

# Die Lohnquote – ein ambivalenter Indikator für soziale Gerechtigkeit und ökonomische Effizienz

Erschienen in Heft 2/2004 der Zeitschrift „Sozialer Fortschritt“  
– unabhängige Zeitschrift für Sozialpolitik, Seite 45-52

## 1. Vorbemerkung

Die Lohnquote, - d.h. der Anteil aller Einkommen aus abhängiger Arbeit am Volkseinkommen – ist ein scheinbar in Ökonomie wie Öffentlichkeit vertrauter und wie selbstverständlich genutzter Begriff. Eingeführt vor vielen Jahrzehnten mit der Etablierung der so genannten Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR), die sich seit 1995 EU-weit im „Europäischen System der VGR“ (EVSG) niederschlagen und in ähnlicher Form weltweit verbreitet sind, taucht der Begriff Lohnquote häufig im Kontext gesamtwirtschaftlicher Diskurse von Sozialprodukt, Wachstum u. ä. auf. Insbesondere wird ihm die Rolle zugewiesen, die „funktionale“ Verteilung des Volkseinkommens auf die klassischen Produktionsfaktoren „Arbeit“ und „Kapital“ zu verdeutlichen. Hinter der funktionalen Verteilungssichtweise stehen die historisch begründeten Spannungen zwischen den auf abhängige Arbeit angewiesenen „arbeitnehmenden“ Schichten und den „arbeitgebenden“ Unternehmen bzw. Selbständigen. Insofern scheint die Lohnquote - und die als Differenz zum Volkseinkommen ableitbare Gewinnquote als Summe aller aus dem Einsatz von Kapital erzielten Gewinn- und Vermögenseinkommen – auch ein „Spannungsmesser“ für die „gerechte“ Verteilung von monetärem Einkommen bzw. entsprechendem Wohlstand.

Gelegentlich wird die Aussagefähigkeit der funktionalen Verteilungsquoten allerdings als zu grob angesehen. Zur Gewinnquote wird gern kritisch angemerkt, dass sie in den VGR nicht originär ermittelt, sondern als Residualgröße bestimmt wird, in der sich u.a. alle Rechen- und Schätzungsungenauigkeiten VGR kumulieren. Der Lohnquote wird u.a. eine Wirklichkeitsverzerrung vorgeworfen, weil auf der Ebene der einzelnen privaten Haushalte heutzutage Arbeitseinkommen und Kapitaleinkommen sehr häufig gleichzeitig zusammen fließen. Diese „Querverteilung“ aus beiden klassischen Einkommensquellen sei zugleich Ausdruck einer in weiten Bereichen aufgehobenen Spannung zwischen den sozialen Schichten. Ausmaß und Qualität dieser verteilungsbedingten „Entspannung“ ließen sich aber nur über die empirische Betrachtung der „personellen“ Verteilung beurteilen, die einzelne private Haushalte und deren Lebenslagen in einer differenzierten Analyse betrachtet.

Was ist von solchen tendenziell gegensätzlichen Einschätzungen der Lohn- und Gewinnquote zu halten? Die vorläufige Antwort lautet: beide Positionen sind vertretbar. Aber noch viel wichtiger ist: beide Positionen übersehen entscheidende Verteilungsaspekte, die auch Gegenstand der folgenden Ausführungen sein werden.

- Zunächst suggeriert der Umgang mit Lohn- und Gewinnquote zu Unrecht, dass es hier um die erste Verteilungsstufe geht. Tatsächlich bilden sie schon die zweite Stufe ab, während auf einer vorausgehenden Stufe durch Definitions-Konventionen der VGR vor

allem zugunsten der Kapitaleseite bereits Einkommen „reserviert“ oder „versteckt“ werden.

- Dann beschränkt sich die Quotendebatte in der Regel auf die Bruttoquoten vor der öffentlichen Umverteilung durch Steuern und Sozialabgaben. Wesentlich aussagefähiger aber ist auch auf der funktionalen Verteilungsebene, was von den jeweiligen Quoten nach der öffentlichen Umverteilung übrig bleibt. Aus dieser Netto-Betrachtung lässt sich u.a. ableiten, welche Bedeutung für Konjunktur und Wachstum die Nettolohnquote als Ausdruck des Nachfragepotentials aus abhängiger Arbeit hat, und in den letzten Jahren noch genauer: welche Nachfragerücken für Arbeitsmarkt- und Wachstumsdefizite verantwortlich sind. Ebenfalls gibt die Netto-Betrachtung Aufschluss darüber, wer den Sozialstaat finanziert und warum das Klagen der Kapitaleseite über „ihre“ hohen Lasten durch den Sozialstaat der empirischen Grundlage entbehrt.
- Schließlich zeigen die verfügbaren Indikatoren der personellen Verteilung, dass die Querverteilung aus den Einkommensquellen Arbeit und Kapital auf die unterschiedlichen sozialen Schichten bei weitem nicht so groß bzw. wirksam ist, um die Aussagefähigkeit der funktionalen Verteilung Brutto wie Netto generell in Zweifel zu ziehen. Mit anderen Worten, die Spannung zwischen Kapital und Arbeit ist immer noch da – ja sie vergrößert sich sogar wieder angesichts zunehmender Polarisierungstendenzen in der personellen Einkommensverteilung.

## **2. Methodische „Defekte“ der Lohnquote**

Seit ihrem Entstehen folgen die VGR und ihre internationale Harmonisierung auf der Ebene von UNO, OECD oder Europäische Union bestimmten Konventionen über funktionale Verteilungsbegriffe, die heute im ökonomischen und politischen Alltag häufig nicht mehr bewusst und schon gar nicht hinterfragt werden, obwohl hinter ihnen teilweise handfeste Werturteile und Interessen stehen. Und sie bedienen sich beim empirischen Ausfüllen der Konventionen nur teilweise originärer Daten: teilweise sind sie mangels Daten zu Schätzungen oder Restwertermittlungen gezwungen, zu denen ganz prominent die Gewinnquote und insbesondere Unternehmensgewinne gehören. Diese Konventionen und ihre Umsetzungen bedingen eine Fülle von Problemen. Einige von ihnen sollen hier aufgegriffen werden, die tendenziell zur Unterschätzung der Gewinnquote und zur Überschätzung der Lohnquote führen – nicht zuletzt weil Lohn- und Gewinneinkommen in der VGR „asymmetrisch“ behandelt werden. Die empirischen Datenerhebung ist ein Feld für sich und bleibt hier gänzlich ausgespart. Hier soll nur der Hinweis erfolgen, dass es auch möglich, aber aufwändig wäre, die Unternehmensgewinne originär zu ermitteln<sup>1</sup>.

### 2.1. Abschreibungen und andere „Vorab-Einkommen“

Ein herausragender verteilungspolitischer Aspekt unter den Konventionen sind die Abschreibungen, die die Differenz dominieren zwischen dem größeren Brutto-Inlandsprodukt oder Brutto-Nationalprodukt einerseits sowie dem kleineren Volkseinkommen andererseits, aus dem erst Lohnquote und Gewinnquote abgeleitet werden. Abschreibungen werden in diesen Konventionen im wesentlichen verstanden als verdiente Einkommen (nach Abzug aller Kosten von erzielten Erlösen), die vorab den Unternehmen bzw. „dem“ Kapital

---

<sup>1</sup> Zu den entsprechenden Möglichkeiten siehe ausführlich eine Veröffentlichung aus dem Statistischen Bundesamt von Luh 1996.

zugeordnet werden müssen, um den Verschleiß des volkswirtschaftlichen Realkapitalstocks durch Reinvestitionen auszugleichen. Diese realen und von der Kapitalseite a priori ein(zu)behaltenen Einkommen sollen somit definitorisch und faktisch dem „Verteilungskampf“ der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital entzogen werden, um einem ansonsten möglichen Substanzverlust der Volkswirtschaft durch ausbleibende Reinvestitionen wegen unzureichender Finanzmittel vorzubeugen. Die Summe der volkswirtschaftlichen Abschreibungen in Deutschland ist erheblich und entspricht zuletzt über 300 Mrd. Euro bzw. über 60 % der ausgewiesenen Gewinnquote im Rahmen des Volkseinkommens. Oder mit anderen Worten von jedem in Deutschland im Rahmen der Bruttowertschöpfung verdienten Euro verbleiben a priori 16 Cent in den Kassen des Kapitals.

Eine eingehende Methodendebatte über die Abschreibungen müsste viele weitere Aspekte berücksichtigen: So sind die volkswirtschaftlichen Abschreibungen tendenziell höher als sie dem faktischen (Maschinen) Verschleiß entsprechen, weshalb das Kapital „zuviel“ Vorabehalten erhält bzw. die später abgeleitete Gewinnquote zu niedrig ausgewiesen wird. Aber selbst wenn der faktische Verschleiß den kalkulatorischen Abschreibungen entsprechen würde, ist nicht gesagt, dass die mit den Abschreibungen gleichzusetzenden Vorab-Finanzmittel immer im gleichen Umfang zur Reinvestition bzw. zur Substanzerhaltung genutzt werden. Es ist auch zu betonen, dass „die“ Kapitalseite breit definiert ist und in diesem Kontext Abschreibungen auch solche für private Immobilien und ebenfalls die staatliche Infrastruktur enthalten. Eine entsprechend detaillierte Debatte kann hier nicht geführt werden.

Es soll hier „nur“ auf eine Asymmetrie der Gesamtrechnungs-Konventionen mit wenig beachteten verteilungspolitischen Konsequenzen hingewiesen werden, die lediglich Abschreibungen auf **Realkapital** kennen. Doch zur Substanz einer modernen Volkswirtschaft gehört nicht nur der Realkapitalstock, sondern auch der „**Humankapitalstock**“ als Kumulus von Wissen und Fähigkeiten seiner Bürger, der wie das Realkapital durch mindestens substanzerhaltende Vorab-Einkommen zu reproduzieren ist. Entscheidende Charakteristika eines entsprechenden Vorab-Einkommens wären, dass es parallel zu den Realkapital-Abschreibungen insbesondere jedem Arbeitnehmer unabhängig von seiner Lohnhöhe ohne Belastung durch Steuern und Sozialabgaben zufließen müsste.

Selbst das öffentliche **Infrastrukturkapital**, das häufig erst private Realkapital- und Humankapitalinvestitionen sowie deren Zusammenspiel möglich macht, müsste im Rahmen des volkswirtschaftlichen Realkapitalstocks eine viel größere Beachtung erhalten. Zum Beispiel dürfte man nicht mehr wie die heute noch geltenden VGR-Konventionen davon ausgehen, dass Abschreibungen auf das öffentliche Tiefbauvermögen (Land- und Wasserstraßen, Brücken, Zu- und Abwässerkanäle, Kläranlagen usw.) unnötig sind, weil angeblich die jährlichen öffentlichen Reparaturmaßnahmen an dieser Infrastruktur den entsprechenden Verschleiß ausgleichen. Denn diese Konvention steht in steigendem Widerspruch zur Wirklichkeit der öffentlichen Sparhaushalte. Auch für diesen Teil der Infrastruktur müsste also ein adäquates Vorab-Einkommen zu seinem Erhalt umgesetzt werden.

Andere Einseitigkeiten der VGR-Konventionen wie das Abstrahieren von Umweltfolgen des gesellschaftlichen Wirtschaftens haben schon lange dazu geführt, ökonomische

Rechnungssysteme durch ökologische Gesamtrechnungen zu ergänzen<sup>2</sup>. Die hier aufgespürten verteilungspolitischen Einseitigkeiten dagegen müssen noch entdeckt und beseitigt werden. Zumindest braucht die Öffentlichkeit für verteilungspolitische Entscheidungen entsprechende Informationen über den vermutlichen laufenden Substanzverlust von Infrastruktur und vor allem von Humankapital – und das Ausmaß nötigen Gegensteuerns – durch ergänzende Rechnungssysteme. Schließlich leben wir nicht nur wegen eines „modernen“ politischen Anspruchs, sondern vor allem wegen der in Deutschland relativ geringen Bodenschätze prinzipiell in einer „Wissensgesellschaft“, die eine Höhererschätzung des Humankapitals verlangt.

Abschreibungen sind nicht das einzige Vorab-Einkommen, das der Kapitalseite zusätzlich zur definitorisch-rechnerisch ausgewiesenen Gewinnquote zufließt. Dieser Umstand verweist auf eine generelle Ungleichbehandlung der beiden klassischen Produktionsfaktoren in den Gesamtrechnungskonventionen, nach denen nur dem Faktor Realkapital eine Produktions- und Investitionsfunktion zugeschrieben wird, die zugleich die Einkommensbestimmung nach dem Prinzip: Ertrag minus Aufwand bedeutet. Dem Produktionsfaktor Arbeit dagegen wird nicht zugebilligt, dass er für die Pflege seines Humankapitals Ausgaben hat für z.B. eigene Fortbildung oder familiäre Kindererziehung, die als Kosten des Humankapitals eigentlich sein Einkommen schmälern. Im Steuerrecht sind solche Überlegungen teilweise übrigens berücksichtigt. In der VGR dagegen werden die Kosten des Realkapitals für Investitionen usw. **vor** der Einkommensbestimmung abgezogen, die Kosten des Humankapitals dagegen **nach** der Einkommensbestimmung.

Aber auch die praktische Umsetzung des einseitigen Prinzips: Ertrag minus Aufwand enthält in den praktizierten VGR-Konventionen Probleme mit verteilungspolitischen Folgen. Quantitativ am deutlichsten schlägt sich dies nieder im Vorgehen der VGR, die betrieblich empfangenen und die betrieblich geleisteten Zinszahlungen zu saldieren und nur die positive Differenz den Bruttoeinkommen aus Kapitalverwertung zuzurechnen. Tatsächlich aber gibt es gute Gründe, diese Bruttoeinkommen mit den unsaldierten empfangenen Zinsen auszuweisen, weil die Entscheidung über die Verwendung von erzieltem Einkommen – auch soweit sie Zinsen für Betriebskredite und ähnliches nach sich zieht – eine nachgelagerte und freiwillige ist, die man mit der eines privaten Haushalts bei seinen Entscheidungen über Konsumentenkredite vergleichen kann. Das entsprechende Verhalten eines privaten Haushalts wird aber in der VGR als Vorgang der Einkommensverwendungsseite bzw. der Konsumseite angesehen. Würden die Gesamtrechnungssysteme auch bei betriebsbedingten geleisteten Zinszahlungen in diesem letztgenannten Sinn vorgehen, wären die Gewinnquote in Deutschland und damit auch das ausgewiesene Volkseinkommen deutlich höher. Für diese Vorgehensweise spricht schließlich auch, dass etliche der als betrieblich deklarierten und geleisteten Zinszahlungen faktisch privat verursacht sein dürften, weil gerade Selbständige die Möglichkeit haben, private Aktivitäten in den betrieblichen Bereich einkommenserhöhend und steuersparend zu verschieben. Dies ist übrigens nicht nur bei Zinsausgaben, sondern ebenfalls bei anderen (Konsum)Ausgaben von Selbständigen möglich.

---

<sup>2</sup> Siehe dazu die neueste Veröffentlichung des Statistischen Bundesamts 2004.

Auf jeden Fall lehrt die Betrachtung der Vorab-Einkommen, dass das Volkseinkommen bzw. darin die Lohnquote wie auch die Gewinnquote mit guten Gründen definitorisch-rechnerisch anders aussehen könnte. Im Ergebnis wäre die Gewinnquote deutlich höher und das Gewicht der Lohnquote deutlich geringer. Aber auch unabhängig davon zeigt sich, dass vor allem der Handlungsspielraum der Kapitalseite über verfügbares Einkommen bzw. verwendbare Finanzmittel deutlich größer ist, als es die üblicherweise ausgewiesene Gewinnquote signalisiert. Dies ist zu bedenken, wenn im folgenden die Lohnquote im Rahmen der üblichen Begriffs-Konventionen als Indikator zur Debatte steht.

## 2.2 Konsolidierungseffekte beim Volkseinkommen

Die Bruttolohnquote wird in den Gesamtrechnungssystemen üblicherweise definiert als Anteil der verdienten Brutto-Löhne und –Gehälter (einschließlich Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung) am Volkseinkommen. Die zweite Komponente des Volkseinkommens ist die Bruttogewinnquote als Summe aller volkswirtschaftlichen Gewinn- und Vermögenseinkommen. Beide Quoten zusammen ergeben immer 100 % des Volkseinkommens. Aber auch hier ist wiederum auf eine Asymmetrie der Quoten-Begrifflichkeiten durch die zugrunde liegenden Gesamtrechnungs-Konventionen hinzuweisen, die vom Begriff Volkseinkommen eher verschleiert als offenbart werden:

Die Bruttolohnquote bildet homogene Markteinkommen ab, die Bruttogewinnquote dagegen heterogene Mischeinkommen. Letzteres ergibt sich aus der Konsolidierung der national geflossenen Gewinn- und Vermögenseinkommen aus den Sektoren Unternehmen (Kapitalgesellschaften), Staat, private Haushalte und Ausland auf eine gemeinsame volkswirtschaftliche Ebene. Das heißt insbesondere: die Gewinnüberweisungen bzw. -abführungen sowie die Zinszahlungen zwischen den genannten Sektoren werden saldiert. Dabei sind die Zinseinnahmen des Staates wegen seiner Staatsschulden und der damit verbundenen Zinspflichten in der Regel sogar negativ. Vor allem letzteres führt dazu, dass die konsolidierte Bruttogewinnquote absolut etwas niedriger ausfällt als die Summe der Gewinn- und Vermögenseinkommen zugunsten aller privaten Haushalte, die erst ebenfalls als homogene Markteinkommen bezeichnet werden können. Darauf wird im vierten Abschnitt dieses Beitrags noch zurückzukommen sein: denn es bietet sich wegen des eben gesagten für die Bruttolohnquote ein anderer Referenzrahmen mit einem „eigentlichen“ Volkseinkommen im Wortsinn an, nämlich die Summe aus den ohnehin an private Haushalte fließenden Löhnen sowie den von privaten Haushalten letztlich bezogenen Gewinn- und Vermögenseinkommen.

Die genannte Asymmetrie führt also ebenso zu einer tendenziellen Unterschätzung der Gewinnquote bzw. Überschätzung der Lohnquote wie die oben erwähnten Vorab-Einkommen in den Gesamtrechnungs-Konventionen. Dies ist zu bedenken, wenn im folgenden die Lohnquote in herkömmlicher Abgrenzung zur Debatte steht. Doch auch innerhalb des Konventionen-Rahmens gibt es immanente Probleme der Lohnquote, die ihre Interpretation erschweren.

## **3. Die Lohnquote im konsolidierten Volkseinkommen**

Höhe und Entwicklung der Bruttolohnquote im konsolidierten Volkseinkommen sind vielen Einflüssen ausgesetzt, die auch alle ihre Aussagefähigkeit tangieren. Das sind insbeson-

dere: konjunkturelle Faktoren – vor allem die Lohnpolitik und ihre Einbettung in das ökonomische Umfeld, insbesondere in Aufschwünge und Abschwünge mit jeweils oft unterschiedlichen Veränderungsraten bei Lohn- und Gewinneinkommen; strukturelle Faktoren auf dem Arbeitsmarkt – wie der lange Zeit fast säkulare Wechsel von Selbständigen in abhängige Arbeit, der sich in letzter Zeit wieder umkehrt einschließlich arbeitslosigkeitsbedingter prekärer Selbständigkeit oder auch betrieblich erzwungener Scheinselbständigkeit; aber ebenfalls die zunehmende Substitution von Vollzeit zu Teilzeit einschließlich geringfügiger Beschäftigung; institutionelle Faktoren – wie die politischen Veränderungen von Beitragssätzen und Beitragsrelationen der Sozialversicherung oder auch die deutsche Wiedervereinigung. Schließlich überlagern sich die genannten Einflüsse im Regelfall.

Gelegentlich sind einzelne Einflüsse besonders dominant und leichter isolierbar (siehe Tabelle 1): So die Lohnquotenerhöhung in den 60er und 70er Jahren nach dem Ende der Gewinn- und Kapital akkumulierenden Wiederaufbauphase bzw. der Beseitigung eines entsprechenden Lohnstaus; so die Lohnquotenhöhe von 1980 zu Zeiten eines Abschwungs mit relativ sinkenden Gewinnen bei stabilen Lohneinkommen; so die deutsche Vereinigung, die in 1991 von Westdeutschland zu Gesamtdeutschland einen Lohnquotensprung um 2,5 Prozentpunkte erzeugte, weil den im Osten dazu gekommenen Lohnempfängern keine vergleichbare Kapitaleseite mit entsprechenden Gewinnen gegenüberstand. Alles in allem hat sich die Bruttolohnquote seit längerem nicht wesentlich verändert; aber im Verlauf der 90er Jahre geht sie tendenziell bis heute zurück.

Um die vielen Einflussfaktoren auf die Bruttolohnquote vor allem rechnerisch zu isolieren, sind diverse Maßnahmen denkbar. Aber nur eine wird häufig genutzt: die so genannte Strukturbereinigung, die den Mengeneffekt eines Wechsels zwischen Selbständigen und Abhängigen im Rahmen aller Erwerbstätigen auf die Lohnquote ausschalten soll (siehe Tabelle 1). Hierdurch bleibt allerdings ein anderer Struktureffekt schon ausgeblendet, der sich durch den zunehmenden Wechsel von Vollzeit zu Teilzeit innerhalb der abhängigen Arbeit unter Umständen noch stärker auf die Lohnquotenhöhe bemerkbar macht. Ob diesbezüglich wie zu anderen Faktoren weitere Bereinigungsverfahren sinnvoll sind, bleibt fraglich angesichts der Vielzahl von Einflussfaktoren. Es bietet sich eher an, auf quantitativer Ebene zur Betrachtung einer unbereinigten Bruttolohnquote zurückzukehren und die unterschiedlichen Einfluss-Faktoren qualitativ zu berücksichtigen.

Zur qualitativen Analyse gehört bisher leider kaum die Frage, was von der Bruttolohnquote nach der anschließenden öffentlichen Umverteilung übrig bleibt und ebenso bei den Gewinneinkommen im weitesten Sinn

#### **4. Die Lohnquote im privaten Volkseinkommen**

Eine offizielle Definition der Nettolohnquote im Rahmen der Gesamtrechnungssysteme gibt es nicht. Deshalb wird in den jährlichen WSI-Verteilungsberichten des Autors seit Jahren ein privates Volkseinkommen **vor** und vor allem: **nach** der öffentlichen Umverteilung konstruiert, das sich aus den Angaben der VGR über die Einkommen des Sektors private Haushalte ohne weiteres ableiten lässt. Tabelle 2 fasst die entsprechenden Strukturdaten im Zeitvergleich zusammen – aus Vergleichsgründen immer in Prozent des Netto- oder verfügbaren Einkommens aller privaten Haushalte.

Angegeben sind die Bruttoeinkommen aus Löhnen, Gewinnen und Vermögen, die allen privaten Haushalten letztlich als Markteinkommen einschließlich Zinsen zufließen und die zusammen das private Bruttovolkseinkommen ergeben<sup>3</sup>. Ausgespart werden bei dieser Betrachtung also die Gewinn- und Vermögenseinkommen des Staates sowie die Gewinne der Kapitalgesellschaften im engeren Sinn, die nicht an ihre privaten Anteilseigner ausgeschüttet werden bzw. in den AGs, GmbHs u.ä. verbleiben. Die Löhne werden hier dargestellt ohne die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung, aber einschließlich Arbeitnehmerbeiträge. Den jeweiligen Bruttoeinkommen zugeordnet sind die entsprechenden Abgaben an Sozialversicherungsbeiträgen und direkten Steuern, die bei den Löhnen die Lohnsteuer, bei Gewinn und Vermögen alle entsprechenden direkten Steuern auf private Haushalte außer der hier nicht relevanten Körperschaftsteuer betreffen. Nach Abzug der Abgaben von den Bruttoeinkommen ergeben sich entsprechende Nettoeinkommen. Zu Nettolöhnen und Nettogehältern gesellen sich als dritte Netto-Einkommenskategorie noch hinzu die monetären Sozialleistungen als Konglomerat aller sozialen Geldleistungen an private Haushalte, die selbst in aller Regel abgabenfrei sind<sup>4</sup>. Zwei Drittel der monetären Sozialleistungen sind Geldtransfers der gesetzlichen Sozialversicherungen – wovon zuletzt wiederum gut drei Viertel auf die gesetzliche Rente und 16 % auf Arbeitslosengeld entfallen -; ein Drittel stammt aus weiteren öffentlichen Quellen (für z.B. Sozialhilfe, Arbeitslosenhilfe) oder privaten Sozialeinrichtungen (etwa für Betriebsrenten).

Hier werden die Bruttoquoten nicht weiter kommentiert, die aus den privaten Markteinkommen an Löhnen und Gewinnen einschließlich Zinsen ableitbar sind und in Tabelle 2 gar nicht explizit benannt werden – zumal diese nicht viel von den entsprechenden Quoten im Rahmen des konsolidierten Volkseinkommens von Tabelle 1 abweichen. Hier interessiert wie gesagt das verbleibende Nettoeinkommen und der abgabenbedingte Übergang von der Brutto- zur Netto-Einkommensebene. Auffällig ist, dass sich diese Abgabenlasten im Zeitverlauf immer ungleicher verteilen, wie Tabelle 3 noch besser verdeutlicht als Tabelle 2. Danach verläuft die Belastung mit direkten Steuern bei den Bruttolöhnen und Bruttogewinnen diametral entgegengesetzt: Machte die Last 1960 im Durchschnitt 6,3 % der Bruttolöhne aus, betrug sie 2002 18,7 % - nach einem Höchstwert von 19,5 % in 1997 bis 1999 und einem darauf folgenden „Reform“ bedingten leichten Rückgang. Dagegen fiel die durchschnittliche Steuerlast bei den Gewinn- und Vermögenseinkommen kontinuierlich von 20,0 % in 1960 auf den Tiefstwert von 3,1 % in 1997, um danach ebenso „Reform“ bedingt wieder etwas anzusteigen. Der Einfluss der Rot-Grünen Steuerreformen – der sich zuletzt ohnehin wieder abschwächt – reicht aber zur Kompensation der langfristigen Ungleichentwicklung bei weitem nicht aus. Ohnehin werden die Bruttolöhne zusätzlich im Zeitverlauf immer stärker mit Sozialabgaben belastet, Rot-Grüne Entlastungsversuche wirken sich hier noch marginaler aus. Dagegen sind Gewinn- und Vermögenseinkommen nur soweit von Sozialabgaben betroffen, als Selbständige teils gesetzlich (wie Handwerker), teils freiwillig in die Sozialversicherung einzahlen – und das mit einer relativ niedrigen und im Zeitverlauf nahezu konstanten Quote von etwa 3,5 %.

---

<sup>3</sup> Genauer gesagt: es werden auch die – quantitativ marginalen – Einkommen der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck eingeschlossen.

<sup>4</sup> Zu Ausnahmen siehe die Tabellen-Fußnoten.

Diese ungleiche Lastenverteilung erzeugt bei Nettolohnquote und Nettogewinnquote im Zeitvergleich wesentlich mehr Bewegung als auf der Bruttoebene. Vor allem die Bedeutung der Nettolohnquote als Anteil am verfügbaren Einkommen aller privaten Haushalte geht deutlich zurück: Betrug ihr Gewicht bis 1990 noch deutlich über 50 %, so sank es vor allem im Verlauf der 90er Jahre kontinuierlich auf etwa 43,5 % in 1997 und verharrt seit dem auf diesem Niveau. Dagegen hat die Nettogewinnquote im selben Rahmen an Bedeutung gewonnen; ihr Gewicht stieg von rund 25 % auf über 30 % in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Dieser Anstieg ist im wesentlichen auf die Strukturveränderung innerhalb der Gewinnquote zu Gunsten der Vermögenseinkommen und zu Lasten der eigentlichen Gewinne zurückzuführen. Der Rückgang von Konjunktur- und Börsenaktivitäten ab 2002 schlägt sich vor allem in den Vermögenseinkommen nieder und drückt auch die gesamte Nettogewinnquote knapp unter 30 %. Einigermaßen erstaunlich mag auch die im Vergleich zu Lohnquote und Gewinnquote relativ wenig veränderte Quote der monetären Sozialleistungen erscheinen. Denn sie ist von rund 26 % in 1980 zunächst bis 1990/91 wenig gesunken und danach wieder auf ein 1980 vergleichbares Niveau gestiegen. Offensichtlich haben „automatisch“ mit der Arbeitsmarktkrise der 90er Jahre zunehmende Mengeneffekte bei den Transferleistungen aufgrund von Arbeitslosigkeit, Sozialhilfe, Frühverrentung und ähnliches sich nur verhalten ausgewirkt, weil gleichzeitig an anderer Stelle Transferleistungen im Sinne von Preiseffekten relativ oder absolut gekürzt wurden.

Die Bewegungen vor allem der Nettolohnquote haben erhebliche Bedeutung für die Wirtschafts- und Sozialpolitik. Aus konjunktur- und wachstumspolitischer Sicht bedeutet die sinkende Nettolohnquote ein schwächeres Kaufkraftpotential der Lohneinkommen, das den größten Teil der deutschen Arbeitsmarktmisere erklärt: sie ist hausgemacht durch eine falsche Verteilungspolitik und nicht extern erzwungen durch eine anonyme Globalisierungsmacht<sup>5</sup>. Der negative Wachstumseffekt der sinkenden Nettolohnquote wäre noch größer, hätten die Lohneinkommensbezieher nicht gleichzeitig ihre Sparquote reduziert, um ihre Wohlstandsposition zumindest zu halten. Bekanntlich hat sich aber trotzdem der deutsche Konsum als größtes Aggregat der nationalen Binnennachfrage in den letzten Jahren sehr verhalten entwickelt. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass Löhne in der Regel auch eine deutlich höhere Konsumneigung aufweisen als Gewinn- und Vermögenseinkommen, so dass die beobachtbare teilweise Substitution von Lohneinkommen durch Gewinneinkommen im Rahmen des privaten Volkseinkommens nicht einen Ersatz von weg brechendem „Lohnkonsum“ durch zusätzlichen „Gewinnkonsum“ bringen konnte.

Von anderer Seite werden bis heute Arbeitsmarktmisere und Wachstumsschwäche in Deutschland auf Kostenfaktoren zurückgeführt; und Politik wie Wirtschaft machen immer noch diese Begründung zur Basis ihres Handelns. Das gilt für weitere geplante und beabsichtigte Steuerentlastung zu Gunsten von Gewinnen und hohen Einkommen, das gilt für diverse Prozesse der Lohnkostensenkung auf betrieblicher Ebene. So ist seit 2003 ein zunehmender Abbau von Weihnachtsgeld und anderen Jahressonderzahlungen zu beobachten. Dass dies aber eher weitere Belastungen bzw. Wachstumseinbußen bedeuten wird, zeigt ebenfalls Tabelle 2 am Beispiel der Nettolohnquote im ersten Halbjahr 2003. Sie liegt wie in den Vorjahren fast vier Prozentpunkte unter der Nettolohnquote eines gan-

---

<sup>5</sup> Für eine ausführliche Begründung siehe z.B. Schäfer 2002, 2003.

zen Jahres, weil die allermeisten Jahressonderzahlungen erst in der zweiten Jahreshälfte erfolgen. Macht aber der Sonderzahlungsabbau im öffentlichen Dienst wie in der Privatwirtschaft weiter Schule, fehlen bald dem Nachfragepotential aus Lohneinkommen fast 60 Milliarden Euro pro Jahr – mehr als genug, um auf den Weg gebrachte und in Aussicht gestellte Steuerentlastungen zum Beispiel zu kompensieren.

Auch aus sozialpolitischer bzw. gesellschaftspolitischer Sicht vermittelt die Nettolohnquote einige interessante Hinweise. So fällt beim Vergleich von privaten Brutto- bzw. Markteinkommen sowie privat verfügbarem Volkseinkommen deren fast identisches Niveau auf, d.h. die Markteinkommen und die auf sie entfallenden Abgaben (ohne Arbeitgeberbeiträge) reichen im Prinzip aus, alle monetären Sozialleistungen zu finanzieren. Aber dieser Vergleich bleibt theoretisch, weil es zwischen diesen beiden Ebenen keinen institutionellen Finanzierungsweg gibt. Außerdem ist die Funktionsfähigkeit des Sozialstaats mit den direkten Abgaben auf die Markteinkommen noch nicht gesichert; zusätzlich müssen zu den monetären Sozialleistungen auch noch die realen Leistungen und die Infrastruktur alimentiert werden. Deshalb gibt es neben den hier im Rahmen des privaten Volkseinkommens erwähnten direkten Abgaben noch die Sozialbeiträge der Arbeitgeber, die direkten Steuern der Kapitalgesellschaften und schließlich die indirekten Steuern, die in der Verwendung des privaten Nettoeinkommens „schlummern“.

Bezieht man alle direkten wie indirekten Steuern in eine Gesamtschau der Steuerlastverteilung in Deutschland ein, stellt sich die im Zeitverlauf zunehmende Belastung der Lohneinkommen bei ihrer Entstehung wie ihrer Verwendung noch dramatischer dar – und ebenso die eingetretene Begünstigung der Kapitaleseite (siehe Tabelle 4). 1960 hatten Arbeit und Kapital, soweit man diese Faktoren im Steuerkontext zuordnen kann, mit jeweils rund einem Drittel zur Finanzierung des Sozialstaats – fast paritätisch – beigetragen. Heute dagegen ist der Lastenanteil der Arbeit am gesamten Steueraufkommen nach kontinuierlichem Anstieg bei fast 80 % angekommen, während sich die Kapitaleseite den Finanzierungspflichten immer stärker „entzog“ und zuletzt nur noch 12 % zusteuert. Da hier eine schon lange währende Ungleichheitsentwicklung vorliegt, ist das seit Jahren bekannte Jammern der Kapitaleseite über die Lasten des Sozialstaats immer absurder. Umso mehr Klage-Grund hat die Arbeitsseite, da es offenbar eine zweite Nettolohnquote „plus“ unter Einschluss der indirekten Steuerlast gibt, die noch niedriger ausfällt. Oder in anderen Worten: die Steuerlastverteilung wertet die funktionale Sichtweise wie auch die Aussagefähigkeit der Lohnquote erheblich auf, weil die Steuerpflicht fast ausschließlich an funktionalen Kriterien festgemacht wird.

## **5. Funktionale und personelle Verteilung**

Andererseits gilt aber auch: die primären Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital umschreiben nicht nur heterogene Vorgänge und dahinter stehende Personen mit ihren Einkommen. Auch die Grenzen zwischen den Faktor-Erwerbsverhältnissen und den Faktor-abhängigen Einkommen sind schon lange nicht mehr eindeutig. Zum Beispiel gibt es formal abhängig Beschäftigte im Management-Rang, die faktisch unabhängig agieren und deren Einkommen eigentlich als Gewinneinkommen deklariert werden müsste. Umgekehrt gibt es Selbständige, deren Status als „Fluchtversuch“ vor vorangegangener oder drohender Arbeitslosigkeit motiviert ist oder gar von einem ehemaligen Arbeitgeber aus

Gründen der betrieblichen Risikoverlagerung in eine Scheinselbständigkeit erzwungen wurde. In vielen dieser Fälle ist nicht nur das Einkommen prekär, sondern auch der Erwerbsstatus eher ein abhängiger. Die Grenzen zwischen den Faktoren werden erst recht auf der Ebene der privaten Haushalte überschritten, wenn dort verschiedene Faktoreinkommen gleichzeitig zusammen fließen, weil mehrere Personen auf unterschiedlichen Faktorseiten erwerbstätig sind oder sogar eine Person abhängige Arbeit wie Kapitalverwertung (als Selbständiger, Vermieter, Zins- oder Dividendenempfänger u.ä.) in sich vereint. Die Analyse und Bewertung von komplexen individuellen oder familiären Lebenslagen – also auch von Lebenslagen bedingten Einkommen – scheint demnach nur noch durch eine entsprechend ins Detail gehende personelle Verteilungsrechnung möglich. Gerinnen damit Lohnquote und Gewinnquote nicht endgültig zu bloßen Symbolen einer vergangenen Zeit?

Die Antwort ist auch hier wieder ambivalent wie zu Anfang dieses Beitrags. Wir brauchen möglichst detaillierte personelle Verteilungsrechnungen, weil die Lebenslagen nicht nur differenzierter geworden sind, sondern sich auch im Verlauf eines individuellen Lebens mehrfach verändern können. Ohne entsprechende personelle Verteilungsinformationen kann die Politik keine vernünftigen Lebenslagen verbessernden Entscheidungen treffen. Deshalb ist der erste nationale Armuts- und Reichtumsbericht gefordert und umgesetzt worden; und aus diesen Gründen sind auch zukünftige Berichte dieser Art auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene nötig. Ihre Bedeutung wird auch nicht entwertet, wenn bisher die Bundesregierung den im ersten Bericht festgestellten Einkommens- und Hilfedefiziten bei Familien mit Kindern, insbesondere bei Alleinerziehenden, oder bei Sozialhilfeempfängern und anderen benachteiligten Gruppen kaum gegensteuert. So weit sie sich dafür aber mit fehlenden Finanzmitteln rechtfertigt, kommt wieder die funktionale Verteilung ins Spiel - und mit ihr die politische Verantwortung für die schiefe Steuerlastverteilung, die ja nicht nur eine Politik der sozialen Ungerechtigkeit und der Wachstumsschwäche bedeutet, sondern auch eine Politik der sich entreichernden und eigenen Handlungsspielraum amputierenden öffentlichen Kassen.

Die funktionale Verteilung tritt auch deshalb wieder als wichtige Orientierungsmarke auf die Bühne, weil die Ergebnisse der personellen Verteilungsinformationen eben auch zeigen, dass die differenzierten Lebenslagen oder die vorhandenen Querverteilungen die „dualen“ Unterschiede zwischen Arbeit und Kapital nicht aufheben. Zwar gibt es Arbeitnehmer und deren Familien mit hohem Einkommen sowie Geld- und Immobilienvermögen ebenso wie ein armes Pendant auf der Kapitalseite. Aber im Durchschnitt – und der ist für viele, insbesondere verteilungspolitische Fragen entscheidend – gilt: das Einkommen von Arbeitnehmern wie von ihren Haushalten wird nach wie vor von der Erwerbsquelle „abhängige Arbeit“ außerordentlich dominiert; ihr Einkommen ist deutlich niedriger als das von Selbständigen; und sein Abstand zu den Einkommen von selbständigen Haushalten wächst<sup>6</sup>.

Insbesondere die Vermögensverteilung, die immer schon sehr ungleich war, ist eher noch ungleicher geworden. Diese Scherenentwicklung wird u.a. durch einen quasi-

---

<sup>6</sup> Siehe detaillierter Schäfer 2001, 2002.

Automatismus über wachsende Einkommen aus schon vorhandenem Vermögen und zusätzlichem ererbtem Vermögen an der Spitze der Einkommens- und Vermögenspyramide „zementiert“. Bei Wohlhabenden und Reichen können die Vermögens Einkommen schon den größten Teil der jährlichen Ersparnis bzw. des Vermögenswachstums finanzieren<sup>7</sup>. Dagegen hat die Vermögensverteilung für die meisten abhängig Beschäftigten und ihre Familien trotz jahrzehntelanger relativer Wohlstands-Phase in der Nachkriegszeit wenig zu bieten. So besitzen die „obersten“ 10 % der deutschen Privathaushalte fast 45 % des gesamten privaten Nettovermögens, die „untersten“ 10 % besitzen gar nichts oder haben Schulden. Selbst die Hälfte aller Privathaushalte in Deutschland kann zusammen nicht mehr als 6,2 % des privaten Vermögens ihr eigenen nennen – so die Ergebnisse der Einkommens- und Verbrauchstichprobe (EVS) 1998 als Basisinformationen auch im ersten nationalen Armuts- und Reichtumsbericht. Mit anderen Worten: von einem breiten Vermögens-Mittelstand oder dem Ausschluss von Vermögensarmut in Deutschland kann nicht die Rede sein.

Die nächstliegende Ursache für diesen Vermögensverteilungs-Befund wiederum liegt in der Einkommensverteilung und den funktional im Durchschnitt sehr unterschiedlichen Chancen, darin ein vermögensbildungsfähiges Einkommen zu erwerben. Diese Chancen hängen nun nicht nur von ungleichen Markteinkommen ab, sondern auch sehr stark an ungleichen Steuer- und Abgabelasten – wie sie oben in ihrer funktionalen Verteilung vorgestellt worden sind. Zwar ist die Einkommensverteilung – so die EVS – nicht so ungleich wie die Vermögensverteilung. Aber eine kräftige, Vermögen aufbauende Ersparnisbildung ist erst ab mittleren bis hohen Einkommen möglich – wo sich die politisch begründeten Steuerentlastungen besonders positiv bemerkbar gemacht haben und weiter pointiert niederschlagen. So profitiert zum Beispiel der Durchschnittsverdiener von allen drei Stufen der Rot-Grünen Einkommensteuerreform, wenn sie 2005 endgültig vollzogen ist, nur mit einem Entlastungsbetrag von 1.320 Euro jährlich, der Einkommensmillionär dagegen von 106.000 Euro<sup>8</sup> - eine „hübsche“ öffentliche Vermögensbildungsprämie in Nicht-Arbeitnehmerhand wie schon viele früher vorausgegangene zu Schwarz-Gelben Regierungszeiten.

Der Zufall will es, dass diese Einschätzung zur Verteilungssituation in Deutschland von anderer Seite zu einem weiteren Länder-Beispiel geteilt wird, wie sich aus der gerade veröffentlichten Studie des unabhängigen Forschungsinstituts des Handels (HUI) in Stockholm über Schweden ergibt: „Die Untersuchung widerspricht dem außerhalb Schwedens ... verbreiteten Bild, das System des „Volkshomes“ und des nordischen Wohlfahrtsstaates habe zu einer wohlhabenden Bevölkerung und zu einer ausgeglichenen Vermögensverteilung geführt. Die schwedische Untersuchung befindet, die politische Rhetorik, die seit Jahrzehnten von Sicherheit und Gerechtigkeit spreche, klinge hohl. Die Vermögensverteilung zwischen Arm und Reich hatte sich in Schweden, folgt man den Statistiken, zwar bis 1980 einander angenähert. Seitdem, vor allem im vergangenen Jahrzehnt, habe sich die Schere beim Einkommen und besonders beim Vermögen aber wieder stärker als zuvor auseinander bewegt. Das wird auch begründet mit einer veränderten Steuerpolitik

---

<sup>7</sup> Zu dieser tendenziellen „Selbstalimentation“ des Vermögens bei einkommensstarken Haushalten s. zuletzt Schupp u.a. 2003.

<sup>8</sup> Laut Corneo 2003.

und dem abnehmenden staatlichen ‚Ehrgeiz‘ einer Vermögensumverteilung. Der ‚Armutskoeffizient‘ – die statistisch messbare Ungleichheit der Vermögensverteilung – gleiche etwa jenem in den Vereinigten Staaten: 10 Prozent der Haushalte besitzen 62 Prozent des schwedischen Nettovermögens. Beim Vermögen ist die Schere zwischen Arm und Reich in Schweden, wie in anderen Staaten, noch größer als beim Nettoeinkommen. Dieses sei aber so gering (und wird so hoch mit Steuern und Sozialabgaben belastet), dass der größere Teil schwedischer Haushalte keine Möglichkeit habe, Vermögen zu vermehren. .... (Auch trägt das relativ verbreitete Wohn)Eigentum oder – nach einem Schweden-eigenen Wohnungsbesitzsystem – das „verbrieftete Wohnrecht“ an einer Wohnung oder einem Haus oft nicht zum Vermögen bei: Die Schulden eines Haushaltes liegen oft genauso hoch wie der Immobilienwert und meist nur leicht darunter.“<sup>9</sup>

Der heutige Wohlfahrtsstaat hat also trotz seiner unbestreitbaren sozialen Leistungen wegen der zunehmend ungleichen Verteilung seiner Finanzierungslasten eine „dunkle“ Seite, die die Vermögenskonzentration verschärft. Er stärkt damit tendenziell den Dualismus zwischen Arbeit und Kapital, zu dessen Überwindung er einst angetreten ist. Solche paradoxen Entwicklungen – in der Zuspitzung: reiches Land – magerer Mittelstand – private und öffentliche Armut – erschließen sich aber nur aus der Zusammenschau von personeller und funktionaler Verteilung. Deren Informationen eröffnen zugleich die Chance zum Gegensteuern. Denn die „dunkle“ Seite des Wohlfahrtsstaats ist nicht zwangsläufig eines seiner immanenten Bestandteile, sondern Ausdruck einer neoliberalen Irreführung, die mit einer Umverteilung von unten nach oben – speziell mit Steuerentlastungen der Wirtschaft und Zurückhaltung der Löhne – mehr ökonomische Effizienz versprach, aber faktisch nur weniger an sozialer Gerechtigkeit **und** Wachstum gebracht hat. Mit einer anderen Verteilungspolitik ließen sich also zukünftig soziale Gerechtigkeit und ökonomische Effizienz wieder versöhnen (Schäfer 2002, 2003). Ohne eine Umkehr in der Verteilungspolitik aber wird nach und nach der neoliberale Irrglaube die soziale Gerechtigkeit, die ökonomische Effizienz und auch den Wohlfahrtsstaat bis zu seiner Transformation aushöhlen

## **6. Schlussbemerkung**

Die Lohnquote ist entgegen dem Anschein keine einfache volkswirtschaftliche Größe. Man sollte ihre methodischen Voraussetzungen und ihre Aussagegrenzen kennen. In der wachstums- und verteilungspolitischen Debatte, die hier im Vordergrund standen, sollte man vor allem vermeiden, sich auf die Bruttolohnquote zu beschränken; die Nettolohnquote in verschiedenen Varianten bietet erhebliche zusätzliche Informationen. Aber auch die funktionale Nettolohnquote bedarf der Ergänzung durch personelle Verteilungsrechnungen.

Ein viel weniger freundliches Urteil gilt für die Verwendung der Lohnquote in manchen anderen Diskursen. Zur Beurteilung der volkswirtschaftlichen Lohnkosten z.B. sagt die Lohnquote als ganzes oder pro Kopf der Arbeitnehmer vor allem bei internationalen Vergleichen nichts aus. Erst wenn sie mit der Produktivität verknüpft wird, etwa in Form des Lohnstückkosten-Konzepts, kann sie einigermaßen befriedigende Hinweise liefern.

---

<sup>9</sup> Zitiert aus Frankfurter Allgemeine Zeitung 2004.

Literatur:

Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung (Hrsg.) (2001): Lebenslagen in Deutschland. Der Erste Armuts- und Reichtumsbericht der Bundesregierung, Bd. I: Bericht, Bd. II: Daten-Fakten, Materialband, Bonn

Corneo, G. (2003): Verteilungsarithmetik der deutschen Einkommenssteuerreform. Diskussionsbeitrag 2003/14 des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Universität Osnabrück, Osnabrück

Frankfurter Allgemeine Zeitung (2003): Die Schwedische Mittelklasse ist arm – Studie: Die Vermögensverteilung ist ebenso ungleich wie in Nordamerika, vom 30.12.2003

Luh, Thomas (1996): Verbesserung der statistischen Erfassung der Unternehmensgewinne zur Berechnung des Bruttosozialprodukts von der Einkommenseite, in: Band 3 der Schriftenreihe Spektrum Bundesstatistik, Wiesbaden

Schäfer, Claus (1998): Die Verteilung der Steuerlast in Deutschland. Gutachten für die Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn

Schäfer, Claus (2001): Ungleichheiten politisch folgenlos? Zur aktuellen Einkommensverteilung, in: WSI-Mitteilungen 11/2001, S. 659-673

Schäfer, Claus (2002): Ohne gerechte Verteilung kein befriedigendes Wachstum, in: WSI-Mitteilungen 11/2002, S. 627-641

Schupp, J. u.a. (2003): Repräsentative Analyse der Lebenslagen einkommensstarker Haushalte, Endbericht des Forschungsauftrags für das Bundesministerium für Gesundheit und Soziale Sicherung, Berlin

Statistisches Bundesamt (2004): Umweltnutzung und Wirtschaft – Bericht zu den umweltökonomischen Gesamtrechnungen 2003, Wiesbaden

Tabelle 1

<b>Bruttolohn- und gewinnquote – Deutschland – in % des Volkseinkommens</b>					
Jahr	Nominale		Arbeitnehmerquote <sup>4)</sup>		Struktur- bereinigte Brutto- lohnquote <sup>5)</sup>
	Brutto- lohnquote <sup>3)</sup> %	Bruttogewinn- quote %	%	Index <sup>6)</sup>	
- alte Bundesländer -					
1960	60,1	39,9	77,2	92,5	65,0
1970	67,3	32,7	83,4	100,0	67,3
1980	75,2	24,8	88,3	105,9	71,0
1990	69,8	30,2	89,6	107,4	65,0
1991	70,0	30,0	89,6	107,4	65,2
- alte und neue Bundesländer -					
1991	72,5	27,5	90,7	100,0	72,5
1992	73,7	26,3	90,4	99,7	73,9
1993	74,7	25,3	90,1	99,3	75,2
1994	73,8	26,2	89,8	99,0	74,5
1995	73,3	26,7	89,7	98,9	74,1
1996	72,8	27,2	89,7	98,9	73,6
1997	71,8	28,2	89,5	98,7	72,7
1998	71,5	28,5	89,4	97,6	72,4
1999	72,0	28,0	89,6	98,8	72,9
2000	72,9	27,1	89,7	98,9	73,7
2001	72,7	27,3	89,5	98,7	73,7
2002 <sup>7)</sup>	71,9	28,1	89,4	98,6	72,9
2003	70,5	29,5	89,2	98,3	71,7
Nachrichtlich:					
2002 in Mrd € <sup>7)</sup>	1.130,5 <sup>8)</sup>	441,0	--	--	1.145,6
<p><sup>1)</sup> Angaben bis 1965 nach dem angegebenen deutschen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung, ab 1970 nach dem - für Westdeutschland zurückgerechneten – Europäischen System Gesamtrechnungen (ESVG). – <sup>2)</sup> Angaben auf Basis des ESVG und der Datenrevision zurück bis 1991. – <sup>3)</sup> Anteil des Bruttoeinkommens aus unselbständiger Arbeit (im ESVG: des Arbeitnehmerentgelts) einschließlich der Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung am Volkseinkommen. – <sup>4)</sup> Anteil der beschäftigten Arbeitnehmer an den Erwerbstätigen (Inland).- <sup>5)</sup> Bereinigt vom Einfluss, der sich aus der Änderung der Beschäftigtenstruktur ergibt. Die Arbeitnehmerquote des Jahres 1970 bzw. 1991 wird über alle Jahre hinweg konstant gehalten. – <sup>6)</sup> Für die alten Bundesländer 1970 = 100, für Deutschland 1991 = 100. – <sup>7)</sup> Vorläufiges Ergebnis. Stand Sept. 2003. – <sup>8)</sup> Darunter Sozialbeiträge der Arbeitgeber: 220,0 Mrd., der Arbeitnehmer: 146,6 Mrd. Euro.</p>					
<p>Quelle: Statistisches Bundesamt (Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Stand Sept. 2003). – Berechnungen des WSI</p>					

Tabelle 2

<b>Nettolohnquote und andere Quoten – Deutschland <sup>1)2)</sup></b>													
<b>Das private Einkommen vor und nach der öffentlichen Umverteilung (in % des verfügbaren Einkommens aller privaten Haushalte)</b>													
Jahr	Brutto-Markteinkommen der priv. Haushalte	Masseneinkommen					Gewinn- und Vermögenseinkommen					Korrekturfaktoren <sup>10)</sup>	Verfügbares Einkommen der priv. Haushalte in Mrd. Euro (=100 %)
		Brutto-löhne und -gehälter (ohne Arbeitgeberbeiträge)	Lohnsteuer	Sozialbeiträge der Arbeitnehmer	Nettolöhne und -gehälter <sup>3)</sup>	Monetäre Sozialleistungen (saldiert) <sup>4)</sup>	Brutto-Betriebsüberschuss/Selbständigeneinkommen <sup>5)</sup>	Brutto-Vermögenseinkommen (saldiert) <sup>6)</sup>	Direkte Steuern auf Gewinn- und Vermögenseinkommen <sup>7)</sup>	Sozialbeiträge <sup>8)</sup>	Netto-Gewinn- u. Vermögenseinkommen <sup>9)</sup>		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)
- alte Bundesländer - <sup>1)</sup>													
1960	97,9	66,2	4,2	6,2	55,8	20,9	28,7	3,0	6,3	1,0	24,4	1,1	96,1
1970	104,0	71,9	8,5	7,7	55,7	21,2	26,6	5,5	5,2	0,9	25,9	2,8	218,8
1980	104,0	73,9	11,7	9,5	52,7	26,2	22,5	7,6	4,6	1,2	24,3	3,2	491,0
1990	103,8	69,8	11,3	9,9	48,5	24,8	24,1	9,9	3,3	1,0	29,7	3,0	783,7
- alte und neue Bundesländer - <sup>2)</sup>													
1991	102,9	71,3	11,6	10,2	49,4	22,5	18,7	12,9	2,8	1,1	27,7	0,3	970,8
1992	101,7	70,8	12,4	10,5	49,2	23,4	19,0	11,9	2,6	1,1	27,1	0,3	1039,2
1993	101,5	71,4	12,0	10,5	49,0	24,3	18,7	11,4	2,6	1,2	26,4	0,3	1077,2
1994	101,8	70,6	12,2	10,9	47,6	24,6	19,3	11,9	2,4	1,3	27,6	0,3	1107,1
1995	102,0	70,6	13,1	11,0	46,5	24,9	19,6	11,8	1,7	1,3	28,6	0,3	1142,7
1996	100,9	69,6	13,4	11,1	45,1	26,1	20,2	11,1	1,5	1,4	28,5	0,4	1171,9
1997	100,6	68,0	13,3	11,3	43,4	26,1	20,1	12,5	1,2	1,3	30,1	0,4	1196,4
1998	101,0	67,6	13,2	11,2	43,2	26,0	19,6	13,8	1,7	1,3	30,4	0,4	1227,3
1999	101,2	67,3	13,1	11,0	43,2	25,9	18,8	15,1	2,1	1,2	30,5	0,4	1270,3
2000	101,5	67,5	13,1	10,8	43,6	25,8	18,1	15,9	2,7	1,2	30,2	0,4	1310,4
2001	100,9	66,5	12,3	10,6	43,6	25,6	17,5	16,9	2,7	1,2	30,5	0,3	1359,0
2002	99,6	66,7	12,5	10,7	43,5	26,7	17,8	15,1	2,3	1,2	29,4	0,4	1365,3
2003 1.Hj.	--	62,0	11,8	10,5	39,7	27,0	--	--	--	--	32,8	0,4	691,8
Nachr. 2002 in Mrd. €	1359,5	910,4	170,4	146,6	593,5	365,0	242,6	206,5	31,6	16,1	401,4	5,4	1365,3

noch: Tabelle 2

<sup>1)</sup> Bis 1990: Angaben nach dem angegebenen System der deutschen Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (dVGR). – <sup>2)</sup> Ab 1991: Angaben auf Basis des Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) und der Datenrevision zurück bis 1991. – <sup>3)</sup> Nach Abzug von Lohnsteuer und Sozialabgaben. – <sup>4)</sup> im ESGV: Empfangene monetäre Sozialleistungen und übrige laufende Transfers von Staat und anderen Sektoren (ohne Schadensversicherungsleistungen) abzüglich: Lohnsteuer auf Pensionen, Sozialbeiträge des Staates für Empfänger sozialer Leistungen, Eigenbeiträge der Empfänger sozialer Leistungen, verbrauchsnahe Steuern und Verwaltungsgebühren. – <sup>5)</sup> im früheren dVGR: entnommene Gewinne; im ESGV: Betriebsüberschuss bzw. Selbständigeneinkommen aller Personengesellschaften. – <sup>6)</sup> Im ESGV: Empfangene Vermögenseinkommen (einschließlich Ausschüttungen von Kapitalgesellschaften) abzüglich geleisteter Vermögenseinkommen (einschließlich Zinsen auf Betriebskredite von Personengesellschaften und Hypothekenzinsen für den privaten Immobilienbau bzw. –kauf.) – aber vor Abzug von direkten Steuern auf Vermögenseinkommen. Im dVGR: unsaldierte Vermögenseinkommen. – <sup>7)</sup> Veranlagte Einkommensteuer, nicht veranlagte Steuern vom Ertrag, Vermögensteuer. – <sup>8)</sup> Sozialbeiträge der Selbständigen und Nichterwerbstätigen. – <sup>9)</sup> Diese Kategorie wird vom Statistischen Bundesamt nicht explizit ausgewiesen: Betriebsüberschuss/Selbständigeneinkommen plus saldierte Vermögenseinkommen (s. Fußnote 6), abzüglich: direkte Steuern auf private Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen sowie Sozialbeiträge (s. Fußnote 7 u. 8). – <sup>10)</sup> Mit negativen Vorzeichen im dVGR: Konsumentenkreditzinsen und „Nicht zurechenbare geleistete laufende Übertragungen“; im ESGV dagegen mit positiven Vorzeichen: Weitere empfangene Transfers (z.B. Schadensversicherungsleistungen) abzüglich sonstiger geleisteter Transfers (z.B. Nettoprämien für Schadensversicherungen).

Quelle: Statistisches Bundesamt (Fachserie 18, Stand: Sept. 2003). – Berechnungen des WSI

WSI

Hans Böckler  
Stiftung 

Tabelle 3

<b>Direkte Abgabenbelastung von Arbeits- und Kapitaleinkommen der privaten Haushalte – Deutschland -</b>				
	Lohnsteuerbelastung der Bruttolöhne und –gehälter  % <sup>1)</sup>	Beitragsbelastung der Bruttolöhne und –gehälter  % <sup>2)</sup>	Belastung durch di- rekte Steuern auf Gewinn- und Ver- mögensein-kommen % <sup>3)</sup>	Belastung durch So- zialbeiträge auf Ge- winn- und Vermö- gens-einkommen % <sup>4)</sup>
1960	6,3	9,4	20,0	3,0
1970	11,8	10,7	16,1	2,9
1980	15,8	12,8	15,3	3,9
1990	16,2	14,2	9,8	3,0
1991	16,3	14,3	7,3	2,8
1992	17,2	14,5	6,9	2,9
1993	16,8	14,6	6,9	3,3
1994	17,2	15,4	6,1	3,3
1995	18,6	15,6	4,5	3,2
1996	19,3	15,9	3,7	3,6
1997	19,5	16,6	3,1	3,2
1998	19,5	16,6	4,1	3,1
1999	19,5	16,3	6,4	3,6
2000	19,3	16,0	8,1	3,5
2001	18,5	16,0	7,9	3,5
2002	18,7	16,1	7,0	3,6
2003 1. Hj.	19,1	16,9	--	--

<sup>1)</sup> Dividend und Divisor aus Tabelle 2, Spalte 3 u. 4. – <sup>2)</sup> Dividend und Divisor aus Tabelle 2, Spalte 3 u. 5. –  
<sup>3)</sup> Dividend und Divisor aus Tabelle 2, Spalte 8 plus 9 und Spalte 10. – <sup>4)</sup> Dividend und Divisor aus Tabelle 2,  
Spalte 8 plus 9 und Spalte 11.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Fachserie 18, Stand: Sept. 2003). – Berechnungen des WSI

Tabelle 4

<b>Die gesamte Steuerlastverteilung in Deutschland <sup>1)</sup></b>					
Anteil der „ <b>Massensteuern</b> “ am gesamten Steueraufkommen in vH:					
	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>2000</b>	<b>2002 <sup>2)</sup></b>
- Lohnsteuer	11,8	22,8	30,6	31,6 <sup>3)</sup>	32,8 <sup>3)</sup>
- Umsatz- und Verbrauchsteuern <sup>4)</sup>	21,7	17,4	25,6	34,3	36,7
- Mineralölsteuer	3,9	7,5	5,8	8,2	9,7
<b>Zusammen</b>	<b>37,5</b>	<b>47,7</b>	<b>62,0</b>	<b>74,1</b>	<b>79,2</b>
Anteil der <b>Gewinnsteuern</b> am gesamten Steueraufkommen in vH:					
	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>2000</b>	<b>2002 <sup>2)</sup></b>
- veranlagte Einkommensteuer	31,1	10,4	10,1	2,9 <sup>3) 5)</sup>	1,7 <sup>3) 5)</sup>
- nicht veranlagte Steuer v. Ertrag	1,2	1,3	1,2	2,9	3,2
- Körperschaftsteuer	9,5	5,7	5,8	5,1	0,2
- Gewerbesteuern	10,5	7,9	7,8	5,8	5,2
- Zinsabschlag	--	--	--	1,6	1,9
<b>Zusammen</b>	<b>34,7</b>	<b>25,2</b>	<b>24,9</b>	<b>18,3</b>	<b>12,2</b>
Anteil der <b>sonstigen Steuern</b> <sup>6)</sup> am gesamten Steueraufkommen in vH:					
	<b>1960</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>2000</b>	<b>2002 <sup>2)</sup></b>
<b>Zusammen</b>	<b>27,8</b>	<b>27,1</b>	<b>13,1</b>	<b>7,6</b>	<b>8,6</b>
<p><sup>1)</sup> Ganz Deutschland; vor 1990 nur Westdeutschland. – <sup>2)</sup> Ergebnisse des Arbeitskreises Steuerschätzung November 2002. – <sup>3)</sup> Einschließlich zugerechnetem Solidarzuschlag (insgesamt rund 2,5 vH des Steueraufkommens; davon entfallen auf die Lohnsteuerzahler etwa 2,3 vH, auf die Zahler der veranlagten Einkommensteuer 0,2 vH). – <sup>4)</sup> Mehrwert- und andere Umsatzsteuern sowie ausgewählte Verbrauchsteuern: Tabak-, Branntwein-, Kaffe-, Stromsteuer. – <sup>5)</sup> Nach der Verrechnung des Steuereingangs mit ausgezahlten Investitionszulagen, Eigenheimzulagen und Steuererstattungen an Arbeitnehmer. – <sup>6)</sup> Nicht eindeutig auf LohnbezieherInnen einerseits sowie BezieherInnen von Gewinn- und Kapitaleinkommen zurechenbare Steuern: KfZ-Steuer, Grunderwerbsteuer, Grundsteuer, Erbschaftsteuer, Rennwett- und Lotteriesteuer, Versicherungssteuer u.a.m.</p>					
Quelle: Deutsches Bundesministerium der Finanzen - Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) - Berechnungen des WSI					