränderung zum Vorjahr

² Bereinigt mit dem Preisindex der Lebenshaltung der privaten Haushalte.

³ Prognose des Herbstgutachtens der Institute

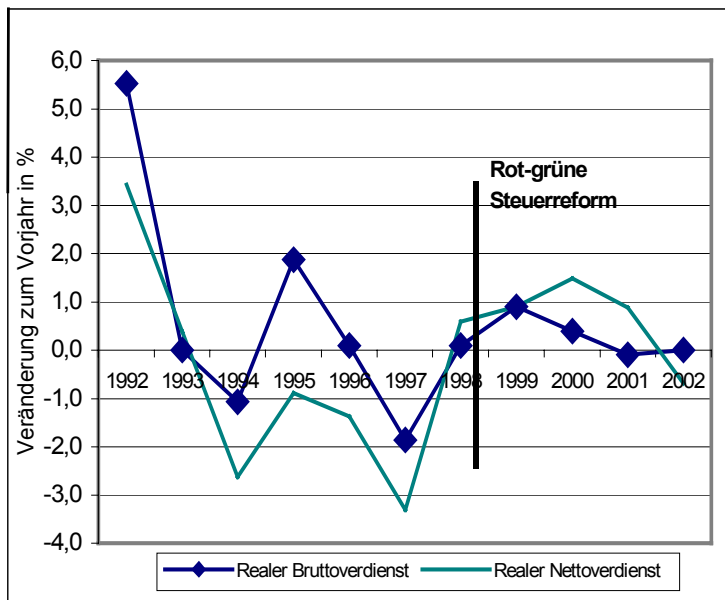
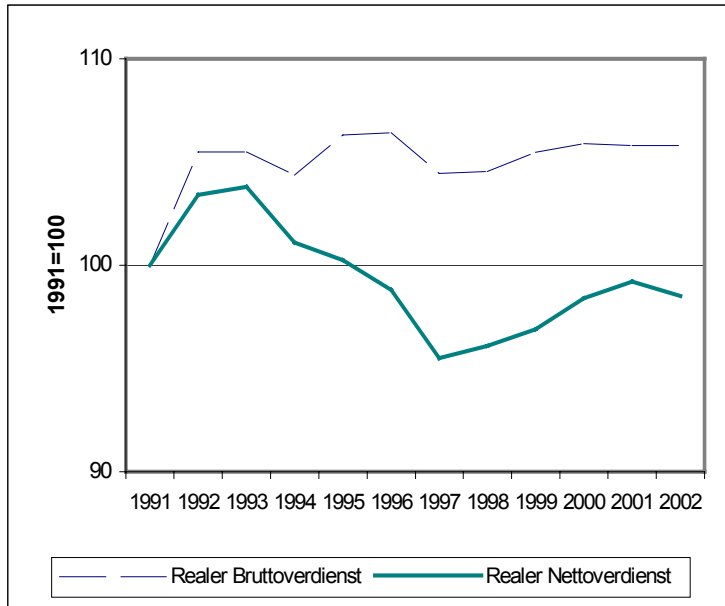
⁴ Durchschnitt 2002/91

Quelle: DGB-Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes

Über die 90er Jahre hinweg 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. Abbildung 2, Tabelle 1).

Abbildung 2a, b:

Entwicklung der realen Brutto- und Nettolöhne von 1991 bis 2002



Einkommen je beschäftigten Arbeitnehmer (Monatsdurchschnitt)
 Reale Größen bereinigt mit dem Preisindex für die Lebenshaltung der privaten Haushalte 1995
 Quelle: Stat. Bundesamt, eigene Berechnungen

Nach dem Regierungswechsel 1998 veränderte sich das Verhältnis der Entwicklung von realen Brutto- und Nettoverdiensten. Während unter der Kohl-Regierung die Bruttolöhne- und Gehälter jahresdurchschnittlich stärker stiegen als die Nettoverdienste, kehrte sich dieser Trend nach dem Regierungsantritt der rot-grünen Koalition im Ergebnis um. Die entlastenden Wirkungen der Steuerreform führten im fraglichen Zeitraum zu einem durchschnittlichen Anstieg der realen Nettolöhne und -gehälter um 0,7%. Die realen Bruttolöhne und -gehälter erhöhten sich hingegen, vor dem Hintergrund der konjunkturellen Abschwächung, jährlich um nur 0,2%. Die rot-grüne Steuerpolitik korrigierte zumindest im Bereich der Einkommensbesteuerung die Nettoverteilung zugunsten der Lohneinkommensbezieher.

Die skizzierte Lohn- und Gehaltsentwicklung je Arbeitnehmer ist ein gesamtwirtschaftlicher Durchschnitt, der Veränderungen der Wirtschaftsstruktur einer Volkswirtschaft nicht berücksichtigt. Um die Bedeutung dieser strukturellen Effekte einschätzen zu können vergleichen wir die Entwicklung der Bruttolöhne je Arbeitnehmer im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt mit dem Tariflohnindex. Dieser wird auf der Grundlage einer konstanten Beschäftigungs- und Qualifikationsstruktur errechnet. Auf diese Weise werden Veränderungen in der Branchen- und Qualifikationsstruktur einer Volkswirtschaft ausgeschaltet.

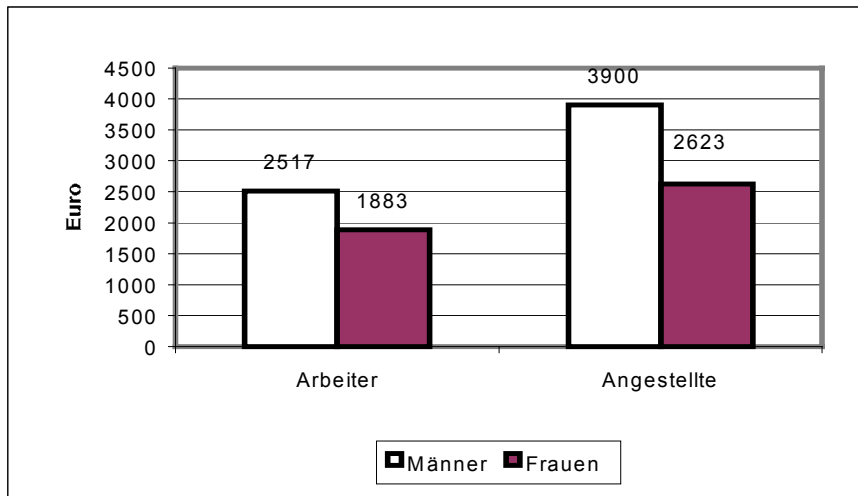
Der Tariflohnindex ist zwischen 1991 und 2002 um 10,7 Prozentpunkte stärker angestiegen als die Bruttolöhne je beschäftigten Arbeitnehmer (vgl. Tabellen 1 und 2). Die Bruttolohnentwicklung je beschäftigten Arbeitnehmer ist vermutlich durch einen zunehmenden Anteil von Teilzeitbeschäftigten und geringfügig Beschäftigten unterzeichnet.

Frauen verdienen weniger, ostdeutsche Tariflöhne holen auf

Frauen verdienen weiterhin deutlich weniger als Männer. Bei den westdeutschen Angestellten beträgt der Gehaltsunterschied zwischen den Geschlechtern ein Drittel (vgl. Abbildung 3). Diese hohen Einkommensunterschiede sind das Ergebnis einer weiterhin geschlechtsspezifisch geordneten Arbeitswelt sowie einer unzureichenden privaten und öffentlichen Infrastruktur für Kindererziehung.

Abbildung 3:

Bruttoverdienste nach Geschlecht 2001

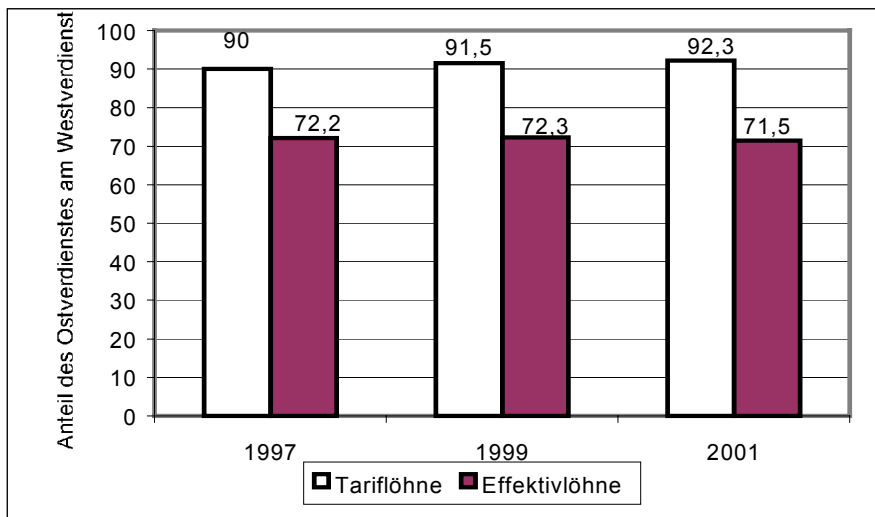


Durchschnittliche Bruttomonatsverdienste im produzierenden Gewerbe, Handel, Kredit- und Versicherungsgewerbe in Westdeutschland

Quelle: Gehalts- und Lohnstrukturerhebung 2001 des Stat. Bundesamtes

Abbildung 4:

Ost-West-Verdienstabstand



Effektivlohn: Durchschnittliche Bruttoverdienste der Branchen produzierendes Gewerbe, Handel, und des Kredit- und Versicherungsgewerbes.

Quelle: Stat. Bundesamt, WSI-Tarifarchiv

Wie verhält es sich mit der Gleichheit der Lebensverhältnisse 12 Jahre nach dem Zusammenschluss von Ost- und Westdeutschland? Eine getrennte Untersuchung der Einkommensentwicklung in Ost- und Westdeutschland macht zwei unterschiedliche Entwicklungstrends deutlich: Die Tariflöhne der ostdeutschen Arbeitnehmer nehmen kon-

tinuierlich zu. Das Anpassungsniveau der ostdeutschen Effektivlöhne sinkt hingegen.

Die ostdeutschen Tariflöhne belaufen sich im Jahr 2002 auf etwa 92,8% des Westniveaus. Diese nachholende Entwicklung wird durch die Wachstumsdynamik der ostdeutschen Tariflöhne verdeutlicht. Während die Tariflöhne und -gehälter in Ostdeutschland in den letzten 12 Jahren nominal um insgesamt 92,6% anstiegen, betrug der Zuwachs im Westen der Republik lediglich 48,9% (vgl. Tabelle 2).

Betrachten wir den vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Ost-Westverdienstabstand der durchschnittlichen Bruttoverdienste (Effektivlöhne) in den Branchen produzierendes Gewerbe, Handel, Kredit- und Versicherungsgewerbe, so erzielten die ostdeutschen Arbeitnehmer im Jahr 2001 lediglich 71,5% des Lohnniveaus ihrer westdeutschen Kolleginnen und Kollegen.² Dieser Abstand vergrößerte sich in den letzten Jahren (vgl. Abbildung 4). Der Ost-West-Vergleich zeigt darüber hinaus, dass es keinen direkten Zusammenhang zwischen Lohnniveau und Beschäftigung gibt. Die „Sonderwirtschaftszone“ Ostdeutschland mit ihrem dauerhaften Niedriglohniveau hat weiterhin die höchste Arbeitslosigkeit im Bundesdurchschnitt.

Tabelle 2:

Tariflöhne und -gehälter in Ost- und Westdeutschland

	Tariflöhne und Gehälter					
	Gesamtdeutschland		West		Ost	
	in v.H. ¹	1991=100	in v.H. ¹	1991=100	in v.H. ¹	1991=100
1991		100		100		100
1992	11,0	111,0	5,7	105,7	21,6	121,6
1993	6,5	118,2	3,8	109,7	12,5	136,8
1994	2,9	121,6	2,0	111,9	6,4	145,6
1995	4,6	127,2	3,6	115,9	7,5	156,5
1996	2,4	130,3	2,3	118,6	5,0	164,3
1997	1,5	132,3	1,4	120,3	2,7	168,7
1998	1,8	134,7	1,7	122,3	2,5	172,9
1999	3,0	138,7	2,9	125,9	3,4	178,8
2000	2,4	142,0	2,4	128,9	2,3	182,9
2001	2,1	145,0	2,1	131,6	2,3	187,2
2002	2,7	148,9	2,6	135,0	2,9	192,6
91-02	3,7		2,8		6,3	

1) Veränderung zum Vorjahr

Quelle: DGB-Berechnungen nach Angaben des WSI-Tarifarchivs

² Diese Wirtschaftsbereiche umfassen ca. 50% aller Vollzeitbeschäftigten. Die Aussagekraft des Vergleichs mit der Tariflohnentwicklung wird dadurch eingeschränkt.

Mineralölindustrie mit den höchsten Bruttolöhnen und -gehältern

Die durchschnittlichen monatlichen Bruttoverdienste unterscheiden sich sehr stark von Wirtschaftszweig zu Wirtschaftszweig. Die höchsten Löhne und Gehälter wurden in den hochproduktiven und hochkonzentrierten Branchen der Mineralölindustrie und des Fahrzeugbaus sowie der Energieversorgung erzielt. Die niedrigsten in den arbeitsintensiven Wirtschaftszweigen des Leder- und Textil- und Bekleidungsgebietes. Der Unterschied lag 2001 zwischen diesen Extremwerten bei etwa 1300 Euro (vgl. Tabelle 3).

Tabelle 3:

Durchschnittliche Bruttolöhne und -gehälter nach ausgewählten Wirtschaftszweigen 2001

Branche	Bruttomonatsverdienst in Euro
Produzierendes Gewerbe	2353
Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	2422
Kohlenbergbau und Torfgewinnung	2453
Gewinnung von Rohöl und Erdgas, Erbringung damit verbundener Dienstleistungen	3055
Verarbeitendes Gewerbe	2366
Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung	2115
Textil- und Bekleidungsgebiete	1759
Ledergewerbe	1715
Holzgewerbe	2078
Papier-, Verlags-, und Druckgewerbe	2452
Mineralölverarbeitung	3061
Chemische Industrie	2528
Metallerzeugung und -bearbeitung, Herstellung von Metallerzeugnissen	2344
Maschinenbau	2475
Herstellung von Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräten und -einrichtungen; Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik	2171
Rundfunk, Fernseh- und Nachrichtentechnik	2138
Fahrzeugbau	2759
Schiffbau	2548
Schienerfahrzeugbau	2263
Energieversorgung	2783
Hoch- und Tiefbau	2223

Quelle: Statistisches Bundesamt, Stat. Jahrbuch 2003, S. 564 ff.

1.2 Lohnquote

Die Entwicklung der Lohnquote beschreibt den Anteil der Arbeitnehmer am Volkseinkommen und bringt damit deren Verteilungsposition zum Ausdruck. Es handelt sich hierbei um die zentrale Kennziffer der funktionellen Einkommensverteilung. Gemessen wird die relative Wohlfahrtsposition. Ein Sinken der bereinigten Bruttolohnquote kann als soziale Umverteilung zu Lasten der Arbeitnehmer interpretiert werden. Betrachtet werden langfristige Zeiträume, da die kurzfristige Analyse von Lohnquotenänderungen lediglich den Einfluss der konjunkturellen Entwicklung widerspiegelt (Im Aufschwung (Abschwung) sinkt (steigt) die Lohnquote).³

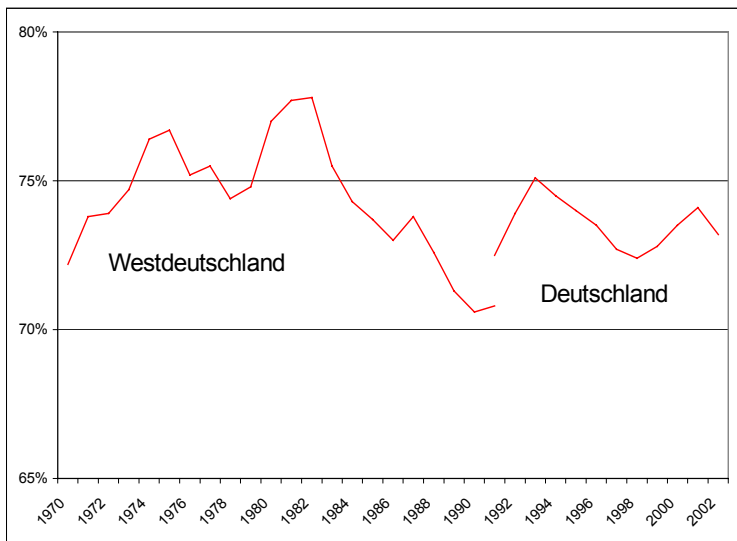
Die Bruttolohnquote erfasst den Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen. Zu unterscheiden ist die tatsächliche von der bereinigten Bruttolohnquote. Die tatsächliche Bruttolohnquote enthält neben den Bruttolöhnen alle Lohnkostenbestandteile (Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, freiwillige Sozialleistungen, vermögenswirksame Leistungen, etc.). Zentrales Problem der tatsächlichen Bruttolohnquote ist der Sachverhalt, dass Veränderungen in der Struktur der Erwerbstätigen nicht berücksichtigt werden. Folglich erhöht eine Zunahme der Erwerbstätigen in der Regel die Lohnsumme und somit auch die tatsächliche Bruttolohnquote. Die bereinigte Bruttolohnquote berücksichtigt hingegen Veränderungen der Gesamtzahl der Erwerbstätigen (Arbeitnehmerquote).

Die bereinigte Lohnquote geht seit Anfang der 80er Jahre, nur unterbrochen durch den wiedervereinigungsbedingten Niveausprung 1991, zurück. Der Rückgang beläuft sich seit 1982 auf 5,6 Prozentpunkte. Die bereinigte Lohnquote lag im Jahr 2002 bei 73,2% und befindet sich damit auf dem Niveau der 70er Jahre (vgl. Abbildung 5). Der Anteil der Gewinn- und Vermögenseinkommen am Volkseinkommen liegt aktuell folglich bei 26,8%. Berücksichtigt werden muss in diesem Zusammenhang aber auch die erfolgreiche Arbeitszeitverkürzung der 80er Jahre.

³ Der antizyklische Verlauf der Lohnquote ist darauf zurückzuführen, dass die Einkommen der Arbeitnehmer über einen längeren Zeitraum fixiert sind. Sie werden erst nach Ablauf des Tarifvertrages an die neue konjunkturelle Situation angepasst.

Abbildung 5:

Entwicklung der bereinigten Lohnquote, 1970 bis 2002



Aufgrund der Deutschen Einheit kam es 1991 zu einer Niveauverschiebung der Bruttolohnquote.

Quelle: Berechnungen des DGB nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Die skizzierte tendenzielle Verschlechterung der Verteilungsposition der abhängig Beschäftigten ist darauf zurückzuführen, dass der neutrale Verteilungsspielraum (Produktivitätssteigerung plus Anstieg der Lebenshaltungskosten) in den letzten 10 Jahren nur in den Jahren 1992, 1995 und 1999 ausgeschöpft werden konnte (vgl. [Abbildung 6](#), [Tabellen 4 und 5](#))⁴. Die Realeinkommen konnten dem Produktivitätsanstieg nicht mehr folgen (vgl. [Abbildung 6b](#)). Ursache hierfür ist in erster Linie die steigende Arbeitslosigkeit, welche die Verhandlungsposition der Gewerkschaften nachhaltig schwächte. Die von den Vertretern der liberalen Wirtschaftstheorie erwarteten Beschäftigungseffekte der Lohnzurückhaltung sind nicht eingetreten.

⁴ Die Prekarisierung von Beschäftigungsverhältnissen (geringfügige Beschäftigung) im Zuge des wirtschaftlichen Strukturwandels (Wachstum des Dienstleistungssektors) mit ihren Rückwirkungen auf das allgemeine Bruttolohnniveau tat ein übriges.

Tabelle 4:

Produktivitäts- und Verbraucherpreisentwicklung

	Arbeitsproduktivität pro Erwerbstätiger ¹		Arbeitsproduktivität pro Erwerbstätigenstunde ²		Verbraucherpreise	
	in % ⁵	1991=100	in % ⁵	1991=100	in % ⁵	1991=100
1991		100		100,0		100,0
1992	3,8	103,8	2,7	102,7	5,1	105,1
1993	0,3	104,1	1,6	104,3	4,4	109,7
1994	2,6	106,8	2,6	107,1	2,7	112,7
1995	1,5	108,4	2,5	109,8	1,7	114,7
1996	1,0	109,5	2,3	112,3	1,4	116,4
1997	1,5	111,1	2,0	114,5	1,9	118,5
1998	1,0	112,2	1,3	116,0	0,9	119,6
1999	0,7	113,0	1,5	117,8	0,6	120,3
2000	1,2	114,3	2,2	120,3	1,5	122,1
2001	0,0	114,3	1,4	122,0	2,0	124,5
2002	0,9	115,4	1,3	123,5	1,4	126,2
2003	1,1 ³	116,7	1,4 ⁴	125,2	1,0 ⁴	127,5
2004	1,5 ³	118,5	1,4 ⁴	127,0	1,3 ⁴	129,2
92-02	1,3		2,0		2,2	

¹ Reales Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen

² Reales Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigenstunde

³ Prognose RWI

⁴ Prognose des Herbstgutachtens der Wirtschaftsforschungsinstitute

⁵ Veränderung zum Vorjahr

Quelle: DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Tabelle 5:

Entwicklung von Verteilungsspielraum und Verteilungsposition

	Bruttoverdienst je Beschäftigter ¹	Verteilungsspielraum ¹	Verteilungsposition ²	Bruttoverdienst je Erwerbstätigenstunde	Verteilungsspielraum ¹	Verteilungsposition ²
1992	10,9	9,1	1,7	9,1	7,9	0,9
1993	4,4	4,7	-0,3	6,1	6,1	0,0
1994	1,6	5,4	-3,6	2,1	5,4	-3,1
1995	3,6	3,2	0,4	4,5	4,3	0,1
1996	1,5	2,4	-0,9	3,0	3,8	-0,8
1997	0,0	3,4	-3,3	1,0	3,9	-2,8
1998	1,0	1,9	-0,9	1,4	2,3	-0,8
1999	1,5	1,3	0,2	2,3	2,1	0,3
2000	1,9	2,7	-0,8	2,8	3,7	-0,8
2001	1,9	2,0	-0,1	2,7	3,4	-0,6
2002	1,4	2,3	-0,9	2,1	2,7	-0,5
2003	2,0 ³	2,2	-0,2	k.A.	k.A.	k.A.
2004	1,8 ³	2,9	-1,1	k.A.	k.A.	k.A.
92-02	2,7	3,5	-0,8	3,4	4,2	-0,7

¹ Neutraler Verteilungsspielraum: Produktivität + Preisindex

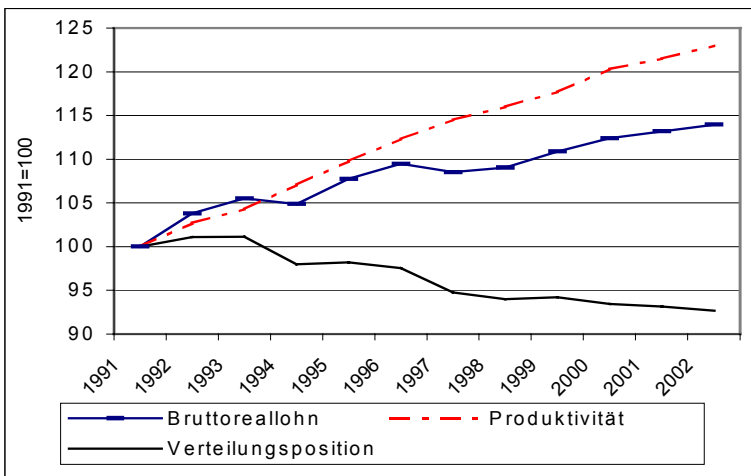
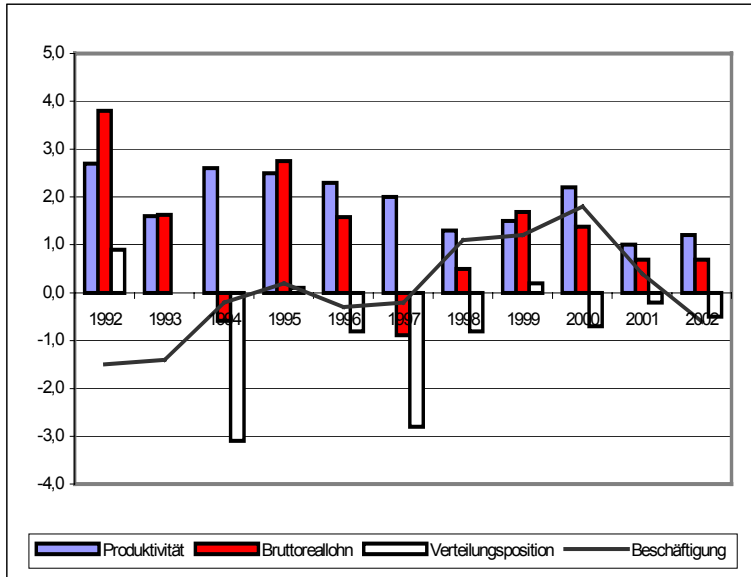
² Verteilungsposition: Bruttoreallohn – Produktivität

³ Prognose des Herbstgutachtens der Wirtschaftsforschungsinstitute

Quelle: DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Abbildung 6a, b:

Jährliche und langfristige Veränderung von Bruttoreallöhnen, Produktivität und Verteilungsposition



Preisindex: Preisindex der privaten Lebenshaltung
 Produktivität: Bruttoinlandprodukt/Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen
 Bruttorealohn: Bruttolohn, -gehalt je Stunde - Preisindex der privaten Lebenshaltung
 Verteilungsspielraum: Produktivität + Preisindex
 Verteilungsposition: Bruttorealohn – Produktivität
 Beschäftigung: Prozentuale Veränderung der Erwerbstätigkeit (abhängig Beschäftigte)

Quelle: DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

1.3 Lohnstückkosten und internationale Wettbewerbsfähigkeit

In der aktuellen wirtschaftspolitischen Debatte wird von den Gegnern der Gewerkschaften die Entwicklung der Lohnquote nicht berücksichtigt. Vielmehr erfreut sich das Konzept der Lohnstückkosten großer Popularität. Der Unterschied beider Konzepte liegt in der wirtschaftspolitischen Zielsetzung. In den Zeiten der Hochblüte des Keynesianismus seit etwa Mitte 60er bis Ende der 70er Jahre war eine stabile Lohnquote das Ziel einer Wirtschafts- und Sozialpolitik, die eine Stabilisierung der Binnennachfrage anstrebte. Das Konzept der Lohnstückkosten ist hingegen Ausdruck der gegenwärtig vorherrschenden Angebots- und Standortpolitik, die darauf ausgerichtet ist, im Konkurrenzkampf der Volkswirtschaften die nationale Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern. Vor diesem Hintergrund ist die Dominanz des Konzeptes der Lohnstückkosten im wirtschaftspolitischen Diskurs auch als Zurückdrängung der Verteilungsfrage zu interpretieren.

Lohnstückkostenindizes bewerten die preisliche Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft über die Lohnkosten, welche zur Erzeugung einer Outputeinheit nötig sind. Diese Beschränkung auf eine Kostenart (in diesem Fall des Lohnes) führt zu einer lediglich losen Verbindung der Lohnstückkosten mit den Gesamtkosten der Endprodukte. Kreditkosten (Mieten und Leasingraten), Preise der Vorleistungen sowie Nettotransfers des Staates (Steuern, Gebühren, Beiträge, etc.)⁵ die allesamt ebenfalls die preisliche Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen, bleiben unberücksichtigt. Die Personalkosten in Großunternehmen waren zwischen 1994 und 2001 sogar rückläufig (-3%). Sie betragen 2001 lediglich 14% an der Gesamtleistung dieser Unternehmen.⁶ Trotz dieser wesentlichen Einschränkungen ist das Konzept der Lohnstückkosten aus gewerkschaftlicher Sicht ein geeignetes Instrumentarium um das Argument einer zunehmenden Arbeitskostenbelastung⁷ der deutschen Volkswirtschaft zu entkräften.

Definitiv setzen die Lohnstückkosten Arbeitnehmerentgelte pro Arbeitnehmer ins Verhältnis zur Erwerbstätigenproduktivität (Alternativ: Produktivität je Erwerbstätigenstunde). Auf diese Weise werden die gesamten Lohnkosten einer Volkswirtschaft der Produktionsleistung pro Beschäftigten (pro Erwerbstätigenstunde) 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.

Die nominalen Lohnstückkosten werden häufig auch als Indikator für die Wirkung der Lohn- auf die Preisentwicklung herangezogen. Steigen die nominalen Lohnstückkosten über das Ausmaß der von der

⁵ Diese Kostenarten werden jedoch nicht nach international einheitlichen Kriterien erhoben.

⁶ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 10/2003, S. 39.

⁷ Dieses Argument wird in der Regel durch einen Vergleich der absoluten Arbeitskosten geführt.

Europäischen Zentralbank tolerierten Preissteigerung so wird ein Konflikt mit dem Ziel der Preisstabilität befürchtet. Die Europäische Zentralbank legt gegenwärtig die mit Preisstabilität zu vereinbarende Preissteigerung bei 2% fest. Damit lag die Veränderung der nominalen Lohnstückkosten in den letzten zehn Jahren unterhalb des Referenzwertes der EZB.

Im internationalen Vergleich sind die Lohnstückkosten in der jeweiligen Landeswährung die entscheidende Kennziffer. Dadurch können Verzerrungen durch Wechselkursänderungen ausgeschlossen werden und Rückschlüsse auf die stabilitätspolitische Ausrichtung der nationalen Wirtschaftspolitiken und das Verhalten der Gewerkschaften in der Tarifpolitik gezogen werden. Im internationalen Vergleich war der Anstieg der bundesrepublikanischen nominalen Lohnstückkosten seit Mitte der 90er Jahre eher unterdurchschnittlich. Lediglich in Japan war die Steigerung der nominalen Lohnstückkosten geringer als in Deutschland (vgl. Abbildung 7, Tabelle 6).

Tabelle 6:

Nominale Lohnstückkosten im internationalen Vergleich.

Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent

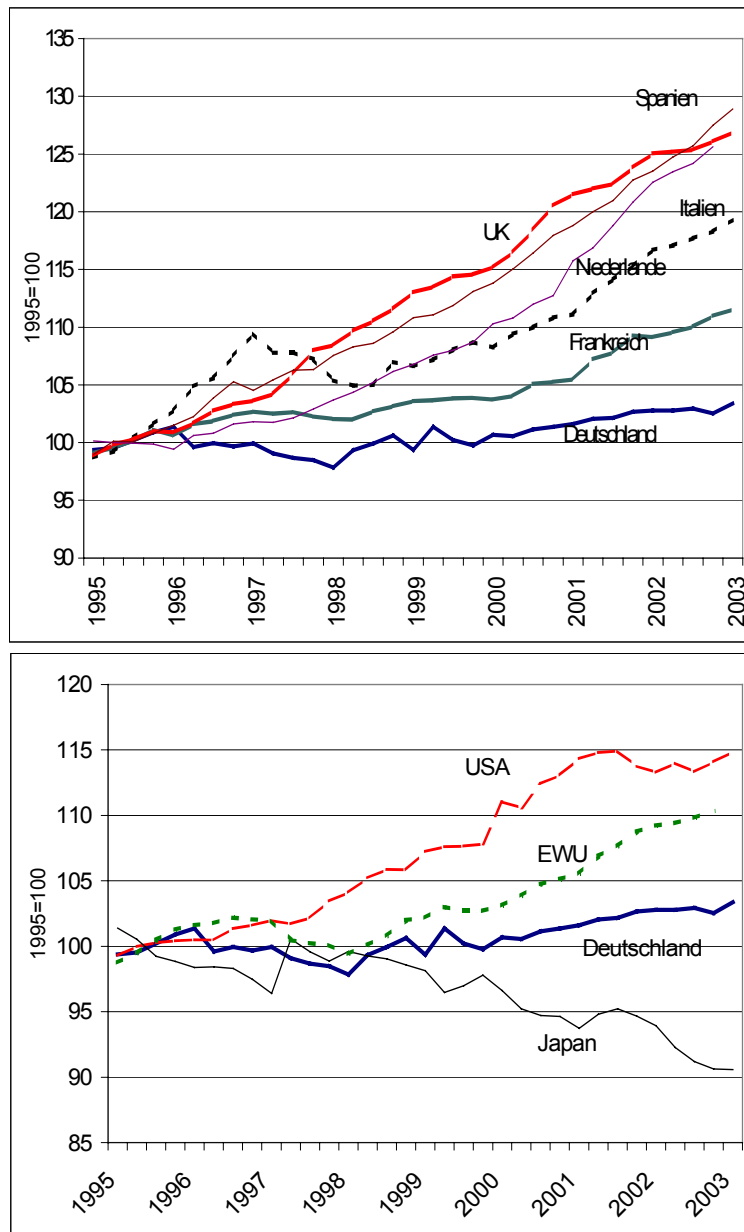
	1986 bis 1990	1991 bis 1995	1996 bis 2000	2001	2002	2003 ¹	2004 ¹
Belgien	1,7	3,1	0,7	4,0	3,2	0,8	1,5
Deutschland	1,6	3,2	0,2	1,5	0,8	1,7	-0,3
Frankreich	1,9	1,4	0,6	2,8	2,3	1,5	0,8
Großbritannien	6,8	2,2	3,0	4,0	2,5	2,8	2,5
Italien	6,4	3,1	1,7	2,9	3,1	2,6	2,1
Niederlande	0,7	2,2	1,9	5,6	4,3	3,0	1,3
EWU	3,6	3,2	1,0	2,8	2,2	1,7	1,1
EU	4,3	2,9	1,4	3,2	2,3	1,9	1,4
Japan	0,3	1,2	-1,2	-1,2	-3,1	-2,9	-1,7
USA	3,2	2,1	1,8	2,3	-0,5	2,1	1,1

¹ Prognose RWI

Quelle: RWI, Konjunkturberichte, Jg. 54, H.1, S. 36

Abbildung 7a, b:

Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, 1995 bis 2002



Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in Relation zum realen BIP je Erwerbstätiger; saisonbereinigt.

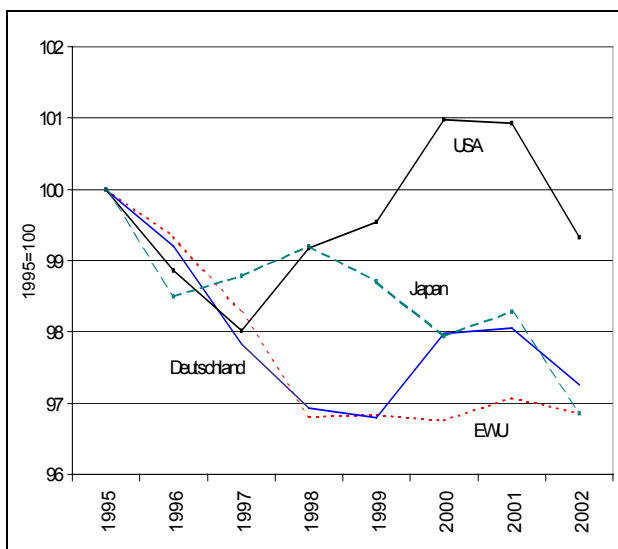
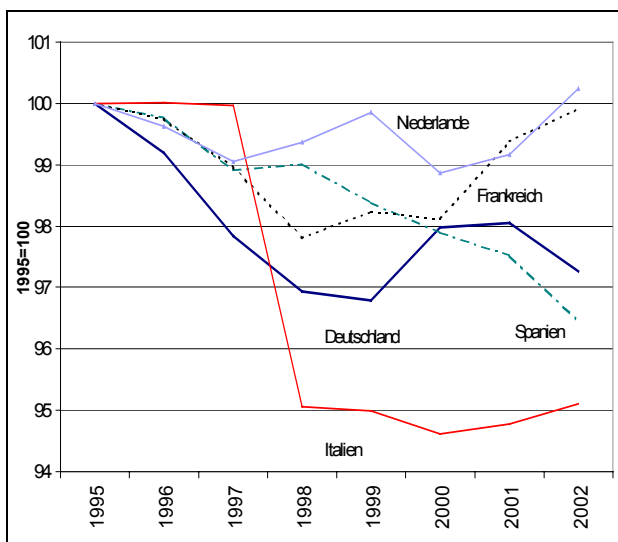
Quelle: DGB-Darstellung nach Angaben des DIW

Auch die realen Lohnstückkosten sind seit Mitte der 90er Jahre deutlich zurückgegangen. Ursache hierfür ist, dass die Realeinkommenssteigerungen der Arbeitnehmer hinter dem Anstieg der Arbeitsproduktivität zurückblieben. Die Leistungssteigerung der abhängig Beschäftigten wurde nicht ihrem Anteil gemäß entlohnt. Der von der Mainstream-Ökonomie prognostizierte angebliche positive Effekt von Lohnzurückhaltung auf den Arbeitsmarkt blieb erwartungsgemäß aus.

Im internationalen Vergleich der realen Lohnstückkosten liegt die Bundesrepublik im Mittelfeld. Konkurrierende Volkswirtschaften wie Großbritannien, die USA, Frankreich oder die Niederlande haben seit 1995 einen geringeren Rückgang der realen Lohnstückkosten zu verzeichnen als Deutschland. (vgl. Abbildung 8) Die geringfügige Verschlechterung der deutschen Wettbewerbsposition gegenüber ihrem Ranking im internationalen Vergleich der nominalen Lohnstückkosten resultiert aus den geringen Inflationsraten der deutschen Volkswirtschaft.

Abbildung 8a, b:

Entwicklung der realen Lohnstückkosten im internationalen Vergleich, 1995 bis 2002



Reales Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in Relation zum realen BIP je Erwerbstätiger; saisonbereinigt.

Quelle: Europäische Kommission, eigene Berechnungen

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass der relative preisliche Wettbewerbsvorteil der deutschen Volkswirtschaft gegenüber den wichtigsten Handelspartnern kontinuierlich ausgebaut wurde, mit der Konsequenz einer Verschärfung der internationalen Lohnkonkurrenz. Deutschland hat seit 1995 Marktanteile im Außenhandel hinzugewonnen und somit seinen Anteil am realen Weltexport erhöht.⁸ Damit entpuppt sich die öffentliche Debatte über zu hohe Lohnnebenkosten als eine rein ideologisch motivierte Diskussion: Die bundesrepublikanische Volkswirtschaft hat unverkennbar mit zahlreichen Strukturproblemen zu kämpfen, aber sie hat mit Sicherheit auf gesamtwirtschaftlicher Ebene kein Problem zu hoher Arbeitskosten. Zu diesem Ergebnis gelangen neben den Wirtschaftsforschungsinstituten DIW und RWI auch die deutsche Bundesbank.

2. Entwicklung der Gewinn- und Vermögenseinkommen

2.1 Anstieg der Brutto- und Nettogewinne

Die Einkommen aus privater Unternehmertätigkeit und Vermögen sind in den letzten Jahren deutlich angestiegen.⁹ Die Schere zwischen Arbeitnehmereinkommen und Gewinn- und Vermögenseinkommen hat sich in den vergangenen 20 Jahren weiter geöffnet (vgl. [Abbildung 9](#)). Während die Arbeitnehmerentgelte im fraglichen Zeitraum nominal um 124% anstiegen, kletterten die Gewinn- und Vermögenseinkommen um 203%.

„Wir haben unmittelbar nach Amtsübernahme eine Steuerreform gemacht, die sich sehen lassen kann. Sie brachte die Steuerbelastung der deutschen Unternehmen eher ins untere Drittel des europäischen Geleitzugs.“

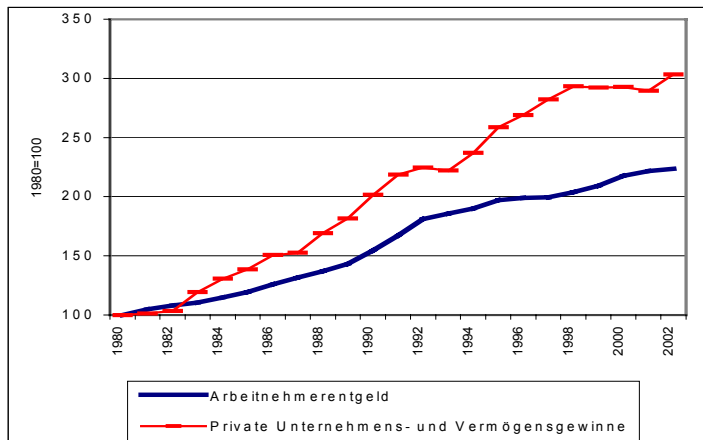
Gerhard Schröder, HB 18.9.2003

⁸ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 10/2003, S 21.

⁹ Ausgangspunkt der Ermittlung der privaten Gewinn- und Vermögenseinkommen sind die Unternehmens- und Vermögenseinkommen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Von dieser Größe werden die Unternehmens- und Vermögenseinkommen des Staates abgezogen. Da es sich hierbei überwiegend um Zinsen für Staatsschulden handelt ist der Saldo dieser Einkommenskategorie beim Staat zumeist negativ und die privaten Gewinn- und Vermögenseinkommen erhöhen sich dadurch.

Abbildung 9:

Entwicklung der privaten Gewinn- und Vermögenseinkommen, 1980 bis 2002

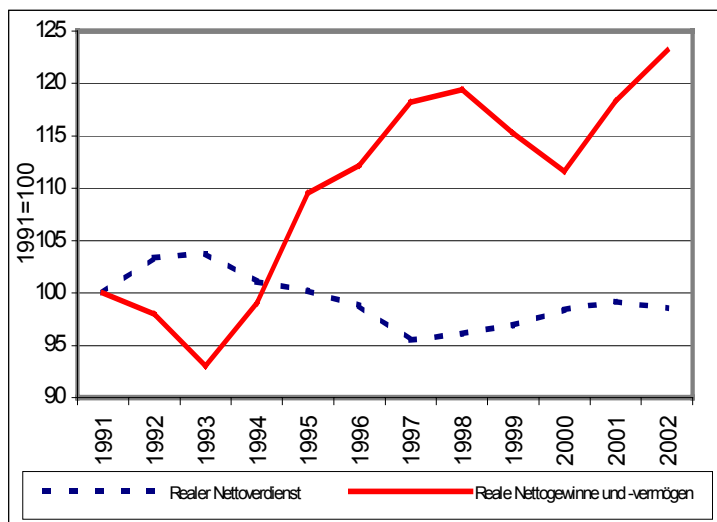


Private Gewinn und Vermögenseinkommen ohne Staat bis 1991 Westdeutschland

Quelle: DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Abbildung 10:

Entwicklung der realen privaten Nettogewinn- und Vermögenseinkommen und der realen Nettolöhne, 1991 bis 2002



Private Nettogewinn- und Vermögenseinkommen: Private Gewinn- und Vermögenseinkommen – veranlagte Einkommensteuer, - Körperschaftssteuer, - nichtveranlagte Steuern von Ertrag und Vermögensteuer

Preisbereinigt mit dem BIP-Deflator

Quelle: Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Die nominalen privaten Gewinn- und Vermögenseinkommen der Gesamtwirtschaft stiegen zwischen 1991 und 2002 um insgesamt 40,6%. Abzüglich der Gewinnsteuern (vor allem: veranlagte Einkommenssteuer, Körperschaftssteuer) verlief der Anstieg der Nettogewinn- und

Vermögenseinkommen mit 49% dynamischer als derjenige der Bruttogrößen (vgl. Tabelle 7). Preisbereinigt (BIP-Deflator) stiegen die Nettogewinn- und Vermögenseinkommen in den letzten 10 Jahren um 23,2%.

Tabelle 7:

Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Gewinn- und Vermögenseinkommen

	Private Gewinn- und Vermögenseinkommen			Netto-Gewinn- und Vermögenseinkommen		
	in Mrd. Euro	in %	1991=100	in Mrd. Euro	in %	1991=100
1991	349,83		100,00	299,82		100,0
1992	359,23	2,7	102,7	308,61	2,9	102,9
1993	354,89	-1,2	101,5	303,64	-1,6	101,2
1994	378,81	6,7	108,3	331,54	9,2	110,5
1995	413,72	9,2	118,3	373,96	12,8	124,7
1996	430,14	4,0	123,0	386,82	3,4	129,0
1997	451,14	4,9	129,0	410,60	6,1	136,9
1998	468,70	3,9	134,0	419,48	2,2	139,9
1999	466,42	-0,5	133,3	406,61	-3,1	135,6
2000	465,23	-0,3	132,9	393,03	-3,3	131,1
2001	473,22	1,7	135,2	422,11	7,4	140,8
2002	492,24	4,0	140,6	446,59	5,8	149,0

Quelle: Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Das bundesdeutsche Abgaben- und Transfersystem privilegiert die Gewinn- und Vermögenseinkommen. Die unterschiedliche Belastung der Einkommen aus Unternehmenstätigkeit und Vermögen und Einkommen aus abhängiger Beschäftigung in den 90er Jahren verdeutlicht Abbildung 10. Während sich die realen Nettoeinkommen von Unternehmern und Vermögensbesitzern in den letzten 10 Jahren erhöhten, fielen die preisbereinigten Einkommen der Arbeitnehmer nach Steuern und Abgaben. Die Steuerbelastung von Gewinn- und Vermögenseinkommen hat sich deutlich reduziert. Der Marsch in den Lohnsteuerstaat wälzt die Finanzierung der öffentlichen Aufgaben auf die abhängig Beschäftigten ab.

Die gesamtwirtschaftliche Größe der privaten Gewinn- und Vermögenseinkommen wird nach dem neuen Europäischen System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (ESVG) in unterschiedliche Sektoren unterteilt. Auf diese Weise ist es möglich sowohl die Gewinn- und Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften als auch diejenigen der privaten Haushalte getrennt zu untersuchen.

2.2 Gewinne und Vermögen der Kapitalgesellschaften

Der Sektor Kapitalgesellschaften umfasst nach der ESVG Kapitalgesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und Personengesellschaften sowie rechtlich unselbständige Eigenbetriebe des Staates und Organisationen ohne Erwerbszweck. Dieser Sektor zeigte sich im Jahr 2001 für 63,8% der gesamten Bruttowertschöpfung verantwortlich. Die Betriebsüberschüsse (operativer Gewinn) der Kapitalgesellschaften stiegen im Zeitraum von 1991 bis 2002 um fast 60%. Der Unternehmensgewinn des Unternehmenssektors lässt sich durch eine Bereinigung um die empfangenen und geleisteten Vermögenseinkommen ermitteln. Diese Bruttogewinne der Kapitalgesellschaften¹⁰ kletterten im Betrachtungszeitraum um insgesamt 68%. Die Umsatzrendite¹¹ der nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften lag im Zeitraum von 1997 bis 2001 mit durchschnittlich 9,75% um rund einen Prozentpunkt höher als im Mittel der Jahre 1991 bis 1996.¹² Diese gute Ertragslage der produzierenden Gesellschaften, die den Kern des Unternehmenssektors bilden, war in erster Linie auf die günstige Exportkonjunktur zurückzuführen.¹³

Die Ertragslage unterscheidet sich jedoch nach Unternehmensgröße. Während die großen exportorientierten Unternehmen (Umsatz über 50 Mio.) ihre Gewinne deutlich ausweiten konnten, verschlechterte sich die Gewinnsituation der von der Binnennachfrage abhängigen klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU).¹⁴

Die saldierten Vermögenseinkommen der Kapitalgesellschaften umfassten etwa ein Drittel des operativen Gewinns. Die starke Bedeutung der Vermögenseinkommen spiegelt den Sachverhalt wieder, dass die Unternehmen in den 90er Jahren den Aufbau von Finanzkapital stärker präferierten als den Aufbau von Sachvermögen. Die Bruttoanlageinvestitionen der nicht-finanziellen Kapitalgesellschaften stiegen im Zeitraum von 1991 bis 2001 lediglich um jährlich 1,25%¹⁵.

„Es gibt genügend Geld und Kapital in Deutschland, allenfalls zu wenige Projekte, die man als Kaufmann sinnvoll finanzieren sollte.“

Werner Schmidt, Vorstandsvorsitzender der Bayerischen Landesbank in HB 13/10/2003

¹⁰ Diese in der VGR ausgewiesenen Unternehmensgewinne entsprechen konzeptionell in etwa den Bilanzgewinnen in den Jahresabschlüssen der Unternehmen. Abweichungen ergeben sich aus der Bereinigung um Scheingewinne/-verluste, außerordentliche Erträge und Verluste sowie der Anwendung eines Abschreibungsverfahrens im Rahmen der Kapitalstockrechnung anstelle betriebswirtschaftlicher Abschreibungen (vgl. Statistisches Bundesamt, Methoden und Verfahren. Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Einkommensrechnungen 2001, S. 99).

¹¹ Umsatzrendite berechnet als Anteil des Betriebsüberschusses am Produktionswert.

¹² Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 12/2002, S. 47.

¹³ Der Außenhandelsüberschuss stieg von 1996 bis 2002 um insgesamt 75,8 Mrd. Euro oder 150%.

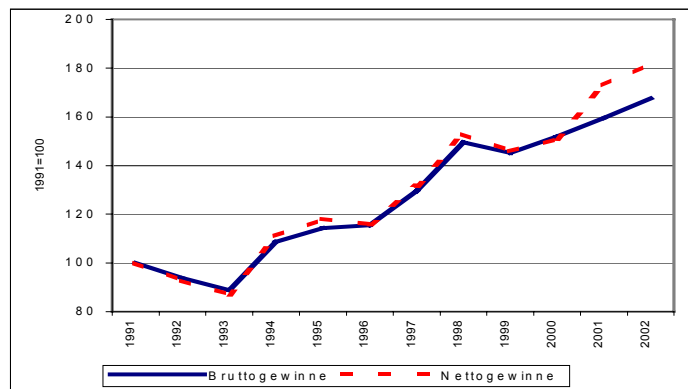
¹⁴ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 10/2003, S. 35f.

¹⁵ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 12/2002, S. 48.

Nach öffentlicher Umverteilung (Einkommens- und Vermögensteuer)¹⁶ stiegen die Nettogewinne um 82% (vgl. Abbildung 11). Das stärkere Wachstum der Nettogewinne ist das Ergebnis einer rückläufigen Steuerquote für Kapitalgesellschaften. Diese betrug in den Jahren 2001/2002 nur noch etwa 4,2%. Konjunkturunabhängig ist dies die Folge der rot-grünen Körperschaftsteuerreform. Die Steuerreform führte zu einem veränderten Ausschüttungsverhalten der Unternehmen bzw. zu einer Auflösung von Steuerguthaben. Die Einnahmen aus der Körperschaftsteuer sind im Jahr 2001 um mehr als 20 Mrd. Euro eingebrochen (vgl. Abbildung 12). Preisbereinigt (BIP-Deflator) betrug der Anstieg der Bruttogewinne 39,1% und das Wachstum der realen Nettogewinne 51%.

Abbildung 11:

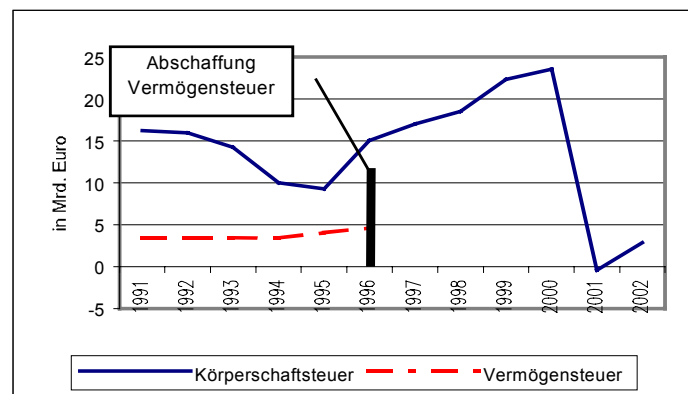
Entwicklung der Brutto- und Nettogewinne von Kapitalgesellschaften; 1991 bis 2002



Quelle: Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Abbildung 12:

Entwicklung der Körperschafts- und Vermögensteuer, 1991 bis 2002



Quelle: SVR Jahresgutachten 2003/2004, Tabelle 44

¹⁶ Hierbei handelt es sich um die Einkommens- und Vermögensteuer im Sinne der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und nicht in der Abgrenzung der Steuergesetzgebung. Das Statistische Bundesamt weist lediglich die direkten Steuern der Kapitalgesellschaften im engeren Sinne aus. Eine durchschnittliche Steuerbelastung aller Kapitalgesellschaften ist auf diesem Weg nicht zu berechnen.

Die Gewinne der Produktionsunternehmen stiegen stärker als die Gewinne der Banken und Versicherungen. Folglich sind die betrieblichen Liquiditätsreserven der produzierenden Unternehmen weiterhin sehr hoch. Die rückläufige Sach- und Geldvermögensbildung des Jahres 2001 hat konjunkturelle Ursachen. Das Geldvermögen der Produktionsunternehmen stieg von 1991 bis 2001 um insgesamt 176% (vgl. Tabelle 8). Die Bedeutung der monetären Vermögensbildung (Geldvermögen) nahm gegenüber der realen Vermögensbildung (Bruttoinvestitionen) der Produktionsunternehmen seit 1998 kontinuierlich zu. Dieser Anstieg war in erster Line auf die steigende Bedeutung von Beteiligungsinvestitionen zurückzuführen. Das Fusionsfieber hält weiter an.

Tabelle 8:

Vermögensbildung der Produktionsunternehmen¹

in Mrd. Euro

	Bruttoinvestitionen	Nettoinvestitionen	Geldvermögensbildung	Geldvermögen (Bestand)	Nettogeldvermögen (Bestand)
1991	204,3	80,4	71,3	782,8	-743,9
1992	203,4	67,3	37,4	805,7	-777,9
1993	182,4	38	55,1	952,5	-903,4
1994	195,1	45,9	52,9	1026,8	-896,6
1995	204,8	51,4	54,0	1109,6	-835,4
1996	198,4	41,7	71,2	1258,2	-903,4
1997	204,5	44,8	47,1	1417,9	-1008,8
1998	219,6	55,0	134,3	1599,4	-1140,6
1999	224,4	55,1	154,9	1914,8	-1367
2000	245,8	66,8	209,4	2106,6	-1296,7
2001	218,5	35,3	153,1	2161,5	-1203
2002	k.A.	17,2	87,8	k.A.	k.A.

1) ohne Kapitalgesellschaften der Wohnungswirtschaft, Banken und Versicherungen.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Finanzierungsrechnung, SVR-Jahresgutachten 2003/2004

Untermauert wird die These einer guten Liquiditätsausstattung der deutschen Unternehmen durch die Unternehmensstatistik der Deutschen Bundesbank.¹⁷ Die Eigenkapitalquote der erfassten Unternehmen¹⁸ lag im Jahre 2001 bei 17,5%. Großunternehmen und KMU weisen jedoch deutliche Unterschiede in der Eigenkapitalausstattung auf.

¹⁷ Deutsche Bundesbank, Statistische Sonderveröffentlichungen 5 und 6

¹⁸ Erfasst werden Unternehmen aller Rechtsformen aus den Branchen Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, verarbeitendes Gewerbe, Energie- und Wasserversorgung, Baugewerbe Handel und Verkehr.

Während der Anteil der Eigenmittel an der Bilanzsumme in Großunternehmen bei durchschnittlich 25% liegt, beträgt dieser Anteil in den KMUs lediglich 7,5%.¹⁹ Der Anteil der Eigenmittel der Unternehmen an den Sachanlagen liegt bei 70,5%. Als weiterer Indikator hoher Liquidität kann der Anteil der liquiden Mittel und kurzfristigen Forderungen an den kurzfristigen Verbindlichkeiten herangezogen werden. Dieser lag im Jahre 2001 bei 76,5%.²⁰

Die großen bundesdeutschen Unternehmen leiden unter keinem Kapitalmangel. Was fehlt sind rentable realwirtschaftliche Investitionsmöglichkeiten. Wenn investiert wird, dann zumeist in Unternehmensbeteiligungen und nicht in den Ausbau der eigenen Produktionsstätten. Die Ursache für die Investitionsflaute liegt in den pessimistischen Nachfrageerwartungen als Folge der unzureichenden Inlandsnachfrage.

2.3 Gewinne und Vermögen der privaten Haushalte

Der Sektor private Haushalte umfasst neben den Lohneinkommen auch die Einkommen von Einzelunternehmern, Selbständigen und Freiberuflern sowie die privaten Einkommen aus Vermietung und Eigennutzung von Wohnungen. Der Unternehmensgewinn der privaten Haushalte setzt sich zusammen aus dem Selbständigeneinkommen zuzüglich der empfangenen und abzüglich der geleisteten betrieblich bedingten Zinsen. Die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte umfassen Zinsen und Dividenden aus privaten Geldvermögen, empfangene Vermögenseinkommen aus Versicherungsverträgen sowie aus Personengesellschaften entnommene Gewinne.

Die Gewinn- und Vermögenseinkommen der privaten Haushalte stiegen im Betrachtungszeitraum um insgesamt 48%. Abzüglich der Gewinnsteuern (veranlagte Einkommenssteuer und andere Steuern auf private Einkommen) verlief der Anstieg der Nettogewinn und Vermögenseinkommen mit 51,6% dynamischer als das Wachstum der Bruttogewinne (vgl. Tabelle 9). Diese Entwicklung ist das Ergebnis einer Politik der Reichtumpflege. Sowohl unter der konservativ-liberalen Regierungskoalition als auch unter der Schröder-Regierung wurde die Abgaben- und Steuerbelastung der Unternehmen und Vermögensbesitzer fortlaufend gesenkt. Preisbereinigt stiegen die Nettogewinn- und Vermögenseinkommen in den letzten 10 Jahren um 25,2%.

Treibende Kraft hinter dem Anstieg der Gewinn- und Vermögenseinkommen war das Wachstum der Vermögenseinkommen. Beachtenswert bleibt jedoch auch die Tatsache, dass in der konjunkturellen Schwächeperiode der Jahre 2001 und 2002 die Selbständigenein-

¹⁹ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht 10/2003, S. 44.

²⁰ Ungeachtet der empirischen Fakten vertritt der BDI auch weiterhin die Auffassung, dass die Eigenkapitalbasis deutscher Unternehmen als Risikopuffer und Investitions- wie Innovationsgrundlage zu schwach sei (vgl. BDI: Für ein attraktives Deutschland, Freiheit wagen – Fesseln sprengen, Entwurf zum BDI-Reformkongress, 22.9.2003, S. 10.)

kommen um durchschnittlich 2,1% zunehmen. Die Vermögenseinkommen der privaten Haushalte stiegen im Betrachtungszeitraum stärker als die privaten Gewinneinkommen. Während sich das Bruttovermögenseinkommen von 124 Mrd. Euro im Jahre 1991 auf 206 Mrd. Euro im Jahr 2002 um insgesamt 66% erhöhte, stiegen die Bruttogewinne um lediglich 35,6%. Folglich hat sich der Anteil des Vermögenseinkommens am gesamten Gewinn- und Vermögenseinkommen erhöht. Er stieg von 40,6% auf 45,6%. Dieser Trend einer Zunahme der Vermögenseinkommen ist seit 30 Jahren ungebrochen.

Tabelle 9:

Entwicklung der Brutto- und Nettogewinne von privaten Haushalten und Organisationen ohne Erwerbscharakter

	Gewinn- und Vermögenseinkommen		Netto-Gewinn- und Vermögenseinkommen		Reale Netto-Gewinn- und Vermögenseinkommen ¹	
	in Mrd. Euro	1991=100	in Mrd. Euro	1991=100	in % ²	1991=100
1991	305,2	100,00	270,4	100,0		100
1992	318,9	104,5	282,9	104,6	-0,4	99,6
1993	324,0	106,2	287,2	106,2	-2,1	97,5
1994	346,3	113,5	310,4	114,8	5,4	102,8
1995	358,4	117,5	328,5	121,4	3,7	106,6
1996	367,6	120,5	340,6	125,9	2,6	109,3
1997	389,8	127,8	364,8	134,9	6,4	116,3
1998	408,5	133,9	377,1	139,4	2,2	118,9
1999	429,1	140,6	391,4	144,7	3,3	122,8
2000	438,6	143,7	392,8	145,3	0,6	123,6
2001	462,4	151,4	414,2	153,3	4,1	128,6
2002	451,8	148,0	409,6	151,6	-2,7	125,2

1) bereinigt mit dem BIP-Deflator

2) Veränderung zum Vorjahr

Quelle: Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Das Ergebnis dieses Trends ist der Aufbau eines beeindruckenden privaten Immobilien-, Gebrauchs- und Geldvermögens. Das Bruttogesamtvermögen der privaten Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland belief sich für das Jahr 1997 auf 14 Billionen DM (7,1 Billionen Euro) und betrug somit das 9-fache des Gesamtvolumens aus dem Jahre 1970. Abzüglich der Restschulden ergibt sich ein privates Nettovermögen in Höhe von 12 Billionen DM (6,1 Billionen Euro). Größter Einzelposten ist mit über 50% das Immobilienvermögen. Die Bedeutung des Geldvermögens ist in den letzten 30 Jahren kontinuierlich gestiegen. Sein Anteil am Gesamtvermögen betrug 1997 etwa 38%.

Tabelle 10:

Vermögen der privaten Haushalte und privater Organisationen ohne Erwerbszweck, 1970 bis 1997

Angaben in Mrd. DM¹

	1970	1980	1990	1993 ⁶	1997
Immobilienvermögen²	811	2402	5082	6055	7092
Gebrauchsvermögen³	209	617	1123	1399	1618
Geldvermögen⁴	518	1475	3198	3933	5359
= Bruttovermögen	1538	4494	9403	11388	14068
- Verbindlichkeiten⁵	207	615	1096	1343	1822
= Nettovermögen	1331	3879	8307	10045	12247

1 Ab 1990 Gesamtdeutschland

2 Wohnbauten (nach Berücksichtigung der Abschreibungen) und anteilige Grundstücke zu Wiederbeschaffungspreisen.

3 Bewertet zu Wiederbeschaffungspreisen abzüglich Abschreibungen.

4 Wertpapiere sind zu Tageskursen bewertet.

5 Bestehend aus Konsumenten- und Wohnungsbauschulden.

6 Die Werte für 1993 umfassen nicht die privaten Organisationen ohne Erwerbszweck

Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsberichte 1993 bis 1999, Stein 2000

II Personelle Einkommensverteilung

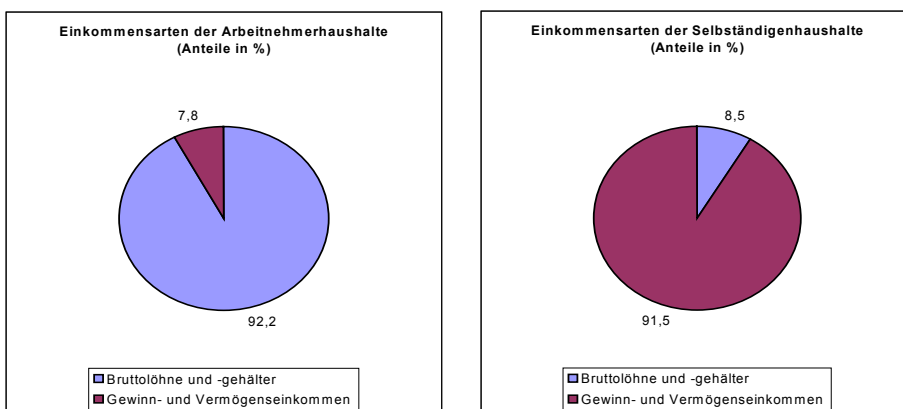
Während die funktionelle Einkommensverteilung die Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital) in den Mittelpunkt ihrer Untersuchung rückt, betrachtet die personelle Einkommensverteilung die Verteilung auf unterschiedliche sozioökonomischer Haushaltsgruppen. Auf diese Weise wird der Sachverhalt berücksichtigt, dass derselbe Haushalt über unterschiedliche Einkommensarten verfügen kann. Arbeitnehmerhaushalte beziehen Vermögenseinkommen und Selbständigenhaushalte können ein Einkommen aus abhängiger Beschäftigung erzielen. Die personelle Einkommensverteilung bildet die tatsächliche Wohlfahrtsposition der Haushalte besser ab als ihre funktionelle Variante. Aber erst durch die Untersuchung beider Arten der Verteilungsanalyse ergibt sich ein umfassenderes Bild der Einkommens- und Vermögenssituation in Deutschland.

1. Entwicklung der Einkommen aus Arbeitnehmer- und Selbständigenhaushalten

Die Bruttoeinkommen (Bruttolöhne und -gehälter sowie Gewinn- und Vermögenseinkommen) der Arbeitnehmerhaushalte sind zwischen 1991 und 2002 um insgesamt 35% angestiegen. Preisbereinigt betrug die Steigerung 7% und lag damit leicht über dem Anstieg der realen Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer (5,8%). Der Anteil der Gewinn- und Vermögenseinkommen von Arbeitnehmerhaushalten ist sehr gering. Im Jahre 2002 betrug er lediglich 7,8% (vgl. Abbildung 13). Die dominante Einkommensquelle von Arbeitnehmerhaushalten ist weiterhin das Einkommen aus abhängiger Beschäftigung.

Abbildung 13a, b:

Einkommensarten der Haushalte



Quelle: Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

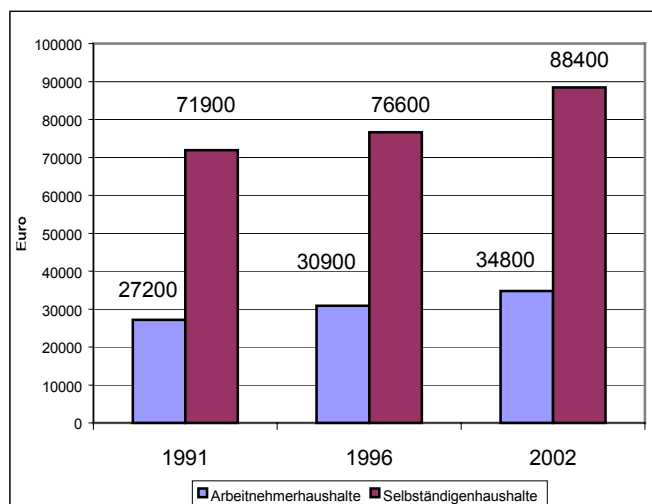
Die Bruttoeinkommen der Selbständigenhaushalte stiegen im Betrachtungszeitraum um 27%. In den Selbständigenhaushalten überwiegt mit 91,5% erwartungsgemäß das Gewinn- und Vermögenseinkommen als zentrale Einkommensquelle. Die Einkommensunterschiede zwischen Arbeitnehmer- und Selbständigenhaushalten sind sehr stark ausgeprägt. Im Jahr 2002 erzielten Selbständigenhaushalte im Durchschnitt das 2,3-fache Bruttoeinkommen von Arbeitnehmerhaushalten.

Das Nettoeinkommen der Selbständigenhaushalte stieg mit 23 % geringer, als das Nettoeinkommen der Arbeitnehmerhaushalte (28 %). Preisbereinigt lag der Anstieg der Nettoeinkommen der Arbeitnehmerhaushalte bei 1 %, während die Nettoeinkommen der Selbständigenhaushalte um 3 % zurückgingen (Preise von 2000).

Abbildung 14:

Nettoeinkommen der Haushalte, 1991 bis 2002

Jahreseinkommen



Quelle: Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Die Nettoeinkommensunterschiede zwischen Selbständigen- und Arbeitnehmerhaushalten sind stärker ausgeprägt als die Bruttoeinkommensdifferenzen. Im Jahr 2002 verdienten die Selbständigenhaushalte netto das 2,5-fache der Arbeitnehmerhaushalte (vgl. [Abbildung 14](#)). Dieser Abstand hatte sich im Zeitablauf vergrößert. Dieser Sachverhalt wirft ein Licht auf die Be- und Entlastungseffekte der vergangenen Steuerreformen. Die Belastung der Selbständigenhaushalte mit Sozialabgaben und direkten Steuern ist in den letzten 12 Jahren kontinuierlich zurückgegangen.

„Die Bestandsaufnahme und Analyse der Entwicklung in Deutschland bis 1998 macht in fast allen Lebensbereichen deutlich, dass soziale Ausgrenzung zugenommen und Verteilungsgerechtigkeit abgenommen hat“

Erster Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung 2001, S.XV

2. Wachsende Ungleichheit

Marktwirtschaften sind Wirtschaftsordnungen, die aus sich selbst heraus Ungleichheit produzieren. Wie die Geschichte des Wohlfahrtsstaats dokumentiert reduziert sozialstaatliche Regulierung diese Ungleichheit. Folglich ist es nur die logische Konsequenz, wenn in einer Phase des massiven Sozialabbaus die Ungleichheit steigt. Die Unterschiede in den Einkommen vor öffentlicher Umverteilung haben sich in den letzten zwei Jahrzehnten sowohl für abhängig Beschäftigte als auch für Selbständige vergrößert. Die Ungleichheit in der Verteilung der Bruttoeinkommen, gemessen mit Hilfe des Gini-Koeffizienten, hat im Zeitraum von 1973 bis 1998 in Westdeutschland zugenommen (vgl. Tabelle 11). Der Gini-Koeffizient ist ein in der Wirtschaftswissenschaft allgemein anerkanntes Ungleichheitsmaß. Sein Wertebereich liegt zwischen 0 und 1, wobei 1 das Maximum an Ungleichheit zum Ausdruck bringt. Die starken Schwankungen des Gini-Koeffizienten für die Bruttoeinkommen aus selbständiger Tätigkeit fallen aufgrund der heterogenen Zusammensetzung der Selbständigen stärker aus als bei den abhängig Beschäftigten. Die zunehmende Ungleichheit der Arbeitnehmereinkünfte ist insbesondere auf die Erosion des Normalarbeitsverhältnisses zurückzuführen. Die Zunahme von Teilzeitarbeit, geringfügiger Beschäftigung und Perioden temporärer Arbeitslosigkeit führte zu größeren Unterschieden in den Einkommensniveaus der Arbeitnehmer. Der Anstieg der Ungleichheit der Einkommen aus selbständiger Tätigkeit erklärt sich u.a. aus der Einkommensspreizung infolge „neuer Selbständigkeit“. Hohe Einkommen von Selbständigen aus der IT-Branche und den neuen Medien stehen Niedrigeinkommen selbständiger Fahrradkurier, Fensterputzer, etc. gegenüber.

Tabelle 11:

Entwicklung der Verteilung der Bruttoeinkommen aus unselbständiger und selbständiger Tätigkeit (Westdeutschland)

	Gini-Koeffizient		
	Bruttoeinkommen aus unselbständiger Tätigkeit	Bruttoeinkommen aus selbständiger Tätigkeit	Bruttoeinkommen aus Vermögen
1973	0,2972	0,4632	0,5838
1978	0,2985	0,5057	0,5575
1983	0,3065	0,5001	0,5495
1988	0,3156	0,4799	0,5134
1993	0,3169	0,5034	0,5220
1998	0,3197	0,4707	0,4003

Quelle: Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS), in Anlehnung an Hauser/Becker 2002, S. 80f.

Eine bessere Darstellung der tatsächlichen Wohlfahrtssituation des Einzelnen ermöglicht das Konzept des Äquivalenzeinkommens. Im Mittelpunkt der personellen Verteilungsanalyse steht nun nicht mehr die einzelne Einkommensart sondern der einzelne Haushalt. Dieser hat unterschiedliche Einkommensquellen unterschiedlicher Haushaltsmitglieder. Diese werden zu einem Haushaltseinkommen zusammengefasst. Das auf diese Weise ermittelte Gesamteinkommen des Haushaltes wird unter Berücksichtigung der Haushaltsgröße und des unterschiedlichen Bedarfs der einzelnen Haushaltsmitglieder²¹ zu einem Pro-Kopf-Einkommen umgerechnet (Marktäquivalenzeinkommen). Auf diese Weise können auch Aussagen über die Gesamtverteilung getroffen werden. Durch die Einbeziehung sozialer Transferleistungen, Übertragungen privater Versicherungen, direkten Steuern, Sozialversicherungsbeiträgen, etc. ergibt sich ein Nettoäquivalenzeinkommen.²²

Wie bereits aus der Untersuchung der einzelnen Einkommensarten abgeleitet werden konnte, hat sich die Ungleichheit in der Verteilung der Markteinkommen bezogen auf die Gesamtbevölkerung der Bundesrepublik Deutschland zwischen 1973 und 1998 erhöht (vgl. Tabelle 12). Gleiches gilt für die Nettoeinkommen. Die verteilungspolitischen Eingriffe von staatlicher Seite konnten folglich den Trend einer zunehmenden Ungleichheit in der Einkommensverteilung nicht aufhalten. Im Jahre 1998 verfügten die reichsten 10% der Haushalte über etwa 22% des Gesamteinkommens. Die unteren 40% hingegen lediglich über 23,5% (vgl. Abbildung 15).

Tabelle 12:

Entwicklung der Verteilung der Marktäquivalenzeinkommen und der Nettoäquivalenzeinkommen (Alte OECD-Skala)

	Gini-Koeffizient	
	Marktäquivalenzeinkommen	Nettoäquivalenzeinkommen
1973	0,3860	0,2481
1978	0,4300	0,2473
1983	0,4301	0,2502
1988	0,4503	0,2527
1993	0,4425	0,2670
1998	0,4435	0,2696

Quelle: EVS, in Anlehnung an Hauser/Becker 2002, S. 80f.

²¹ Die Gewichtung erfolgt Hilfe der alten OECD-Skala, die tendenziell der Bedarfsmessung im Rahmen der Regelsatzverordnung des Bundessozialhilfegesetzes entspricht.

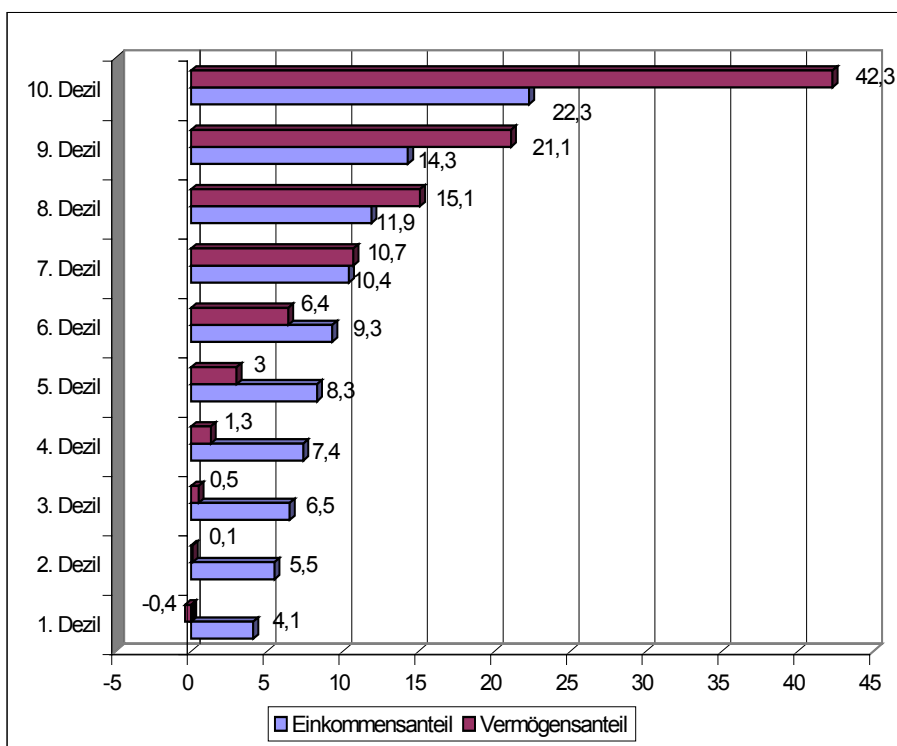
²² Für die genaue Berechnung siehe Hauser/Becker 2002, S. 32ff.

Eine ungleiche Verteilung der Einkommen verstärkt eine ungleiche Vermögensverteilung. Die Vermögensbildung bestimmt sich u.a. durch die Einkommenshöhe und die Höhe der Sparquote. Ungleichheiten in der Vermögensverteilung verschärfen sich ohne staatliche Eingriffe. Denn große Vermögen wachsen absolut und relativ schneller als kleinere und mittlere Vermögen. Die Konzentration des Vermögensbesitzes in der Bundesrepublik Deutschland ist bereits weit vorangeschritten. Die reichsten 10% der Haushalte halten 42% des gesamten Nettovermögens in ihren Händen. In Deutschland gibt es 1,5 Mio. Millionärshaushalte. Die ärmsten 50% der privaten Haushalte verfügen über lediglich 4,5 des Nettovermögens (vgl. Abbildung 15).

Abbildung 15:

Einkommens- und Vermögensverteilung 1998

Anteil in %



Einkommens und Vermögensverteilung müssen in der Graphik getrennt betrachtet werden. Die Personengruppen sind nicht identisch.

Nettoäquivalenzeinkommen nach alter OECD Skala

Vermögen: Privatvermögen im engeren Sinne umfasst das Kapitalerträge bringende und vererbare Vermögen privater Haushalte. Nicht enthalten sind Ansprüche an die betriebliche Altersversorgung, an die staatliche soziale Sicherung, langlebige Konsumgüter, Betriebsvermögen, Humankapital sowie Bargeld und Guthaben auf Girokonten.

Quelle: EVS, in Anlehnung an Hauser/Becker 2002, S.104.

Welcher Grad der Einkommens- und Vermögensdifferenzierung ökonomisch wünschenswert ist, bleibt eine äußerst umstrittene Frage. Ein negatives Austauschverhältnis zwischen Gleichheit in der Einkommensverteilung und ökonomischer Effizienz ist empirisch nicht quantifiziert. Folglich ist es in erster Linie eine politische Frage, welches Ausmaß an gesellschaftlicher Ungleichheit akzeptiert wird.

Aus gewerkschaftlicher Sicht ist die steigende Ungleichheit in der Einkommensverteilung bedenklich, da erstens diese Einkommensunterschiede nicht überwiegend auf individuellen Leistungsunterschieden basieren und zweitens damit die Lebens- und Entwicklungschancen der zukünftigen Generation unterschiedlich verteilt werden.²³ Unterschiedliche Qualifikationen und Arbeitszeiten zeigen sich nur zu einem geringfügigen Teil für die unterschiedlichen Einkommensniveaus verantwortlich. Ausschlaggebend sind vielmehr die soziale Herkunft, das Geschlecht, die sozialen Netzwerke der Erwerbstätigen, bzw. bestimmte außerhalb des Einflusses des einzelnen Erwerbstätigen liegende Marktkonstellationen (IT-Boom; Musikbranche, etc.). Dieser Trend hat sich in den 90er Jahren verschärft.²⁴ Die sich aus der unterschiedlichen Einkommen- und Vermögensausstattung ergebenden unterschiedlichen Lebens- und Entwicklungschancen wirken generationsübergreifend. Während die Spitzenverdiener ihren Kindern alle Möglichkeiten finanzieller Unterstützung hinsichtlich ihres schulischen und beruflichen Werdeganges offen halten können, wird in den unteren und mittleren Einkommenschichten Bildung wieder verstärkt vom Geldbeutel abhängen.

²³ Dieser Trend wird durch die ungleiche Vermögensverteilung weiter verschärft.

²⁴ Siehe Pisa-Studie; Potsdamer Elitenstudie.

III Gewerkschaftspolitische Schlussfolgerungen

1. Die Analyse der funktionellen Einkommensverteilung für die 90er Jahre zeigt, dass sich die relative Wohlstandposition der Arbeitnehmerinnen seit 1991 verschlechtert hat. Stattgefunden hat eine Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten. Die Gewerkschaftsbewegung konnte im letzten Jahrzehnt den volkswirtschaftlichen Verteilungsspielraum nicht mehr voll ausschöpfen. Konsequenz dieser Entwicklung ist eine unzureichende Dynamik des privaten Konsums mit der Folge einer chronischen Wachstumsschwäche der deutschen Volkswirtschaft. Eine kollektive Lohnpolitik, die den Verteilungsspielraum wieder auszuschöpfen vermag, bleibt Zielsetzung zukünftiger Tarifpolitik. Das die Zielerreichung aufgrund der schlechten strukturellen Voraussetzungen (Massenarbeitslosigkeit, Auflösung des Normalarbeitsverhältnisses, etc.) in den letzten Jahren nicht leichter geworden ist, stellt eine schwierige Herausforderung dar.
2. Die Entwicklung der Lohnstückkosten belegt, dass Deutschland auf der gesamtwirtschaftlichen Ebene über kein Arbeitskostenproblem verfügt. Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Volkswirtschaft hat sich fortlaufend verbessert. Die moderate Lohnstückkostenentwicklung verschärft hingegen den Konkurrenzkampf innerhalb der Mitgliedsstaaten des EWS und setzt die nationalen Gewerkschaften unter einen lohnpolitischen Anpassungsdruck. Diese Abwärtsspirale gilt es perspektivisch zu durchbrechen.
3. Der relativ starke 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 stagniert folglich die unternehmerische Investitionstätigkeit. Die Formel: mehr Gewinne - mehr Investitionen - mehr Beschäftigung hat keine empirische Relevanz. Der steigende Anteil der Gewinn- und Vermögenseinkommen am Volkseinkommen schwächt die Binnennachfrage ist somit eine Ursache der chronischen Wachstumsschwäche.
4. Die Gewinn- und Vermögenseinkommen werden durch die öffentliche Umverteilung deutlich privilegiert. Die Finanzierung öffentlicher Aufgaben erfolgt zunehmend auf den Schultern der Arbeitnehmerschaft. Ein deutlicher Bruch dieses Trends wurde unter der rot-grünen Koalition nicht vollzogen. Vor dem Hintergrund der ungleichen Steuerlast ist eine stärkere steuerliche Belastung hoher Einkommen unabdingbar. Hierfür ist die Wie-

dereinführung der Vermögenssteuer und die Erhöhung der Erbschaftssteuer ein erster Schritt.

5. Die zunehmende Ungleichheit in der personellen Einkommensverteilung hat in den letzten Jahren zu einer abnehmenden Chancengleichheit geführt. Es ist Aufgabe des staatlichen Steuer- und Transfersystems, die Ergebnisse der marktgeleiteten Verteilung von Einkommen zu modifizieren. Der Umbau des Steuer- und Transfersystems hat die Steigerung in der Ungleichheit der Nettoeinkommensverteilung nicht verhindern können. Die aktuelle Debatte über soziale Gerechtigkeit im 21. Jahrhundert muss vom Kopf auf die Füße gestellt werden. Ein Verzicht auf Verteilungsgerechtigkeit bedeutet unter den Bedingungen einer steigenden Ungleichheit in der Einkommensverteilung die Akzeptanz zunehmend ungleicher Lebens- und Entwicklungschancen.

**Aktuelle Ausgaben
aus den Jahren 2001 bis 2003
zu folgenden Themen:**

- 06/01 Zur Einkommensentwicklung in Deutschland: Arbeitnehmerkaufkraft seit 1991 stetig gesunken (Tabellen, Erläuterungen, Kommentare und Schaubilder)
- 07/01 Offensive Strategien für mehr Wachstum und Beschäftigung; Vorschläge des DGB für einen wirtschafts- und beschäftigungspolitischen Strategiewandel
- 08/01 Das ABC von 41 Lohnsteuer-Grundbegriffen 2002
- 01/02 Optimal vorsorgen
– Die neue betriebliche und private Altersvorsorge
- 02/02 Arbeitnehmersteuern hoch -
Unternehmersteuern runter
- 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