

**Deutscher
Gewerkschaftsbund**

Bundesvorstand

**Abteilung
Struktur- und Umweltpolitik**

06/01- 18.09.01

Stand August 2001

Zur Einkommensentwicklung in Deutschland: Arbeitnehmerkaufkraft seit 1991 stetig gesunken

**Tabellen, Erläuterungen, Kommentare
und Schaubilder**

Inhaltsverzeichnis

I. Arbeitnehmereinkommen, Lohnquote und Lohnstückkosten	2
1. Löhne und Gehälter: Arbeitnehmerkaufkraft seit 1991 jahres-	
durchschnittlich um 0,7 v. H. gesunken.....	2
2. Lohnquote 2000 in etwa auf dem Niveau am Anfang der 70er	
Jahre	8
3. Lohnstückkostenentwicklung zeigt kontinuierliche Lohnzu-	
rückhaltung der Arbeitnehmer – kein Konflikt mit Geldpolitik	11
4. Anstieg der Lohnstückkosten geringer als im Ausland.....	13
II. Entwicklung der Gewinne und Kapitalrendite	15
1. Unternehmens- und Vermögenseinkommen, Brutto- und	
Nettogewinne deutlich gestiegen.....	15
2. Netto-Kapitalrenditen seit langer Zeit zweistellig.....	19
3. Entwicklung der Kapitalrendite hielt mit Ausland Schritt	21
4. Reichlich Eigenmittel für die Investitionen	23
III. Arbeits- und Kapitaleinkommen im Vergleich.....	24
1. Keine gerechte Einkommensteilhabe der Arbeitnehmer an	
der Wirtschaftsentwicklung seit den achtziger Jahren	24
2. Stückgewinne stiegen stärker als Lohnstückkosten.....	27
IV. Beschäftigungspolitische Schlussfolgerungen	29
1. Zu schwaches Wachstum ist die Ursache für Arbeitslosigkeit	29
2. Massenkaukraft stagniert: Schwaches Wachstum in den	
90ern.....	30
3. Gesamtwirtschaftliche Konzeption für mehr Wachstum gefor-	
dert.....	32
Anhang.....	34
Schaubilder zu Tabellen 1 bis 11	

Vorbemerkung

Das Jahr 2000 war in vielerlei Hinsicht ein bedeutsames Jahr. Zum einen war es ein robustes Wachstumsjahr. Mit einer Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Produktion von 3 v. H. wurde das höchste Wachstum in Deutschland seit fast einem Jahrzehnt erzielt. Besonders dynamisch entwickelten sich wegen der Abwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar und der insgesamt kräftigen Expansion der Weltwirtschaft die Exporte. Im Zuge der anziehenden Nachfrage aus dem Ausland wurde auch wieder verstärkt in neue Maschinen investiert. Demgegenüber ging die Bautätigkeit weiter zurück. Zum anderen war das Jahr 2000 aber auch das Jahr einer Ölpreiskrise; der Preis für ein Barrel Rohöl verteuerte sich von rund 10 US-Dollar im Februar 1999 auf 35 US-Dollar im Herbst 2000. Die Verteuerung der Energie bedeutete einen Verlust an Kaufkraft, die – wie schon in den Vorjahren – nur verhalten stieg. Die Gewerkschaften zeigten aber gesamtwirtschaftliches Verantwortungsbewusstsein gegenüber dem externen Angebotsschock steigender Ölpreise und akzeptierten einen Kaufkraftentzug von 1 v. H. Erleichtert wurde diese Situation für die privaten Haushalte durch die Steuerreform, die erstmals nach drei Jahren ermöglichte, dass der reale Nettoverdienst stieg. So konnte die Arbeitnehmerkaufkraft trotz eines Anstiegs des Preisindex für die Lebenshaltung auf dem Niveau von 1999 gehalten werden. Die Lohnquote hat 99/2000 aufgrund der zunehmenden Beschäftigung leicht zugenommen. Die Arbeitseinkommen sind stärker gestiegen als die Gewinne. Dies ist auf die höheren Kosten für Energie sowie auf den geringeren Anstieg der Produktivität gegenüber dem realen Arbeitnehmerentgelt zurückzuführen.

Das kräftige Wachstum wird sich in diesem Jahr nicht weiter fortsetzen, da die Weltkonjunktur weiterhin nur wenig expandiert. Bei rückläufigem Außenbeitrag, also zurückgehenden Exporterlösen, lässt die konjunkturelle Dynamik nach, da die Binnenkonjunktur nicht robust genug ist. Die Wirtschaftspolitik in Deutschland und in Europa muss sich zukünftig sowohl auf Exportförderung als auch vermehrt auf den privaten Konsum und die Investitionsentwicklung im Binnenmarkt konzentrieren. Statt dessen fordern die Arbeitgeberverbände weitere Lohnzurückhaltung und Strukturreformen ein. Die Erfahrungen mit der einseitig angebotsorientierten Politik der neunziger Jahre haben gezeigt, dass allein mit Strukturreformen die erhofften Wachstumsimpulse nicht erzielt werden. Die Überwindung der Beschäftigungskrise benötigt vielmehr gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen, die ein spannungsfreies und kräftiges Wachstum bei Preisstabilität ermöglichen. Die Forderungen nach Lohnzurückhaltung und nach Strukturreformen zur Stimulierung sind also nur vorgeschoben. Das primäre Ziel der Argumentation ist eine Umverteilung zu Lasten der abhängig Beschäftigten.

Das in diesem Heft verwendete Zahlenmaterial beruht im wesentlichen auf der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) der Bun-

desrepublik Deutschland, die vom Statistischen Bundesamt ausgewiesen wird. Im Zuge der Harmonisierung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen in Europa hat das Statistische Bundesamt die VGR in Deutschland auf das neue Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 1995 umgestellt. Diese Umstellung erfolgte im Zuge einer ohnehin anstehenden umfassenden Revision. Allerdings wurden die Zeitreihen nach dem neuen System vorerst bis in das Jahr 1991 zurückgerechnet.

Wir haben uns entschieden, dennoch auf lange Reihen seit 1980 nicht zu verzichten. Es muss allerdings festgestellt werden, dass der durch den Übergang auf Gesamtdeutschland entstehenden Bruch im Jahr 1991 durch die Änderung der Systematik zu diesem Zeitpunkt noch verstärkt wird. Dies hat zur Folge, dass die Zahlen vor und nach der Vereinigung daher nur bedingt vergleichbar sind.

Die Struktur der Darstellung hat sich gegenüber den Vorjahren ein wenig verändert. Im Kapitel I finden sich zunächst Reihen zur Lohnseite der Einkommensverteilung, Kapitel II widmet sich der Unternehmens- bzw. Kapitaleseite. Im Kapitel III wird ein Vergleich durchgeführt. Beschäftigungspolitische Konsequenzen werden schließlich in Kapitel IV gezogen. Zu jeder Tabelle wurden Schaubilder erstellt.

I. Arbeitnehmereinkommen, Lohnquote und Lohnstückkosten

1. Löhne und Gehälter: Arbeitnehmerkaufkraft seit 1991 jahresdurchschnittlich um 0,7 v. H. gesunken

Im Jahr **2000** sind die **realen**¹, d. h. preisbereinigten, **Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer um 0,4 v. H. gesunken. Seit 1991 ergibt sich ein Gesamtzuwachs von lediglich 2,0 v. H.** (vgl. Tabelle 1). In den Jahren 1993 und 1994 sowie 1997 ist der Bruttorealloon ebenfalls zurückgegangen. Allerdings ist dem geringen Bruttorealloonzuwachs von 2,0 v. H. im betrachteten Zeitraum 1991 – 2000 ein Rückgang der geleisteten Arbeitsstunden je Arbeitnehmer von 5,5 v. H. hinzuzurechnen. Im Jahr 2000 sind die **nominalen Nettolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer** gegenüber 1999 mit 1,9 v. H. im genau denselben Ausmaß wie die Lebenshaltung aller privaten Haushalte angestiegen, d. h., der Nettorealloon ist gleichgeblieben (noch Tabelle 1). Die entlastende Wirkung der Steuerreform führte somit zu einer etwas günstigeren Entwicklung der Nettolöhne als der Bruttolöhne.

¹ Zur Berechnung der **realen** Veränderung siehe Anhang, Seite 34

Seit 1991 hat sich die Arbeitnehmerkaufkraft um jahresdurchschnittlich 0,7 v. H. verschlechtert. Insgesamt gesehen handelt es sich um einen Rückgang der Kaufkraft seit 1991 um 5,9 v. H.

Dieser Rückgang ist äußerst bedenklich. In diesen 10 Jahren war der Nettoreallohn von 1994 bis 1998 rückläufig. Allerdings muss auch hier noch einmal auf den Rückgang der geleisteten Arbeitsstunden je Arbeitnehmer von 5,5 v. H. hingewiesen werden.

Die rückläufigen Nettolöhne bleiben somit noch deutlich hinter dem schon sehr schwachen, jährlich durchschnittlichen Anstieg der Bruttolöhne von 0,2 v. H. seit 1991 zurück. Die Ursache für diesen Rückstand und die fallende Kaufkraft der Arbeitnehmer in diesem langen Zeitraum war neben der geringen Bruttolohnerhöhung die zunehmende Steuer- und Sozialversicherungsbelastung der Arbeitnehmer. So machten die durchschnittlichen Abzüge an Steuer- und Sozialversicherungsbeiträgen von den Bruttolöhnen und -gehältern pro Arbeitnehmer im Jahre 1991 noch 30,5 v. H. aus; im Jahre 2000 waren es 35,8 v. H.

Tabelle 1 a

Brutto-, Netto- und Realverdienste je beschäftigten Arbeitnehmer Deutschland – Monatsdurchschnitt –

	Nominale Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer monatlich		Nominale Nettolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer monatlich		Preissteigerungen ¹⁾	Reale Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer		Reale Nettolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer	
	DM	Veränderung in v. H.	DM	Veränderung in v.H.		1990 = 100	Veränderung in v.H.	1990 = 100	Veränderung in v. H.
1991 ²⁾	3.309		2.301			100,0		100,0	
1992	3.571	7,9	2.441	6,1	5,1	102,7	2,7	101,0	1,0
1993	3.727	4,4	2.557	4,7	4,5	102,6	-0,1	101,2	0,2
1994	3.802	2,0	2.562	0,2	2,7	101,9	-0,7	98,7	-2,5
1995	3.923	3,2	2.582	0,8	1,8	103,3	1,4	97,7	-1,0
1996	3.981	1,5	2.579	-0,1	1,4	103,4	0,1	96,3	-1,5
1997	3.990	0,2	2.547	-1,2	1,9	101,7	-1,6	93,3	-3,1
1998	4.031	1,0	2.574	1,1	1,0	101,8	0,1	93,4	0,1
1999	4.079	1,2	2.608	1,3	0,6	102,4	0,6	94,1	0,7
2000	4.141	1,5	2.658	1,9	1,9	102,0	-0,4	94,1	0,0
Durchschnitt 2000/91		2,5		1,6	2,3		0,2		-0,7

1) Anstieg des Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte.

2) Bereinigt um einen Großteil der extrem hohen Zahl von Kurzarbeitern von 1991 (1,62 Mio.) in Ostdeutschland

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

**Brutto-, Netto- und Realverdienste je beschäftigten Arbeitnehmer
Westdeutschland¹⁾
- Monatsdurchschnitt -**

10-Jahres- durchschnitt bzw. Jahr	Nominale Bruttolöhne u. - gehälter je Arbeit- nehmer monatlich		Nominale Nettolöhne u. -gehälter je Arbeitnehmer monatlich		Preis- steige- rungen ¹⁾	Reale Bruttolöhne u. -gehälter je Arbeit- nehmer		Reale Nettolöhne u. -gehälter je Arbeit- nehmer	
	DM	Verände- rung in v. H.	DM	Verände- rung in v. H.		1980 = 100	Verände- rung in v. H.	1980 = 100	Verände- rung in v. H.
alte Bundesländer einschl. Westberlin									
1960/50		7,8		7,3	1,9		5,8		5,3
1970/60		8,5		7,6	2,7		5,6		4,8
1980/70		7,9		7,0	5,1		2,7		1,8
1990/80		3,5		3,3	2,6		0,9		0,7
2000/91		2,0		x	2,0		0,0		x
1980	2.474	6,6	1.765	5,2	5,4	100,0	1,1	100,0	-0,2
1981	2.593	4,8	1.847	4,6	6,3	98,6	-1,4	98,4	-1,6
1982	2.695	3,9	1.904	3,1	5,3	97,3	-1,3	96,4	-2,1
1983	2.781	3,2	1.948	2,3	3,4	97,1	-0,2	95,4	-1,1
1984	2.865	3,0	1.986	2,0	2,3	97,8	0,7	95,0	-0,3
1985	2.949	2,9	2.020	1,7	2,2	98,5	0,7	94,6	-0,5
1986	3.055	3,6	2.100	4,0	-0,2	102,3	3,8	98,5	4,2
1987	3.151	3,1	2.144	2,1	0,3	105,1	2,8	100,3	1,8
1988	3.245	3,0	2.216	3,4	1,2	107,0	1,8	102,4	2,1
1989	3.343	3,0	2.261	2,0	2,8	107,2	0,2	101,7	-0,7
1990	3.501	4,7	2.434	7,7	2,7	109,3	2,0	106,6	4,8
1991	3.712	6,0	2.505	2,9	3,6	111,9	2,3	105,9	-0,7
alte Bundesländer ohne Westberlin									
1991	3.580		x	x		111,9		x	x
1992	3.822	6,8	x	x	4,0	114,9	2,7	x	x
1993	3.931	2,8	x	x	3,6	114,1	-0,7	x	x
1994	3.987	1,4	x	x	2,7	112,7	-1,2	x	x
1995	4.100	2,8	x	x	1,7	113,9	1,1	x	x
1996	4.153	1,3	x	x	1,3	114,0	0,0	x	x
1997	4.159	0,1	x	x	1,9	112,0	-1,7	x	x
1998	4.196	0,9	2.646	x	0,9	112,0	0,0	x	x
1999	4.238	1,0	2.673	1,0	0,7	112,3	0,3	x	0,3
2000	4.297	1,4	2.722	1,8	2,0	111,6	-0,6	x	-0,2

1) Anstieg des Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Ostdeutsche Löhne nähern sich schrittweise westdeutschem Niveau

Wie aus Tabelle 1 c und dem Schaubild zu Tabelle 1 c ersichtlich, betrug im Jahr 2000 der monatliche **Brutto-** bzw. **Nettolohn** je Arbeitnehmer in **Ostdeutschland** 3.297 DM bzw. 2.274 DM. Der Bruttolohn hat in den Jahren 1991 bis 2000 insgesamt um 66,2 v. H. zugenommen. Für die Ermittlung von Höhe und Entwicklung der ostdeutschen Löhne und Gehälter je Arbeitnehmer sowie für deren Vergleich mit Westdeutschland haben wir die Angaben für das Jahr 1991 um die Zahl der **Kurzarbeiter** sowie deren anteiliger Lohn- und -gehaltssumme **bereinigt**. Die Zahl der Kurzarbeiter (1,6 Mio) wurde eliminiert, weil ihr Anteil im Jahr 1991 mit 23 v. H. der Beschäftigten außergewöhnlich hoch war und sich in den nachfolgenden Jahren sehr stark verringert hat.

Nach **Abzug der Preissteigerungen** in den neun Jahren in Höhe von insgesamt 42,5 v. H. verblieb ein Zuwachs des **Bruttoealohnes** von 16,6 v. H.¹

In 2000 erreichten die ostdeutschen Arbeitnehmer einen Durchschnitt von **77,2 v. H. des westdeutschen Bruttolohnniveaus**. Die 77,2 v. H. beziehen sich auf das **Effektivlohn**niveau, beim **Tariflohn**-niveau erreichten die ostdeutschen Arbeitnehmer einen Durchschnitt von rund 90 v. H. In Ostdeutschland werden also weit weniger übertarifliche Löhne gezahlt als in Westdeutschland. Außerdem leisten die ostdeutschen Arbeitnehmer eine um rund 5 v. H. längere Arbeitszeit.

Beim **Nettolohn** erzielten die ostdeutschen Arbeitnehmer wegen der bei niedrigeren Löhnen geringeren Lohnsteuerprogression **83,5 v. H. des westdeutschen Niveaus**.

¹ Wachstumsraten werden nicht additiv bzw. subtraktiv, sondern multiplikativ bzw. durch Division mit dem Wachstumsfaktor verknüpft. Zur Erklärung, vgl. Anhang Seite 34.

Lohn- und Gehaltssumme je beschäftigten Arbeitnehmer in Ostdeutschland¹⁾

Jahr	monatlich nominaler Bruttolohn			nominaler Nettolohn			Preissteige- rung ²⁾	preisbereinigter		
	DM	Verände- rung in v. H.	in v. H. West- deutsch- lands	DM	Verände- rung in v. H.	in v. H. West deutsch lands		Bruttolohn	1991 = 100	Nettolohn
1991 ³⁾	1.984		55,4	x					100	
1992	2.351	18,5	61,5	x	x		13,5	4,4	104,4	
1993	2.700	14,9	68,7	x	x		10,5	3,9	108,5	x
1994	2.883	6,8	72,3	x	x		3,7	3,0	111,7	x
1995	3.063	6,3	74,7	x	x		1,9	4,3	116,5	x
1996	3.126	2,1	75,3	x	x		1,9	0,2	116,7	x
1997	3.144	0,6	75,6	x	x		2,3	-1,7	114,7	x
1998	3.181	1,2	75,8	2.173	x	82,1	1,1	0,1	114,8	x
1999	3.247	2,1	76,6	2.230	2,6	83,4	0,4	1,7	116,7	2,2
2000	3.297	1,6	76,7	2.274	2,0	83,5	1,7	-0,1	116,6	0,3
Durch- schnitt 2000/91		5,8					4,0	1,7		

1) Ohne Berlin. Die entsprechenden Zahlen für Westdeutschland stehen im Anhang.

2) Anstieg des Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte.

3) Bereinigt um einen Großteil der extrem hohen Zahl von Kurzarbeitern von 1991 (1,62 Mio.). Siehe Erläuterungen im Text.

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Preisbereinigter Index der Tarifröhne und –gehälter
Westdeutschland

Jahr	preisbereinigter ¹⁾ Index der Tarifröhne und –gehälter ²⁾		preisbereinigte ¹⁾ Bruttolohn- und –gehälts- summe je Arbeitnehmer	
	Veränderung in v. H.	1980 = 100	Veränderung in v. H.	1980 = 100
1980		100,0		100,0
1981	-1,0	99,0	-1,4	98,6
1982	-0,9	98,0	-1,3	97,3
1983	0,1	98,2	-0,2	97,2
1984	0,6	98,7	0,7	97,8
1985	0,6	99,4	0,8	98,6
1986	3,7	103,1	3,8	102,4
1987	3,1	106,2	2,8	105,2
1988	1,7	108,0	1,7	107,1
1989	-0,1	107,8	0,2	107,2
1990	1,2	109,1	2,0	109,4
1991	2,3	111,6	2,3	111,9
1992	1,6	113,4	2,7	114,9
1993	0,2	113,7	-0,7	114,1
1994	-0,7	112,9	-1,2	112,7
1995	1,9	115,1	1,1	114,0
1996	1,0	116,2	0,0	114,0
1997	-0,5	115,6	-1,7	112,0
1998	0,8	116,5	0,0	112,0
1999	2,2	119,1	0,3	112,3
2000	0,4	119,6	-0,6	111,7

1) Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte

2) Bei konstanter Beschäftigungs- und Qualifikationsstruktur

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Die in den Tabellen 1 d und 1 e ausgewiesene Lohnentwicklung je Arbeitnehmer ist ein gesamtwirtschaftlicher Durchschnitt, hinter dem sich theoretisch eine Veränderung in der Wirtschaftsstruktur verbergen kann. Der zunehmende Anteil von **Teilzeit- und geringfügig Beschäftigten** sowie ein gestiegener Anteil der Beschäftigten in **teilweise niedrig bezahlten Dienstleistungsbereichen** könnte den Durchschnitt **drücken**.

Andererseits **erhöht** sich aber der gesamtwirtschaftliche Lohndurchschnitt unter sonst gleichen Bedingungen, wenn **die Quote der Facharbeiter** steigt oder der **Anteil der Akademiker** an der Gesamtzahl der Angestellten mit jeweils überdurchschnittlichen Einkommen zunimmt.

Um den Einfluss dieser gegenläufigen Effekte zu überprüfen, haben wir die Entwicklung der Reallöhne je Arbeitnehmer im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt mit dem **realen Tariflohnindex** verglichen (Tabelle 1 d). Der Tariflohnindex wird nämlich mit einer **konstanten Beschäftigungs- und Qualifikationsstruktur** eines bestimmten Jahres (1985) berechnet und schaltet die oben angegebenen Veränderungen in der Branchen- und Qualifikationsstruktur aus.

Tabelle 1 d zeigt, dass die **Reallöhne je Arbeitnehmer im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt** in den letzten Jahren hinter dem **realen Tariflohnindex zurückgeblieben sind**. Dies kann somit ein Hinweis darauf sein, dass die Reallohnentwicklung im gesamtwirtschaftlichen Pro-Kopf-Durchschnitt durch den steigenden Anteil der geringfügig Beschäftigten etwas unterzeichnet wird. In Ostdeutschland wird also weit unter dem Tariflohn gezahlt als in Westdeutschland.

Um den pro Kopf lohnsenkenden Effekt des steigenden Anteils der Arbeitnehmer mit geringerer Arbeitszeit weitgehend zu eliminieren, sind in **Tabelle 1 c** die Löhne je tatsächlich geleisteter Stunde dargestellt. Wie zu vermuten war, stellt sich im Ergebnis heraus, dass Stundenlöhne stärker angestiegen sind als die Löhne der Arbeitnehmer.

2. Lohnquote 2000 in etwa auf dem Niveau am Anfang der 70er Jahre

Tabelle 2 zeigt den Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen. Er wird als **tatsächliche Bruttolohnquote** bezeichnet, in der neben den Arbeitnehmerentgelten **alle Lohnkostenbestandteile enthalten** sind, also **auch** die sogenannten **Lohnnebenkosten**, d.h. u. a. die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, die freiwilligen Sozialleistungen, vermögenswirksame Leistungen.

Die Umverteilung zu Lasten der Löhne, wie sie bereits in den Erläuterungen zu Tabelle 1 deutlich wurde, zeigt sich auch hier: **Trotz des rechnerischen Niveausprunges im Jahr 1991 ist die Bruttolohnquote seit den frühen 80er Jahren unter Schwankungen deutlich gesunken. Sie liegt in etwa auf dem Niveau am Anfang der 70er Jahre**, obwohl in der Zwischenzeit der Anteil der Arbeitnehmer an der Gesamtzahl aller Erwerbstätigen (also einschließlich der Selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen), die Arbeitnehmerquote, stark angestiegen ist.

Im Jahre 2000 ist die Lohnquote aufgrund der zunehmenden Beschäftigung leicht gestiegen. Zudem nahmen die Gewinne wegen der höheren Kosten für Energie schwächer zu.

Bei einer Veränderung des Anteils der Arbeitnehmer an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen erhöht sich normalerweise die Lohnsumme und deren Anteil am Volkseinkommen automatisch, auch bei unveränderten Pro-Kopf-Löhnen. Deshalb wird in Spalte 2 der Tabelle der Einfluss der Veränderung des Anteils der Arbeitnehmer an der Gesamtzahl der Erwerbstätigen (**Arbeitnehmerquote**) **ausgeschaltet**, und man erhält die **bereinigte Lohnquote**. Zu ihrer Berechnung wird die in Spalte 3 ausgewiesene Arbeitnehmerquote über alle Jahre konstant auf dem Wert des Jahres 1991 (90,7 v. H.) gehalten. Aufgrund der Tatsache, dass die Arbeitnehmerquote in den 90er Jahren zurückgegangen ist, liegt die bereinigte Lohnquote seitdem über der tatsächlichen. **Gegenüber den frühen 70er zeigt sich jedoch ein Rückgang der bereinigten Lohnquote.**

Bruttolohnquote in v. H. des Volkseinkommens

Jahr	Bruttolohnquote ¹⁾		Arbeitnehmerquote ³⁾
	tatsächlich	bereinigt ²⁾	
Westdeutschland			
1970	68,0	73,0	83,4
1971	69,7	73,9	84,4
1972	70,3	74,0	85,0
1973	71,4	74,7	85,5
1974	73,9	77,0	85,9
1975	74,1	77,1	86,0
1976	72,9	75,3	86,7
1977	73,7	75,6	87,2
1978	72,9	74,5	87,6
1979	73,3	74,5	88,1
1980	75,8	76,8	88,3
1981	76,8	77,8	88,4
1982	76,9	77,8	88,5
1983	74,6	75,5	88,4
1984	73,4	74,2	88,5
1985	73,0	73,7	88,6
1986	72,1	72,8	88,7
1987	72,6	73,1	88,9
1988	71,5	71,9	89,0
1989	70,3	70,5	89,2
1990	69,6	69,7	89,4
1991	69,6	69,6	89,5
Deutschland			
1991	72,5	72,5	90,7
1992	73,7	74,0	90,4
1993	74,7	75,2	90,1
1994	73,8	74,5	89,8
1995	73,3	74,1	89,7
1996	72,8	73,6	89,7
1997	71,7	72,7	89,5
1998	71,0	72,1	89,4
1999	71,8	72,6	89,6
2000	72,0	72,8	89,7

1) Anteil der Arbeitnehmerentgelte am Volkseinkommen.

2) Bereinigt vom Einfluss, der sich aus der Änderung der Beschäftigungsstruktur ergibt. Die Arbeitnehmerquote des Jahres 1991 wird über alle Jahre konstant gehalten.

3) Anteil der beschäftigten Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen

DGB-Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes

3. Lohnstückkostenentwicklung zeigt kontinuierliche Lohnzurückhaltung der Arbeitnehmer – kein Konflikt mit Geldpolitik

Die schwache Entwicklung sowohl der Löhne und Gehälter als auch der Lohnquote lassen vermuten, dass die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer am wirtschaftlichen Fortschritt der vergangenen Jahre wenig teilgehabt haben. Dass die Gewerkschaften tatsächlich eine bemerkenswerte **Lohnzurückhaltung** betrieben haben, zeigt Tabelle 3 für die Entwicklung im vereinigten Deutschland der 90er Jahre.

Aufschluss über diese Frage gibt die Entwicklung der **realen Lohnstückkosten**. Sie setzen die realen Arbeitnehmerentgelte pro Arbeitnehmer ins Verhältnis zur Erwerbstätigenproduktivität. Sinkt dieser Quotient im Zeitablauf, so bedeutet dies, dass die realen Arbeitnehmerentgelte mit der Produktivität nicht Schritt halten. Die Arbeitnehmer betreiben Lohnzurückhaltung². Volkswirtschaftlich irreführend ist es hingegen, nur auf einen Teil der Lohnkosten - die sog. Lohnnebenkosten – abzielen³. Über die Arbeitskostensituation sagen diese Zahlen nichts aus.

Die rechte Spalte in Tabelle 3 zeigt das Ausmaß der Lohnzurückhaltung in den 90er Jahren. **Zwischen 1991 und 2000 blieben die Arbeitnehmerentgelte um 4,0 v. H. hinter der Produktivitätsentwicklung zurück.** Während die Erwerbstätigenproduktivität um 14,6 v. H. gestiegen ist, wuchsen die realen Arbeitnehmerentgelte pro Arbeitnehmer nur um 9,9 v. H. Die Arbeitnehmer wurden für ihre Leistungssteigerung folglich nicht ihrem Anteil gemäß entlohnt.

Die **nominalen Lohnstückkosten** (ebenfalls Tabelle 3) werden verschiedentlich als ein Indikator dafür angesehen, wie die Lohnentwicklung auf die Preise wirkt. Insbesondere die Europäische Zentralbank hat ihr Augenmerk auf diese Größe. Steigen die nominalen Lohnstückkosten über das Ausmaß der von der Zentralbank noch tolerierten Preissteigerung, wird hier ein Konflikt mit dem Ziel der Preisstabilität befürchtet.

Die Europäische Zentralbank setzt die mit dem Ziel der Preisstabilität noch zu vereinbarende Steigerungsrate der Preise auf unter 2 v. H. im Jahr. Es muss betont werden, dass diese Maßzahl willkürlich gegriffen und dementsprechend diskussionswürdig ist. Bisher ist es nicht gelungen nachzuweisen, dass eine Preissteigerungsrate von zum Beispiel 3 v. H. im Jahr volkswirtschaftlich problematischer ist als die Hausnummer 2 v. H.

² Allerdings enthalten die Lohnstückkosten neben den Bruttolöhnen- und -gehältern auch die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, freiwillige Sozialleistungen, vermögenswirksame Leistungen u.a., insgesamt also alle sog. Lohnnebenkosten. Diese Größen unterliegen nicht dem Einfluss der Tarifpolitik. So sind z. B. die Beiträge zur Sozialversicherung als zentraler Teil der Lohnnebenkosten nicht von der Tarifpolitik, sondern von der Politik zur Finanzierung der deutschen Einheit angehoben worden.

³ Vgl. z. B. „Personalzusatzkosten in der deutschen Wirtschaft“, IW-Trends, Heft 2, 2001, S. 75-86.

Nominale und reale Lohnstückkosten (Lohnzurückhaltung)

	Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer	reales ¹⁾ Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer		Produktivität ²⁾ je Erwerbstätigen		nominale Lohnstückkosten ³⁾		reale ¹⁾ Lohnstückkosten = Lohnzurückhaltung ⁴⁾	
	Änderung in %	Änderung in %	1991 = 100	Änderung in %	1991 = 100	Änderung in %	1991 = 100	Änderung in %	1991 = 100
1991			100		100		100		100
1992 ⁵⁾	10,5	5,2	105,2	3,8	103,8	6,4	106,4	1,3	101,3
1993	4,1	0,4	105,6	0,3	104,1	3,8	110,5	0,2	101,5
1994	3,0	0,5	106,1	2,5	106,7	0,5	111,0	-2,0	99,5
1995	3,6	1,6	107,8	1,5	108,3	2,1	113,4	0,1	99,5
1996	1,3	0,3	108,1	1,1	109,5	0,2	113,6	-0,8	98,7
1997	0,8	-0,1	108,0	1,6	111,2	-0,8	112,7	-1,6	97,1
1998	1,1	0,0	108,0	1,1	112,5	0,0	112,7	-1,1	96,0
1999	1,1	0,2	108,2	0,5	113,0	0,6	113,4	-0,3	95,7
2000	1,2	1,6	109,9	1,4	114,6	-0,1	113,2	0,2	96,0

1) Preisbereinigt mit dem Preisanstieg des Bruttoinlandsproduktes

2) Reales Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen

3) Veränderung der Arbeitsentgelte (Spalte 1 für nominale und Spalte 2 für reale Lohnstückkosten) dividiert durch die Veränderung der Produktivität (analog der Rechenmethode im Anhang).

4) Negative Werte bei der jährlichen Veränderung und das Zurückbleiben hinter dem Index von 100 bedeuten Lohnzurückhaltung, d. h. die reale Lohnentwicklung schöpft den Produktivitätszuwachs nicht aus.

5) Die extrem hohe Kurzarbeiterzahl in 1991 überhöht zwar die Zuwachsraten von Arbeitsentgelt und Produktivität in 1992, allerdings im gleichen Ausmaß, so dass sie keinen Einfluss auf die Lohnstückkosten hat. Deshalb wurde auf eine Bereinigung verzichtet.

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Wie in Tabelle 3 dargelegt, zeigt die Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten in den 90ern, dass die durchschnittliche Zuwachsrate unterhalb des Referenzwertes der Europäischen Zentralbank in Höhe von 2 v. H. geblieben ist. Sie betrug knapp 1,5 v. H. zwischen 1991 und 2000 und lag damit deutlich unter dem Stabilitätsziel der EZB.

4. Anstieg der Lohnstückkosten geringer als im Ausland

Ein wichtiger Indikator für die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit ist der **internationale Vergleich des Lohnstückkostenverlaufs**. Aus Tabelle 4 ist die Entwicklung der Lohnstückkosten in den wichtigsten Handelsnationen sowohl in jeweiliger Landeswährung als auch in D-Mark ersichtlich.

Mit Ausnahme von Japan war **in allen wichtigen Handelsnationen der Lohnstückkostenanstieg in Landeswährung deutlich größer als in Deutschland**.

Kasten 1

Der einzig richtige Vergleichsmaßstab: Lohnstückkosten in jeweiliger Landeswährung

Internationale Lohnkostenvergleiche sind nur als Lohnstückkosten-Vergleiche sinnvoll. Über das Augenmaß der Tarifvertragsparteien sagen sie nur etwas aus, wenn die prozentuale Steigerung in den **jeweiligen Landeswährungen** dargestellt ist. Nur auf diese Weise werden Wechselkursverzerrungen ausgeschlossen und die Produktivität einbezogen.

Nominale Lohnstückkosten in jeweiliger Landeswährung⁴ 1980 bis 2000 Anstieg in v. H.

EU-15	105,5
USA	76,2
Westdeutschland	45,2
Japan	8,5

Die Tabelle zeigt, dass Westdeutschland mit einem Anstieg der Lohnstückkosten von 1980 bis 2000 von 45,2 Prozent vor Japan an vorletzter Stelle liegt.

⁴ Arbeitnehmerentgelte je Arbeitnehmer in Relation zu realem Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen

So nahmen die Lohnstückkosten im Europa der 15 von 1980 bis 2000 um 105,5 v. H. zu, während in Deutschland (bis 1991 Westdeutschland) lediglich ein Anstieg von 45,2 v. H. zu verzeichnen war. In D-Mark gerechnet wurde allerdings der Kostennachteil der Handelspartner durch die in der Zwischenzeit eingetretene Höherbewertung der D-Mark korrigiert. **Jedoch liegt auch in der D-Mark gerechnete Lohnkostenanstieg der Industrieländer in der Regel immer noch deutlich höher als in Deutschland. Deutschland hat folglich kein Lohnkostenproblem.**

Dennoch wird immer wieder argumentiert, dass eine moderatere Lohnpolitik insbesondere in der Währungsunion zur Verbesserung der Wettbewerbssituation der in Deutschland produzierenden Unternehmen beitragen würde. Dazu ist zu sagen: **Gerade bei den irreversibel festgezurrten Wechselkursen in Europa, die mit der Währungsunion einhergehen, greift das Argument, die Lohnpolitik müsse durch niedrige Abschlüsse dazu beitragen, „den Standort Deutschland zu verbessern“, zu kurz.** Es würde nicht lange dauern, bis die anderen Länder diesem Wettbewerbsdruck nicht mehr standhalten könnten und nachzögen.

Die Folge wäre ein unsinniger Lohnsenkungswettlauf: Relative Lohnzurückhaltung in Deutschland, Nachziehen der anderen Länder, Nachziehen in Deutschland, usw. **Gerade Deutschland als ein großes Land in Europa hat eine besondere Verantwortung, diese Beggar-my-Neighbour-Politik (= Politik, die das Nachbarland „anbettelt“) nicht zu versuchen.**

Tabelle 4

Anstieg der int. Lohnstückkosten von 1980 auf 2000 im internationalen Vergleich Veränderungen in v. H.

	in Landeswährung Zuwachs in v. H.	in DM Zuwachs in v. H.
Italien	227,2	55,6
Großbritannien	140,4	82,6
Frankreich	82,9	26,8
USA	76,2	105,5
Deutschland	45,2	45,2
Japan	8,5	166,3
Europa 15	105,5	59,2

DGB-Berechnungen nach Angaben der Kommission der EU

II. Entwicklung der Gewinne und der Kapitalrendite

1. Unternehmens- und Vermögenseinkommen, Brutto- und Nettogewinne deutlich gestiegen

Wie schon aus dem Rückgang des Anteils der Lohneinkommen am Volkseinkommen zwischen 1980 bis 2000 und den gesunkenen Lohnstückkosten zu erwarten ist, sind die **Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen im Zeitablauf deutlich gestiegen**. Tabelle 5 (Spalte 1) zeigt die Entwicklung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen.

Aussagefähiger wird die Entwicklung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen nach einer Bereinigung. Denn in dieser Einkommensgröße sind auch die Vermögenseinkünfte der Selbständigen, Arbeitnehmer und Rentner - insbesondere die Zins- und Mieteinkünfte - enthalten. Werden diese abgezogen, ebenso wie die negativen Vermögenseinkommen (Zinssaldo) des Staates, so erhält man den **privatunternehmerischen Bruttogewinn** im engeren Sinne. Dieser **ist seit 1980 real um 71,4 v. H. gestiegen**⁵.

Kasten 2

Probleme der Nettogewinnermittlung

Im Rahmen der Umstellung auf die neue Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung (VGR) musste auch die Nettogewinnermittlung angepasst werden. Im Unterschied zur alten VGR sieht das neue Europäische System der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (ESVG 95) keine Nettoberechnung für einzelne Einkommensgrößen mehr vor.

Wie H. Essig, Leiter des Bereiches „Einkommensrechnung“ beim Statistischen Bundesamt, in einem jüngst erschienenen Artikel⁵ resümiert, ist eine „ökonomisch sinnvolle Größe für die Nettounternehmens- und Vermögenseinkommen ... allenfalls für spezielle Fragestellungen mit einer dafür sachgerechten Abgrenzung der Rechengrößen“ möglich. Dieser Versuch ist hier unternommen worden.

*Hartmut Essig, „Darstellung der Einkommen nach dem Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen“, Wirtschaft und Statistik S. 87-97, Zitat: S. 96.

⁵ Dabei wurde der Niveausprung, der durch die Wiedervereinigung entstanden ist, herausgerechnet, indem die Indexwerte für Gesamtdeutschland im Jahre 1991 gleich dem Niveau von Westdeutschland 1991 gesetzt wurde.

Um die Größe für die Gewinne zu ermitteln, die für unternehmerische Entscheidungen tatsächlich relevant ist, ist es nötig, eine **Nettorechnung** durchzuführen, die darlegt, was nach Steuerzahlung netto an Gewinnen und Rendite übrigbleibt.

Als Gewinnsteuern wurden in Rechnung gestellt:

- die veranlagte Einkommensteuer einschließlich der aus dem Kasenaufkommen der veranlagten Einkommensteuer gezahlten sogenannten Lohnsteuerrückvergütungen,
- die Körperschaftssteuer und die anteilig (eigene Schätzung) auf die Unternehmen entfallenden Kapitalertragssteuern sowie der Anteil am Solidaritätszuschlag und der Vermögenssteuer.

Die Gewerbesteuer ist in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bereits in den Produktionsabgaben enthalten, d.h. bereits die Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen sind um die Höhe der Gewerbesteuer niedriger ausgewiesen.

Tabelle 5, rechte Spalte, zeigt die Entwicklung der **Nettogewinne**. Sie **sind seit 1980 real um 96,5 v. H. gestiegen**.

Entwicklung der Brutto- und Nettogewinne ¹⁾ in Mrd. DM Deutschland ²⁾

Jahr	Private ³⁾ Unternehmens- u. Vermögenseinkommen nominal	Bruttogewinne				Nettogewinne		Veränderungen (%)	
		nominal	real ⁴⁾	Veränderungen (%)	nominal	real ⁴⁾			
Westdeutschland									
1980	287,5	224,1	307,3		100,0	153,8	210,8		100,0
1981	288,5	205,1	269,9	-12,2	87,8	137,5	180,9	-14,2	85,8
1982	292,1	211,9	267,0	-1,1	86,9	143,8	181,2	0,2	85,9
1983	344,1	263,7	321,9	20,6	104,8	194,3	237,1	30,8	112,5
1984	379,5	286,2	342,2	6,3	111,4	215,9	258,2	8,9	122,5
1985	400,9	302,6	354,6	3,6	115,4	222,6	260,8	1,0	123,7
1986	441,4	343,5	390,0	10,0	126,9	259,6	294,7	13,0	139,8
1987	456,0	355,8	396,5	1,7	129,1	273,5	304,8	3,4	144,6
1988	506,1	385,2	422,8	6,6	137,6	295,3	324,2	6,4	153,8
1989	545,2	414,0	443,8	5,0	144,4	315,5	338,2	4,3	160,4
1990	604,2	459,5	477,4	7,6	155,4	364,2	378,4	11,9	179,5
1991	658,8	474,5	474,5	-0,6	154,4	376,5	376,5	-0,5	178,6
Deutschland									
1991	682,1	539,0	539,0		154,4	432,2	432,2		178,6
1992	700,0	528,8	503,6	-6,6	144,2	416,7	396,8	-8,2	164,0
1993	692,2	503,3	462,2	-8,2	132,4	394,6	362,4	-8,7	149,8
1994	738,7	550,0	492,8	6,6	141,2	450,4	403,5	11,3	166,7
1995	808,8	592,6	520,3	5,6	149,0	500,4	439,3	8,9	181,6
1996	841,4	610,6	530,8	2,0	152,1	508,2	441,7	0,6	182,6
1997	888,3	646,3	557,4	5,0	159,7	547,3	472,0	6,9	195,1
1998	928,3	694,5	592,6	6,3	169,8	583,9	498,2	5,5	205,9
1999	921,5	683,5	577,6	-2,5	165,5	551,9	466,4	-6,4	192,7
2000	934,2	705,4	598,4	3,6	171,4	560,6	475,5	2,0	196,5

1) Unternehmen ohne Wohnungsvermietung und Bundesbankgewinne

2) Bis 1990 Westdeutschland

3) Ohne Staat

4) in BIP-Preisen von 1991

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

Kasten 3

Hintergrund zur Gewinndiskussion

Der in Tabelle 5 ausgewiesene Anstieg der Gewinne gilt für die Volkswirtschaft insgesamt. Selbstverständlich gibt es Branchen, die in der Gewinnentwicklung unter dem Durchschnitt liegen. Dem stehen dann aber entsprechende Wirtschaftszweige gegenüber, deren Gewinnentwicklung überdurchschnittlich verlaufen sein muss.

So erlitt die Industrie durch den scharfen Exportrückgang im Jahre 1993 (-6 v. H.), der die Folge der weltweiten Wirtschaftskrise in den deutschen Kundenländern war, beträchtliche Gewinneinbußen, die jedoch seit 1994 mehr als wettgemacht wurden. Demgegenüber erzielten die Banken bereits in der Rezession teilweise Nachkriegs-Rekordgewinne.

Wie erwähnt, sind in den Gewinnen auch die Einkommen (ohne Vermögenseinkommen) der freien Berufe enthalten. Diese sind in ihrer Wirtschaftstätigkeit mit kleineren Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen vergleichbar und werden deshalb allgemein zum Unternehmenssektor gezählt.

Hingewiesen werden muss auch noch auf eine weitverbreitete Behauptung, wonach die Ertragslage von kleineren und mittleren Unternehmen allgemein als schlechter angesehen wird als die der größeren Unternehmen. Das Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung hat in einer Untersuchung nachgewiesen, dass diese These nicht zutrifft. Das Ifo-Institut schreibt: „Die Großunternehmen mit 1.000 und mehr Beschäftigten fallen in ihrer Ertragskraft gegenüber den kleineren und mittleren Unternehmen deutlich ab... Diese These von der besonders angespannten Ertragslage des „Mittelstandes“ lässt sich nicht halten.“⁶ Die Ifo-Analyse wurde durch eine aktuellere Untersuchung des DIW, Berlin, bestätigt.⁷

Insgesamt springt der rasante Anstieg der realen Gewinne von 1982 bis 1990/1991 ins Auge. In den Rezessionsjahren 1992/93 sanken dann die Gewinne deutlich; dieser Rückgang war aber bereits 1995 mehr als wettgemacht. Auch die Jahre 1997 und 1998 waren für die Gewinne fette Jahre. **Die konjunkturelle Eintrübung im Jahr 1999 hat die Gewinne etwas sinken lassen, doch die moderate Lohnpolitik und die Steuerentlastungen des Jahres 2000 haben zu einer neuerlichen Steigerung der realen Gewinne geführt.**

⁶ Vgl. Ifo-Schnelldienst 6/1987: „Zur Ertragslage der Industrieunternehmen“, S. 7.

⁷ Vgl. DIW-Wochenbericht 13/98 v. 26.03.98: „Industrieller Mittelstand nicht weniger leistungsfähig als die Großindustrie“.

2. Netto-Kapitalrenditen seit langer Zeit zweistellig

Die Gewinnentwicklung des letzten Abschnittes fokussiert auf die Entwicklung der Einkommenssituation auf der Unternehmensseite. **Wichtig für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ist** in Ergänzung dazu **die Kapitalrendite**. Sie gibt Aufschluss darüber, wie sich die Gewinne im Verhältnis zum eingesetzten Kapital entwickelt haben.

Wichtig ist es, die Renditekennzahl heranzuziehen, die dieser Fragestellung angemessen ist. Arbeitgeberverbände argumentieren des öfteren mit einer **wenig aussagefähigen Umsatz-Rendite**, die zudem aus einer für die Gesamtheit der Unternehmen **nicht repräsentativen Bilanzstatistik** ermittelt wird.⁸ Eine Umsatz-Rendite, die im übrigen von Wirtschaftszweig zu Wirtschaftszweig sehr stark schwankt (z. B. Großhandel zu Einzelhandel) ist kein Beurteilungsmaßstab für die Rentabilität des eingesetzten Kapitals, da nicht ersichtlich ist, wie viel investiertes Kapital hinter einer Umsatzgröße steckt. Außerdem verändert sich die Höhe des Umsatzes im Zeitablauf allein durch vertikale Zusammenschlüsse von Unternehmen oder aufgrund von Auslagerungen von Fertigungsstufen, so dass der zeitliche Vergleich verzerrt ist.

Allein die Kapitalrentabilität ist eine ökonomisch aussagefähige und zentrale wirtschaftliche Größe. Diese Kapitalrentabilität der Unternehmen ist seit langer Zeit im zweistelligen Bereich und damit ausgezeichnet.

In Tabelle 6 beziehen wir die nominalen Nettogewinne (ohne Wohnungsvermietung und Bundesbankgewinne) auf das entsprechende Nettoanlagevermögen zu Wiederbeschaffungspreisen und ermitteln so die **Netto-Kapitalrendite**. Es handelt sich um die **reale Kapitalrendite**, denn das Anlagevermögen wurde zu jeweiligen Wiederbeschaffungspreisen bewertet.

⁸ Ein entsprechend wenig aussagefähiger internationaler Vergleich dieser statistischen Größe findet sich in „Internationaler Vergleich der Umsatzrenditen im Verarbeitenden Gewerbe“, IW-Trends, Heft 1, 1999, S. 39-53.

Entwicklung der Netto-Kapitalrendite ¹⁾
Westdeutschland und Deutschland

Jahr	Netto-Kapitalrendite in v. H.	
	Westdeutschland	Deutschland
1971	12,6	
1972	11,7	
1973	10,8	
1974	9,2	
1975	8,6	
1976	10,0	
1977	9,2	
1978	9,6	
1979	9,5	
1980	7,5	
1981	6,2	
1982	6,1	
1983	8,0	
1984	8,5	
1985	8,5	
1986	9,7	
1987	9,9	
1988	10,3	
1989	10,4	
1990	11,3	
1991	10,8	11,4
1992		10,2
1993		9,2
1994		10,1
1995 ²⁾		10,8
1996		10,4
1997		11,0
1998		11,4
1999		10,6

1) Unternehmen ohne Wohnungsvermietung und ohne Bundesbankgewinne

DGB-Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes

Damit ergeben sich folgende Ergebnisse:

- Die Netto-Kapitalrendite ist **seit 1988 mit Ausnahme der Rezessionsjahre 1992 und 1993 im zweistelligen Bereich** und damit grundsätzlich so hoch wie in den Vollbeschäftigungszeiten Anfang der 70er Jahre.
- Sie **übertraf im bisherigen Verlauf der 90er Jahre** deutlich den Durchschnitt der **70er und 80er Jahre**.
- Auch der Wert für **Gesamtdeutschland** erreichte seit **1995 die guten Werte Westdeutschlands in den Jahren 1986 bis 1990**, als dort die Beschäftigung um 2 Mill. zugenommen hatte.
- **Am aktuellen Rand ist die Kapitalrendite leicht gesunken.** Dies ergänzt das gewonnene Bild über die Entwicklung in 2000.

3. Entwicklung der Kapitalrendite hielt mit Ausland Schritt

Im internationalen Vergleich des zeitlichen Verlaufes der Kapitalrendite bleibt die Entwicklung in Deutschland knapp hinter dem europäischen Durchschnitt zurück. Auch erscheint die Entwicklung in den USA stärker ausgeprägt⁹. Sie ist jedoch für die Unternehmen in Deutschland merklich günstiger als in Japan (vgl. Tabelle 7).

Dieser von der Europäischen Kommission angestellte internationale Vergleich ist allerdings mit Schwierigkeiten behaftet. Zum einen wird als Indikator die Brutto-Kapitalrendite (also vor Abzug der Gewinnsteuern) herangezogen. Sie wurde auch nicht um Wohnungsvermietung und Zentralbankgewinne bereinigt. Abgezogen wurde nur ein kalkulatorischer Unternehmerlohn, um der stark unterschiedlichen Selbständigenquote der einzelnen Länder gerecht zu werden. Die so ermittelten Unternehmens- und Vermögenseinkommen wurden auf das reale Nettoanlagevermögen bezogen¹⁰.

Die Berechnungen der EU-Kommission zeigen einen weltweiten Trend steigender Kapitalrenditen. Einzige Ausnahme bildet Japan. Hier belasten deflatorische Tendenzen die Kapitalrendite der Unternehmen.

⁹ Unterschiedliche Entwicklungen in den bilanziellen Gewinnermittlungsvorschriften sind eine wichtige Ursache für den USA-„Vorsprung“. So darf z. B. in den USA weit weniger abgeschrieben werden als in Deutschland. Dadurch werden höhere Gewinne ausgewiesen.

¹⁰ Die unterschiedliche Abgrenzung führt dazu, dass die von der Kommission ausgewiesene Bruttorendite in Deutschland in 2000 sinkt, während die auf DGB-Berechnungen basierende Nettorendite gegenüber 1999 gleich bleibt (vgl. Tabellen 6 und 7).

Internationaler Vergleich der Brutto-Kapitalrenditen¹⁾
1971 = 100

Jahr	Deutschland ²⁾	USA	Japan	Europa 15
1971	100,0	100,0	100,0	100,0
1972	99,8	101,4	98,5	100,5
1973	97,9	104,5	89,6	100,2
1974	85,9	92,5	64,8	84,7
1975	82,7	89,4	49,1	71,1
1976	90,0	93,8	52,1	75,5
1977	89,9	94,9	52,3	76,1
1978	91,8	95,5	58,8	77,6
1979	91,2	91,7	59,0	78,7
1980	79,7	82,8	57,9	71,9
1981	74,4	84,3	56,5	66,9
1982	72,7	74,4	55,6	69,6
1983	79,5	85,2	55,4	73,5
1984	82,4	96,4	63,5	77,9
1985	83,6	98,7	73,4	80,4
1986	87,4	97,7	76,4	86,1
1987	86,1	97,2	77,3	87,0
1988	91,1	99,2	83,7	91,7
1989	95,7	105,5	83,0	94,5
1990	100,4	105,6	82,3	94,9
1991	102,9	103,7	80,0	95,1
1992	98,4	108,7	76,5	95,0
1993	92,9	111,8	72,9	93,2
1994	99,6	116,5	68,3	100,9
1995	99,7	119,4	65,0	104,3
1996	100,7	126,0	72,4	107,2
1997	104,7	130,3	70,1	112,3
1998	109,8	130,1	62,5	116,4
1999	111,9	131,7	64,5	117,1

1) Gesamtwirtschaft einschl. Wohnungsvermietung

2) Bis 1990 Westdeutschland

Nach Angaben der Europäischen Kommission

4. Reichlich Eigenmittel für die Investitionen

Zur Finanzierung von Sachinvestitionen benötigen die Unternehmen Mittel, um diese zu finanzieren. Die in Tabelle 5 ausgewiesenen Nettogewinne sind nur ein Bestandteil der Finanzierungsmittel. Tabelle 8 zeigt die Mittel in ihrer Gesamtheit. Trotz des kurzzeitigen Gewinnrückgangs in der Krise 1992/93 waren die Finanzierungsbedingungen für die Unternehmensinvestitionen **ab 1994** wieder sehr gut. **Die unternehmenseigenen Finanzierungsmittel** in Form von Nettogewinnen (abzüglich Unternehmerkonsum), Abschreibungen und Investitionszuschüssen des Staates **übertrafen die Investitionen erheblich** (vgl. Tabelle 8, letzte Spalte).

Die Ermittlung der **absoluten Höhe** des Überschusses an unternehmenseigenen Finanzierungsmittel über die Investitionen ist aus methodischen Gründen nur **begrenzt aussagefähig**. So ist umstritten, ob von den Gewinnen der Kapitalgesellschaften die Ausschüttungen abgezogen werden müssen. Auch ist der Unternehmerkonsum in Höhe der zweifachen Bruttolöhne und -gehälter angesetzt, de facto kann er bei der seit langem anhaltenden guten Gewinnlage deutlich höher liegen.

Der Überschuss der unternehmenseigenen Finanzierungsmittel über die Investitionen ist eine Durchschnittsgröße. Bei einzelnen Selbständigen, z. B. bei vielen Freiberuflern, fallen deutlich mehr Unternehmenseinkommen als Investitionen an. Bei anderen Unternehmen reichen die eigenen Finanzierungsmittel nicht aus, und zur Investitionsfinanzierung müssen Kredite aufgenommen werden.

Aussagefähiger als eine Momentaufnahme ist die Betrachtung des **zeitlichen Verlaufs** der Liquiditätsslage. **Danach ist die Liquiditätsslage der Unternehmen insbesondere seit Mitte der 90er Jahre angestiegen. Am aktuellen Rand hat sie sich wieder leicht zurückgebildet.**

Die derzeitigen hohen Liquiditätsspolster sind allerdings nicht nur eine Folge der enorm verbesserten Gewinnsituation, sondern zum großen Teil auch **Konsequenz der unbefriedigenden Investitionstätigkeit.**

Tabelle 8

Jahr	Anlageinvestitionen ¹⁾	Abschreibungen	Investitionszuschüsse	Nettogewinne minus Unternehmerkonsum	eigene Finanzierungsmittel im Unternehmenssektor ²⁾	eigene Finanzierungsmittel zu Investitionen in v. H.
1991	461	275	35	155	465	1,01
1992	446	307	43	105	455	1,02
1993	402	329	49	65	443	1,10
1994	403	342	43	105	490	1,22
1995	406	353	44	140	537	1,32
1996	399	361	43	142	546	1,37
1997	407	369	39	173	581	1,43
1998	426	378	42	199	619	1,45
1999	445	387	41	167	595	1,34
2000	469	401	41	169	611	1,30

1) ohne Staat und Wohnungsvermietung

2) Abschreibungen, Investitionszuschüsse vom Staat sowie Nettogewinne abzgl. Unternehmerkonsum

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

III. Arbeits- und Kapitaleinkommen im Vergleich

1. Keine gerechte Einkommensteilhabe der Arbeitnehmer an der Wirtschaftsentwicklung seit den achtziger Jahren

Tabelle 9 zeigt die Entwicklung der realen Nettolöhne und realen Nettogewinne im Vergleich. **Es ist bestechend zu sehen, wie viel rasanter sich die Gewinne im Vergleich zu den Löhnen - insbesondere seit 1983 - entwickelt haben.**

Aus Tabelle 9 ist ersichtlich, dass sich seit 1980

- die realen Nettogewinne fast verdoppelt haben (+96,5 v. H.),
- während die reale Nettolohnsumme nur um 10,5 v. H. zugenommen hat.
- Darüber hinaus ist der reale Nettolohn je Arbeitnehmer (Kaufkraft) um 0,4 v. H. zurückgegangen (eingerechnet eine Arbeitszeitverkürzung von 10 v. H.).

Auch lässt sich feststellen: Die Jahre ab **1983 bis 1991** waren **neun fette Jahre für die Unternehmer, in denen die Gewinne den Löhnen deutlich davongeeilt sind**. Im Sommer 1992 setzte ein Wirtschaftsabschwung ein. Er hatte bereits in 1992 einen Rückgang der realen Nettogewinne zur Folge, und im Rezessionsjahr 1993 brachen die realen Nettogewinne weiter ein. Aber **bereits im Jahre 1995** waren diese **Gewinneinbußen mehr als wettgemacht**. Bis 1998 stiegen sie auf ein neues Rekordniveau. Erst in 1999 gingen sie wieder etwas zurück. Und im Jahr 2000 stiegen sie wieder kräftig an.

Leidtragende der Rezession und des nachfolgenden zu schwachen Aufschwungs **waren die Arbeitnehmer:**

- Zum einen war es ihnen und ihren Gewerkschaften auch im bisherigen Verlauf der 90er Jahre **nicht gelungen, eine gerechtere Teilhabe am Wirtschaftswachstum zu erzielen**. Ab 1994 sind ihre Nettoeinkommen als Nachwirkung der Rezession und bei anhaltender Massenarbeitslosigkeit abermals zurückgegangen. Erst ab 1998 zeigt sich wieder ein leichter Anstieg.
- Zum anderen ist im Jahr 2000 die Zahl der Arbeitsplätze nicht höher als 1991. Die Zahl der geleisteten Arbeitsstunden ist sogar um 6,3 v. H. zurückgegangen. Viele Arbeitnehmer bangen weiterhin um ihre Arbeitsplätze.

Die Ursache der Massenarbeitslosigkeit kann nicht auf zu hohe Löhne und eine zu hohe Steuerbelastung der Unternehmen zurückgeführt werden. Wenn diese Größen zu hoch wären, müssten die Nettogewinne und die Nettorentabilität der Unternehmen viel niedriger sein. Der zeitliche Vergleich zeigt, dass dies eben nicht der Fall ist.

**Reale Nettolöhne und Nettogewinne
Westdeutschland, ab 1992 Deutschland
1980 = 100**

Jahr	reale¹⁾ Nettogewinne	reale²⁾ Nettolohnsumme	reale²⁾ Nettolohnsumme je Arbeitnehmer
1980	100,0	100,0	100,0
1981	85,8	98,5	98,4
1982	85,9	95,3	96,4
1983	112,5	93,0	95,4
1984	122,5	92,9	95,0
1985	123,7	93,3	94,6
1986	139,8	98,6	98,5
1987	144,6	101,4	100,3
1988	153,8	104,4	102,4
1989	160,4	105,3	101,7
1990	179,5	113,6	106,6
1991	178,6	115,8	105,9
1992	164,0	117,5	106,9
1993	149,8	116,6	107,1
1994	166,7	113,3	104,5
1995	181,6	111,8	103,5
1996	182,6	110,0	101,9
1997	195,1	107,0	98,8
1998	205,9	107,7	98,9
1999	192,7	108,6	99,6
2000	196,5	110,5	99,6

1) In BIP-Preisen von 1991

2) In Lebenshaltungskosten von 1991

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

2. Stückgewinne stiegen stärker als Lohnstückkosten

Auf das Konzept der Lohnstückkosten wurde bereits zu Beginn ausführlich eingegangen. Hier soll nun ein Vergleich mit der Entwicklung der Stückgewinne erfolgen. Die nominalen Stückgewinne sind in Analogie zu den nominalen Lohnstückkosten definiert als „Unternehmens- und Vermögenseinkommen je Einheit des realen Bruttoinlandsproduktes“.

Wie Tabelle 10 zeigt, sanken im Jahre 2000 die nominalen Stückgewinne um 1,3 v. H. während die nominalen Lohnstückkosten lediglich um 0,1 v. H. gefallen sind.. Dies ändert jedoch die langfristige Entwicklung zulasten der Löhne und zugunsten der Gewinne kaum. Seit 1980 sind die Stückgewinne um 81,6 v. H. gestiegen während die Lohnstückkosten im gleichen Zeitraum lediglich um 45,2 v. H. zulegten. Spiegelbildlich zur Lohnzurückhaltung haben sich die Gewinne für die Unternehmen hervorragend entwickelt.

Dennoch wird häufig Kritik an dem vermeintlich zu starken Anstieg der Lohnstückkosten bis Mitte der 90er Jahre geübt, der angeblich beschäftigungsschädlich gewesen sei.

Dazu ist folgendes festzustellen:

1. Der Blick der Öffentlichkeit wird stets auf die Entwicklung der Lohnstückkosten gelenkt. Wenig Beachtung findet hingegen die Tatsache, dass die Stückgewinne in den beiden letzten Jahrzehnten insgesamt deutlich stärker gestiegen sind als die Lohnstückkosten.
2. Die außerordentlich gute Gewinnlage der Unternehmen spiegelt eindeutig wider, dass der Anstieg der Lohnstückkosten bis 1993 von den Unternehmen glänzend verkraftet wurde und ihre Gewinnentwicklung nicht beeinträchtigte.

Nominale Stückgewinne und Lohnstückkosten
Westdeutschland, ab 1991 Deutschland

Jahr	Stückgewinne ¹⁾		Lohnstückkosten ²⁾	
	Veränderung in v. H.	1980 = 100	Veränderung in v. H.	1980 = 100
1980		100,0		100,0
1981	-0,4	99,6	4,6	104,6
1982	4,5	104,1	4,0	108,8
1983	12,1	116,7	0,4	109,1
1984	6,1	123,8	0,7	110,0
1985	4,4	129,3	1,6	111,8
1986	7,7	139,2	2,7	114,7
1987	-0,1	139,2	2,4	117,5
1988	6,0	147,5	0,1	117,6
1989	4,4	153,9	0,7	118,5
1990	5,4	162,3	2,0	120,8
1991 ³⁾	-2,0	159,1	6,1	128,2
1992	-0,6	158,1	6,4	136,5
1993	-1,5	155,7	3,8	141,7
1994	4,9	163,4	0,5	142,4
1995	4,3	170,4	2,1	145,4
1996	3,1	175,7	0,2	145,7
1997	4,4	183,4	-0,8	144,5
1998	3,1	189,1	0,0	144,5
1999	-2,7	184,0	0,6	145,4
2000	-1,3	181,6	-0,1	145,2

- 1) Unternehmens- und Vermögenseinkommen je Einheit des realen Bruttoinlandsprodukts
- 2) Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer dividiert durch reales Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätigen
- 3) Ab 1991 Deutschland. Wegen des Übergangs bei Stückgewinnen bzw. Lohnstückkosten eine **Niveau**veränderung von 3,7 % bzw. 2,7 %

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes, ESVG

IV. Beschäftigungspolitische Schlussfolgerungen

1. Zu schwaches Wachstum ist die Ursache für Arbeitslosigkeit

Die zurückhaltende Lohnpolitik und die enorme Zunahme von Gewinnen und Kapitalrentabilität haben den Anstieg der Arbeitslosigkeit in Deutschland nicht verhindern können.

Dies ist auch nicht verwunderlich, denn **die Ursache für den Anstieg der Arbeitslosigkeit liegt in der schwachen Wachstumsentwicklung. Dies zeigt ein Vergleich der Entwicklung in Deutschland, Europa und den USA** (vgl. Sonderschaubild).

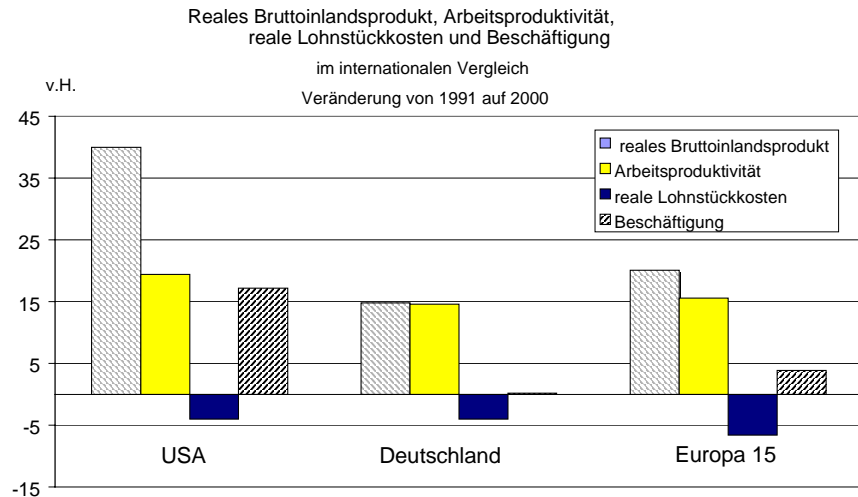
Zwar konnten mit einem robusten Wachstumsjahr 2000 erstmals positive Beschäftigungseffekte erzielt werden. Doch mit der Konjunkturabkühlung im Jahr 2001 steigt die Arbeitslosigkeit wieder an. Die zweite Hälfte der neunziger Jahre war neben der ersten Hälfte der 80er Jahre die wirtschaftlich schwächste Wachstumsphase in der Geschichte der Bundesrepublik Deutschland. Das Wirtschaftswachstum betrug lediglich 1,5 % und die Arbeitslosigkeit lag in Westdeutschland am Ende des Jahrzehnts um fast eine Million über dem Niveau zu Beginn. Dem gegenüber steht die Performance in den USA, hier war im gleichen Zeitraum ein jährliches durchschnittliches Wachstum von 3,8 v. H. verbunden mit dem beeindruckenden Beschäftigungsaufbau von insgesamt 17,2 v. H. innerhalb von 10 Jahren zu verzeichnen.

Das Sonderschaubild verdeutlicht ebenfalls nochmals, dass Deutschland kein Lohnkostenproblem hat. Im Gegenteil: Der internationale Vergleich der realen Lohnstückkosten zeigt, dass die Lohnzurückhaltung (d. h. der Rückgang der realen Lohnstückkosten) in Deutschland und ebenso groß war wie in den USA und etwas geringer als in Europa.

Daraus folgt für die Zukunft:

Lohnzurückhaltung hinter dem Produktivitätsfortschritt ist auf Dauer kein Rezept zum Abbau der Arbeitslosigkeit! Eine weitere Umverteilung der Einkommen zugunsten der Gewinne und zu Lasten der Lohneinkommen und der Kaufkraft der Arbeitnehmer verspricht keine Besserung der Arbeitsmarktlage.

Gefragt ist vielmehr eine gesamtwirtschaftliche Politik, die das Wachstum fördert.



DGB-Berechnungen nach Angaben der Europäischen Kommission

2. Massenkaufkraft stagniert: Schwaches Wachstum in den 90ern

Wer Beschäftigung in Deutschland und Europa aufbauen will, muss dafür sorgen, dass ein gesamtwirtschaftliches Wachstum über dem Zuwachs der Arbeitsproduktivität realisiert wird. Ein wichtiger Bestandteil der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die Wachstum und Beschäftigung fördern, ist die **hinreichende Beachtung einer angemessenen Entwicklung der Masseneinkommen (Arbeits- und Transfereinkommen)**.

Löhne und Gehälter bilden den Löwenanteil an den Masseneinkommen, die die Grundlage für eine ausreichende Konsumnachfrage in der Volkswirtschaft sind. Werden die Masseneinkommen vernachlässigt, so wird die Binnennachfrage auf der Strecke bleiben, und ein mageres gesamtwirtschaftliches Wachstum ist die Folge.

Wie Tabelle 11 zeigt, war dies in Deutschland der Fall. In dem gesamten Zeitraum seit 1991 sind die Masseneinkommen real nur um 4,8 v. H. gewachsen. Statt die wichtige Binnenstütze eines gesunden

Entwicklung der Masseneinkommen ¹

	Nettolöhne in Mrd. DM	Empfangene monetäre Sozialleistungen ²⁾ in Mrd. DM	Masseneinkommen ¹⁾		Verbraucher- preise Veränd. in %	reale Massenkaufkraft		reales Bruttoinlandprodukt	
			in Mrd. DM	Veränd. in %		Veränd. in %	1991 = 100	Veränd. in %	1991 = 100
1991	941,6	427,6	1369,2				100	3346	100
1992	1003,1	475,4	1478,5	8,0	5,1	2,7	102,7	3421,0	102,2
1993	1032,9	512,8	1545,7	4,5	4,5	0,1	102,8	3383,8	101,1
1994	1029,5	531,2	1560,7	1,0	2,7	-1,7	101,1	3463,2	103,5
1995	1038	555,6	1593,6	2,1	1,8	0,3	101,4	3523,0	105,3
1996	1032,7	597,7	1630,4	2,3	1,4	0,9	102,3	3550,0	106,1
1997	1015,1	611,6	1626,7	-0,2	1,9	-2,1	100,2	3599,6	107,6
1998	1034,9	623,5	1658,4	1,9	1,0	1,0	101,2	3673,5	109,8
1999	1062	643,9	1705,9	2,9	0,6	2,3	103,4	3730,7	111,5
2000	1101,2	660,5	1761,7	3,3	1,9	1,3	104,8	3840,8	114,8

1) Nettolöhne und -gehälter zuzüglich empfangene monetäre Sozialleistungen

2) Geldleistungen der Sozialversicherungen, Gebietskörperschaften und des Auslandes, Pensionen (netto), Sozialleistungen aus privaten Sicherungssystemen, abzgl. Sozialabgaben auf Sozialleistungen, verbrauchsnahe Steuern und staatliche Gebühren

DGB-Berechnungen nach Angaben des Stat. Bundesamtes

3. Gesamtwirtschaftliche Konzeption für mehr Wachstum gefordert

Trotz aller Erfolge auf dem Arbeitsmarkt im Jahr 2000 bleibt die unerträglich hohe Arbeitslosigkeit das am weitesten verfehlt Ziel der Wirtschaftspolitik in Deutschland. Das fatale dabei ist, dass bereits zu Beginn des Jahres 2001 der Aufschwung auf dem deutschen Arbeitsmarkt zu Ende ging und die Arbeitslosigkeit wieder steigt. Die Vorschläge, mit denen die Arbeitgeber, eine große Mehrheit in der deutschen Wissenschaft und Teile der Politik der Arbeitslosigkeit begegnen wollen, sind nicht neu: Senkung der Arbeitskosten, Sozialabbau und Abschaffung des Flächentarifvertrages. Es sind dieselben Instrumente, die seit zwei Jahrzehnten immer wieder eingesetzt werden, und mit denen ebenso lange eine Verbesserung der Arbeitsmarktlage beschworen wird.

Die Gewerkschaften haben im Jahr 2000 – dem Jahr der Ölpreiskrise - große tarifpolitische Zugeständnisse erbracht. Es hat aber an einer wirtschaftlichen Gesamtkonzeption für mehr Beschäftigung gefehlt. Während die Finanzpolitik ihren aktiven Beitrag mit Steuersenkungen geleistet hat, wurde die gesamtwirtschaftliche Dynamik durch eine zu restriktive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank gedämpft.

Alle Instrumente der Wirtschaftspolitik – die Einkommens-, Finanz- und Geldpolitik – müssen im Sinne eines stabilen und nachhaltigen Wirtschaftswachstums genutzt und aufeinander abgestimmt werden. Im Rahmen des makroökonomischen Dialoges können diese Politikfelder auf europäischer Ebene von den Hauptakteuren (Regierungen, Sozialpartner, EZB und Europäische Kommission) koordiniert werden.

Eine nachhaltige Besserung am Arbeitsmarkt kann am besten dann erreicht werden kann, wenn

- eine verteilungsneutrale Einkommenspolitik im Sinne einer **Reallohnsicherung im Ausmaß des trendmäßigen Produktivitätsanstiegs** die Ertragskraft der Unternehmen ebenso sichert wie die Kaufkraft der Arbeitnehmer und damit Grundlage eines anhaltenden Wachstumspfadades ist,
- mit einer **Erhöhung der öffentlichen Investitionen** für eine moderne Infrastruktur und unmittelbar für Arbeitsplätze gesorgt wird und zwar auf nationaler und europäischer Ebene,
- und schließlich die **EZB** – auch auf der Grundlage einer ausgewogenen Verteilungspolitik – **den notwendigen geldpolitischen Flankenschutz für Wachstum und Beschäftigung** bei hinreichend stabilen Preisen leistet.

Außerdem sind die Unternehmen gefordert, im intentionalen Wettbewerb durch zusätzliche Investitionen in Sachkapital und Humankapital (ausreichende Bereitstellung von Ausbildungsplätzen und betrieblicher Weiterbildung) für mehr Beschäftigung zu sorgen. Die Wettbe-

werbshüter müssen im internationalen Handel einer Vermachtung der Mächte und damit Preiserhöhungen sowie Produktions- und Beschäftigungseinschränkungen entgegenwirken.

Nicht zuletzt ist eine stetige und gleichgewichtige Entwicklung von Löhnen und Gewinnen Voraussetzung und Garant für einen wachstumsfördernden Gleichklang von Konsum- und Investitionsentwicklung, wie die Erfahrungen der 60er, 70er und 80er Jahre gezeigt haben. Denn nur bei einer ausreichend hohen Dynamik der privaten Nachfrage werden die Unternehmen in neue Anlagen investieren.

Anhang

Reale Veränderungen ergeben sich aus den **nominalen** Veränderungen

- durch **Division durch den Preissteigerungsfaktor**
- und **nicht** durch **Subtraktion der Preissteigerungsrate**

Dazu folgende **Beispiele**:

1. Beispiel aus Tabelle 1 b (Westdeutschland ohne Berlin):
 - a) Anstieg der **nominalen** Bruttolohnsumme 6,8 v. H. je Arbeitnehmer in 1992
 - b) Preisanstieg 4,0 v. H.
 - c) **Bruttoreal**lohn 2,7 v. H.

Berechnung: $1,068 : 1,04 = 1,027$.
1,027 auf 1,0 bezogen, bedeutet einen **Zuwachs** des Bruttoreallohns um 2,7 v. H.

Bei kleinen Wachstumsraten kommt man zu identischen oder fast identischen Werten auch durch Subtraktion der Preissteigerungsrate von dem Nominalwert.
Hier: $6,8 - 4,0 = 2,8$.

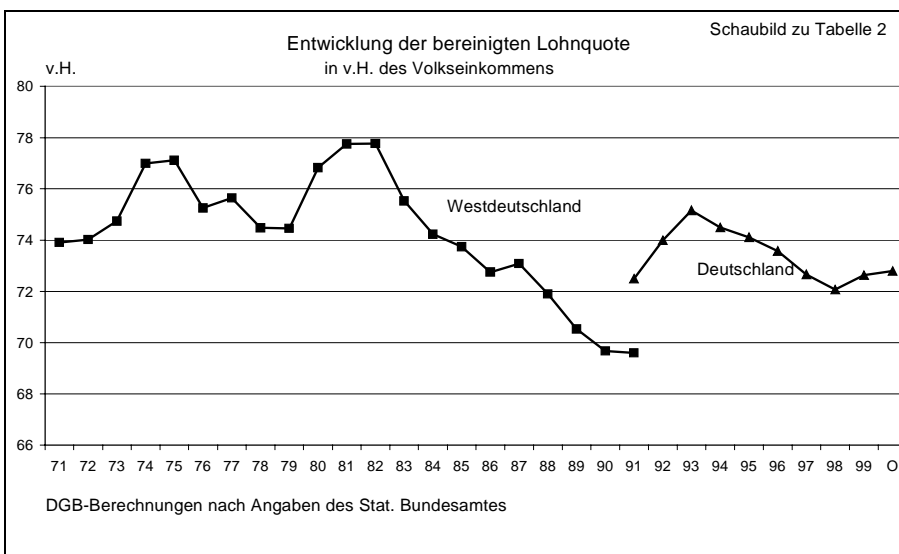
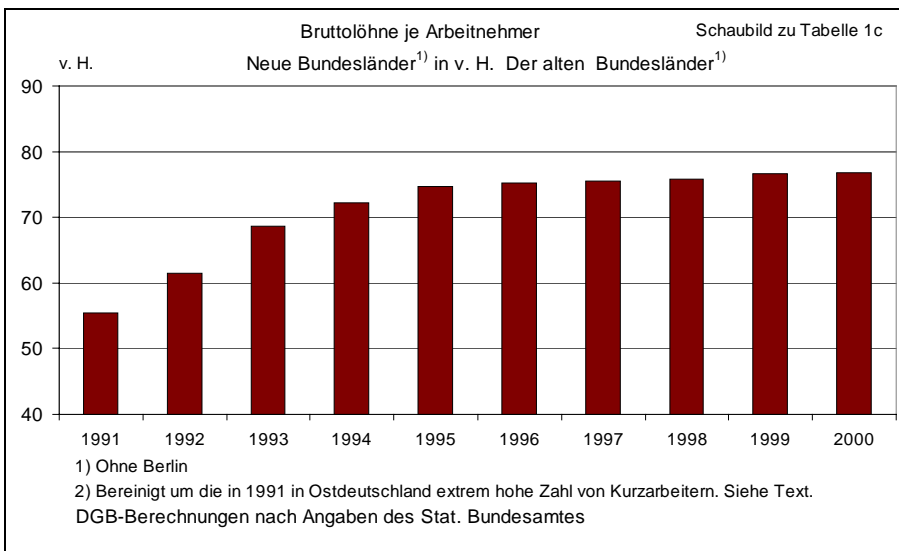
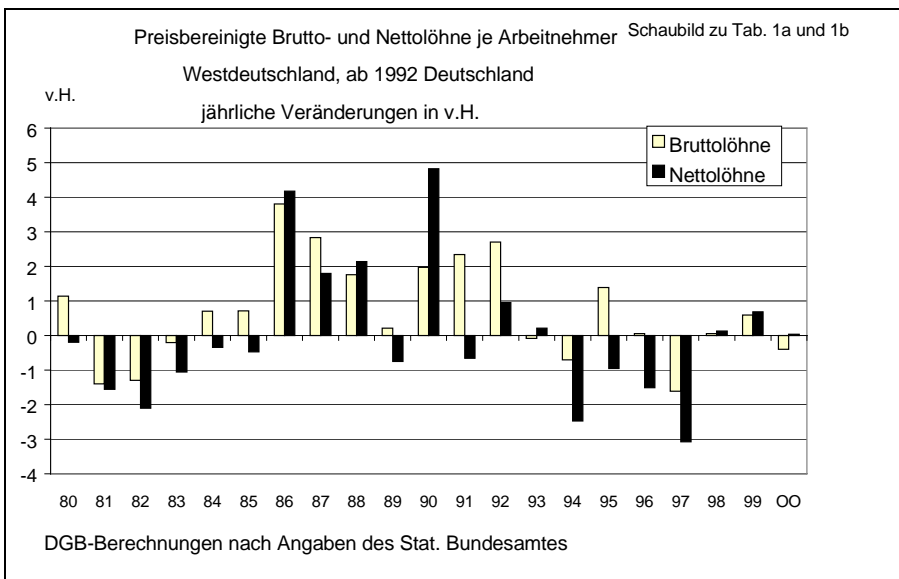
Bei **größeren** Wachstumsraten sind die Unterschiede aber deutlicher.
Dazu:

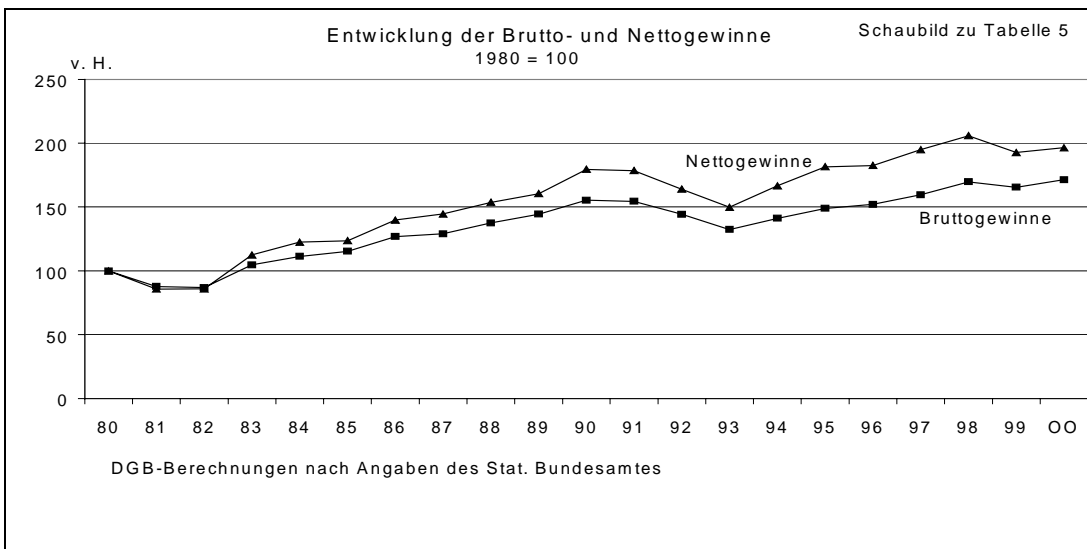
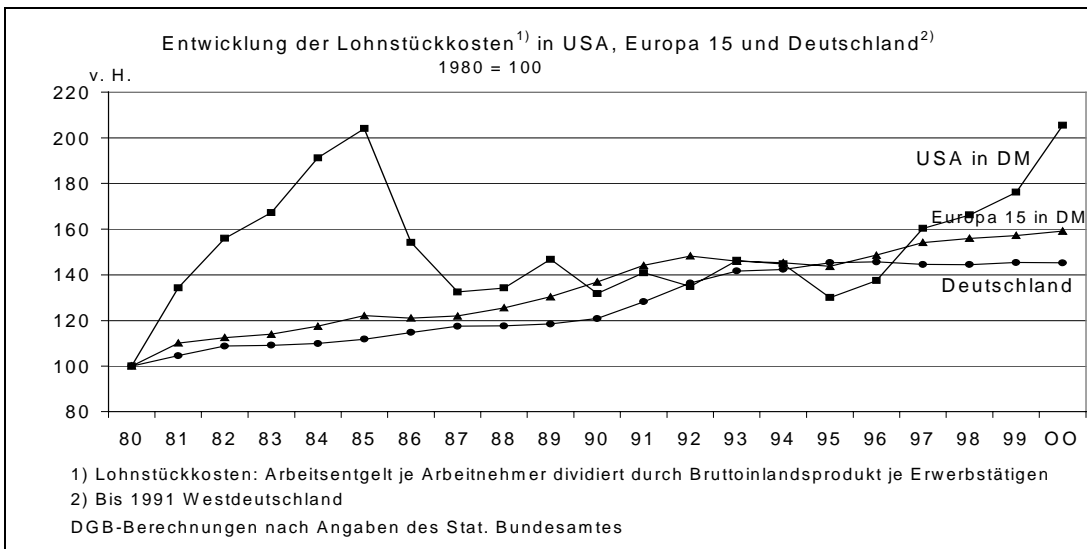
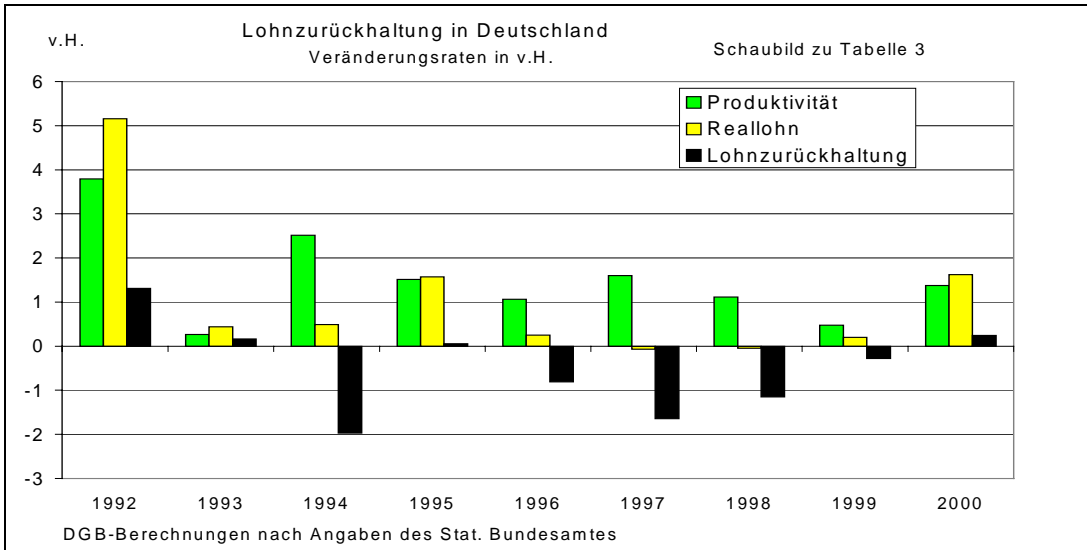
2. Beispiel aus Tabelle 1 c (Ostdeutschland ohne Berlin):
 - a) Anstieg der **nominalen** Bruttolohnsumme je Arbeitnehmer in 1992 18,5 v. H.
 - b) Preisanstieg 13,5 v. H.
 - c) Anstieg des **Bruttoreal**lohns 4,4 v. H.

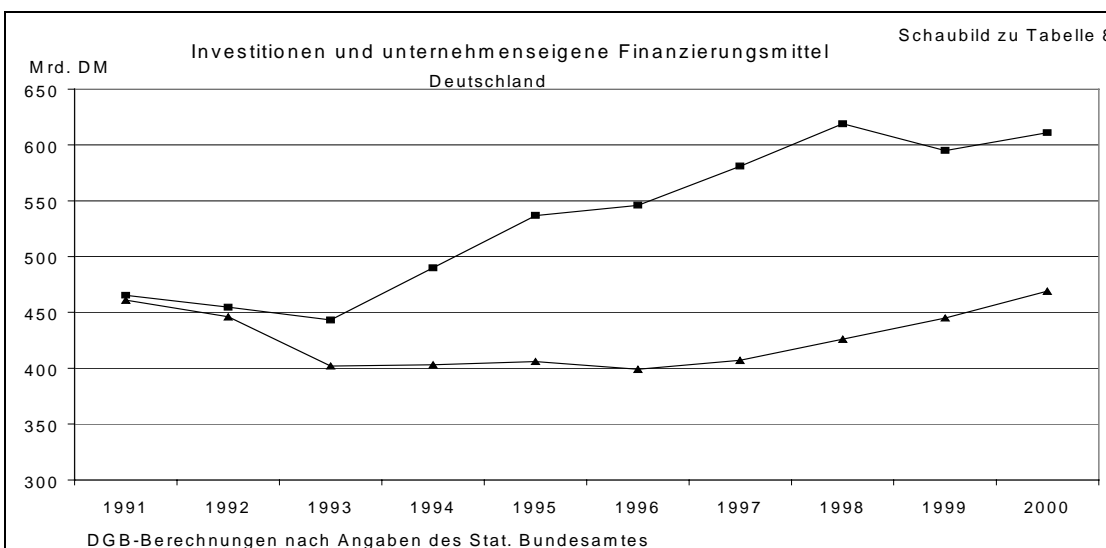
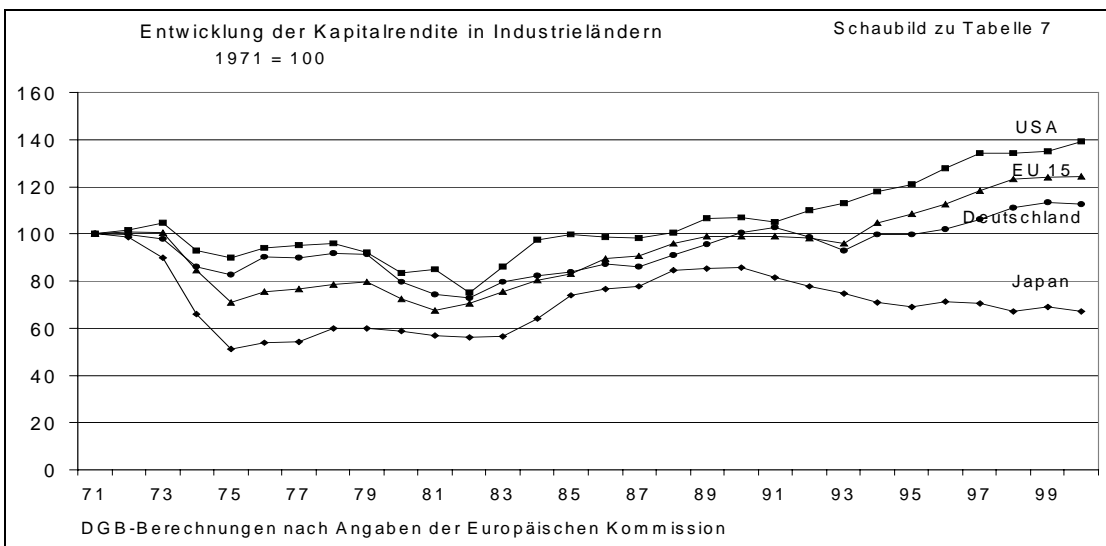
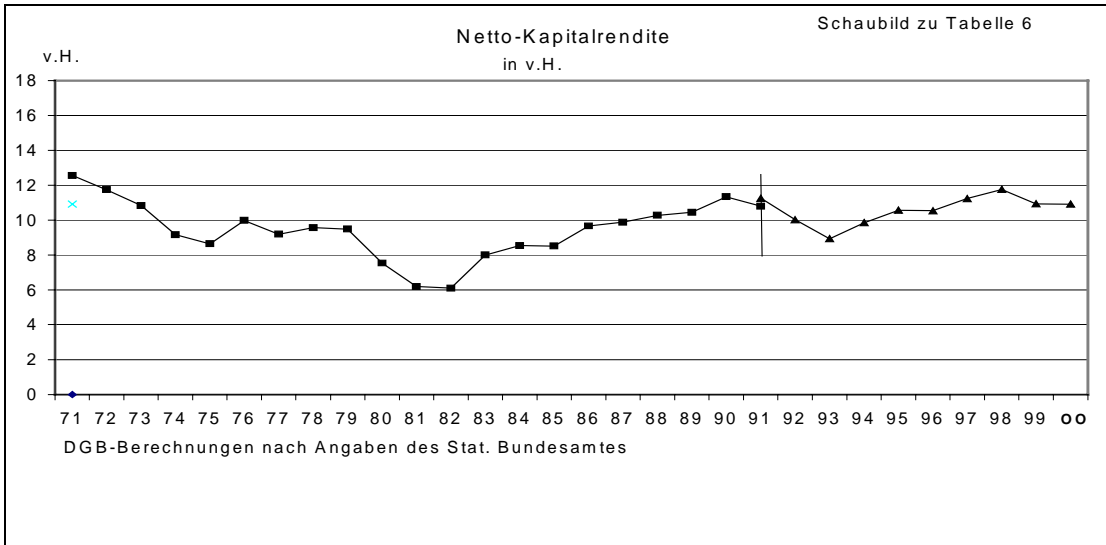
Berechnung: $1,185 : 1,135 = 1,044$

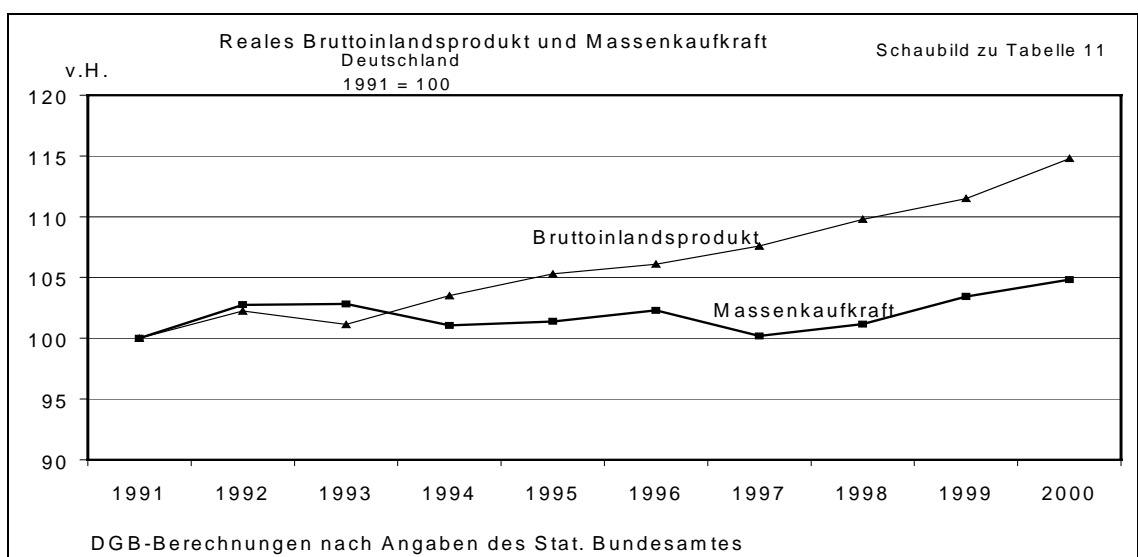
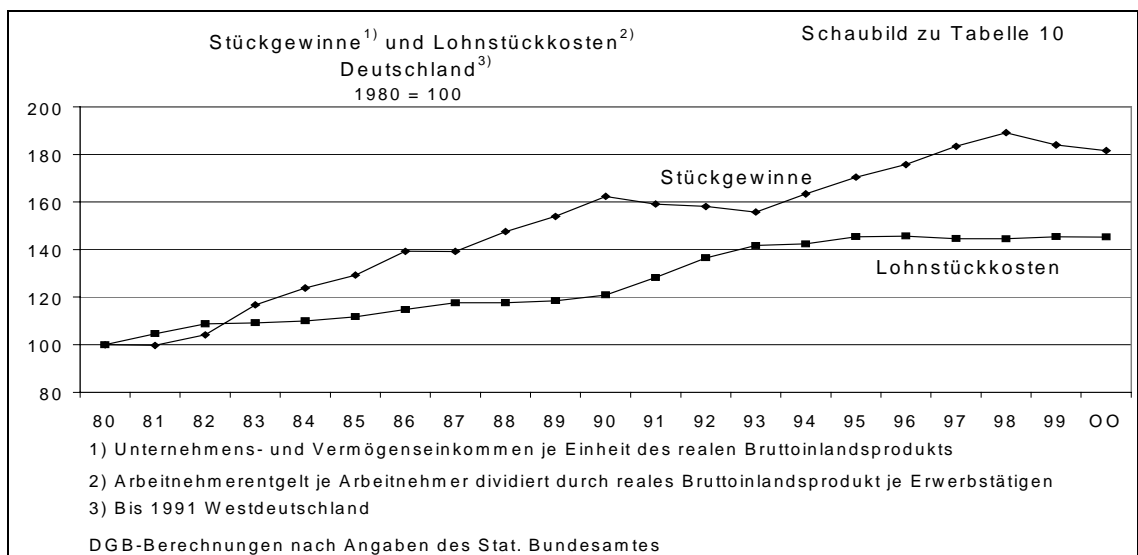
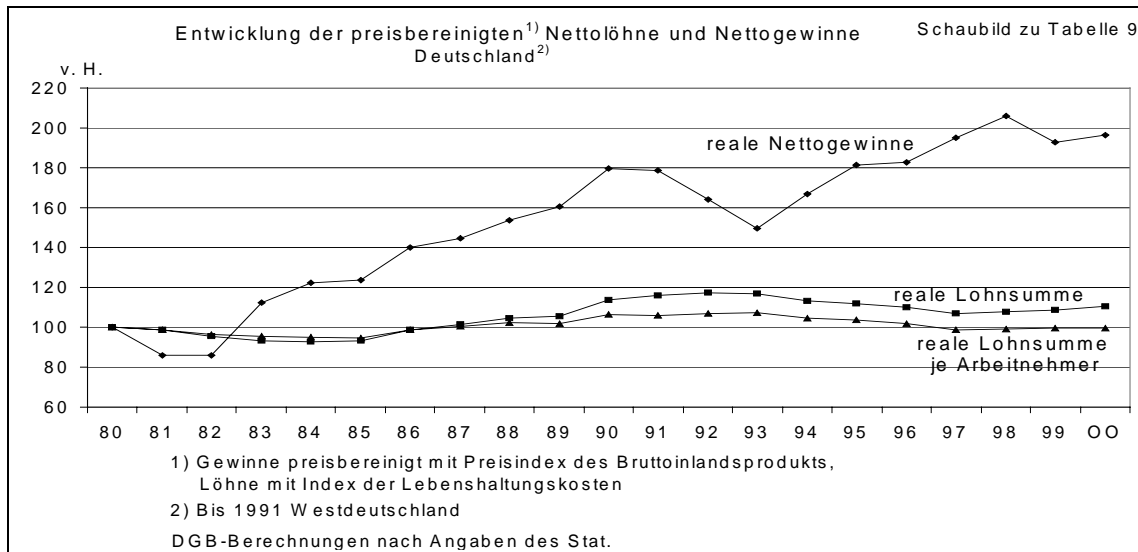
1,044 bezogen auf 1,0 bedeutet einen Anstieg von 4,4 v. H.

Eine Subtraktion 18,5 v. H. – 13,5 v. H. ergäbe das falsche Ergebnis 5,0 v. H.









**Aktuelle Ausgaben
aus den Jahren 2000/2001
zu folgenden Themen:**

2/00 10 Jahre Aufbau Ost – Eine Zwischenbilanz

03/00 Anreize und Sicherheiten für Mitarbeiterbeteiligungsmodelle unter besonderer Berücksichtigung der Lage in klein- und mittelständischen Unternehmen

04/00 Zur Einkommensverteilung in Deutschland:
Leichte Besserung für Arbeitnehmer in 1999!

05/00 Weniger als 3 Millionen Arbeitslose im Jahr 2005

06/00 DGB sieht sozialpolitischen Korrekturbedarf

07/00 Löhne und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich

08/00 Zum Jahresgutachten 2000/2001 des Sachverständigenrates (SVR) „Chancen auf einen höheren Wachstumspfad“...

01/01 Das ABC der Lohnsteuer-Grundbegriffe 2001 – Von Abfindungen bis Zuschläge für SNF-Arbeit und einschließlich Besteuerung von 630-DM-Jobs

02/01 Standort 2001: Deutschland in solider Position

03/01 Der Euro-Zug rollt: Das neue Euro-Bargeld
Ihr Ratgeber für Arbeit, Konsum und Wohnen

04/01 Die Umsetzung der EU-Strukturfonds in den neuen Bundesländern 2000 – 2006

05/01 Bundeshaushalt 2002: Mehr Mittel für öffentliche Investitionen und Arbeitsmarktpolitik erforderlich