

Dipl.-Volkswirt Norbert Schwarz

Einkommensentwicklung in Deutschland

Konzepte und Ergebnisse der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen

In der wirtschaftspolitischen Diskussion spielen die Einkommensgrößen aus den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) eine zentrale Rolle. So wird in Tarifauseinandersetzungen neben der Lohnentwicklung immer wieder die Lohnquote, das heißt der Anteil des Arbeitnehmerentgeltes am Volkseinkommen, angeführt. Die in den VGR ermittelten Unternehmensgewinne werden als ein Maß zur Analyse der aktuellen Gewinnsituation von Unternehmen herangezogen. Das verfügbare Einkommen privater Haushalte zeigt auf, wie sich die Einkommen in der Summe entwickelt haben und ob den Haushalten mehr Geld zur Verfügung stand. Ein Mehr an Geld spiegelt ein höheres Konsumpotenzial wider und wird häufig mit einem höheren Lebensstandard gleichgesetzt.

In dem Aufsatz werden wichtige Aspekte der gesamtwirtschaftlichen Einkommensentwicklung in Deutschland seit 1991 aufgezeigt. Konzeptionelle Erläuterungen zu den zentralen Einkommensgrößen der VGR sind dabei für die Interpretation und Analyse der Ergebnisse unverzichtbar. Fragen zur personellen Einkommensverteilung können mit makroökonomischen Daten nicht beantwortet werden. Hierfür sind tiefer disaggregierte Informationen oder mikroökonomische Daten beispielsweise aus Haushaltsbefragungen oder der Einkommensteuerstatistik notwendig.

Vorbemerkung

Konzeptionelles Gerüst für die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen ist das Europäische System Volkswirt-

schaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 1995. Für alle Länder der Europäischen Union (EU) sind darin die Konzepte und Definitionen der Einkommensgrößen verbindlich festgelegt. Neben einem geschlossenen theoretischen Rahmen hat dies den Vorteil, dass die hier erörterten Einkommensgrößen EU-weit vergleichbar sind. Ergänzend zum ESVG 1995 wird in den deutschen VGR das Volkseinkommen berechnet und als wichtiges Maß der Einkommensentwicklung dargestellt.

Grundlage des theoretischen Rahmens der VGR ist die Kreislaufbetrachtung des Wirtschaftsgeschehens, das heißt die Entstehung des Einkommens durch die Produktion von Gütern, die Einkommensverteilung sowie die Einkommensverwendung. Daraus können drei unterschiedliche Rechenansätze zur Ermittlung des Bruttoinlandsproduktes abgeleitet werden:

- Entstehungs- oder Produktionsansatz,
- Einkommensansatz und
- Nachfrage- bzw. Verwendungsansatz.

Voraussetzung für deren Berechnung ist, dass für jeden der drei Ansätze geeignete Basisdaten vorliegen, die sich zumindest weitestgehend auf unterschiedliche Ausgangszahlen stützen. Ausreichende statistische Ausgangszahlen liegen in Deutschland jedoch nur für die getrennte Berechnung des Bruttoinlandsproduktes von der Entstehungs- und der Verwendungsseite vor.¹⁾ Aufgrund fehlender Basis-

1) Zur Erläuterung der Datengrundlagen und Konzepte der Bruttoinlandsproduktberechnung siehe Statistisches Bundesamt, Fachserie 18 „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen“, Reihe S.22 „Inlandsprodukt nach ESVG 1995 – Methoden und Grundlagen – Neufassung nach Revision 2005“, Wiesbaden 2007.

daten zum Unternehmenseinkommen ist eine eigenständige Berechnung des Bruttoinlandsproduktes durch einen Einkommensansatz nicht möglich. Lediglich das Arbeitnehmerentgelt, als ein Teil des Volkseinkommens, wird eigenständig berechnet. Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen als der andere Teil des Volkseinkommens werden überwiegend in Form einer Restrechnung – ausgehend von den im Rahmen der Entstehungsrechnung ermittelten Größen – bestimmt, wie im folgenden Kapitel gezeigt wird.

Grundlage für die Einkommensrechnung sind die Konten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Nach dem ESVG 1995 werden dort sechs Sektoren unterschieden:²⁾

- Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften,
- Finanzielle Kapitalgesellschaften,
- Staat einschließlich gesetzlicher Sozialversicherungen,
- Private Haushalte,
- Private Organisationen ohne Erwerbszweck und
- Übrige Welt.

Vor allem aufgrund unzureichender Informationen zu den Transferbeziehungen zwischen privaten Haushalten und privaten Organisationen ohne Erwerbszweck ist in den deutschen VGR nur ein gemeinsamer Ausweis dieser beiden Sektoren möglich. Das verfügbare Einkommen des – zusammengefassten – Sektors Private Haushalte enthält somit auch das des Sektors Private Organisationen ohne Erwerbszweck. Aus zwei Gründen ist dies für die Interpretation der Ergebnisse unproblematisch: Zum einen liegt das verfügbare Einkommen privater Organisationen ohne Erwerbszweck grob geschätzt bei nur rund 2 % des zusammengefassten Wertes und zum anderen konsumieren private Haushalte die von privaten Organisationen ohne Erwerbszweck häufig unentgeltlich bereitgestellten Leistungen, beispielsweise in Form von Teilnahme an Sportkursen, kirchlichen Veranstaltungen oder Leistungen von Gewerkschaften für Arbeitnehmer.

Neben privaten Haushalten sind insbesondere die durch Unternehmen erwirtschafteten Gewinne von Interesse. Während es vor Einführung des ESVG 1995 im Jahr 1999 einen eigenen Unternehmenssektor in den deutschen VGR gab, sind jetzt sowohl in den beiden Sektoren Nichtfinanzielle und Finanzielle Kapitalgesellschaften als auch im Sektor Private Haushalte Unternehmen zu finden. Kapitalgesellschaften und Personengesellschaften ohne eigene Rechtspersönlichkeit – sogenannte Quasi-Kapitalgesellschaften – werden den beiden erstgenannten Sektoren zugeordnet. Zu den finanziellen Kapitalgesellschaften gehören alle privaten und öffentlichen Kreditinstitute (einschl. der Deutschen Bundesbank), Versicherungsgesellschaften, Pensionskassen, Investmentgesellschaften und sonstige Finanzinstitute wie Wertpapierhändler, Finanzierungsgesellschaften sowie Anlage- und Finanzmakler. Alle anderen Kapital- und Quasi-

Kapitalgesellschaften gehören zum Sektor Nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften.

Einzelunternehmen und Freiberufler werden dem Sektor Private Haushalte zugeordnet, da bei ihnen eine vollständige Trennung betrieblicher und privater Einnahmen und Ausgaben nicht möglich ist. Eine Sonderstellung nimmt die Wohnungsvermietung ein. Die gewerbliche Wohnungsvermietung wird je nach Rechtsform dem jeweiligen Sektor zugeordnet. Die private Vermietung von Wohnungen durch Haushalte und die unterstellte Produktion durch die Eigennutzung von Wohneigentum zählen zu den unternehmerischen Tätigkeiten im Sektor Private Haushalte.

Zwar können aus den regelmäßig veröffentlichten Daten der VGR keine Informationen zur personellen Einkommensverteilung gewonnen werden, dafür haben VGR-Daten eine Reihe von Vorteilen für die Nutzer. So liegt mit dem ESVG 1995 bzw. dem System of National Accounts (SNA) 1993 der Vereinten Nationen ein international abgestimmtes konzeptionelles Gerüst vor, was auch die internationale Vergleichbarkeit der Ergebnisse fördert. Die Nutzung einer Vielzahl von Datenquellen und die Identität von Produktion, Einkommensverteilung und -verwendung führen zu einem in sich abgestimmten und vollständigen makroökonomischen Bild des Wirtschaftsgeschehens. Die Einkommensgrößen der VGR werden jährlich und teilweise vierteljährlich veröffentlicht und liegen als Zeitreihen in vergleichbarer Form bis zurück zum Jahr 1980 vor. Dies erklärt auch die hohe öffentliche Aufmerksamkeit für die in den VGR ermittelten Einkommensgrößen.

Die im Folgenden dargestellten Ergebnisse entsprechen dem Rechenstand Februar 2008. Da insbesondere für das Jahr 2007 noch nicht alle benötigten Daten vorlagen, kann es bei späteren Überarbeitungen noch zu Änderungen kommen, die sich vor allem bei residual ermittelten Größen wie dem Unternehmensgewinn oder dem Nettobetriebsüberschuss verstärkt auswirken können. Der Aufsatz richtet seinen Fokus auch nicht auf den aktuellen Rand, sondern zeigt vielmehr längerfristige Trends bei der makroökonomischen Einkommensentwicklung. Die meisten in diesem Beitrag dargestellten Ergebnisse sind in der Fachserie 18 „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen“, Reihe 1.4 „Inlandsproduktsberechnung – Detaillierte Jahresergebnisse – 2007“ aufgeführt, sodass auf umfangreiche Tabellen verzichtet wird.³⁾

1 Entwicklung des Volkseinkommens und seiner Komponenten

Das Volkseinkommen ist die Summe der in einer Periode erwirtschafteten Erwerbs- und Vermögenseinkommen. Es zeigt die Verteilung der gesamtwirtschaftlichen Einkommen auf die beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital und ist damit ein Maß für die funktionale Einkommensverteilung. Das Volkseinkommen ergibt sich aus dem Bruttonatio-

²⁾ Siehe auch Essig, H.: „Darstellung der Einkommen nach dem Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen“ in WiSta 2/2000, S. 87 ff.

³⁾ Siehe www.destatis.de/publikationen.

naleinkommen vermindert um Abschreibungen und um den Saldo aus vom Staat empfangenen Produktions- und Importabgaben abzüglich Subventionen. Auch wenn das Volkseinkommen im ESGV 1995 nicht definiert ist, handelt es sich um eine zentrale Größe für die Analyse der gesamtwirtschaftlichen Einkommensentwicklung, da es alle in einer Periode erwirtschafteten Einkommen abzüglich des durch die Abschreibungen auf das Anlagevermögen ausgedrückten Werteverzehrs abbildet.

Unterteilt wird das Volkseinkommen in seine beiden Bestandteile: das Arbeitnehmerentgelt einerseits und die Unternehmens- und Vermögenseinkommen andererseits. Die Arbeitsleistungen von Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen sind genauso Bestandteil der Unternehmens- und Vermögenseinkommen wie die unterstellten Einkommen aus eigengenutztem Wohneigentum oder in Eigenleistung getätigten Bauinvestitionen. Während ein unterstelltes Einkommen aus eigengenutztem Wohneigentum mit dem Gedanken einer Entlohnung für den Produktionsfaktor Kapital vereinbar ist, müsste für die Arbeitsleistung von Selbstständigen und mithelfenden Familienangehörigen eine Entlohnung angesetzt und die Arbeitsleistung dem Arbeitseinkommen zugerechnet werden. Da dies allerdings nur in Form eines kalkulatorischen Unternehmerlohns möglich ist, wird in den VGR davon abgesehen.⁴⁾

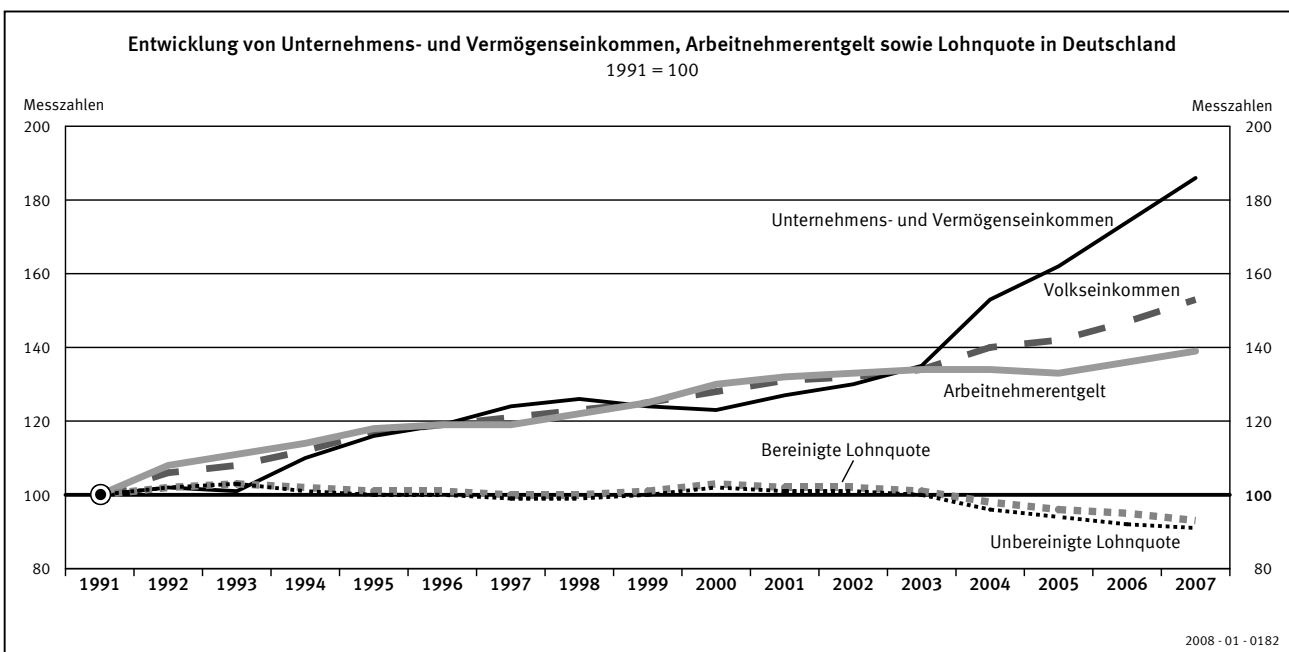
Das Arbeitnehmerentgelt umfasst die Bruttolöhne und -gehälter der Arbeitnehmer sowie die Sozialbeiträge der Arbeitgeber. Zu den Sozialbeiträgen der Arbeitgeber gehören nicht nur die Zahlungen der Arbeitgeber an öffentliche Sozialversicherungen und private Institutionen der sozialen Sicherung wie Pensionskassen und Versicherungen, son-

dern auch sogenannte unterstellte Sozialbeiträge. Diese stellen den Gegenwert der sozialen Leistungen dar, die von Arbeitgebern ohne spezielle Deckungsmittel gezahlt werden. Hierzu gehören zum Beispiel unterstellte Sozialbeiträge für die Beamtenversorgung sowie Zuwendungen von Unternehmen an unselbstständige Unterstützungskassen. Da diese Aufwendungen Teil der Lohnkosten des Arbeitgebers sind, werden sie dem Arbeitnehmerentgelt, das die Kosten des Faktors Arbeit abbildet, zugerechnet. Die von Arbeitnehmern geleisteten gesetzlichen und freiwilligen Sozialbeiträge, beispielsweise für die Riester-Rente, sind in den Bruttolöhnen und -gehältern enthalten.

Im Jahr 2007 lag das Arbeitnehmerentgelt in der Summe bei 1 181,0 Mrd. Euro und damit um gut 39% höher als im Jahr 1991 (847,0 Mrd. Euro). Die Unternehmens- und Vermögenseinkommen haben sich in diesem Zeitraum mit +86% auf 643,2 Mrd. Euro im Jahr 2007 (1991: 345,6 Mrd. Euro) deutlich stärker erhöht. Bis zum Jahr 2003 haben sich Arbeitnehmerentgelt und Unternehmens- und Vermögenseinkommen weitgehend im Gleichklang entwickelt, in den letzten vier Jahren ist die Schere dann deutlich zugunsten der Unternehmens- und Vermögenseinkommen auseinandergegangen (siehe Schaubild 1). Dies spiegelt sich auch im Absinken der Lohnquote, dem relativen Anteil des Arbeitnehmerentgeltes am Volkseinkommen, von 70,8% im Jahr 2003 auf jetzt 64,7% wider.

Bei einer Betrachtung der Lohnquote ist zu berücksichtigen, dass sich im Zeitablauf die Struktur der Erwerbstätigen geändert hat. Im Jahr 1991 waren noch fast 91% aller Erwerbstätigen Arbeitnehmer, das heißt Angestellte und Arbeiter einschließlich Auszubildender sowie Beamte, Soldaten

Schaubild 1



4) Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung rechnet beispielsweise einen kalkulatorischen Unternehmerlohn bei der Arbeitseinkommensquote ein. Siehe hierzu u. a. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: „Das Erreichte nicht verspielen – Jahresgutachten 2007/08“, Methodische Erläuterungen, S. 495 ff.

und Zivildienstleistende. Dazu zählen auch alle Formen der Teilzeitarbeit einschließlich geringfügiger Beschäftigung, Praktikanten und Volontäre in einem festen Arbeitsverhältnis sowie Personen in Umschulungs- oder Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen. Im Jahr 2007 stellten die Arbeitnehmer nur noch 88,8% der Erwerbstätigen. Nach starken Schwankungen erreichte die Zahl der Arbeitnehmer im Jahr 2007 (35,2 Mill.) wieder das Niveau von 1991 (35,1 Mill.). Dagegen hat sich die Zahl der Selbstständigen einschließlich mithelfender Familienangehöriger zwischen 1991 und 2007 um über 900 000 auf jetzt gut 4,4 Mill. erhöht. Die Zuordnung eines Erwerbstätigen zur jeweiligen Gruppe erfolgt entsprechend seiner Haupttätigkeit, das heißt Erwerbstätige mit mehreren beruflichen Tätigkeiten werden nur einmal gezählt. Um diese strukturellen Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt bei der Darstellung der funktionalen Einkommensverteilung anhand der Lohnquote möglichst auszuschalten, wird neben einer unbereinigten Lohnquote, die den aktuellen Anteil des Arbeitnehmerentgelts am Volkseinkommen ausdrückt, üblicherweise eine um die veränderte Erwerbstätigenstruktur bereinigte Lohnquote ausgewiesen. Dabei wird das Verhältnis von Arbeitnehmern zu Selbstständigen einschließlich mithelfender Familienangehöriger von 1991 beibehalten. Die Bereinigung bleibt allerdings auf Kopffzahlen beschränkt. Nicht berücksichtigt sind Arbeitszeiteffekte wie der Anstieg von Teilzeittätigkeiten bei abnehmender Zahl der Vollzeitbeschäftigten und andere Änderungen in der Beschäftigtenstruktur, beispielsweise aufgrund veränderter Qualifikationsprofile, bei Arbeitnehmern einerseits und Selbstständigen andererseits.

Aufgrund des in allen Jahren – gegenüber dem Jahr 1991 – geringeren relativen Gewichtes der Arbeitnehmer an allen Erwerbstätigen lag die bereinigte Lohnquote durchweg über der unbereinigten Lohnquote. Auch die bereinigte Lohnquote fiel seit dem Jahr 2003 deutlich von 71,9 auf 66,3% im Jahr 2007. Die bereinigte Lohnquote reduzierte sich seit 2003 somit um 5,6 Prozentpunkte, die unbereinigte Lohnquote um rund 6 Prozentpunkte. Um Arbeitszeiteffekte zu berücksichtigen, kann eine Bereinigung der Lohnquote auch anhand des Arbeitsvolumens vorgenommen werden. Dazu wird das Verhältnis der von Arbeitnehmern und Selbstständigen einschließlich mithelfender Familienangehöriger geleisteten Arbeitsstunden von 1991 zugrunde gelegt. Die mit dem relativen Arbeitsvolumen bereinigte Lohnquote lag im Jahr 2007 bei 67,1% des Volkseinkommens und damit etwas über der mit der Erwerbstätigenstruktur bereinigten Lohnquote.

Ausgangsgrößen für die Berechnung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen sind der aus unternehmerischer Tätigkeit entstandene Nettobetriebsüberschuss und die von Einzelunternehmen und Selbstständigen erwirtschafteten Selbstständigeneinkommen. Der Nettobetriebsüberschuss bzw. die Selbstständigeneinkommen können auch als operatives Ergebnis aus der unternehmerischen Tätigkeit vor geleisteten Zinsen auf Fremdkapital und anderen empfangenen und geleisteten Vermögenseinkommen angesehen werden. Um vom Nettobetriebsüberschuss zum Unternehmensgewinn in den VGR zu gelangen, werden empfangene Vermögenseinkommen – vor allem in Form von empfangenen

Zinsen und Ausschüttungen aus Beteiligungen an Kapitalgesellschaften – hinzuaddiert und geleistete Vermögenseinkommen in Form von Zinsen und Pachten abgezogen.

Die Unternehmensgewinne vermindert um geleistete Ausschüttungen und Entnahmen sowie in der übrigen Welt reinvestierte Gewinne ergeben das Unternehmenseinkommen. Um zu dem gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen zu gelangen, müssen die per saldo empfangenen Vermögenseinkommen privater Haushalte (einschl. privater Organisationen ohne Erwerbszweck) – dies sind per saldo empfangene Zinsen und Pachten, Ausschüttungen von Kapitalgesellschaften und Entnahmen aus Quasi-Kapitalgesellschaften sowie privaten Haushalten zustehende Erträge aus kapitalbildenden Versicherungen – hinzugezählt und die per saldo geleisteten Vermögenseinkommen des Staates abgezogen werden. Wie sich die gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen zusammensetzen, zeigt die Staffelrechnung in der folgenden Tabelle.

Unternehmens- und Vermögenseinkommen im Jahr 2007

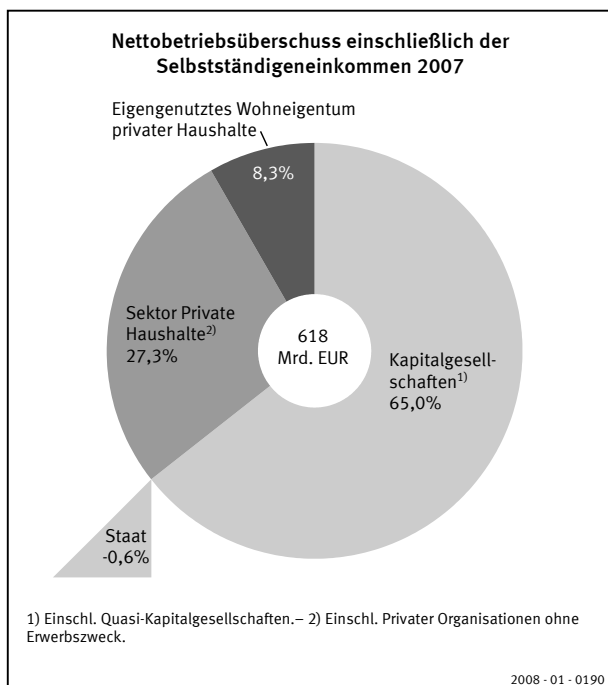
Zusammensetzung der gesamtwirtschaftlichen Unternehmens- und Vermögenseinkommen	Mrd. EUR
Nettobetriebsüberschuss/Selbstständigeneinkommen ...	618
+ empfangene Vermögenseinkommen (Unternehmen)	532
- geleistete Vermögenseinkommen vor Gewinnentnahme (Unternehmen)	478
= Unternehmensgewinne	672
- geleistete Ausschüttungen und Entnahmen	382
- reinvestierte Gewinne	8
= Unternehmenseinkommen	282
+ per saldo empfangene Vermögenseinkommen privater Haushalte	411
- per saldo geleistete Vermögenseinkommen des Staates .	50
= Unternehmens- und Vermögenseinkommen	643
- aus dem Ausland per saldo empfangene Vermögenseinkommen	25
= Nettobetriebsüberschuss/Selbstständigeneinkommen ...	618

Aus der Tabelle geht hervor, dass die Höhe der Unternehmens- und Vermögenseinkommen fast ausschließlich vom Nettobetriebsüberschuss einschließlich der Selbstständigeneinkommen bestimmt wird. Hinzu kommen die aus dem Ausland per saldo empfangenen Vermögenseinkommen, die sich im Jahr 2007 auf + 25 Mrd. Euro beliefen. Bezogen auf die Vermögenseinkommen bestimmen nur die grenzüberschreitenden Vermögenseinkommen, die vor allem aus Zinsen, Ausschüttungen und reinvestierten Gewinnen bestehen, Höhe und Entwicklung der Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Dies wird deutlich, wenn man bedenkt, dass alle von inländischen Einheiten an andere inländische Einheiten gegangenen Vermögenseinkommen sich gesamtwirtschaftlich auf Null saldieren.

Ausgehend von der in der Entstehungsrechnung ermittelten Nettowertschöpfung ergibt sich der Nettobetriebsüberschuss einschließlich der Selbstständigeneinkommen nach Abzug des an die privaten Haushalte gehenden Arbeitnehmerentgeltes und sonstiger Produktionsabgaben (wie Grundsteuer, Kraftfahrzeugsteuer und Gebühren an den Staat) sowie zuzüglich sonstiger Subventionen (z. B. in Form

von Forschungsförderung, Förderung der Eingliederung von Arbeitslosen und Zuschüssen für den Kohlebergbau). Der im Jahr 2007 insgesamt entstandene Nettobetriebsüberschuss einschließlich der Selbstständigeneinkommen in Höhe von 618 Mrd. Euro wurde zu 65 % von Kapitalgesellschaften einschließlich Quasi-Kapitalgesellschaften in den Sektoren Nichtfinanzielle und Finanzielle Kapitalgesellschaften erzielt (siehe Schaubild 2). Unternehmen im Sektor Private Haushalte, einschließlich Vermietung von Wohnungen durch private Haushalte, und Private Organisationen ohne Erwerbszweck haben zu 27,3 % dazu beigetragen. Der Betriebsüberschuss aus der unterstellten Produktion aus eigengenutztem Wohneigentum lag bei 8,3 % und die im Sektor Staat verbliebenen Unternehmen wiesen einen negativen Nettobetriebsüberschuss von anteilig -0,6 % auf (siehe Schaubild 2).

Schaubild 2



2 Entwicklung der Unternehmensgewinne

Zentrale Größe zur Beurteilung des wirtschaftlichen Erfolges von Unternehmen ist der Unternehmensgewinn. Da es keine ausreichende Datenbasis zur eigenständigen Berechnung der Unternehmensgewinne gibt, können sie in den VGR nur residual ermittelt werden. Zu den Unternehmensgewinnen gehören der im Inland entstandene Betriebsüberschuss einschließlich der Selbstständigeneinkommen als Ergebnis des im Produktionsprozess entstandenen Einkommens sowie die empfangenen abzüglich der geleisteten Vermögenseinkommen im Zusammenhang mit der unternehmerischen Tätigkeit. Empfangene Vermögenseinkommen fallen vor allem in Form von Zinsen für Einlagen bei Banken und anderen Geldanlagen sowie Ausschüttungen aus Unternehmensbeteiligungen an. Zu den geleisteten Vermögensein-

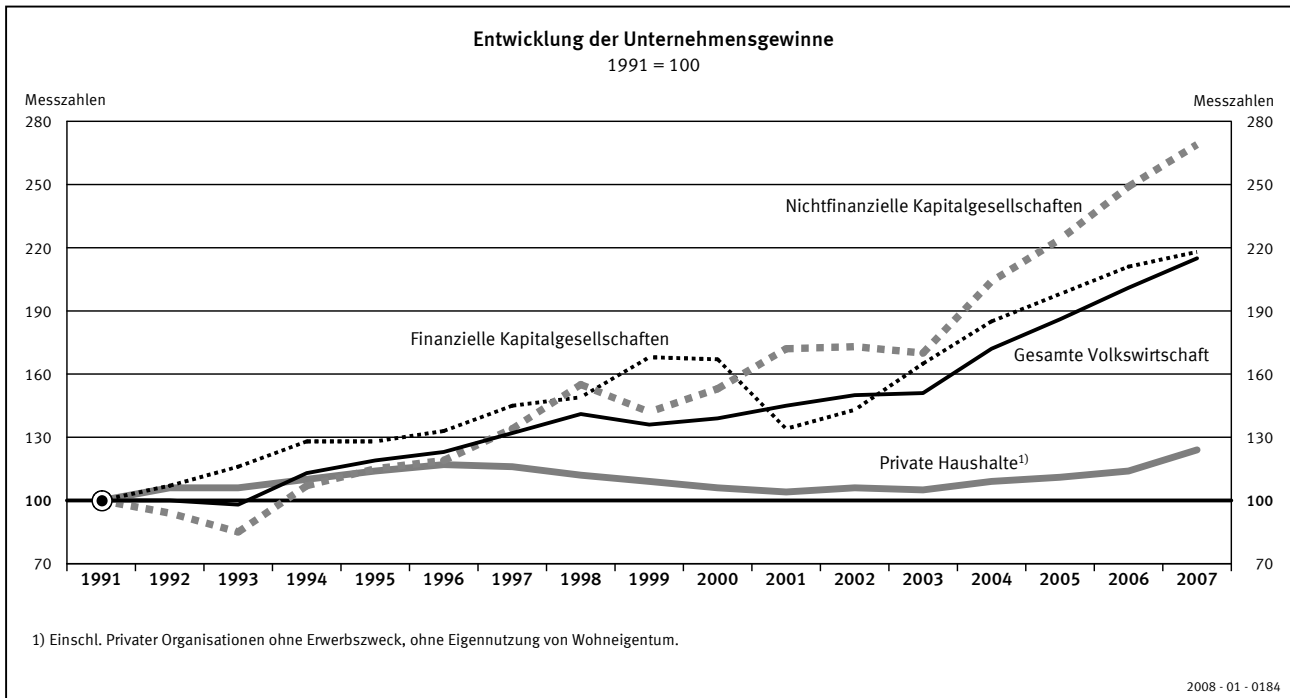
kommen zählen insbesondere Zinszahlungen. Geleistete Ausschüttungen oder Entnahmen von Firmeneigentümern sind dagegen Möglichkeiten der Verteilung von Unternehmensgewinnen.

Vom Rechengang entspricht der Unternehmensgewinn in den VGR zwar in etwa dem Bilanzgewinn in den Jahresabschlüssen der Unternehmen, allerdings gibt es im Einzelnen wesentliche konzeptionelle Unterschiede. Während bei den handelsrechtlichen Vorschriften zur Gewinnermittlung der Gläubigerschutz und steuerliche Aspekte eine zentrale Rolle spielen, wird in den VGR der tatsächliche Substanzverzehr berücksichtigt. So wird in den VGR im Allgemeinen von einer längeren Nutzungsdauer der Anlagen ausgegangen als bei der Ermittlung der steuerlichen Abschreibungen, da in den VGR die tatsächliche wirtschaftliche Nutzungsdauer maßgeblich ist. Auch werden in den VGR die Abschreibungen nicht zu Anschaffungspreisen wie im betrieblichen Rechnungswesen, sondern zu Wiederbeschaffungspreisen bewertet. Für die Bewertung von Vorräten gelten in den VGR andere Konzepte als im betrieblichen Rechnungswesen. Output-Vorräte werden in den VGR zu Herstellungspreisen und Input-Vorräte für den Einsatz in der Produktion zu Wiederbeschaffungspreisen bewertet. Sogenannte Scheingewinne, die im betrieblichen Rechnungswesen bei steigenden Preisen für Vorräte entstehen können, werden in den VGR dadurch eliminiert. Zudem sind außerordentliche Erträge, beispielsweise aus dem Verkauf von Unternehmensteilen, wie auch außerordentliche Verluste, beispielsweise durch Abschreibungen auf erworbene Unternehmensanteile, Wertpapiere oder Immobilien, keine Bestandteile des Unternehmensgewinns in den VGR.

Wie die aktuellen Wertberichtigungen auf Anleihen bei Banken im Rahmen der durch schlecht abgesicherte Hypothekenkredite in den Vereinigten Staaten ausgelösten internationalen Bankenkrise zeigen, können Abschreibungen auf Finanzvermögen den Bilanzgewinn erheblich beeinflussen. In den VGR sind sie dagegen nicht gewinnrelevant, sondern werden als Umbewertungsverluste betrachtet. Generell gilt in den VGR, dass sowohl Gewinne als auch Verluste aus reinen Wertänderungen sich nicht im Unternehmensgewinn niederschlagen. Da gerade bei Banken der Unternehmenserfolg in nennenswertem Umfang aus dem Eigenhandel auf den Finanzmärkten besteht, weicht der Unternehmensgewinn im Sektor Finanzielle Kapitalgesellschaften im Allgemeinen deutlich vom bilanziellen Gewinn ab.

Berechnung und Ausweis des Unternehmensgewinns erfolgen sowohl für die Volkswirtschaft insgesamt als auch für die inländischen Sektoren Nichtfinanzielle und Finanzielle Kapitalgesellschaften, den Staatssektor sowie den Sektor Private Haushalte einschließlich Private Organisationen ohne Erwerbszweck. Von Interesse ist der Unternehmensgewinn insbesondere für die Nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften. Dagegen sind im Sektor Private Haushalte einige Besonderheiten zu beachten. So wird der Unternehmensgewinn von Einzelunternehmen und Selbstständigen – beide gehören zum Sektor Private Haushalte – einschließlich des Entgelts für den Arbeitseinsatz des Unternehmers ausgewiesen. Zudem enthält der Unternehmensgewinn privater Haushalte auch unterstellte Einkommen aus der Eigennut-

Schaubild 3



zung von Wohnungen durch den Wohnungseigentümer und Einkommen aus der privaten Wohnungsvermietung.

Seit 1991 hat sich der gesamtwirtschaftliche Unternehmensgewinn mehr als verdoppelt, von 312 Mrd. Euro auf 672 Mrd. Euro im Jahr 2007. Wie bei den Unternehmens- und Vermögenseinkommen (siehe Schaubild 1) kam es insbesondere seit 2003 zu einem deutlichen Anstieg. Nach Sektoren betrachtet verlief die Entwicklung differenzierter: Während die Unternehmensgewinne nichtfinanzieller Kapitalgesellschaften (+169%) und finanzieller Kapitalgesellschaften (+118%) – in beiden Sektoren einschließlich Quasi-Kapitalgesellschaften – überproportional stiegen, erhöhte sich der Unternehmensgewinn der zum Sektor Private Haushalte gehörenden Unternehmen einschließlich privater Wohnungsvermietung lediglich um 24% (siehe Schaubild 3).

Der überproportional starke Anstieg der Unternehmensgewinne nichtfinanzieller Kapitalgesellschaften hat dazu geführt, dass auf sie im Jahr 2007 knapp 63% der gesamtwirtschaftlichen Unternehmensgewinne entfielen. Bis Mitte der 1990er-Jahre lag dieser Anteil noch bei unter 50%. Stark gesunken ist demgegenüber der Anteil der von Unternehmen im Sektor Private Haushalte – einschließlich Privater Organisationen ohne Erwerbszweck und privater Wohnungsvermietung, aber ohne unterstellte Einkommen aus eigengenutztem Wohneigentum – erwirtschafteten Gewinne von rund 38% des gesamtwirtschaftlichen Unternehmensgewinns Anfang der 1990er-Jahre auf knapp 22% im Jahr 2007. Der Anteil finanzieller Kapitalgesellschaften am gesamtwirtschaftlichen Unternehmensgewinn schwankt seit Beginn der 1990er-Jahre zwischen 12 und 16%.

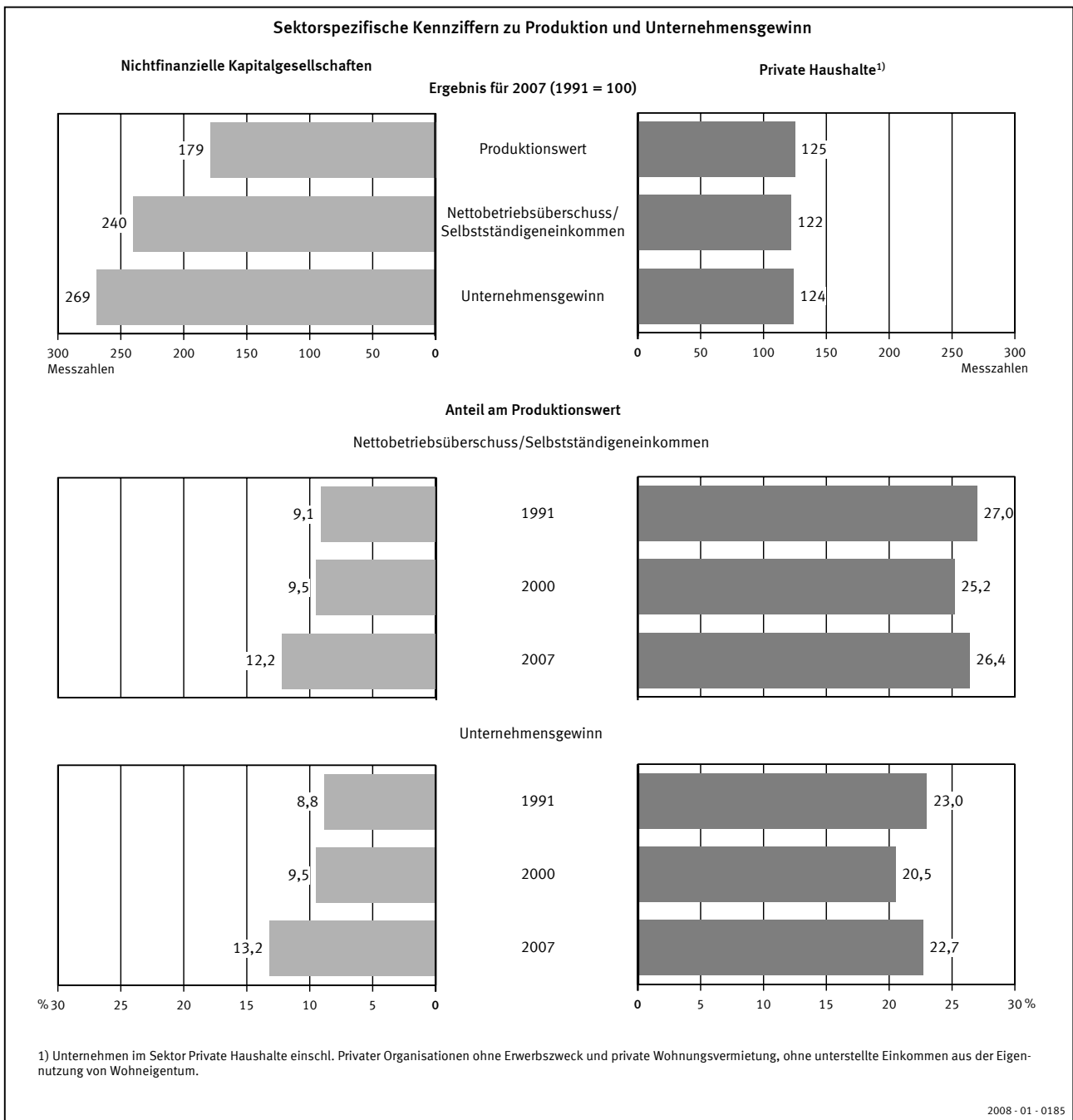
Dass jetzt 63% des gesamtwirtschaftlichen Unternehmensgewinns auf nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften entfal-

len, liegt nicht nur an dem überproportionalen Anstieg des Unternehmensgewinns dort, sondern auch an einer steigenden Bedeutung der Unternehmen in den Rechtsformen von Kapital- und Quasi-Kapitalgesellschaften. Bezogen auf den gesamtwirtschaftlichen Produktionswert stellten nichtfinanzielle Kapitalgesellschaften im Jahr 2007 gut 71% der gesamtwirtschaftlichen Produktion, 1991 lag ihr Anteil nur bei gut 66%. Produktionswert, Nettobetriebsüberschuss und Unternehmensgewinn von Kapital- und Quasi-Kapitalgesellschaften sind zwischen 1991 und 2007 deutlich stärker gestiegen als von Unternehmen im Sektor Private Haushalte einschließlich privater Wohnungsvermietung und Privater Organisationen ohne Erwerbszweck (siehe Schaubild 4).

Um den Unternehmenserfolg unterschiedlich großer Unternehmen vergleichen zu können, werden üblicherweise betriebswirtschaftliche Kenngrößen wie Kapital- und Umsatzrentabilität herangezogen. Derartige Kennziffern können jedoch nur zu Vergleichen von Unternehmen innerhalb ein und derselben Branche herangezogen werden, da branchenspezifische Unterschiede in der Kapitalintensität oder bei der Bedeutung des Vorleistungseinsatzes einen aussagekräftigen Vergleich verhindern.

Auch auf volkswirtschaftliche Kenngrößen trifft dieser Einwand zu. Verschiebungen zwischen den Branchen bzw. in der Produktions- und Vorleistungsstruktur beeinflussen auch volkswirtschaftliche Rentabilitätsquoten. Dies ist bei den im Schaubild 4 gezeigten Relationen von Nettobetriebsüberschuss einschließlich Selbstständigeneinkommen und Unternehmensgewinn zum Produktionswert zu berücksichtigen. Dessen ungeachtet zeigen die Verhältniszahlen, dass in Relation zum Produktionswert sowohl Nettobetriebsüberschuss als auch Unternehmensgewinn bei

Schaubild 4



nichtfinanziellen Kapitalgesellschaften 2007 deutlich über dem Niveau der 1990er-Jahre liegen. So erreichte im Jahr 2007 der Unternehmensgewinn nichtfinanzieller Kapitalgesellschaften 13,2% des Produktionswertes (1991: 8,8%, 2000: 9,5%). Im Sektor Private Haushalte liegen Nettobetriebsüberschuss und Unternehmensgewinn in Relation zum Produktionswert 2007 etwas unter dem Niveau von 1991. Ein Vergleich zwischen beiden Sektoren ist allerdings nicht möglich, da im Sektor Private Haushalte dem Arbeitsinsatz des Unternehmers und etwaiger mithelfender Familienangehöriger – die Entlohnung beider ist Teil des Unternehmensgewinns – hohe Bedeutung zukommt. Dies ist eine wesentliche Ursache dafür, dass Nettobetriebsüberschuss/

Selbstständigeneinkommen bzw. Unternehmensgewinn in Relation zum Produktionswert hier über dem Niveau bei Kapital- und Quasi-Kapitalgesellschaften liegen.

Aufgrund der Konzeption und des Rechenganges sollte der in den VGR berechnete Unternehmensgewinn in der wirtschaftspolitischen Diskussion mit Vorsicht verwendet werden. So basieren beispielsweise betriebswirtschaftliche Entscheidungen auf der betrieblichen Rechnungslegung und für steuerliche Fragen ist der zu versteuernde Gewinn maßgebend. Neben den Daten der VGR wird von der Deutschen Bundesbank die Ertragslage deutscher Unternehmen auf Basis der dort vorliegenden Unternehmensbilanzen regel-

mäßig veröffentlicht.⁵⁾ Vergleiche zwischen den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen und der Unternehmensbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank sind vor allem aufgrund der vielen konzeptionellen Unterschiede nur sehr eingeschränkt möglich.

3 Entwicklung der Einkommen privater Haushalte

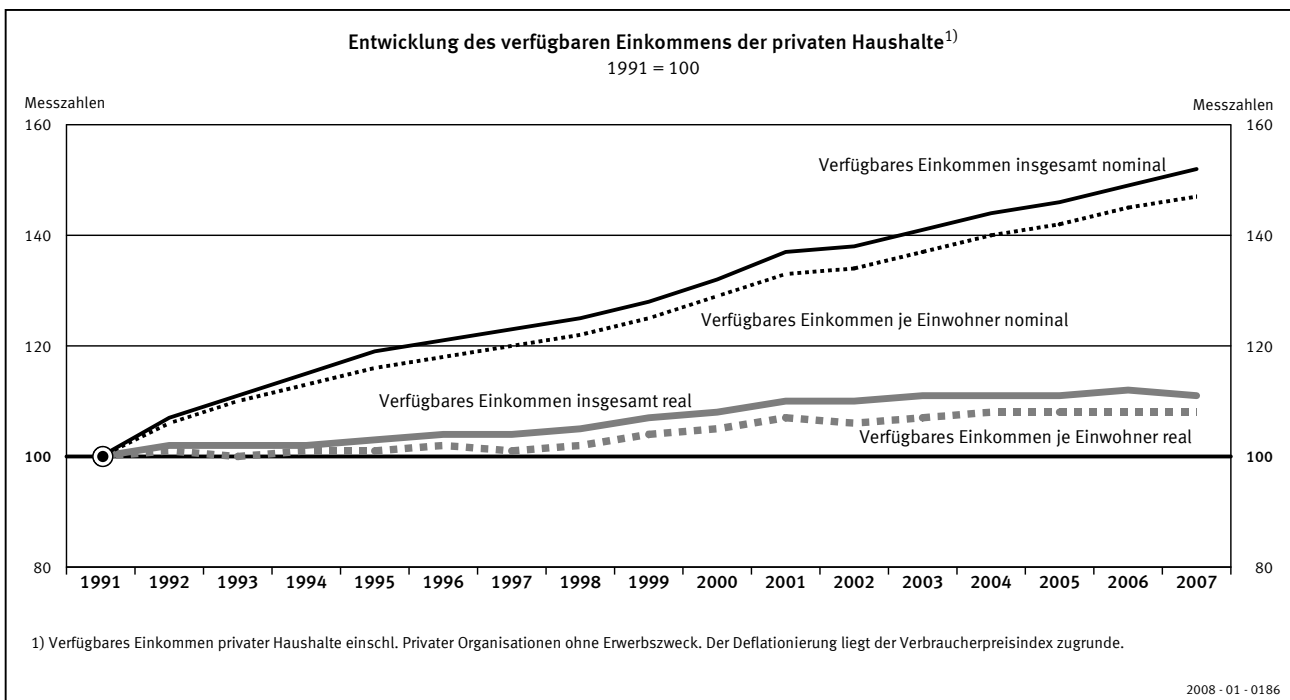
In den VGR wird das Einkommen privater Haushalte anhand des verfügbaren Einkommens bestimmt. Zum verfügbaren Einkommen zählen alle Einkommen aus unselbstständiger und selbstständiger Arbeit, Einkommen aus unternehmerischer Tätigkeit und Vermögen sowie empfangene laufende Transfers abzüglich geleisteter Transfers und Zinsen auf Hypotheken- und Konsumentenkredite. Zu den empfangenen laufenden Transfers gehören alle Geldleistungen der gesetzlichen Sozialversicherungen (Rente, Arbeitslosengeld, Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung), öffentliche Pensionen und betriebliche Altersversorgung, Leistungen im Rahmen der Grundsicherung (Sozialhilfe, Grundsicherung im Alter, Hartz IV) sowie eine Vielzahl weiterer staatlicher Geldleistungen wie Kinder- und Erziehungsgeld, Wohngeld usw. Geleistete Transfers enthalten vor allem alle Formen der Einkommensteuer und Sozialbeiträge an gesetzliche wie auch private Sozialversicherungssysteme.

Die Konzeption des verfügbaren Einkommens nach dem ESVG 1995 weicht an einigen Stellen von dem ab, was Haushalte üblicherweise als ihr (Netto-)Einkommen ansehen. So werden Erträge, die sich aus der Verzinsung des Kapi-

talstocks für Anlagen privater Haushalte bei Versicherungsunternehmen und Pensionskassen ergeben, den Haushalten laufend zugerechnet und nicht einmalig bei der Auszahlung. Zudem wird den Haushalten ein unterstelltes Einkommen aus selbstgenutztem Wohneigentum – nach Abzug von Abschreibungen und Hypothekenzinsen – zugerechnet. Während Sachleistungen der gesetzlichen Krankenkassen nicht zum verfügbaren Einkommen zählen (Ausgabenkonzept), sind Erstattungen privater Krankenkassen an privat Versicherte und Beihilfezahlungen an Beamte und Pensionäre im verfügbaren Einkommen enthalten, da laut ESVG 1995 private Krankenkassen Schadensversicherungen und Beihilfezahlungen Sozialleistungen sind. Hinzu kommt, dass in den deutschen VGR datenbedingt das verfügbare Einkommen privater Haushalte im Allgemeinen nur zusammen mit dem verfügbaren Einkommen privater Organisationen ohne Erwerbszweck ausgewiesen werden kann (siehe hierzu auch die Erläuterungen in der Vorbemerkung).

Um die Einkommensentwicklung privater Haushalte der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung nach Abschreibungen gegenüberzustellen, ist das Nettonationaleinkommen die umfassendste Größe. Beiden Berechnungen liegt das Inländerkonzept zugrunde. Während sich das Nettonationaleinkommen von 1991 bis zum Jahr 2007 um gut 58 % erhöhte, hat sich das verfügbare Einkommen aller privaten Haushalte (einschl. privater Organisationen ohne Erwerbszweck) um knapp 52 % erhöht. Da die Einwohnerzahl im Jahr 2007 um rund 2,3 Mill. höher war als 1991, hat sich das verfügbare Einkommen je Einwohner nur um gut 47 % erhöht (siehe Schaubild 5). Das verfügbare Einkommen je Einwohner belief sich im Jahr 2007 auf rund 18 500 Euro.

Schaubild 5



5) Siehe hierzu u.a. Deutsche Bundesbank: „Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2006“, Monatsbericht Dezember 2007, S. 31 ff., und „Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2006“, Monatsbericht September 2007, S. 15 ff.

Um Aussagen über die Entwicklung des materiellen Lebensstandards privater Haushalte treffen zu können, ist eine inflationsbereinigte Betrachtung notwendig. Als Deflator wird hierzu der Verbraucherpreisindex für Deutschland mit dem Basisjahr 2005 herangezogen. Preisbereinigt ist das verfügbare Einkommen insgesamt um 11 % gestiegen, für das verfügbare Einkommen je Einwohner ergibt sich daraus zwischen 1991 und 2007 ein Anstieg um knapp 8 % (siehe Schaubild 5). Über den ganzen Zeitraum betrachtet zeigt sich, dass dieser Anstieg nur auf die Jahre 1998 bis 2001 zurückzuführen ist. Sowohl vor 1998 als auch nach 2001 stagnierte – mit kleineren Abweichungen in beide Richtungen – das preisbereinigte verfügbare Einkommen je Einwohner weitgehend. Während in der ersten Hälfte der 1990er-Jahre diese Stagnation mit steigenden Einwohnerzahlen einherging – das preisbereinigte verfügbare Einkommen aller Haushalte zusammen erhöhte sich leicht –, stagnieren seit 2001 sowohl das verfügbare Einkommen insgesamt als auch das verfügbare Einkommen je Einwohner bei seit 2003 leicht abnehmender Bevölkerungszahl.

Wie sich das verfügbare Einkommen privater Haushalte zusammensetzt und wie sich die Zusammensetzung seit 1991 verändert hat, zeigt das Schaubild 6. Im Jahr 1991 stellten die aus unselbstständiger Arbeit erzielten Nettolöhne und -gehälter rund 48 % des verfügbaren Einkommens

privater Haushalte. Dieser Anteil ist bis zum Jahr 2007 auf rund 41 % gesunken. Ursachen hierfür sind u. a. strukturelle Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt wie weniger Vollzeitwerbstätigkeit und mehr Teilzeit- und geringfügige Beschäftigung sowie die gerade in den letzten Jahren vergleichsweise geringen Lohnerhöhungen.

Mit einem Anteil von 35 % am verfügbaren Einkommen privater Haushalte im Jahr 2007 (siehe Schaubild 6) haben die aus unternehmerischen Tätigkeiten und Vermögen stammenden Einkommensbestandteile deutlich an Bedeutung gewonnen (1991: 30,8 %). Zu den Einkommen aus unternehmerischen Tätigkeiten zählen neben dem Einkommen von Einzelunternehmen und freiberuflich tätigen Personen die Einkommen aus der privaten Wohnungsvermietung und unterstellte Einkommen aus eigengenutztem Wohneigentum. Vermögenseinkommen bestehen aus Zinsen, Ausschüttungen von Kapitalgesellschaften, Entnahmen von Gesellschaftern aus Quasi-Kapitalgesellschaften, Pachteinnahmen und Vermögenseinkommen aus Versicherungseinlagen.

Monetäre Sozialleistungen machten im Jahr 2007 gut 25 % des verfügbaren Einkommens aus (1991: 22,3 %). Die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung sind dabei die weitaus größte Einzelposition. Bis 2007 haben sich die gesetzlichen Rentenzahlungen um über 80 % gegenüber 1991 erhöht. Ähnlich stark gestiegen sind andere, der Alterssicherung dienende Sozialleistungen, wie öffentliche Pensionen und betriebliche Altersversorgung. Insgesamt betrachtet ist die gewachsene Bedeutung monetärer Sozialleistungen vor allem durch die höheren Ausgaben zur Alterssicherung bedingt. Weitere Faktoren sind beispielsweise die Einführung der gesetzlichen Pflegeversicherung ab 1995 und die schrittweise Erhöhung des Kindergeldes zwischen 1996 und 2002.

Funktionale Betrachtungen der Einkommensentwicklung wie auch Durchschnittswerte zum verfügbaren Einkommen zeigen nur gesamtwirtschaftliche Entwicklungen auf. Wie sich die personelle Entwicklung und Verteilung der Einkommen auf Haushaltsebene darstellt, kann daraus nicht unmittelbar abgeleitet werden. Sowohl für Wohlstandsuntersuchungen als auch für ökonomische Analysen zum Verhalten privater Haushalte ist der Haushalt als kleinste wirtschaftliche Einheit die zentrale Größe.

In unregelmäßigen Abständen werden in den VGR die Einkommen nach sozioökonomischen Haushaltstypen ermittelt. Konzepte und Ausgangsdaten entsprechen den Berechnungen der Makroaggregate aus den VGR. Aufgrund des Rechengangs können allerdings nur Durchschnittswerte zum verfügbaren Einkommen und seiner Komponenten für verschiedene sozioökonomische Haushaltsgruppen ermittelt werden. Maßgebend für die Zuordnung zu einer Haushaltgruppe ist das überwiegende Einkommen des Haupteinkommensbeziehers des Haushaltes. Daraus ergibt sich, dass sich das Haushaltseinkommen zumeist aus verschiedenen Einkommensarten zusammensetzt, wie das Schaubild 7 auf S. 206 zeigt.

In einer umfassenden Betrachtung setzt sich das Einkommen privater Haushalte aus dem Primäreinkommen – bestehend

Schaubild 6

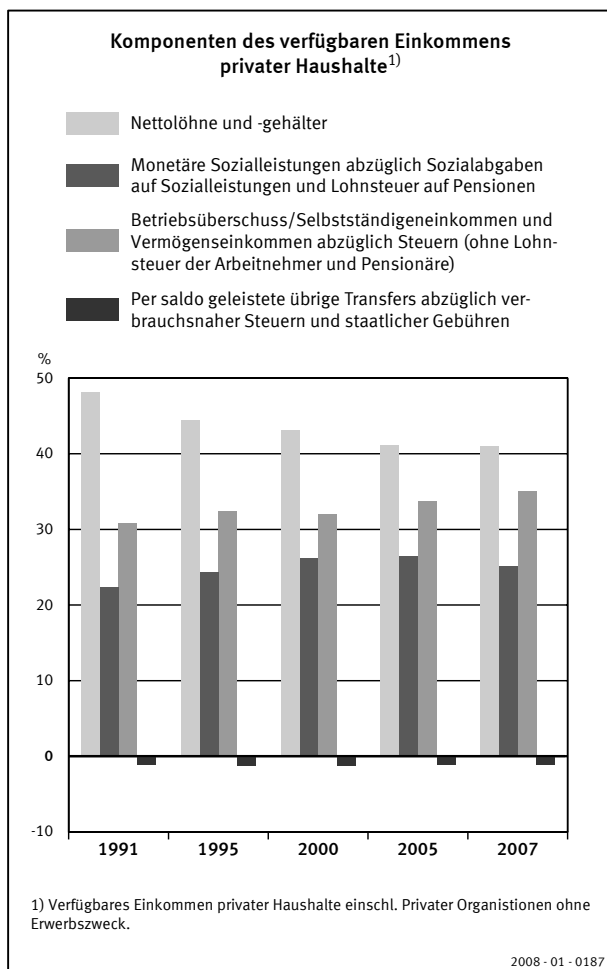
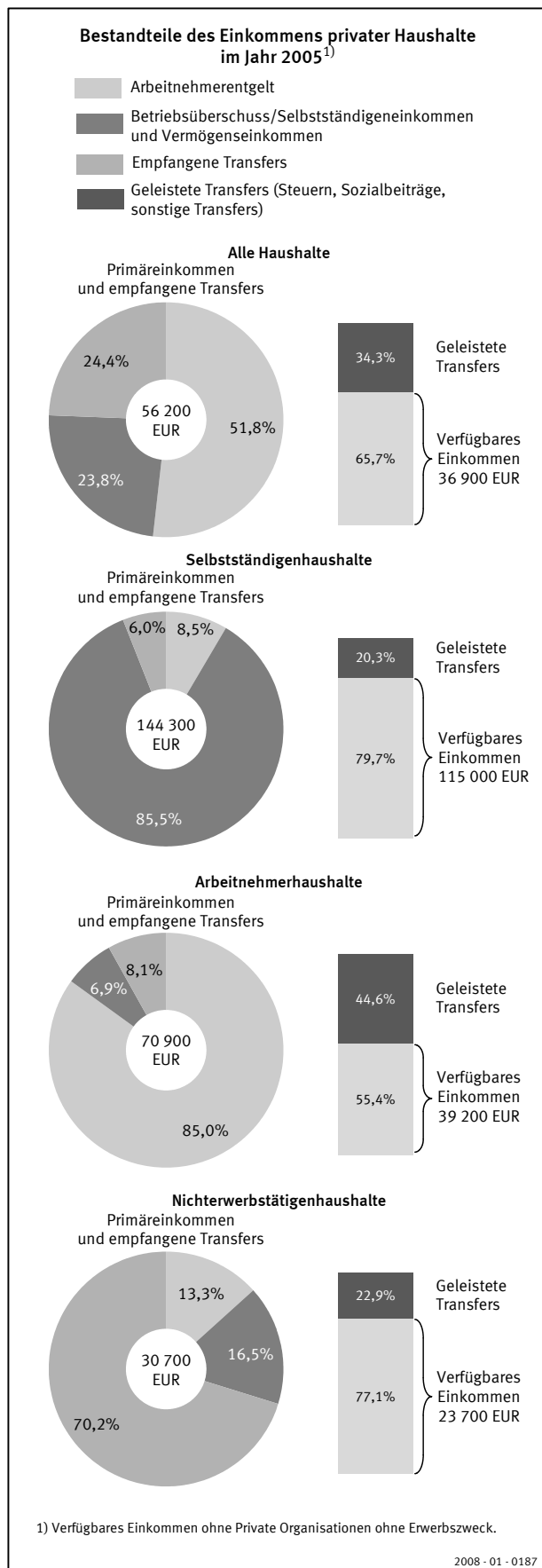


Schaubild 7



aus Arbeitnehmerentgelt und Unternehmens- und Vermögenseinkommen – und allen empfangenen Transfers zusammen. Im Jahr 2005 belief sich das so definierte Einkommen je Haushalt auf durchschnittlich 56 200 Euro (siehe Schaubild 7). Um zum verfügbaren Einkommen in Höhe von durchschnittlich 36 900 Euro zu kommen, müssen alle geleisteten Transfers (2005: 19 300 Euro), vor allem direkte Steuern und Sozialbeiträge, abgezogen werden. Die im Schaubild 7 dargestellten Haushaltstypen verdeutlichen, dass nicht nur die Einkommenshöhe, sondern auch die Zusammensetzung des Haushaltseinkommens je Haushaltstyp sehr unterschiedlich ist. Bei Arbeitnehmerhaushalten dominiert mit Abstand das Einkommen aus unselbstständiger Arbeit, bei Selbstständigenhaushalten das Einkommen aus unternehmerischer Tätigkeit und Vermögen. Innerhalb der Haushaltstypen können die Einkommen im Einzelfall deutlich von den gezeigten Durchschnittswerten abweichen. Konzeption und Ergebnisse zum Einkommen nach sozioökonomischen Haushaltsgruppen wurden bereits ausführlich dargestellt.⁶⁾

Fazit

Mit den regelmäßig veröffentlichten jährlichen und vierteljährlichen Daten zur Einkommensentwicklung aus den VGR liegen aktuelle und umfassende Daten zur gesamtwirtschaftlichen Einkommensentwicklung vor. Sie zeigen vor allem, wie sich das Einkommen auf die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital (einschl. Bodennutzung) aufteilt, wie sich – basierend auf den Konzepten der VGR – die Unternehmensgewinne entwickeln und was an Einkommen bei den privaten Haushalten ankommt und aus welchen Quellen dieses Einkommen stammt. Für detaillierte Analysen zur Einkommensverteilung reichen diese Daten jedoch nicht aus. Hierzu sind zusätzliche Informationen notwendig. Wichtige Datenquellen der amtlichen Statistik hierfür sind zum Beispiel die Einkommensteuerstatistik und die alle fünf Jahre durchgeführten Einkommens- und Verbrauchsstichproben sowie eine Vielzahl von Sozialstatistiken wie beispielsweise die Sozialhilfe- und Jugendhilfestatistik. [U](#)

6) Siehe Klöse, M./Schwarz, N.: „Einkommen sozioökonomischer Haushaltsgruppen“ in WiSta 12/2006, S. 1296 ff.; ausführliche Arbeitsunterlagen mit Ergebnissen zum Einkommen nach sozioökonomischen Haushaltsgruppen stehen unter www.destatis.de → Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen → Publikationen → Verteilung und Verwendung des Sozialproduktes zur Verfügung.

Auszug aus Wirtschaft und Statistik

© Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2008

Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet.

Herausgeber: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

Schriftleitung: Walter Radermacher
Präsident des Statistischen Bundesamtes
Verantwortlich für den Inhalt:
Brigitte Reimann,
65180 Wiesbaden

- Telefon: +49 (0) 6 11/75 2086
- E-Mail: wirtschaft-und-statistik@destatis.de

Vertriebspartner: SFG Servicecenter Fachverlage
Part of the Elsevier Group
Postfach 43 43
72774 Reutlingen
Telefon: +49 (0) 70 71/93 53 50
Telefax: +49 (0) 70 71/93 53 35
E-Mail: destatis@s-f-g.com

Erscheinungsfolge: monatlich



Allgemeine Informationen über das Statistische Bundesamt und sein Datenangebot erhalten Sie:

- im Internet: www.destatis.de

oder bei unserem Informationsservice
65180 Wiesbaden

- Telefon: +49 (0) 6 11/75 24 05
- Telefax: +49 (0) 6 11/75 33 30
- www.destatis.de/kontakt