

– ein Kommentar

*Arbeitskreis Konjunktur*

Jahresausblick

Deutschland 1998: Aufschwung gefestigt

*Gerald Müller/Jacqueline Rothfels/Anita Wöfl*

Determinanten der Produktivitätslücke  
in Ostdeutschland – Teil II

*Jürgen Kolb*

Pauschale versus gezielte Flexibilisierung:  
Vorschläge zu einer Reform der Tarifpolitik

*Brigitte Loose*

IWH-Bauumfrage im Dezember 1997:  
Geschäftsaussichten im ostdeutschen  
Bauhauptgewerbe auf Tiefstand

## Kommentar

### Tarifpolitik: Nicht vorzeitig forcieren!

In den aktuellen Prognosen wird für 1998 ein konjunktureller Aufschwung vorhergesagt, freilich noch einer ohne viel Kraft; jedenfalls läßt er am Arbeitsmarkt vorerst keine durchgreifende Besserung erwarten. In den Konjunkturprognosen wird unterstellt, daß die Tarifpolitik auch 1998 "moderat" bleiben wird. Das heißt: die Bruttolohn- und -gehaltssumme je Beschäftigten steigt nur etwa im Ausmaß des Preisauftriebs. Da die Produktivität stärker als die Löhne zunimmt, kommt es dann ein weiteres Mal zu einer Verringerung der Lohnstückkosten. Diese tarifpolitische Vorgabe ist bei Gewerkschaften und Arbeitnehmern unbeliebt. Einige Gewerkschaften kündigen an, daß sie 1998 wieder verstärkt auf die Anhebung der Einkommen der Beschäftigten zielen („Ende der Bescheidenheit“). Überdies läge in deutlich höheren Löhnen sogar eine Chance zur Stärkung der Massenkaukraft und damit zur Verstärkung des konjunkturellen Auftriebs.

Würde es aufgrund dieser Überlegungen nun zu einem forcierten Lohnauftrieb kommen, ginge die Tarifpolitik einen gefährlichen Weg. Verständlicherweise fördern zwar die inzwischen wieder gestiegenen Gewinne lohnpolitische Begehrlichkeit. Hierbei darf jedoch nicht übersehen werden, daß die Gewinnzunahme gerade nicht einer robusten konjunkturellen Aufwärtsbewegung zu verdanken ist, sondern der angebotsseitigen Reaktion der Unternehmen: in den letzten Jahren haben die deutschen Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit vor allem dadurch verbessert, daß sie energisch rationalisiert haben. Rationalisierung führt tendenziell zu steigenden Gewinnen bei abnehmender Beschäftigung. Verstärkte Lohnsteigerungen würden zusätzlichen Rationalisierungsdruck erzeugen; die verstärkte Reduktion unterdurchschnittlich rentabler Produktion, die Verlagerung von lohnintensiven Produktionsaktivitäten in andere Länder würde im Inland zu weiteren Arbeitsplatzeinbußen führen. Auch in Ostdeutschland würde sich die Lage verschlechtern. Obwohl die Anzahl der Beschäftigten dort seit geraumer Zeit schrumpft, drängen Arbeitnehmer und Gewerkschafter immer stärker auf die Angleichung der Löhne an westdeutsches Niveau. Dies würde einen Rückschlag für die immer noch um nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit kämpfende ostdeutsche Wirtschaft bedeuten; noch mehr Arbeitsplätze fielen dem zum Opfer.

Spielraum für Lohnsteigerungen, die anders als heute den Produktivitätsfortschritt ausschöpfen, wird sich erst ergeben, wenn der konjunkturelle Auftrieb in eine kraftvolle Nachfrageexpansion geführt hat, die von sich aus schon einen Beschäftigungsauftrieb erzeugt. Davon kann derzeit leider noch nicht die Rede sein. Die konjunkturelle Belebung bleibt 1998 aus heutiger Sicht noch ziemlich labil, hängt sie doch entscheidend davon ab, daß die Haupttriebkraft des Aufschwungs, der Exports, nicht vorzeitig erlahmt.

Kann man aber nicht durch forcierte Lohnanhebungen die erwünschten Nachfrageimpulse (hier via Konsumgüter) auslösen? Die Antwort ist: nein. Da die Arbeitnehmer von den zusätzlichen Löhnen einen Teil sparen werden und einen weiteren Teil zum Kauf ausländischer Produkte verwenden, wäre die Bilanz für die inländischen Unternehmen negativ: ihre Lohnkosten stiegen stärker als ihre Umsatzerlöse. Die Kosten-Erlös-Relation der Unternehmen würde sich durch die Lohnforcierung verschlechtern, ein bremsender Impuls für den Aufschwung.

Es wäre völlig unangebracht, den Arbeitnehmern vermitteln zu wollen, die Lohnentwicklung müßte dauerhaft von der konjunkturellen Aufwärtsbewegung abgekoppelt werden. Darum geht es wirklich nicht, es wäre grundsätzlich auch ungerechtfertigt, den Arbeitnehmern die Beteiligung am Produktivitätszuwachs verweigern zu wollen. Doch dies muß die Tarifpolitik erkennen: erst ein wirklich kräftiger und nachhaltiger Aufschwung gibt Raum für die von den Arbeitnehmern erwünschte Steigerung der Lohneinkommen, ohne daß es zu weiteren Entlassungen kommt. Wird hingegen im Vorgriff auf einen erhofften Konjunkturaufschwung die lohnpolitische Schraube überdreht, werden am Ende die Arbeitnehmer selbst oder zumindest die Entlassenen als Verlierer dastehen.

*Rüdiger Pohl*  
(*rph@iwh.uni-halle.de*)

## Jahresausblick Deutschland 1998: Aufschwung gefestigt

Der konjunkturelle Aufschwung, der sich im ersten Halbjahr 1997 beschleunigt hatte, setzte sich im weiteren Verlauf des Jahres verlangsamt, aber stetig fort. Im Jahre 1998 wird der Aufschwung an Breite gewinnen. Lediglich die Bauinvestitionen erholen sich noch nicht, alle anderen Bereiche der Binnennachfrage nehmen verstärkt zu. Eine anhaltend lebhaft Exportkonjunktur in Verbindung mit einer allmählichen Aufwärtstendenz der Binnenwirtschaft dürften die mittelfristigen Ertrags-erwartungen der Unternehmen positiv beeinflussen. Angesichts der steigenden Kapazitätsauslastung werden die Ausrüstungsinvestitionen kräftiger zunehmen. Auch der private Verbrauch wird 1998 trotz der Mehrwertsteuererhöhung deutlich höher ausfallen. Die Steuerentlastungen zu Beginn des Jahres tragen hierzu ebenso bei wie die Stabilisierung am Arbeitsmarkt und ein beschleunigter Anstieg der verfügbaren Einkommen. Am deutlichsten wachsen erneut die Ausfuhren, die vor allem von der weiterhin günstigen Weltkonjunktur profitieren. Die auch 1998 sinkenden Lohnstückkosten im Inland stärken bei wenig verändertem Außenwert der D-Mark die preisliche Wettbewerbsfähigkeit und geben der Ausfuhr weitere Impulse.

Lediglich die Wachstumsabschwächung in Südostasien trübt das Bild des Außenhandels leicht. Die direkte Auswirkung auf die binnenwirtschaftliche Entwicklung ist infolge des geringen Anteils dieser Region an den deutschen Exporten jedoch niedrig. Gleichzeitig kann sich indirekt ein positiver Effekt ergeben: Die Wahrscheinlichkeit einer Zinssteigerung in den USA ist wegen der dämpfenden Wirkung der Entwicklung in Südostasien auf die US-amerikanische Konjunktur gesunken. So dürften die Kapitalmarktzinsen auch in Deutschland in diesem Jahr nur geringfügig steigen. Die monetären Rahmenbedingungen begünstigen somit auch 1998 die konjunkturelle Aufwärtsbewegung.

Der Anstieg der Lebenshaltungspreise wird knapp unter 2 vH bleiben, nach 1,8 vH 1997. Zwar dürfte die Mehrwertsteuererhöhung für sich genommen einen Anstieg des Preisniveaus von etwa 0,3 vH bewirken. Sowohl von den administrierten Preisen als auch von den Einfuhrpreisen werden 1998 jedoch geringere preissteigernde Wirkungen ausgehen als im Vorjahr. Die Tariflohnentwicklung deutet zudem darauf hin, daß von den Lohnkosten auch 1998 ein dämpfender Effekt auf den

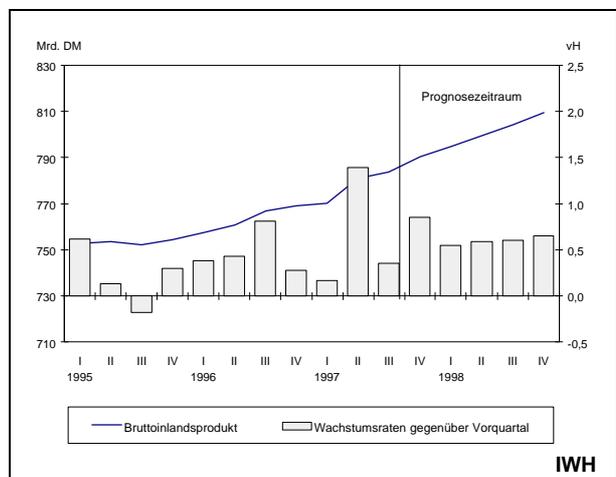
Tabelle 1:  
Gesamtwirtschaftliche Eckdaten der Prognose des IWH für Deutschland 1997 und 1998

	1996	1997	1998
	<i>reale Veränderung geg. dem Vorjahr in vH</i>		
Privater Verbrauch	1,3	0,3	1,7
Staatsverbrauch	1,8	0,8	1,0
Anlageinvestitionen	-1,2	-0,3	2,1
Ausrüstungen	1,9	3,9	7,0
Bauten	-3,1	-3,0	-1,3
Letzte inl. Verwendung	0,8	1,1	1,8
Ausfuhr	4,5	11,1	9,3
Einfuhr	2,2	6,8	6,5
Bruttoinlandsprodukt	1,4	2,3	2,7
Westdeutschland	1,3	2,3	2,7
Ostdeutschland	2,0	1,9	2,4
	<i>in 1.000 Personen</i>		
Erwerbstätige (Inland)	34.460	34.000	33.965
Westdeutschland	28.166	27.880	27.940
Ostdeutschland	6.294	6.120	6.025
Arbeitslose	3.965	4.385	4.385
Westdeutschland	2.796	3.030	2.975
Ostdeutschland	1.169	1.355	1.410
	<i>in vH</i>		
Arbeitslosenquote <sup>a</sup>	10,3	11,4	11,4
Westdeutschland	9,0	9,8	9,6
Ostdeutschland	15,7	18,1	19,0

<sup>a</sup> Arbeitslose in vH der Erwerbspersonen (Inland).

Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose des IWH.

Abbildung 1:  
Bruttoinlandsprodukt in Deutschland  
- saison- und arbeitstäglich bereinigt, in Preisen von 1991 -



Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose des IWH.

Preisanstieg ausgehen wird. Während die Produktivität um reichlich 2,6 vH ansteigt, erhöhen sich die Tariflöhne lediglich um 2 vH, so daß die Lohnstückkosten für sich genommen einen Rückgang des Preisniveaus begründen würden.

Insgesamt kann für das Jahr 1998 mit einer Zunahme des Bruttoinlandsprodukts in Höhe von 2,7 vH gerechnet werden. Mit 2,4 vH fällt der Produktionsanstieg in Ostdeutschland etwas geringer aus als der Westdeutschlands (2,7 vH). Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies zwar für Gesamtdeutschland eine Beschleunigung, eine Entlastung auf dem Arbeitsmarkt wird aber kaum zu spüren sein. Die Arbeitslosenquote stagniert. Während die Arbeitslosenquote in Westdeutschland auf 9,6 vH sinkt, steigt sie in Ostdeutschland auf 19 vH, wobei hier der Beschäftigungsrückgang im Jahresverlauf zum Stillstand kommen wird.

### **Weltwirtschaftliches Umfeld bleibt günstig**

Das weltwirtschaftliche Umfeld für die deutsche Konjunktur bleibt 1998 günstig. In den angelsächsischen Volkswirtschaften setzt sich das kräftige Wirtschaftswachstum fort, wenn auch mit abnehmender Rate. In den kontinentalen westeuropäischen Ländern verstärkt sich der konjunkturelle Aufschwung. Demgegenüber wirken die Währungsturbulenzen in einigen Ländern Südostasiens eher dämpfend auf die konjunkturellen Aussichten. In Mittel- und Osteuropa hat sich die gesamtwirtschaftliche Expansion zuletzt leicht beschleunigt. Allerdings können die anhaltend hohen Handels- und Leistungsbilanzdefizite zunehmend die Entwicklung belasten, da diese die Gefahr von Zahlungsbilanzkrisen – wie jüngst in der Tschechischen Republik – in sich bergen.

Nach der Festigung der konjunkturellen Erholung im vergangenen Jahr kann in Westeuropa 1998 mit einer Zunahme des Bruttoinlandsprodukts von gut 3 vH gerechnet werden. In Spanien, Finnland, Großbritannien und den Niederlanden kommen deutliche Impulse von der Binnennachfrage. Die Investitionen und der private Verbrauch expandieren kräftig. Die Situation auf den Arbeitsmärkten verbessert sich spürbar. Demgegenüber greift in den mit Deutschland wirtschaftlich sehr eng verflochtenen Ländern Italien und Frankreich der bisher in erster Linie von den Ausfuhren getragene Aufschwung erst zögerlich auf die inländische Nachfrage über.

Insgesamt kann in der EU bei weiter steigender Kapazitätsauslastung mit einer Ausweitung der Investitionstätigkeit gerechnet werden. Die Impulse

bleiben aber noch zu gering, um 1998 im EU-Durchschnitt einen merklichen Rückgang der Arbeitslosigkeit zu bewirken.

### **Exportboom hält an**

Die bereits seit Ende 1996 anhaltende Expansion der deutschen Ausfuhr hat sich 1997 zu einem Exportboom verstärkt. Im Sog der deutlich aufwärtsgerichteten Auslandskonjunktur sowie der verbesserten preislichen Wettbewerbsfähigkeit wird die deutsche Warenausfuhr 1998 weiter zunehmen, wenn auch mit etwas nachlassender Dynamik.

Kräftige exportstimulierende Impulse kommen vor allem aus den EU-Ländern, ferner aus den Wachstumsmärkten in Lateinamerika sowie Mittel- und Osteuropa, wo deutsche Unternehmen sich immer stärker engagieren und in Ländern wie Polen, Ungarn, Tschechien und Slowenien eine bedeutende Marktstellung innehaben. Dagegen wird die Entwicklung der Exporte nach Südostasien aufgrund der gegenwärtigen schweren Finanzkrisen in diesen Ländern eher gedämpft verlaufen.

Der Exportboom wird – wie auch in der Vergangenheit – maßgeblich durch den Investitionsgüterbereich getragen. Aber auch Erzeuger von Vorprodukten und Gebrauchsgütern partizipieren stärker als bisher an dieser Entwicklung. Angesichts einer zunehmenden Investitionstätigkeit in den Hauptabnehmerländern deutscher Produkte werden die Investitionsgüterproduzenten auch weiterhin von der steigenden Auslandsfrage profitieren. Mit der weiteren Belebung der Inlandskonjunktur in diesen Ländern sollten sich aber auch die Exportaussichten für Verbrauchsgüterhersteller wieder verbessern.

Insgesamt wird mit einer Erhöhung der Warenausfuhr 1998 um 9 ¼ vH gerechnet. Unter Einbeziehung der Dienstleistungsexporte wird für die Gesamtausfuhr ein Jahresergebnis von 9,3 vH in realer Rechnung erwartet.

Tabelle 2:  
Ausfuhr und Einfuhr Deutschlands an Waren und Dienstleistungen  
- in Preisen von 1991 -

	1996	1997	1998
	<i>in Mrd. DM</i>		
Ausfuhr	824,4	916,1	1001,1
Einfuhr	823,6	879,8	937,1
Außenbeitrag	0,8	36,3	64,0
	<i>Veränderung geg. dem Vorjahr in vH</i>		
Ausfuhr	4,5	11,1	9,3
Einfuhr	2,2	6,8	6,5

Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose des IWH.

### **Ausrüstungsinvestitionen 1998 stärker aufwärts gerichtet**

Die im Vergleich zu früheren Konjunkturzyklen recht zögerliche Expansion der Ausrüstungsinvestitionen hat sich bis Ende 1997 fortgesetzt. Die konjunkturellen Bestimmungsgründe für die Investitionstätigkeit deuten jedoch darauf hin, daß die Ausrüstungsinvestitionen 1998 stärker als bisher zunehmen werden. Eine anhaltend lebhaft exportkonjunktur in Verbindung mit einer allmählichen Aufwärtstendenz der Binnenwirtschaft dürfte die mittelfristigen Ertragserwartungen der Unternehmen positiv beeinflussen. Ein Indiz hierfür sind die zunehmend optimistischen Geschäftserwartungen der Unternehmen. Die nach wie vor steigenden Auftragseingänge im Verarbeitenden Gewerbe signalisieren gute Absatzchancen. Auch bleiben die weiteren Rahmenbedingungen für die Unternehmen günstig. Die für die Finanzierung bedeutsamen langfristigen Zinsen werden 1998 nur geringfügig steigen. Die Tarifabschlüsse werden moderat ausfallen. Insgesamt dürfte sich die erwartete Rentabilität von Investitionen im Prognosezeitraum erhöhen und im Vergleich zu Finanzanlagen an Attraktivität gewinnen.

Weitere Investitionsanreize gehen von einer steigenden Kapazitätsauslastung aus. In der westdeutschen Industrie hat sich die Kapazitätsauslastung im Verlauf des Jahres 1997 infolge des Exportbooms deutlich erhöht. Mit einem stärkeren Greifen der Binnenkonjunktur 1998 wird auch die bisher hinter der Industrie zurückbleibende Kapazitätsauslastung im gesamten Unternehmenssektor zunehmen.

Die insgesamt günstigen Ertragserwartungen in Verbindung mit einer steigenden Kapazitätsauslastung werden die Unternehmen veranlassen, ihre

Tabelle 3:

#### Unternehmensinvestitionen in Deutschland

- in Preisen von 1991 -

	1996	1997	1998
	<i>in Mrd. DM</i>		
Unternehmensinvestitionen	373,2	376,8	393,0
davon: Ausrüstungen	249,9	259,7	277,7
Bauten <sup>a</sup>	123,3	117,1	115,3
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH</i>		
Unternehmensinvestitionen	-0,8	1,0	4,3
davon: Ausrüstungen	2,4	3,9	6,9
Bauten <sup>a</sup>	-6,7	-5,0	-1,5

<sup>a</sup> Ohne Wohnungsbau.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose des IWH.

Nachfrage nach Ausrüstungsgütern stärker zu erhöhen. Nach einem Zuwachs von 3,9 vH im Jahr 1997 werden die gesamten Ausrüstungsinvestitionen 1998 ihr Vorjahresniveau um 7,0 vH übertreffen.

### **Bauinvestitionen weiter rückläufig**

Der Rückgang der Bauinvestitionen schwächt sich 1998 zwar ab, kommt aber noch nicht zum Stillstand. Im Wirtschaftsbau setzt sich der bereits einige Jahre anhaltende Abschwung fort, jedoch mit abnehmender Tendenz. Mit der Stärkung der konjunkturellen Belebung erwartet das IWH für Westdeutschland im Verlaufe des Jahres 1998 erste Anzeichen einer Stabilisierung bei den Bauinvestitionen. Diese bleiben aber zu schwach, um eine Trendwende zu begründen. Die Ursachen liegen vor allem in den bisher geringen Impulsen von der anziehenden Konjunktur sowie dem zum Teil bestehenden Überangebot an Büro- und Handelsflächen in Ballungszentren. Der ostdeutsche Wirtschaftsbau schrumpft nach umfangreichen Investitionen in den zurückliegenden Jahren weiter kräftig.

Im Wohnungsbau fällt das Minus nochmals so stark aus wie im Vorjahr, was insbesondere auf den deutlichen Rückgang im ostdeutschen Mietwohnungsbau nach dem Auslaufen der Übergangsregelung zur Anwendung der geänderten steuerlichen Förderung zurückzuführen ist. Dieser Tendenz wirken zwar die Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen sowie der selbstgenutzte Eigenheimbau entgegen. Hier bleibt die Nachfrage aufgrund günstiger Fördermaßnahmen, niedriger Zinsen und gedämpfter Baupreise anhaltend hoch. Die Aufwärtsentwicklung in diesem Segment kann jedoch den

Tabelle 4:

#### Entwicklung der Bauinvestitionen Deutschlands

- Veränderung gegenüber Vorjahr in vH, Preise 1991 -

	1996	1997	1998
Deutschland	-3,2	-3,0	-1,3
Gewerbliche Bauten	-6,7	-5,0	-1,5
Wohnbauten	0,1	-1,7	-1,7
Öffentliche Bauten	-6,8	-3,9	0,5
Alte Bundesländer	-3,7	-2,7	-0,6
Gewerbliche Bauten	-5,2	-3,7	-0,3
Wohnbauten	-1,8	-1,9	-1,0
Öffentliche Bauten	-8,2	-3,8	1,0
Neue Bundesländer	-1,8	-3,9	-3,4
Gewerbliche Bauten	-9,7	-7,5	-4,0
Wohnbauten	6,5	-0,9	-4,0
Öffentliche Bauten	-3,9	-4,0	-0,5

Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose des IWH.

kräftigen Einbruch im Mietwohnungsbau in Ost- wie in Westdeutschland infolge bestehender Renditeprobleme bei Vermietungen (insbesondere im frei finanzierten Marktsegment) nicht kompensieren. Bei den öffentlichen Bauinvestitionen dürfte sich aufgrund des angestauten Baubedarfs in Westdeutschland eine geringfügige Erhöhung ergeben, in Ostdeutschland wird sich jedoch die Abwärtstendenz angesichts der anhaltend angespannten Finanzlage der ostdeutschen Gebietskörperschaften kaum aufhalten lassen.

In Westdeutschland werden die Bauinvestitionen insgesamt leicht gegenüber dem Vorjahr zurückfallen, in Ostdeutschland dagegen mit 3,5 vH deutlich. Für Deutschland ergibt sich ein Rückgang von reichlich 1 vH.

### **Belebung des privaten Verbrauchs**

Die Expansion des privaten Verbrauchs hat sich 1997 angesichts des leichten Rückgangs der realen verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte deutlich abgeschwächt. Maßgeblich für diese Entwicklung war die anhaltende Verringerung der Beschäftigung sowie die höhere Belastung der Einkommen mit Sozialabgaben. Folglich war die Nettolohn- und -gehaltsumme gegenüber 1996 mit 1,3 vH rückläufig. Dabei lagen die Tarifabschlüsse infolge der ungünstigen Situation am Arbeitsmarkt 1997 kaum über dem Preisanstieg, so daß sich real ein noch stärkerer Rückgang der Nettoverdienste ergab. Die verstärkten Konsolidierungsbemühungen der öffentlichen Hand, die sich in Einschränkungen der Leistungen aus der Arbeitslosen- und Sozialhilfe sowie in Kürzungen bei Arbeitslosen- und Krankengeld niederschlugen, ließen die Transfereinkommen mit 1,3 vH nur langsam steigen, trotz der merklichen Erhöhung der Zahl der Arbeitslosen. Demgegenüber wuchsen die Entnahmen aus Gewinnen und die Vermögenseinkommen, die gegenwärtig bereits ein Drittel der verfügbaren Einkommen ausmachen, mit 5,5 vH sehr dynamisch. Die Zunahme der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte mit rund 1,8 vH resultierte somit im wesentlichen aus dem überdurchschnittlichen Anstieg der entnommenen Gewinne und Vermögenseinkommen. Da die Entwicklung der verfügbaren Einkommen hinter der Preissteigerungsrate für den Konsum zurückblieb, haben die privaten Haushalte ihre Spartätigkeit eingeschränkt, um das einmal erreichte Konsumniveau mindestens zu halten.

Im Jahr 1998 ist mit einer Belebung der privaten Verbrauchernachfrage zu rechnen. Im Gefolge der

Tabelle 5:  
Verfügbares Einkommen und Verbrauch der privaten Haushalte<sup>a</sup> in Deutschland  
- Veränderung gegenüber Vorjahr in vH -

	1996	1997	1998
Verfügbares Einkommen, nominal	3,5	1,8	3,9
darunter			
Nettolohn- und -gehaltsumme	2,4	-1,3	1,6
Empfangene lfd. Übertragungen	1,0	1,3	1,6
Gewinnentnahmen und Vermögenseinkommen	6,8	5,5	8,1
Ersparnis	4,5	-2,3	4,5
Privater Verbrauch, nominal	3,3	2,3	3,8
Sparquote (in vH)	11,4	11,0	11,0
Preisindex des privaten Verbrauchs	2,0	2,0	2,1
Privater Verbrauch, real	1,3	0,3	1,7

<sup>a</sup> Einschließlich der privaten Organisationen ohne Erwerbszweck.  
Quelle: Statistisches Bundesamt; Prognose des IWH.

konjunkturellen Erholung bessert sich allmählich die Arbeitsmarktsituation, und steuerliche Entlastungen zu Beginn des Jahres lassen die Einkommen wieder stärker expandieren.

Bereits abgeschlossene Tarifvereinbarungen für 1998 deuten auf geringfügig höhere, zugleich aber weiterhin niedrige Lohnzuwächse hin. Durch die Rückführung des Solidaritätszuschlages von 7,5 vH auf 5,5 vH der Lohn- bzw. Einkommensteuer und durch die Anhebung des steuerlichen Grundfreibetrages werden die Arbeitseinkommen steuerlich entlastet. Unter der Annahme, daß die Beitragssätze zur Sozialversicherung nicht weiter steigen, wird die Nettolohn- und -gehaltsumme, die im vergangenen Jahr deutlich gesunken ist, nun wieder um rund 1,6 vH zunehmen. Die empfangenen Einkommensübertragungen dürften wie im Jahr zuvor nur schwach steigen. Hier wirken bereits in Kraft getretene Sparbeschlüsse noch nach. Allenfalls könnte die Erhöhung der gesetzlichen Altersrente zur Jahresmitte durch die Neuregelung der Einbeziehung der Kindererziehungszeiten etwas höher ausfallen als im Anstieg der Nettoeinkommen pro Kopf von 1997 angelegt.

Unter Einschluß des kräftigen Zuwachses bei den ausgeschütteten Gewinnen und Vermögenseinkommen, die im Gefolge der konjunkturellen Besserung weiter expandieren, dürften die verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte alles in allem um nominal rund 3,9 vH ansteigen.

Mit einem weiteren Rückgang der Sparneigung wird nicht gerechnet. Jedoch ist ein Anstieg der im Vorjahr rückläufigen Sparquote ebenso unwahrscheinlich. Die beschlossene Mehrwertsteuererhöhung von 15 vH auf 16 vH zum 1. April 1998 wird die privaten Haushalte veranlassen, ihre Kaufkrafterhöhung zu Beginn dieses Jahres vorrangig in vorgezogene Käufe von Konsumgütern anzulegen. Damit dürfte der private Verbrauch zu Jahresbeginn spürbar expandieren und im Jahresverlauf nur verhalten ansteigen. Bei leicht steigenden Verbraucherpreisen entwickelt sich die reale Verbrauchernachfrage mit 1,7 vH im Jahresdurchschnitt deutlich stärker als 1997.

### ***1998 leichter Anstieg beim Staatsverbrauch***

Die Entwicklung des öffentlichen Verbrauchs wurde 1997 vor allem durch die auf die Einhaltung der Maastricht-Kriterien ausgerichtete Konsolidierungspolitik beeinflusst. Personalabbau bei Bund, Ländern und Gemeinden, Sparmaßnahmen bei der gesetzlichen Krankenversicherung und Einsparungen im Haushaltsvollzug haben zu einem realen Rückgang bei der Bruttowertschöpfung und den Sachaufwendungen der Gebietskörperschaften geführt. Diese Minderausgaben wurden allerdings durch Mehrausgaben kompensiert, die durch das Inkrafttreten der II. Stufe der Pflegeversicherung entstanden waren, so daß der Staatsverbrauch 1997 real trotz starker Einsparungen um etwa 0,8 vH zugelegt hat.

Da sich der Basiseffekt durch die Pflegeversicherung 1998 nicht mehr bemerkbar macht, würde ein Fortgang der Entwicklung in diesem Jahr zu einem realen Rückgang des Staatsverbrauches führen. Tatsächlich ist jedoch mit einem Anstieg zu rechnen. Personalabbau und Kürzungen bei Sachaufwendungen werden sich nicht fortsetzen, da die restriktive Finanzpolitik des Jahres 1997 – außer bei den Kommunen – vor allem auf kurzfristige Einsparerfolge ausgerichtet war und nicht mit einer grundlegenden Überprüfung und gegebenenfalls Änderung der öffentlichen Aufgaben verbunden gewesen ist. Daher sind von der Konsolidierungspolitik des Jahres 1997 keine nachhaltigen Effekte für die öffentlichen Haushalte zu erwarten. Vielmehr ist aufgrund von Ausgabenstaus, die durch Maßnahmen der kurzfristigen Haushaltsbewirtschaftung entstanden sind, sowie infolge steigender Steuereinnahmen trotz des ausgelaufenen Basiseffektes durch die Pflegeversicherung mit einem An-

stieg des Staatsverbrauchs um real etwa 1 vH zu rechnen.

### ***Leistungsbilanz verbessert sich weiter***

Nach sechs Jahren defizitärer Entwicklung hat die Leistungsbilanz 1997 erstmals wieder mit einem leichten Überschuß (5 Mrd. DM) abgeschlossen. Im Jahr 1998 dürfte das Plus etwas deutlicher ausfallen.

Hauptgrund dafür ist und bleibt die überaus positive Entwicklung der Handelsbilanz, die durch hohe Zuwächse sowohl bei der Ausfuhr als auch der Einfuhr von Waren gekennzeichnet ist. Dabei expandieren die Exporte seit geraumer Zeit wesentlich stärker als die Importe, so daß daraus Handelsbilanzüberschüsse in einer Größenordnung resultieren wie sie zuletzt Ende der 80er Jahre erreicht worden sind.

Sowohl der Dienstleistungsverkehr als auch die Bilanz der Erwerbs- und Vermögenseinkommen sind dagegen weiterhin defizitär. Der negative Saldo bei Dienstleistungen wird zwar immer noch maßgeblich durch den hohen Fehlbetrag im Reiseverkehr bestimmt. Seine Zunahme resultiert aber auch aus der Dynamik in anderen Teilbereichen des Dienstleistungsverkehrs. So wirken einerseits Einnahmeneinbußen defiziterhöhend, wie sie sich beispielsweise im Versicherungsgeschäft abzeichnen. Andererseits verstärkt die dynamische Ausgabenentwicklung die weitere Passivierung. Steigende Aufwendungen z. B. für kaufmännische Dienstleistungen sowie Werbe- und Messezwecke sind wohl auch der zunehmenden Exporttätigkeit der Unternehmen geschuldet. Die Bilanz der Erwerbs- und Vermögenseinkommen wird besonders durch die Entwicklung der Vermögenseinkommen beeinflusst. So steigen die an das Ausland zu richtenden Zinszahlungen bei gleichzeitigem Rückgang der aus dem Ausland empfangenen Beträge. Auch hier scheint sich die Passivierungstendenz allenfalls zu verlangsamen.

### ***Produktion gewinnt nur langsam an Fahrt***

Der gesamtwirtschaftliche Produktionsanstieg hat 1997 an Tempo zugelegt. In Ostdeutschland blieb der Produktionsanstieg allerdings leicht hinter dem des Vorjahres zurück und war erstmals seit 1991 schwächer als in Westdeutschland.

Im Verlauf des Jahres 1998 wird sich die gesamtwirtschaftliche Produktion beleben. Neben den anhaltend hohen Exporten und den wachsenden Ausrüstungsinvestitionen dürfte 1998 auch vom

privaten Verbrauch ein Impuls auf die Produktionsaktivitäten ausgehen.

Ein kräftiger Beitrag zum gesamtwirtschaftlichen Produktionszuwachs ist 1998 wiederum vom Verarbeitenden Gewerbe zu erwarten, das nach wie vor von der anhaltend hohen Auslandsnachfrage profitieren wird. Einer Zunahme der Industrieproduktion in Deutschland um mehr als 3,5 vH steht 1998 jedoch eine fast stagnierende Bauproduktion gegenüber. In Westdeutschland wird sich im Zuge der expandierenden Industrieproduktion auch der gesamtwirtschaftliche Produktionsanstieg verstärken. Zudem sind anhaltend kräftige Impulse von den Dienstleistungsunternehmen zu erwarten. In Ostdeutschland expandiert das Verarbeitende Gewerbe mit einer jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate von knapp 10 vH. Die im Produktionswachstum der Industrie angelegte Wachstumsbeschleunigung kommt jedoch gesamtwirtschaftlich nur schwach zum Tragen, da die Bauproduktion weiterhin rückläufig ist und die Wachstumsbeiträge der Dienstleistungsunternehmen abnehmen.

Insgesamt wird das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland 1998 um 2,7 vH, in Ostdeutschland jedoch nur um 2,4 vH zunehmen.

### ***Gespaltene Entwicklung am Arbeitsmarkt***

Der Rückgang der Erwerbstätigkeit hat sich 1997 fortgesetzt. In Westdeutschland hat er sich zwar verlangsamt, in Ostdeutschland ist er dagegen im Zuge des schwachen Produktionsanstiegs wieder stärker geworden.

Spiegelbildlich zum Beschäftigungsabbau nahm die Zahl der Arbeitslosen deutlich zu. 1997 waren 420.000 Personen mehr arbeitslos gemeldet als im Vorjahr. Davon entfielen 186.000 Personen auf Ostdeutschland. Dabei hatte die Rückführung arbeitsmarktpolitischer Maßnahmen einen wesentlichen Einfluß auf die starke Zunahme der registrierten Arbeitslosigkeit. 1997 wurden in Westdeutschland etwa 65.000 Personen und in Ostdeutschland ca. 175.000 Personen weniger durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen gefördert als im Vorjahr.

Eine Trendwende auf dem Arbeitsmarkt in Deutschland insgesamt ist für 1998 nicht in Sicht. Nochmals wird die Erwerbstätigkeit – um etwa 35.000 Personen – zurückgehen. In Westdeutschland wird allerdings Mitte des Jahres die Talsohle auf dem Arbeitsmarkt durchschritten werden. Der dann einsetzende schwache Beschäftigungsaufbau wird im Jahresdurchschnitt zu einer Zunahme der Erwerbstätigkeit um etwa 60.000 Personen führen.

In Ostdeutschland wird der Arbeitsplatzabbau hingegen erst gegen Jahresende zum Stillstand kommen. Im Jahresdurchschnitt wird die Arbeitsnachfrage gegenüber dem Vorjahr nochmals um rund 95.000 Personen zurückgehen. Der relativ stärkste Beschäftigungsabbau wird erneut im Baugewerbe stattfinden, da die ostdeutsche Bauproduktion auch 1998 weiterhin schrumpfen wird.

Die Zahl der registrierten Arbeitslosen wird 1998 in Deutschland insgesamt auf dem Niveau des Vorjahres verharren; die Arbeitslosenquote wird im Jahresdurchschnitt 11,4 vH betragen. In Westdeutschland wird sich 1998 die registrierte Arbeitslosigkeit gegenüber dem Vorjahr um etwa 55.000 Personen zurückbilden; die Arbeitslosenquote wird dann mit etwa 9,6 vH geringfügig unter dem Vorjahreswert liegen. In Ostdeutschland wird hingegen die Zahl der Arbeitslosen nochmals um 55.000 Personen zunehmen. Die Arbeitslosenquote wird damit auf etwa 19,0 vH ansteigen.

Der weitere Anstieg der registrierten Arbeitslosigkeit ist in beiden Gebietsteilen Reflex des Verlustes von Arbeitsplätzen auf dem ersten Arbeitsmarkt und ist – im Unterschied zum Vorjahr – nur zu einem sehr geringen Teil der weiteren Rückführung von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen geschuldet. Die Zahl der durch arbeitsmarktpolitische Maßnahmen geförderten Personen wird gegenüber dem Vorjahr in Ostdeutschland nur noch um etwa 10.000 Personen, in Westdeutschland um ca. 13.000 Personen zurückgehen. In Ostdeutschland wird zwar die Anzahl der durch Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen geförderten Personen nach wie vor stark rückläufig sein. Gleichzeitig kommt es jedoch zu einer starken Ausdehnung der durch produktive Lohnkostenzuschüsse in gewerblichen Unternehmen geförderten Arbeitsplätze, die den Rückgang der Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen mehr als kompensieren.

### ***Entspanntes Preisklima***

Der Anstieg der Lebenshaltungskosten belief sich 1997 auf 1,8 vH, und auch für 1998 ist trotz der Mehrwertsteuerhöhung nur mit einer leichten Beschleunigung der Inflationsrate auf knapp unter 2 vH zu rechnen. Dabei war die Entwicklung des Preisniveaus 1997 durch stark gegenläufige Tendenzen geprägt. Eine preiserhöhende Wirkung ging zum einen von den Einfuhrpreisen aus, die infolge anziehender Weltmarktpreise für Rohstoffe und dem im Vorjahresvergleich um rund 4 ½ vH abnehmenden Außenwert der D-Mark einen Anstieg von

knapp 3 vH gegenüber dem Jahresdurchschnittswert 1996 verzeichneten. Zum anderen rief die Erhöhung der direkt und teilweise administrierten Preise einen Anstieg des Preisniveaus hervor. Besonders stark wirkte sich in diesem Zusammenhang die Anhebung der Rundfunk- und Fernsehgebühren, die erhöhte Zuzahlung zu Arzneimitteln sowie die Anpassung der Kraftfahrzeugsteuer an den Schadstoffausstoß aus. Überdurchschnittlich stark stiegen zudem die Wohnungsmieten. Dämpfend auf die Preisniveauentwicklung wirkten demgegenüber die mit reichlich einem Prozent sinkenden Lohnstückkosten. Der Zuwachs der Tarif- und Effektivverdienste fiel um etwa 2 Prozentpunkte geringer aus als der Produktivitätsanstieg und wirkte damit dem Preisauftrieb entgegen.

Auch in diesem Jahr ist mit einem Rückgang der Lohnstückkosten zu rechnen, er fällt jedoch etwas geringer aus als 1997. Während sich die Produktivität um 2,6 vH erhöhen wird, steigen die Tariflöhne voraussichtlich um 2 vH. Bei einem im Vorjahresvergleich nur noch leicht sinkenden Außenwert der D-Mark und relativ stabilen Weltmarktpreisen für Rohstoffe dürfte aber der Anstieg der Einfuhrpreise mit knapp 2 vH 1998 deutlich geringer ausfallen als im Vorjahr. Vor diesem Hintergrund wird der Anstieg der Lebenshaltungspreise – trotz der Erhöhung der Mehrwertsteuer um einen Prozentpunkt auf 16 vH im April 1998 – unter 2 Prozent bleiben. Für sich genommen allerdings bewirkt die Mehrwertsteuererhöhung einen Preisniveauanstieg von gut 0,3 Prozentpunkten. Da der ermäßigte Satz unverändert bleibt, berührt die Erhöhung lediglich 60 vH der Güter des Warenkorbs, der zur Berechnung der Veränderung des Preisniveaus herangezogen wird. Auch wird die Erhöhung nur in neun Monaten des Jahres wirksam, wodurch sich der jahresdurchschnittliche Effekt vermindert. Die begrenzten Preisspielräume angesichts der nach wie vor verhaltenen Binnennachfrage dürfte zudem die Überwälzung erschweren.

### ***Kein Handlungsbedarf für die Geldpolitik***

Vor dem Hintergrund sinkender Lohnstückkosten und eines trotz Mehrwertsteuererhöhung mäßigen Preisniveauanstiegs in diesem Jahr erscheint eine geldpolitische Straffung aus binnenwirtschaftlicher Sicht nicht geboten zu sein. Auch weitere monetäre Indikatoren, wie die Kreditvergabe der Banken und die verschiedenen Geldmengenaggregate, deuten nicht auf eine Beschleunigung der inflationären Entwicklung hin. Das Wachstum der

Geldmenge M3 hat sich im Laufe des letzten Jahres stetig verlangsamt und lag zuletzt saisonbereinigt und auf Jahresrate hochgerechnet um 4,7 vH über dem Durchschnittswert des vierten Quartals 1996. Damit befand es sich etwa in der Mitte des von der Bundesbank angekündigten Wachstumskorridors und deutlich unterhalb des Wachstumspfads, der von den Wirtschaftsforschungsinstituten als stabilitätsgerecht erachtet wird. Zudem scheint die Geldmenge M3 die nachfragewirksame Liquidität auch weiterhin zu überzeichnen, da die Anleger nach wie vor Anlageformen mit einer kurzen Laufzeit bzw. einer kurzen Kündigungsfrist bevorzugen. Entsprechend kräftig wachsen die in M3 enthaltenen Sondersparformen, während der Zuwachs der längerfristigen Geldkapitalbildung relativ schwach bleibt.

Als Begründung für eine Zinserhöhung der Bundesbank im Vorfeld der Europäischen Währungsunion wurde in den letzten Monaten häufig die erforderliche Zinskonvergenz zwischen den Teilnehmerstaaten angeführt. Die kurzfristigen Zinsen liegen jedoch nur in vier der zu erwartenden elf Mitgliedstaaten nennenswert über dem bundesdeutschen Niveau und nur in einem dieser Länder, in Spanien, ist ein expansiver geldpolitischer Impuls aus konjunktureller Sicht unerwünscht. Aus zwei Gründen läßt sich hieraus kein geldpolitischer Handlungsbedarf im künftigen EWU-Raum ableiten. Erstens dürfte der expansive Impuls sehr gering ausfallen, da sich die längerfristigen Kapitalmarktzinsen aller künftigen EWU-Länder bereits stark angenähert haben. Die Zinssenkung im Zuge der Konvergenz auf dem Niveau der überwiegenden Mehrzahl der EWU-Länder bleibt somit auf den kurzfristigen Bereich und damit in seiner konjunkturellen Wirkung beschränkt. Zweitens kann sich eine stabilitätsgerechte Geldpolitik weder im Vorfeld der EWU noch nach ihrem Beginn an den Erfordernissen einzelner relativ kleiner Regionen orientieren. Die Gefahr einer konjunkturellen Überhitzung bzw. Abkühlung muß in diesem Fall mit Hilfe anderer wirtschaftspolitischer Maßnahmen, insbesondere im Bereich der Fiskalpolitik, gebannt werden.

In der überwiegenden Mehrheit der künftigen EWU-Länder deutet sich keine Inflationsbeschleunigung an. Insbesondere auch infolge der dämpfenden Impulse der Wachstumsabschwächungen und Währungsabwertungen in Südostasien ist im Laufe des Jahres daher nicht mit einer nennenswerten Veränderung der kurzfristigen Zinsen zu rechnen. Auch die Kapitalmarktzinsen dürften stabil bleiben,

zumal von den Vereinigten Staaten angesichts einer sinkenden Inflationsrate und einer leichten Abschwächung des Wirtschaftswachstums keine zinssteigernden Impulse zu erwarten sind. Dieses Szenario ist allerdings mit einem Risiko behaftet. Sollte es im Vorfeld der EWU zu einer erneuten Verunsicherung der Finanzmärkte über die Stabilität des Euros kommen, so würde sich diese in einer Abwertungstendenz der künftigen EWU-Währungen und einem Anstieg der Kapitalmarktzinsen niederschlagen.

Für den weiteren Verlauf der konjunkturellen Entwicklung und des mittelfristigen Wachstums kommt der Tarifpolitik – in der Bundesrepublik aber auch im gesamten künftigen EWU-Bereich – eine bedeutende Rolle zu. Als Konsequenz der geringen Investitionstätigkeit in den letzten Jahren wird die gesamtwirtschaftliche Kapazitätsauslastung im Zuge des etwas kräftigeren Wirtschaftswachstums von 2,7 vH 1998 ansteigen. Die US-amerikanische Wirtschaft demonstriert seit einigen Jahren, daß ein kräftiges inflationsfreies Wirtschaftswachstum auch bei einer relativ hohen Kapazitätsauslastung und einer geringen Arbeitslosenquote möglich ist. Da die Inflationsrate in den USA dennoch keine Beschleunigungstendenz aufweist, sondern sogar sinkt und sich auf einem historisch niedrigen Niveau befindet, besteht kein Anlaß für das Federal Reserve Board, die geldpolitischen Zügel anzuziehen und den Anstieg des Bruttoinlandsproduktes im Interesse der Geldwertstabilität zu dämpfen. Die Bundesrepublik ist von der unter 5 vH liegenden US-amerikanischen Arbeitslosenquote weit entfernt. Im gesamtdeutschen Durchschnitt wird für 1998 eine Arbeitslosenquote von 11,4 vH erwartet, 9,6 vH in Westdeutschland und 19 vH in Ostdeutschland. Es existiert damit ein erhebliches Wachstumspotential, das im Zuge des derzeitigen Aufschwungprozesses aktiviert werden kann, wenn sich die Tarifpartner nicht nur stabilitätsgerecht verhalten, sondern auch weiterhin der Beschäftigungslage Rechnung tragen, indem sie den durch das Produktivitätswachstum gesetzten Lohnspielraum nicht gänzlich ausnutzen. Ein kräftigeres aber inflationsfreies Wachstum dürfte in diesem Fall auch bei steigender Geldmengenentwicklung keine geldpolitische Zinserhöhung nach sich ziehen.

### ***Finanzpolitik: Abgabenerhöhung statt struktureller Reformen***

Die Finanzpolitik war im vergangenen Jahr von großer Hektik geprägt. Unerwartet geringe Steuer-

einnahmen und zusätzliche Ausgaben, die aus einer über die Erwartungen hinausgehenden Arbeitslosigkeit entstanden waren, erzeugten einen ständigen Handlungsdruck; es wurde versucht, trotz dieser Entwicklungen den Referenzwert des Maastricht-Vertrages für das Staatsdefizit nicht zu überschreiten.

Dieses Ziel wurde voraussichtlich erreicht. Das Defizit wird in der für den Beitritt zur EWU relevanten Abgrenzung etwa 3,1 vH betragen – allerdings um den Preis eines durch die hektischen Konsolidierungsmaßnahmen in der Öffentlichkeit entstandenen Eindrucks von schwerer Berechenbarkeit und Konzeptionslosigkeit der Finanzpolitik.

Dieser Eindruck hat sich verfestigt durch das Scheitern der geplanten und aus ökonomischer Sicht dringend notwendigen Reform der Einkommensbesteuerung. Das Scheitern ist allerdings nur insoweit der Finanzpolitik anzulasten, als es ihr nicht gelungen ist, die positiven Effekte der Reform herauszustellen. Dabei hätte die mit der geplanten Nettoentlastung verbundene Kompensation zweifellos dazu geführt, daß die Reform kaum Verlierer zurückgelassen hätte.

Statt einer strukturellen Reform mit gleichzeitiger Senkung der Abgabenquote ist nun für 1998 mit der Anhebung des Normalsatzes der Mehrwertsteuer von 15 vH auf 16 vH eine Steigerung der Abgabenbelastung geplant, die voraussichtliche Mehrausgaben bei der Rentenversicherung finanzieren soll.

Nach Schätzung des IWH wird die Anhebung der Mehrwertsteuer zu einem Mehraufkommen von etwa 11 Mrd. DM führen und damit die avisierte Entlastung durch die Senkung des Solidarzuschlages um etwa 3 Mrd. DM übersteigen. Damit hat sich für 1998 eine Politik durchgesetzt, die vor allem auf Einnahmeverbesserung der öffentlichen Haushalte zielt, notwendige strukturelle Reformen dagegen auf einen späteren Zeitraum verschiebt.

Hierüber kann nur zum Teil hinwegtrösten, daß die Anhebung der Mehrwertsteuer gegenüber einer Anhebung der Rentenversicherungsbeiträge die bessere Finanzierungsalternative für Ausgabensteigerungen bei der Rentenversicherung darstellt. Mittelfristig kann eine Strategie nicht überzeugen, die auf Finanzierungslücken in den öffentlichen Haushalten allein mit Maßnahmen zur Einnahmeverbesserung reagiert.

*Arbeitskreis Konjunktur  
(Hans-Ulrich Brautzsch, Ruth Grunert,  
Ingrid Haschke, Brigitte Loose,  
Christian Schumacher, Michael Seifert,*

*Martin Snelting, Silke Tober  
und Udo Ludwig)*

## Die wichtigsten Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung

Vorausschätzung für die Jahre 1997 und 1998

### BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

	1996	1997	1998	1997		1998	
				1.Hj	2.Hj	1.Hj	2.Hj

#### 1. Entstehung des Inlandsprodukts

Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

Zahl der Erwerbstätigen	-1,2	-1,3	-0,1	-1,5	-1,1	-0,4	0,2
Arbeitszeit (arbeitstäglich)	-0,4	0,0	-0,6	0,2	-0,2	-0,6	-0,6
Arbeitstage	0,1	-0,3	0,7	-1,0	0,3	0,0	1,4
Arbeitsvolumen (kalendermonatlich)	-1,4	-1,7	0,0	-2,3	-1,1	-1,0	1,0
Produktivität 1)	2,8	4,0	2,6	4,4	3,7	3,8	1,6
<b>Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991</b>	1,4	2,3	2,7	2,0	2,6	2,8	2,6

#### 2. Verwendung des Inlandsprodukts in jeweiligen Preisen

a) Mrd. DM

Privater Verbrauch	2.045,4	2.093,3	2.173,8	1.022,6	1.070,7	1.061,6	1.112,2
Staatsverbrauch	702,7	708,7	720,3	333,9	374,8	340,7	379,6
Anlageinvestitionen	730,3	731,0	750,6	345,4	385,7	350,0	400,6
Ausrüstungen	267,9	279,5	301,0	128,7	150,9	138,0	163,1
Bauten	462,4	451,5	449,5	216,7	234,8	212,1	237,5
Vorratsveränderung	20,1	53,2	60,6	32,5	20,7	37,5	23,1
Außenbeitrag	43,0	68,9	102,1	27,2	41,8	48,6	53,6
Ausfuhr	857,1	963,7	1.073,4	460,3	503,4	517,5	555,9
Einfuhr	814,1	894,8	971,2	433,2	461,6	468,9	502,3
<b>Bruttoinlandsprodukt</b>	3.541,5	3.655,1	3.807,4	1.761,6	1.893,5	1.838,4	1.969,0

b) Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

Privater Verbrauch	3,3	2,3	3,8	2,6	2,1	3,8	3,9
Staatsverbrauch	2,3	0,9	1,6	1,5	0,3	2,0	1,3
Anlageinvestitionen	-1,6	0,1	2,7	0,6	-0,3	1,3	3,9
Ausrüstungen	2,1	4,3	7,7	3,1	5,4	7,2	8,1
Bauten	-3,6	-2,4	-0,4	-0,9	-3,7	-2,2	1,1
Ausfuhr	4,8	12,4	11,4	10,4	14,4	12,4	10,4
Einfuhr	2,9	9,9	8,5	8,8	10,9	8,3	8,8
<b>Bruttoinlandsprodukt</b>	2,4	3,2	4,2	2,7	3,6	4,4	4,0

#### 3. Verwendung des Inlandsprodukts in Preisen von 1991

a) Mrd. DM

Privater Verbrauch	1.753,5	1.758,9	1.788,6	860,8	898,1	875,2	913,4
Staatsverbrauch	612,6	617,5	623,8	301,2	316,2	304,5	319,3
Anlageinvestitionen	661,3	659,4	673,1	311,9	347,5	314,3	358,8
Ausrüstungen	260,0	270,2	289,1	124,6	145,5	132,9	156,3
Bauten	401,3	389,2	384,0	187,3	201,9	181,4	202,5
Vorratsveränderung	26,3	52,2	58,6	33,5	18,7	37,5	21,1
Inlandsnachfrage	3.053,7	3.088,0	3.144,0	1.507,5	1.580,5	1.531,5	1.612,5
Außenbeitrag	0,8	36,3	64,0	11,7	24,6	29,6	34,5
Ausfuhr	824,4	916,1	1.001,1	439,7	476,4	485,1	516,0
Einfuhr	823,6	879,8	937,1	428,0	451,8	455,6	481,5
<b>Bruttoinlandsprodukt</b>	3.054,5	3.124,3	3.208,1	1.519,2	1.605,1	1.561,1	1.647,0
nachrichtlich:							
Bruttosozialprodukt	3.030,0	3.089,0	3.167,0	1.507,5	1.581,5	1.544,7	1.622,2

b) Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

Privater Verbrauch	1,3	0,3	1,7	0,6	0,0	1,7	1,7
Staatsverbrauch	1,8	0,8	1,0	1,2	0,4	1,1	1,0
Anlageinvestitionen	-1,2	-0,3	2,1	0,6	-1,0	0,8	3,3
Ausrüstungen	1,9	3,9	7,0	2,9	4,9	6,6	7,4
Bauten	-3,1	-3,0	-1,3	-0,9	-4,9	-3,1	0,3
Inlandsnachfrage	0,8	1,1	1,8	1,0	1,2	1,6	2,0
Ausfuhr	4,5	11,1	9,3	9,7	12,4	10,3	8,3
Einfuhr	2,2	6,8	6,5	6,1	7,5	6,5	6,6
<b>Bruttoinlandsprodukt</b>	1,4	2,3	2,7	2,0	2,6	2,8	2,6
nachrichtlich:							
Bruttosozialprodukt	1,0	1,9	2,5	1,6	2,2	2,5	2,6

**noch: Die wichtigsten Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung**

Vorausschätzung für die Jahre 1997 und 1998

	1996	1997	1998	1997		1998	
				1.Hj	2.Hj	1.Hj	2.Hj

**4. Preisniveau der Verwendungskomponenten des Inlandsprodukts (1991=100)**

Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

Privater Verbrauch	2,0	2,0	2,1	2,0	2,1	2,1	2,1
Staatsverbrauch	0,6	0,1	0,6	0,3	-0,1	1,0	0,3
Anlageinvestitionen	-0,4	0,4	0,6	0,0	0,7	0,6	0,6
Ausrüstungen	0,2	0,4	0,6	0,2	0,5	0,6	0,7
Bauten	-0,5	0,7	0,9	0,0	1,3	1,0	0,9
Ausfuhr	0,3	1,2	1,9	0,6	1,7	1,9	2,0
Einfuhr	0,7	2,9	1,9	2,6	3,2	1,7	2,1
<b>Bruttoinlandsprodukt</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>1,4</b>	<b>0,7</b>	<b>1,1</b>	<b>1,6</b>	<b>1,3</b>

**5. Einkommensentstehung und -verteilung**

a) Mrd. DM

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	1.900,4	1.914,7	1.947,0	901,0	1.013,7	912,7	1.034,3
Bruttolohn- und -gehaltsumme	1.524,3	1.524,6	1.550,2	716,9	807,6	725,9	824,3
Nettolohn- und -gehaltsumme	997,0	984,2	999,8	465,6	518,6	470,7	529,1
Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	768,5	834,8	914,0	419,9	414,9	462,9	451,1
Nettoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	691,5	766,4	833,5	384,6	381,8	422,3	411,2
Entnahmen 2)3)	662,6	703,8	764,2	357,3	346,5	389,5	374,8
Nichtentnommene Gewinne	28,9	62,6	69,2	27,3	35,3	32,9	36,4
Volkseinkommen	2.668,9	2.749,5	2.861,0	1.320,9	1.428,6	1.375,6	1.485,4
Abschreibungen	461,6	472,9	486,6	235,5	237,4	242,1	244,6
Indirekte Steuern ./ Subventionen	383,1	392,1	412,5	191,7	200,4	201,8	210,6
<b>Bruttosozialprodukt</b>	<b>3.513,5</b>	<b>3.614,6</b>	<b>3.760,1</b>	<b>1.748,1</b>	<b>1.866,5</b>	<b>1.819,5</b>	<b>1.940,6</b>

b) Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	1,0	0,8	1,7	0,8	0,8	1,3	2,0
Bruttolohn- und -gehaltsumme	0,7	0,0	1,7	0,0	0,1	1,3	2,1
Nettolohn- und -gehaltsumme	2,4	-1,3	1,6	-1,4	-1,2	1,1	2,0
Bruttolohn- und -gehaltsumme je Beschäftigten	2,1	1,6	1,9	1,8	1,4	1,8	1,9
Nettolohn- und -gehaltsumme je Beschäftigten	3,8	0,3	1,8	0,4	0,2	1,7	1,8
Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	4,9	8,6	9,5	6,3	11,0	10,2	8,7
Nettoeinkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen	5,6	10,8	8,7	8,7	13,0	9,8	7,7
Entnahmen 2)3)	8,0	6,2	8,6	6,3	6,1	9,0	8,2
Volkseinkommen	2,1	3,0	4,1	2,5	3,5	4,1	4,0
Abschreibungen	2,2	2,5	2,9	2,5	2,4	2,8	3,0
Indirekte Steuern ./ Subventionen	1,8	2,4	5,2	1,7	2,8	5,3	5,1
<b>Bruttosozialprodukt</b>	<b>2,0</b>	<b>2,9</b>	<b>4,0</b>	<b>2,4</b>	<b>3,3</b>	<b>4,1</b>	<b>4,0</b>

**6. Einkommen und Einkommensverwendung der privaten Haushalte**

a) Mrd. DM

Nettolohn- und -gehaltsumme	997,0	984,2	999,8	465,6	518,6	470,7	529,1
Übertragene Einkommen 4)	623,8	632,1	642,5	314,0	318,1	320,2	322,2
Entnahmen 2)	795,2	839,0	906,7	421,5	417,5	456,0	450,8
Abzüge:							
Zinsen auf Konsumentenschulden	39,9	38,9	39,7	19,7	19,2	20,0	19,7
Geleistete Übertragungen 5)	66,9	65,3	66,1	32,1	33,2	33,1	33,0
<b>Verfügbares Einkommen</b>	<b>2.309,2</b>	<b>2.351,1</b>	<b>2.443,2</b>	<b>1.149,3</b>	<b>1.201,8</b>	<b>1.193,9</b>	<b>1.249,3</b>
Privater Verbrauch	2.045,4	2.093,3	2.173,8	1.022,6	1.070,7	1.061,6	1.112,2
Ersparnis	263,8	257,8	269,4	126,7	131,2	132,3	137,1
Sparquote 6)	11,4	11,0	11,0	11,0	10,9	11,1	11,0

b) Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

Nettolohn- und -gehaltsumme	2,4	-1,3	1,6	-1,4	-1,2	1,1	2,0
Übertragene Einkommen 4)	1,0	1,3	1,6	0,9	1,8	2,0	1,3
Entnahmen 2)	6,8	5,5	8,1	5,8	5,2	8,2	8,0
<b>Verfügbares Einkommen</b>	<b>3,5</b>	<b>1,8</b>	<b>3,9</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>3,9</b>	<b>4,0</b>
Privater Verbrauch	3,3	2,3	3,8	2,6	2,1	3,8	3,9
Ersparnis	4,5	-2,3	4,5	-2,8	-1,7	4,4	4,6

**noch: Die wichtigsten Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung**

Vorausschätzung für die Jahre 1997 und 1998

	1996	1997	1998	1997		1998	
				1.Hj	2.Hj	1.Hj	2.Hj

**7. Einnahmen und Ausgaben des Staates 7)**

a) Mrd. DM

<b>Einnahmen</b>							
Steuern	820,9	819,7	857,5	385,8	433,9	402,7	454,8
Sozialbeiträge	704,2	736,7	750,9	351,1	385,6	357,9	393,0
Erwerbseinkünfte	37,9	37,5	38,0	21,2	16,3	21,2	16,8
Sonstige Übertragungen	41,8	42,2	43,5	17,7	24,5	18,5	25,0
Vermögensübertragungen, Abschreibungen	42,3	42,9	45,5	20,6	22,3	22,2	23,3
<b>Einnahmen insgesamt</b>	<b>1.647,1</b>	<b>1.678,9</b>	<b>1.735,3</b>	<b>796,4</b>	<b>882,5</b>	<b>822,4</b>	<b>912,9</b>
<b>Ausgaben</b>							
Staatsverbrauch	702,7	708,7	720,3	333,9	374,8	340,7	379,6
Zinsen	130,5	133,8	140,8	65,8	68,0	67,7	73,1
Laufende Übertragungen an	816,1	831,7	845,8	407,1	424,6	416,0	429,8
Private Haushalte	685,2	700,6	712,8	347,8	352,8	356,0	356,8
Unternehmen	71,7	69,5	70,0	26,6	42,9	26,5	43,5
Übrige Welt	59,2	61,6	63,0	32,7	28,9	33,5	29,5
Vermögensübertragungen	45,2	47,4	50,1	17,2	30,2	18,8	31,4
Bruttoinvestitionen	76,9	74,0	75,7	31,8	42,2	31,8	43,9
<b>Ausgaben insgesamt</b>	<b>1.771,4</b>	<b>1.795,6</b>	<b>1.832,6</b>	<b>855,7</b>	<b>939,9</b>	<b>874,9</b>	<b>957,6</b>
<b>Finanzierungssaldo</b>	<b>-124,3</b>	<b>-116,8</b>	<b>-97,2</b>	<b>-59,3</b>	<b>-57,5</b>	<b>-52,5</b>	<b>-44,7</b>

b) Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

<b>Einnahmen</b>							
Steuern	-2,1	-0,1	4,6	-1,1	0,7	4,4	4,8
Sozialbeiträge	4,5	4,6	1,9	4,7	4,5	1,9	1,9
Erwerbseinkünfte	-6,2	-1,0	1,3	-4,2	3,8	-0,2	3,2
Sonstige Übertragungen	3,2	0,8	3,2	0,5	1,1	4,5	2,2
Vermögensübertragungen 8), Abschreibungen	9,1	1,5	6,0	-2,1	5,1	7,6	4,5
<b>Einnahmen insgesamt 8)</b>	<b>0,9</b>	<b>1,9</b>	<b>3,4</b>	<b>1,3</b>	<b>2,5</b>	<b>3,3</b>	<b>3,4</b>
<b>Ausgaben</b>							
Staatsverbrauch	2,3	0,9	1,6	1,5	0,3	2,0	1,3
Zinsen	-0,1	2,5	5,2	2,1	2,9	2,9	7,5
Laufende Übertragungen an	1,6	1,9	1,7	1,2	2,5	2,2	1,2
Private Haushalte	2,4	2,3	1,7	1,8	2,7	2,4	1,1
Unternehmen	-3,0	-3,1	0,7	-5,8	-1,4	-0,4	1,4
Übrige Welt	-2,2	4,1	2,3	1,6	6,8	2,5	2,0
Vermögensübertragungen 9)	-9,8	4,9	5,7	11,1	1,6	9,2	3,7
Bruttoinvestitionen	-7,5	-3,7	2,3	-3,3	-4,1	0,0	3,9
<b>Ausgaben insgesamt 9)</b>	<b>1,0</b>	<b>1,4</b>	<b>2,1</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>

- 1) Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991 je Erwerbstätigenstunde.
- 2) Entnommene Gewinne und Vermögenseinkommen
- 3) Nach Abzug der Zinsen auf Konsumenten- und auf öffentliche Schulden.
- 4) Soziale Leistungen (nach Abzug der Lohnsteuer auf Pensionen, der Beiträge des Staates für Empfänger sozialer Leistungen und deren Eigenbeiträge zur Sozialversicherung), Übertragungen an Organisationen ohne Erwerbszweck sowie internationale private Übertragungen.
- 5) Nicht zurechenbare Steuern, freiwillige Sozialbeiträge der Selbständigen, Hausfrauen u.ä., Rückerstattungen und sonstige laufende Übertragungen an den Staat, Nettoprämien für Schadenversicherungen abzüglich Schadenversicherungsleistungen sowie internationale private Übertragungen.
- 6) Ersparnis in vH des verfügbaren Einkommens.
- 7) Gebietskörperschaften ( einschließlich Bundeseisenbahnvermögen und Erblastentilgungsfonds) sowie Sozialversicherung
- 8) Ohne Einnahmen von 5,6 Mrd. DM aus der Übernahme der Deutschen Kreditbank (1995)
- 9) Ohne auf den Erblastentilgungsfonds übertragene Schulden der Treuhandanstalt von 204,6 Mrd. DM und der ostdeutschen Wohnungswirtschaft von 28,5 Mrd. DM (1995)

Quellen: Statistisches Bundesamt ( vgl. Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Berechnungen des IWH; 1997 und

## Die wichtigsten Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung getrennt für West- und Ostdeutschland

Vorausschätzung für die Jahre 1997 und 1998

	1996	1997	1998	1997		1998	
				1.Hj	2.Hj	1.Hj	2.Hj

### 1. Entstehung des Inlandsprodukts

Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

#### DEUTSCHLAND

Zahl der Erwerbstätigen	-1,2	-1,3	-0,1	-1,5	-1,1	-0,4	0,2
Arbeitszeit (arbeitstäglich)	-0,4	0,0	-0,6	0,2	-0,2	-0,6	-0,6
Arbeitstage	0,1	-0,3	0,7	-1,0	0,3	0,0	1,4
Arbeitsvolumen (kalendermonatlich)	-1,4	-1,7	0,0	-2,3	-1,1	-1,0	1,0
Produktivität 1)	2,8	4,0	2,6	4,4	3,7	3,8	1,6
<b>Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991</b>	1,4	2,3	2,7	2,0	2,6	2,8	2,6

#### WESTDEUTSCHLAND

Zahl der Erwerbstätigen	-1,1	-1,0	0,2	-1,3	-0,7	0,0	0,4
Arbeitszeit (arbeitstäglich)	-0,3	0,0	-0,5	0,2	-0,2	-0,5	-0,5
Arbeitstage	0,1	-0,3	0,7	-1,0	0,4	0,0	1,3
Arbeitsvolumen (kalendermonatlich)	-1,2	-1,3	0,4	-2,0	-0,5	-0,5	1,3
Produktivität 1)	2,6	3,6	2,3	4,1	3,2	3,3	1,3
<b>Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991</b>	1,3	2,3	2,7	2,0	2,6	2,8	2,6

#### OSTDEUTSCHLAND

Zahl der Erwerbstätigen	-1,7	-2,7	-1,5	-2,7	-2,8	-2,1	-1,0
Arbeitszeit (arbeitstäglich)	-0,6	-0,3	-0,9	0,1	-0,6	-0,9	-0,9
Arbeitstage	0,1	-0,4	0,9	-0,9	0,1	0,0	1,7
Arbeitsvolumen (kalendermonatlich)	-2,2	-3,4	-1,6	-3,5	-3,3	-3,0	-0,2
Produktivität 1)	4,3	5,5	4,1	5,5	5,4	5,5	2,7
<b>Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991</b>	2,0	1,9	2,4	1,8	1,9	2,4	2,5

### 2. Lohnstückkosten (Inlandskonzept) 2)

a) Mrd. DM

#### DEUTSCHLAND

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	1.902,5	1.916,7	1.948,9	901,7	1.015,0	913,3	1.035,6
Bruttolohn- und gehaltsumme	1.525,9	1.526,0	1.551,5	717,4	808,5	726,3	825,2
<b>Lohnstückkosten (1991 = 100)</b>	112,0	110,6	109,7	114,1	107,5	112,6	107,0

#### WESTDEUTSCHLAND

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	1.629,8	1.643,1	1.674,6	773,1	870,0	784,7	889,9
Bruttolohn- und gehaltsumme	1.298,9	1.300,4	1.326,1	611,2	689,3	620,7	705,4
<b>Lohnstückkosten (1991 = 100)</b>	109,7	108,3	107,5	110,9	105,9	109,5	105,6

#### OSTDEUTSCHLAND

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	272,7	273,2	273,9	128,6	144,6	128,2	145,7
Bruttolohn- und gehaltsumme	226,9	225,5	225,4	106,3	119,3	105,6	119,8
<b>Lohnstückkosten (1991 = 100)</b>	114,8	113,5	111,5	122,5	106,3	119,8	105,0

b) Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

#### DEUTSCHLAND

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	1,0	0,7	1,7	0,8	0,7	1,2	2,1
Bruttolohn- und gehaltsumme	0,7	0,0	1,7	0,0	0,0	1,2	2,1
<b>Lohnstückkosten</b>	-0,1	-1,3	-0,9	-0,9	-1,6	-1,3	-0,5

#### WESTDEUTSCHLAND

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	0,9	0,8	1,9	0,8	0,8	1,5	2,3
Bruttolohn- und gehaltsumme	0,7	0,1	2,0	0,0	0,2	1,6	2,3
<b>Lohnstückkosten</b>	-0,2	-1,3	-0,7	-1,0	-1,6	-1,2	-0,3

#### OSTDEUTSCHLAND

Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit	1,2	0,2	0,3	0,6	-0,2	-0,3	0,7
Bruttolohn- und gehaltsumme	0,7	-0,6	-0,1	-0,3	-0,9	-0,6	0,5
<b>Lohnstückkosten</b>	-0,3	-1,2	-1,7	-0,7	-1,6	-2,2	-1,3

1) Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991 je Erwerbstätigenstunde.

2) Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit (Inland) je Beschäftigten (Inland) im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1991 je Erwerbstätigen (Inland)

Quellen: Statistisches Bundesamt ( vgl. Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen), Berechnungen des IWH; 1997 und

## Determinanten der Produktivitätslücke in Ostdeutschland – Teil II\*

### Absatzwirtschaftliche Schwachpunkte ostdeutscher Unternehmen

Klaus-Dieter Schmidt, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, ging in seinem Beitrag auf die Ursachen der mangelnden Absatzmöglichkeiten ostdeutscher Unternehmen ein.<sup>1</sup> Im Mittelpunkt standen verschiedene Schwachstellen ostdeutscher Unternehmen, die ihre Produkt- und Preisstrategien betreffen.

#### *Absatzmärkte der Unternehmen*

Der Großteil der ostdeutschen Unternehmen konzentriert sich auf regionale und lokale Märkte, die zunächst den Vorteil eines relativ geringen Wettbewerbsdrucks, aber auch den Nachteil eingeschränkter Expansionsmöglichkeiten aufweisen. Dieses Spezialisierungsmuster ist auf die sich in den Jahren nach der Vereinigung zunächst positiv auswirkende Abschottung der Märkte von überregionaler Konkurrenz zurückzuführen. Die zeitaufwendige Etablierung auf entfernteren Märkten ist laut Schmidt aber unabdingbar, und es stellt sich die Frage, wie der überregionale Absatz ausgeweitet werden kann. Er sieht das Grundproblem darin, daß viele westdeutsche und ausländische Unternehmen ihren Ressourceneinkauf gebündelt von ihren angestammten Systemlieferanten beziehen. Die ostdeutschen Unternehmen weisen noch nicht die notwendige Reputation auf, um sich in diesen Bereichen etablieren zu können und Zugang zu den Großlieferanten zu finden. Am leichtesten gelingt dies noch den Herstellern von Standardgütern und No-name-Produkten. Schmidt sieht den Schlüssel für bessere Absatzmöglichkeiten bei den westdeutschen Großabnehmern. Voraussetzung dafür ist jedoch ein Abbau der noch vorhandenen Leistungsdefizite.

#### *Spezialisierungsmuster und Leistungsprofil*

Im Spezialisierungsmuster und Leistungsprofil sieht er einen weiteren Grund für die Schwierigkeiten der ostdeutschen Unternehmen, auf überregionalen Märkten Fuß zu fassen. Es sind im wesentlichen

drei Bereiche, auf die sich die Unternehmen konzentrieren: Lokal handelbare Güter, Produkte, die bevorzugt in der Bauwirtschaft eingesetzt werden, und solche, die ein geringes technologisches Niveau aufweisen. Mit Standardprodukten ist es gemäß Schmidt schwer, Marktanteile auf stark umkämpften überregionalen Märkten zu gewinnen. Die Ursache für diese Spezialisierung ist wiederum in den Besonderheiten des Transformationsprozesses zu sehen, der zunächst keine andere Möglichkeit offen gelassen hat als eine Orientierung auf Produkte, bei denen der Rückstand gegenüber der westlichen Konkurrenz verhältnismäßig gering gewesen ist.

Schmidt betont jedoch, daß nicht nur die Eigenschaften des Produktes ausschlaggebend sind: Umfragen zeigen, daß das Preis-Leistungsverhältnis ostdeutscher Hersteller oftmals nicht schlechter als bei Konkurrenzprodukten beurteilt wird. Vielfach sind es andere Wettbewerbsparameter, wie der Service oder sonstige begleitende Dienstleistungen, die die Kaufentscheidung maßgeblich beeinflussen.

#### *Plazierung im Preissegment und Lieferfähigkeit*

Einen weiteren Wettbewerbsparameter sieht Schmidt in der Plazierung im Preissegment. Prinzipiell kann die Marktdurchdringung auf zwei Wegen erfolgen: zum einen durch die Anstrengung der Produktführerschaft und zum anderen der Preisführerschaft. Die ostdeutschen Unternehmen versuchen, sich trotz hoher Produktionskosten mit niedrigen Preisen im Markt zu plazieren, was in der Konsequenz geringe oder negative Renditen bedeutet.<sup>2</sup> Hierdurch reduzieren sich wiederum die Möglichkeiten, den Absatz z.B. durch Marketingaktivitäten zu erhöhen. Eine Untersuchung der Preisdifferenziale zwischen ost- und westdeutschen Produkten bringt den Schluß, daß Produkte ostdeutscher Unternehmen am Markt geringere Preise erzielen als vergleichbare Produkte westdeutscher Unternehmen.<sup>3</sup>

Weiterhin stellen die Sortimentsbreite und die Produktkompetenz ein Kaufkriterium dar, das ostdeutsche Unternehmen nicht in hinreichendem Maße erfüllen.

---

\* Zusammengefaßte Beiträge einer Tagung des IWH im November 1997. Teil I in *Wirtschaft im Wandel* 1/1998.

<sup>1</sup> Vgl. hierzu auch DIW; IfW; IWH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, 16. Bericht, in: *IWH Forschungsreihe* 6/1997.

---

<sup>2</sup> Vgl. zu diesem Aspekt auch den Beitrag von Lay und Dreher.

<sup>3</sup> Vgl. hierzu auch den nachfolgenden Vortrag von Müller.

### **Käuferpräferenzen**

Ein weiteres Marktzutrittschhemmnis, dem sich die ostdeutschen Unternehmen gegenübersehen, sieht Schmidt in der Stabilität der Käuferpräferenzen. Kaufgewohnheiten ändern sich nur sehr langfristig. Maßgeblich bei der Kaufentscheidung ist nicht der Herstellungsort, sondern der Name des Produktes und die Erfahrung, die die Konsumenten bisher damit gemacht haben. Ostdeutsche Produkte sind – abgesehen von Gattungsbegriffen wie Dresdner Stollen oder Meißner Porzellan – im Westen nach wie vor weitgehend unbekannt.

### **Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik**

Empfehlungen für die Wirtschaftspolitik kann man aus alledem schwerlich ableiten. Für eine überregionale Absatzförderung gibt es seitens des Staates wenig Ansatzpunkte. Eine Rechtfertigung für staatliches Handeln könnte allenfalls in dem Vorliegen von Informationsasymmetrien bestehen. Doch Schmidt vertritt die Auffassung, daß die Einkäufer insbesondere der großen Handelsketten sehr gut über das Angebot informiert sind.

Nach Schmidt müssen sich die Hersteller aus eigener Kraft die notwendige Reputation verschaffen. Die Etablierung eines Markennamens brauche Zeit und geschehe am günstigsten durch die Nutzung spezifischer Standortvorteile. Eine andere Möglichkeit bestehe in der Einbindung in Kooperations- und Produktionsverbände.

### **Preisposition ostdeutscher Unternehmen auf Absatz- und Beschaffungsmärkten**

In seinem Vortrag knüpfte Gerald Müller vom Institut für Wirtschaftsforschung Halle an die vorangehenden Ausführungen an. Sein Anliegen war es, die von Klaus-Dieter Schmidt beschriebenen Preiseffekte zu quantifizieren und ihre Wirkung auf die gesamtwirtschaftliche Produktivitätslücke abzuschätzen.<sup>4</sup>

### **Produktivitätslücke gemessen in westdeutschen Preisen**

Um die realwirtschaftlichen Größen von den Preiseffekten analytisch zu trennen, nimmt Müller eine Bewertung der ostdeutschen Produktionswerte wie auch der aus Ostdeutschland bezogenen Vorleistungen mit westdeutschen Preisen vor. Hieraus läßt

sich eine hypothetische, um Preiseffekte bereinigte ostdeutsche Bruttowertschöpfung ableiten. Die Analyse zeigt, daß die Preiseffekte beträchtlich sind. Insgesamt wäre die Produktivitätslücke – in westdeutschen Preisen gemessen – gut 10 Prozentpunkte schmäler. Allerdings existieren deutliche Unterschiede zwischen den Wirtschaftszweigen (vgl. Tabelle 1). Relativ wenig fällt der Preiseffekt bei Wirtschaftszweigen ins Gewicht, in denen sich west- und ostdeutsche Preise weitgehend angenähert haben, etwa bei den Kreditinstituten und Versicherungen. Überdurchschnittlich ist die Anpassung beim Verarbeitenden Gewerbe, hier steigt das Produktivitätsniveau bei Zugrundelegen westdeutscher Erzeugerpreise um 25 Prozentpunkte.

Tabelle 1:  
Ostdeutsches Produktivitätsniveau gemessen in westdeutschen Preisen, 1995  
- Westdeutschland=100 -

	Korrigiertes ostdeutsches Produktivitätsniveau <sup>a</sup>	Nachrichtlich: nominales Produktivitätsniveau <sup>b</sup>
Land- und Forstwirtschaft	90,0	72,4
Bergbau und Energie	85,3	68,3
Verarbeitendes Gewerbe	80,3	55,1
Baugewerbe	86,8	76,5
Handel	78,4	72,3
Verkehr, Nachrichtenübermittlung	41,6	38,8
Kreditinstitute und Versicherungen	92,9	91,2
Sonstige Dienstleistungen	61,2	52,9
Insgesamt, ohne Staat und Wohnungsvermietung	70,3	58,8

<sup>a</sup> Berechnungen des IWH. – <sup>b</sup> Statistisches Bundesamt.

### **Niedrige Erzeugerpreise**

Daß der Preiseffekt beim Verarbeitenden Gewerbe verhältnismäßig groß ist, liegt laut Müller vor allem an den niedrigen Preisen, die ostdeutsche Firmen für ihre Produkte erzielen. Diese seien um durchschnittlich 18 vH niedriger als die der Produkte von westdeutschen Firmen. Da das Statistische Bundesamt kaum Erzeugerpreise für die neuen Bundesländer veröffentlicht, beruht diese Schätzung auf einem Vergleich der Produktionsstatistiken und den daraus hervorgehenden Erzeugerpreisen der Freistaaten Sachsen und Bayern. Informationen über das Preisniveau von Dienstleistungen u.a. liefert eine Untersuchung des Statistischen Bundes-

<sup>4</sup> Ein ausführlicher Beitrag zu diesem Thema wird in der *Wirtschaft im Wandel* 4/1998 veröffentlicht.

amtes über die Verbraucherpreisniveaus in 50 Städten.<sup>5</sup>

### Fazit

Wegen der Vielzahl der erforderlichen Schätzungen sollten die korrigierten ostdeutschen Produktivitätsniveaus laut Müller nur als ungefähre Tendenzaussagen betrachtet werden. Gleichwohl ist es angebracht, über die Ursachen des niedrigen Erzeugerpreisniveaus nachzudenken.

Drei Gründe lassen sich aufführen: die mäßige Kaufkraft in den neuen Bundesländern, niedrige Preise als Strategie zur Einführung von Produkten<sup>6</sup> sowie Qualitätsdifferenzen. Als relativ gering schätzt der Referent die Bedeutung der Qualitätsunterschiede ein. Relevanter ist seiner Meinung nach die These von der Niedrigpreisstrategie. Zwar wissen die Produzenten um die Qualität ihrer Produkte, jedoch müssen sie zunächst bei den Abnehmern einen guten Ruf erwerben. Entscheidend besonders für Anbieter von Dienstleistungen ist jedoch die mäßige Kaufkraft in Ostdeutschland. Diese ist freilich das Ergebnis der auch unabhängig von den Preisen niedrigen Produktivität in den neuen Bundesländern. Für die Unternehmen sind die Produktpreise daher ein wichtiges Instrument, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

### Unzureichende Innovationsanstrengungen ostdeutscher Betriebe als Ursache des Produktivitätsrückstandes?

Johannes Felder und Alfred Spielkamp vom Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) untersuchten, inwieweit die ostdeutschen Unternehmen noch unzureichende Innovationsaktivitäten aufweisen und inwieweit sich hieraus negative Folgen für die Produktivitätsentwicklung ergeben.

Zieht man als Indikator für Innovationsaktivitäten die FuE-Aufwendungen oder die Beschäftigten im FuE-Bereich heran, scheint es offensichtlich, daß in Ostdeutschland Defizite im Innovationsbereich vorliegen: In Relation zur Einwohnerzahl erreicht die Höhe des ostdeutschen FuE-Personals kaum mehr als ein Drittel des westdeutschen Niveaus.

### Eine Strukturanalyse

Es wäre jedoch nach Felder und Spielkamp vor- eilig, hieraus Defizite im Innovationsverhalten der ostdeutschen Unternehmen abzuleiten. Die geringe Anzahl von FuE-Beschäftigten ist vielmehr Spiegel unterschiedlicher Strukturen:

- a) FuE-Aktivitäten finden vor allem in Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes statt. Der Beschäftigtenanteil des Verarbeitenden Gewerbes an allen Beschäftigten ist in Ostdeutschland wesentlich geringer als in Westdeutschland.
- b) FuE konzentriert sich auf einige wenige Wirtschaftszweige im Verarbeitenden Gewerbe. Gerade diese forschungsintensiven Branchen sind im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe im Vergleich zu Westdeutschland weit unterdurchschnittlich vertreten.
- c) Die wichtigste Ursache für die geringe ostdeutsche FuE-Intensität ist das Fehlen von Großunternehmen, auf die im allgemeinen ein großer Teil der FuE-Aktivitäten entfällt. Während im Verarbeitenden Gewerbe in den Unternehmen der alten Bundesländer knapp die Hälfte aller Beschäftigten in Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten tätig ist, trifft dies in den neuen Bundesländern nur für 21,5 vH zu (vgl. Tabelle 2). Dagegen sind 43,1 vH der Beschäftigten insgesamt in den ostdeutschen Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten tätig.

Tabelle 2 :

FuE-Beschäftigte im Verarbeitenden Gewerbe  
- in vH -

Betriebe mit ... bis ... Beschäftigten	Anteil der Beschäftigten		Anteil FuE-Beschäftigter an Beschäftigung insgesamt		Anteil FuE-Beschäftigter an Beschäftigung in Unternehmen mit FuE	
	Ost	West	Ost	West	Ost	West
1 - 19	43,1	20,4	0,38	0,17	32,74	16,86
20 - 49	6,9	6,2	2,24	0,96	14,24	7,52
50 - 99	8,1	7,0	2,19	0,88	8,26	5,08
100 -499	20,4	20,8	2,24	1,36	5,66	4,03
über 500	21,5	45,6	2,62	5,72	7,04 <sup>a</sup>	
Gesamt	100,0	100,0	1,51	3,04	6,65 <sup>a</sup>	

<sup>a</sup> Werte für Gesamtdeutschland.

Quelle: SV-Wissenschaftsstatistik, Statistisches Bundesamt, ZEW.

Durch das Fehlen von großen Unternehmen entfällt in Ostdeutschland ein überdurchschnittlich hoher Anteil des FuE-Personals auf den Sektor der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Rund zwei Drittel des gesamten FuE-Personals in der ost-

<sup>5</sup> Vgl. STRÖHL, G. (1994): Zwischenörtlicher Vergleich des Verbraucherpreisniveaus in 50 Städten, in: Wirtschaft und Statistik 6/1994, S. 415-434.

<sup>6</sup> Vgl. hierzu auch den Beitrag von K.-D. Schmidt.

Tabelle 3:  
FuE-Personalintensitäten 1993 in Ostdeutschland  
- Westdeutschland = 100 -

Branche	Größe	Personalintensität
Chemische Industrie	KMU	154
	Groß	43
Maschinenbau	KMU	138
	Groß	80
Straßenfahrzeugbau	KMU	139
	Groß	8
Elektrotechnik	KMU	85
	Groß	84
FuE-intensive Bereiche	KMU	114
	Groß	58
Übriges	KMU	148
	Groß	45
Verarbeitendes Gewerbe	KMU	186
	Groß	46

Quelle: ZEW.

deutschen Wirtschaft entfällt auf Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten, während dieser Anteil in der westdeutschen Wirtschaft bei unter zwanzig Prozent liegt (vgl. Tabelle 2). Vergleicht man die FuE-Aktivitäten des ostdeutschen mit dem westdeutschen KMU-Sektor, kann nicht mehr von einer unzureichenden Innovationsaktivität gesprochen werden (vgl. Tabelle 2). Im KMU-Sektor ist in Ostdeutschland die FuE-Personalintensität höher als in Westdeutschland. Das wird bei einem Vergleich der FuE-Personalintensitäten in den verschiedenen Sektoren noch deutlicher (vgl. Tabelle 3).

Unter Berücksichtigung der Strukturen weisen die ostdeutschen Unternehmen keine Defizite hinsichtlich der FuE-Aktivitäten auf.

### *Eine Verhaltensanalyse*

Felder und Spielkamp betonen aber, daß Innovationsaktivitäten sich nicht allein auf FuE beschränken und die Bedeutung von FuE davon abhängt, in welcher Entwicklungsphase sich die Unternehmen befinden. Gestützt auf eine Umfrage bei Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes der alten und neuen Bundesländer, bei der das ZEW in regelmäßigen Abständen Daten zu Kennzahlen der Innovationsaktivität erheben, lassen sich cum grano salis zwei Strategien erkennen, die die ostdeutschen Unternehmen hinsichtlich ihrer Innovationsaktivitäten gewählt haben:

*Typ A: 'Erfolg durch Imitation'* (die Technologienehmer): Ein Teil der Unternehmen hat sich zunächst auf wenig FuE erforderliche Produkte konzentriert und sich durch Investitionen und Prozeßin-

novationen ein Fundament effizienter Produktion geschaffen. Ein Großteil dieser ostdeutschen Unternehmen befindet sich im Besitz westdeutscher oder ausländischer Mutterunternehmen.<sup>7</sup> Sie waren somit geringeren Finanzierungsrestriktionen ausgesetzt, waren in einen gut funktionierenden Technologie-Transfer-Mechanismus eingebunden, konnten auf westliches Know-how und auf ein gegebenes Vertriebsnetz zugreifen, das ihnen den Marktzutritt erleichterte.

Aufbauend auf diesem Fundament haben sie nach Felder und Spielkamp auffallend schnell begonnen, eigene Produkt-Verantwortung zu übernehmen und eigene FuE zu tätigen. Die meisten sind nicht mehr als ausschließlich „verlängerte Werkbänke“ anzusehen.

Diese Unternehmen weisen heute eine vergleichsweise hohe Produktivität auf. Sie sind charakterisiert durch eine nun durchschnittliche FuE-Intensität, die mit der FuE-Intensität westdeutscher Unternehmen zu vergleichen ist.

*Typ B: 'Überholen ohne Einzuholen'*. Unternehmen, die nicht auf die Unterstützung durch westliche Mutterunternehmen zurückgreifen konnten, haben sich häufig von Anfang an auf eigene FuE-Anstrengungen und Produktinnovationen konzentriert, um im Konkurrenzkampf mit westlichen Produkten bestehen zu können.

Diese Unternehmen weisen zwar heute eine hohe FuE-Intensität auf. Als Folge der Konzentration auf Produktinnovationen und der Vernachlässigung von Prozeßinnovationen, erzielen diese Unternehmen nach Felder und Spielkamp jedoch nur eine geringe Produktivität. Außerdem sind diese Unternehmen charakterisiert durch bleibend hohen Kapitalmangel, durch eine hohe Förderabhängigkeit, und sie sind immer noch erheblichen Marktzutrittsproblemen ausgesetzt.

Eine Gegenüberstellung der – entsprechend der unterschiedlichen Unternehmensstrategien und unter Berücksichtigung von Größen- und Branchenstruktur – berechneten Arbeitsproduktivitäten bestätigt die Thesen von Felder und Spielkamp: Zum einen erzielen die verbundenen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in Ostdeutschland eine um

<sup>7</sup> Nach Felder und Spielkamp waren etwa 30 vH der ostdeutschen Unternehmen, die vom ZEW zwischen 1993 und 1995 zum Kriterium Unternehmenszugehörigkeit befragt wurden, Teil eines Unternehmensverbundes mit Sitz in den alten Ländern. Etwa die Hälfte der Beschäftigten war in ostdeutschen Unternehmen tätig, die zu einer Firmengruppe mit Sitz außerhalb der neuen Bundesländer gehören.

Tabelle 4:  
Arbeitsproduktivitäten und Beschäftigtenanteile verbundener und unabhängiger Unternehmen mit und ohne FuE 1994

	ostdeutsche unabhängige KMU		ostdeutsche verbundene KMU		westdeutsche KMU	
	ohne FuE	mit FuE	ohne FuE	mit FuE	ohne FuE	mit FuE
Arbeitsproduktivität in Tsd. DM	127,5	117,5	175	155	192,5	205
Beschäftigtenanteile in vH	22	26	22	30	k.A.	k.A.

Quelle: ZEW.

etwa 20 vH höhere Arbeitsproduktivität als die unabhängigen KMU. Zum anderen erreichten 1994 diejenigen KMU, die eigene FuE-Aktivitäten aufwiesen, eine um 12 vH bzw. 8 vH niedrigere Produktivität als die KMU ohne eigene FuE (vgl. Tabelle 4). Nach Felder und Spielkamp konnten Unternehmen mit eigener FuE in den Jahren 1992 bis 1994 ein nur geringes Produktivitätswachstum aufweisen.

Genau entgegengesetzt wiesen 1994 diejenigen westdeutschen Unternehmen, die eigene FuE tätigten, eine um 6 vH höhere Produktivität gegenüber den westdeutschen Unternehmen ohne eigene FuE auf.

### Fazit

Die These, die niedrige Produktivität der ostdeutschen Unternehmen sei auf ein geringes Maß an Innovativität zurückzuführen, ist nach Felder und Spielkamp voreilig. Zum einen sei geringe FuE-Tätigkeit nur das äußere Symptom struktureller Defizite, vor allem einer fehlenden industriellen Basis. Zum anderen könnten niedrige FuE-Aktivitäten Ergebnis eines unternehmerischen Optimierungskalküls sein. Ostdeutsche Unternehmen, die zunächst auf eigene FuE verzichtet haben, weisen heute eine Produktivität von 80 vH des westdeutschen Durchschnitts auf. Selbst wenn für diese Unternehmen die Möglichkeiten für Produktivitätswachstum ausgeschöpft sind, können sie nach Felder und Spielkamp dennoch als Potentiale für eine selbsttragende Entwicklung gesehen werden. Dagegen produzieren Unternehmen, die sich von Anfang an auf FuE gestützt haben, nur mit einer Produktivität von ca. 50 vH des westdeutschen Durchschnitts.

Wirtschaftspolitische Aktionen als Maßnahmen zur Abmilderung des Symptoms müßten demnach diese zweite Unternehmensgruppe in ihrer Suche

nach Möglichkeiten zur verstärkten Effizienzsteigerung in der Produktion und nach Chancen des Marktzutritts unterstützen.

### Kooperation, Innovationserfolg und Produktivitätsentwicklung

Mit Bezug auf die vorhergehende Diskussion, ob die Produktivitätslücke als Ergebnis unzureichender Innovationstätigkeit zu sehen sei, ging Rolf Lukas, TU Bergakademie Freiberg, der Frage nach, inwieweit sich Produktivitätsdivergenzen der ost- und westdeutschen Unternehmen auf Unterschiede im Zugang zu und in der Verwendung von internen und externen Innovationsressourcen zurückführen lassen.

Interne Innovationsressourcen werden dabei als Aufwendungen zur Produkt- und Verfahrensentwicklung verstanden, die innerhalb des Unternehmens entstehen. Externe Innovationsressourcen entstehen zum einen durch horizontale und vertikale Kooperationen zwischen Unternehmen untereinander bzw. zu Forschungseinrichtungen, zum anderen in der Form sogenannter Diffusionsressourcen bei der Übernahme ostdeutscher Unternehmen durch westliche Mutterunternehmen.

Basis der Analyse sind Angaben zu Innovationsaktivitäten von Industriebetrieben, die im Rahmen einer Befragung von Unternehmen aus dem Forschungsdreieck Hannover-Braunschweig-Göttingen, aus der Region Baden und dem Bundesland Sachsen erhoben wurden.<sup>8</sup>

Lukas weist darauf hin, daß ein Ost-West-Vergleich auf Basis einer reinen Durchschnittsbetrachtung nicht sinnvoll ist. Die Verteilung der Arbeitsproduktivitäten weist eine erhebliche Varianz innerhalb der ostdeutschen Unternehmen auf, wobei eine Reihe von Unternehmen überdurchschnittliche Produktivitäten verzeichnet, und sich kein Wert herauskristallisiert, der als repräsentativ für die ostdeutschen Unternehmen angesehen werden könnte. Nach Meinung von Lukas macht es demnach mehr Sinn, innerhalb des ostdeutschen Datensatzes nach Ursachen für Produktivitätsunterschiede zu suchen.

<sup>8</sup> Für die Operationalisierung der Analyse ergeben sich nach Lukas Probleme hinsichtlich der begrifflichen Zuordnung von Innovationen. In den Jahren 1992 bis 1994 wurden in ostdeutschen Unternehmen in großem Maße Aufhol-Imitationen getätigt, die nur zu einem geringen Grad mit gleichzeitigen Innovationen in westdeutschen Unternehmen vergleichbar waren.

Tabelle 5:  
(FuE-)Kooperationen, Innovativität und Arbeitsproduktivität

	Patente je Beschäftigte		Arbeitsproduktivität (ln) <sup>b</sup>	
	Sachsen	alte Bundesländer	Sachsen	alte Bundesländer
Variablen für den Zugang zu internen Innovationsressourcen:				
Aufwendungen für Produktinnovationen	0,314**	0,154**		
Aufwendungen für Prozeßinnovationen	-0,024	-0,066		
Anteil der FuE-Beschäftigten	0,168**	0,240**		
Dummyvariablen für den Zugang zu externen Innovationsressourcen:				
(FuE) <sup>a</sup> Kooperationen mit Abnehmern	-0,143*	0,014	-0,018	0,007
(FuE) Kooperationen mit Zulieferern	0,120*	0,001	0,098**	0,092*
(FuE) Kooperationen mit öffentlichen Forschungseinrichtungen	0,017	0,107*	0,006	0,085*
(FuE) Kooperationen mit sonstigen Unternehmen	-0,046	0,057*	0,076*	0,005
Betrieb in Westbesitz	-0,008		0,259**	
Patente je Beschäftigten			0,197**	0,094**
Anzahl der Beschäftigten (ln) <sup>b</sup>	-0,103	-0,141	-0,088**	-0,099*

\* signifikant auf dem 5-Prozent-Niveau. – \*\* signifikant auf dem 1-Prozent-Niveau. – <sup>a</sup> Für Innovativität wurden FuE-Kooperationen untersucht, für die Produktivität allgemeine Kooperationen. – <sup>b</sup> Natürlicher Logarithmus.

Quelle: Berechnungen von Lukas.

### Technische Innovativität

Lukas untersucht zunächst, inwiefern interne und externe Innovationsressourcen die technische Innovativität beeinflussen, d.h. die Fähigkeit, neue Produkte und Prozesse zu entwickeln.<sup>9</sup> Als Indikator für die Innovativität verwendet Lukas Patente pro Beschäftigten.<sup>10</sup>

Nach den Ergebnissen hinsichtlich interner FuE-Ressourcen wird die Innovativität ostdeutscher Unternehmen hauptsächlich durch Aufwendungen für Produktinnovationen<sup>11</sup> und durch die Zahl der FuE-Beschäftigten bestimmt. Dagegen haben Aufwendungen für Prozeßinnovationen keinen signifikanten Einfluß auf die Anzahl der Patente pro Beschäftigte.<sup>12</sup>

Nach den Ergebnissen hinsichtlich externer Ressourcen greifen sächsische Industriebetriebe stark auf FuE-Kooperationen mit Zulieferern zurück. Den signifikant negativen Effekt von Kooperationen zu Abnehmern auf die Innovativität führt Lukas auf

eine Ausrichtung der ostdeutschen Unternehmen hin zu kundenspezifischer Produktion und auf eine geringe Rolle von Technologiesprüngen zurück.

Ein auffallendes Ergebnis ist vor allem, daß in sächsischen Unternehmen die Innovationsfähigkeit nicht dadurch gesteigert wird, daß ein Unternehmen in Westbesitz ist. Nach Lukas sei in den ostdeutschen Unternehmen durchaus ein hohes Maß an patentierfähigem Know-how vorhanden gewesen, so daß der Rückgriff auf Know-how von Westunternehmen nicht nötig gewesen sei.

Die durchwegs schwachen Effekte externer Ressourcen auf die Innovativität ostdeutscher Unternehmen deuten nach Lukas darauf hin, daß es ostdeutschen Unternehmen möglicherweise noch nicht gelungen ist, eine Netzwerkkompetenz aufzubauen, die es ihnen ermöglichen würde, durch das Zurückgreifen auf Kooperationen Wettbewerbsvorteile zu entwickeln.

Diese Vermutung wird nach Lukas durch Betrachtung des westdeutschen Kooperationsverhaltens noch verstärkt. Westdeutsche Unternehmen messen den externen FuE-Ressourcen einen durchweg höheren Stellenwert bei, und suchen vor allem die FuE-Kooperation mit Forschungseinrichtungen und sonstigen Unternehmen.<sup>13</sup>

<sup>9</sup> Für die Ergebnisse der Regression vgl. Tabelle 5.

<sup>10</sup> Wegen der oben angesprochenen Operationalisierungsproblematik.

<sup>11</sup> Lukas versteht hier nur die Aufwendungen, die für die Entwicklung eines Produktes nötig sind und nicht zu Diffusionszwecken unternommen werden.

<sup>12</sup> Was nach Lukas nicht verwunderlich ist, führen doch Verfahrensänderungen in nur seltenen Fällen zu Patenten.

<sup>13</sup> Hier sieht Lukas vor allem die horizontalen Kooperationen, z.B. zu Wettbewerbern.

## **Arbeitsproduktivität**

In einem zweiten Schritt untersucht Lukas die Wirkungen auf die Produktivität, die sich zum einen direkt von den Innovationsressourcen, zum anderen indirekt über die technische Innovativität ergeben.

In den ostdeutschen Unternehmen zeigt sich ein hochsignifikanter, starker Effekt der Innovationskraft auf die Produktivität. Genauso wie die Fähigkeit, neue Produkte und Verfahren zu entwickeln, wird auch die Produktivität der ostdeutschen Unternehmen erheblich durch Kooperationen<sup>14</sup> mit Zulieferern beeinflusst.

Im Gegensatz zur Innovativität wird die Produktivität ostdeutscher Unternehmen stark durch die Zugehörigkeit zu einem westlichen Unternehmen beeinflusst. Hier sieht sich Lukas in seiner These bestätigt, daß der Erfolg von Produktinnovationen in erheblich höherem Maße durch das Leistungspotential der Vertriebskanäle bestimmt wird als durch die technische Innovationsfähigkeit allein. Ostdeutsche Unternehmen haben nach seiner Auffassung somit von dem gut funktionierenden Vertriebsnetz westlicher Unternehmen profitieren können.

Zusammen mit dem hoch signifikant positiven Einfluß der Innovativität auf die Produktivität, läßt sich nach Lukas folgern, daß die Fähigkeit, neue Produkte und Verfahren zu generieren, nur dann hinreichend für Unternehmenserfolg ist, wenn sie kombiniert wird mit der Fähigkeit, diese Neuerungen zu vertreiben und zu vermarkten.

Schließlich wird die Produktivität signifikant negativ durch die Größe des Unternehmens beeinflusst. Nach Lukas könnte dies als Zeichen für den Einfluß der unterschiedlichen Entstehungsgeschichte ost-

deutscher Unternehmen auf die Produktivität gesehen werden. Demnach hinken nach Lukas die 'top-down-rationalisierten' Unternehmen den neugeschaffenen, 'bottom-up' entstandenen Unternehmen in ihrer Produktivität hinterher.

## **Fazit**

Ostdeutsche Unternehmen sind nach Lukas noch nicht in ein innovatives Netz eingebunden, wie dies in Westdeutschland zu sehen ist. Externe Innovationsressourcen tragen – mit Ausnahme von Zuliefererverbindungen – nur in einem geringeren Maße zur Inventionskraft ostdeutscher Unternehmen bei als der Zugang zu internen FuE-Ressourcen.

Der Zugang zu externen Ressourcen könne jedoch durchaus zu Produktivitätssteigerungen führen. Vor allem der Zugang zu externen Ressourcen über eine westdeutsche Muttergesellschaft und die Verflechtung zu Zulieferern haben die Produktivität ostdeutscher Unternehmen signifikant beeinflusst. Eine Unternehmensstrategie ist nach Lukas dann erfolversprechend, wenn die Fähigkeit, neue Produkte und Verfahren zu entwickeln, kombiniert wird mit der Fähigkeit, diese Neuerungen auch tatsächlich am Markt durchzusetzen. Nach seiner Meinung bietet der Zugang zu einem gut funktionierenden Vertriebsnetz über eine Muttergesellschaft dafür eine geeignete Grundlage.

*Gerald Müller (grm@iwh.uni-halle.de)*

*Jacqueline Rothfels (jrs@iwh.uni-halle.de)*

*Anita Wölfl (awl@iwh.uni-halle.de)*

## **Pauschale versus gezielte Flexibilisierung Vorschläge zu einer Reform der Tarifpolitik**

*Die aktuelle Tarifpolitik wird durch die Suche nach Möglichkeiten zur flexibleren Gestaltung des Flächentarifvertrages bestimmt. Dabei sollte jedoch berücksichtigt werden, daß die einzelnen Regelungen eines Tarifvertrages als Flexibilisierungsinstrument unterschiedlich geeignet sind.*

*Bestimmte tarifliche Nebenbedingungen – Weihnachtsgeld, vermögenswirksame Leistungen*

*u.a. – lassen sich z.B. recht gut an betriebliche Erfordernisse anpassen. Ihrer eigentlichen Funktion als Instrument zur Erhöhung der Motivation oder der Betriebsbindung können sie ohnehin besser gerecht werden, wenn sie betriebspezifisch variieren. Auch aus Sicht der Arbeitnehmer sollte die aus der Flexibilisierung resultierende Unsicherheit der Einkommenshöhe leichter zu akzeptieren sein, weil diese Tarifleistungen bei den Planungen zur Finanzierung des monatlichen Lebensunterhaltes eine eher untergeordnete Rolle spielen.*

---

<sup>14</sup> Hier hat Lukas allgemeine Kooperationen betrachtet, die neben den reinen FuE-Kooperationen auch solche beinhalten, die in erster Linie diffusionsorientiert sind.

*Dagegen dürfte sich die Flexibilisierung des Grundlohns als problematisch erweisen, weil er gewöhnlich die Hauptkomponente der monatlichen Haushaltskasse der Beschäftigten darstellt. Der Grundlohn sollte deswegen ungeachtet seiner Höhe relativ fix sein. Auch kompensatorische Zuschläge, etwa für besonders belastende Arbeiten, eignen sich kaum zur Flexibilisierung, weil sie häufig die Voraussetzung zur Übernahme bestimmter Tätigkeiten sind, deren Bedingungen nicht variieren.*

### **Tarifverträge in der Flexibilisierungsdiskussion**

Die öffentliche Diskussion um die Lohnpolitik wird weitgehend von der Forderung nach einer Flexibilisierung des Flächentarifvertrages geprägt. Auch Gewerkschaften und andere Befürworter des Flächentarifvertrages erkennen die vorgebrachten Argumente zunehmend an.<sup>15</sup>

Dabei sind flexiblere Tarifverträge keineswegs ein Allheilmittel. Betriebe mit schlechtem Management, mangelhafter Arbeitsorganisation oder veralteten Produktideen werden durch solche Maßnahmen allein kaum ausreichend wettbewerbsfähig. Eine Flexibilisierung der Tarifverträge schafft jedoch die Möglichkeit stärker auf betriebspezifische Erfordernisse reagieren zu können oder Übergänge leichter zu bewältigen. Tarifverhandlungen mit entsprechend hohen Verhandlungskosten können jedoch so weit wie möglich aus den Unternehmen ausgelagert bleiben.

Flexibilisierung ist – auch wenn die aktuelle Debatte vielfach den gegenteiligen Eindruck erweckt – nicht mit einer generellen Absenkung des Tarifniveaus gleichzusetzen. Die Möglichkeit, einen Teil des Umfangs von Tarifleistungen beispielsweise an den Erfolg eines Unternehmens anzupassen, erlaubt zwar in wirtschaftlich schlechteren Zeiten eine Verringerung der Kosten für den Betrieb. Bei einer positiven Entwicklung partizipiert die Belegschaft aber mit einem entsprechend höheren Einkommen. Hierfür sind eine ausreichende Transparenz bei der Ertragsermittlung und ein durch Vertrauen gekennzeichnetes Betriebsklima unabdingbar.<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Vgl. ARBEITGEBERVERBAND GESAMTMETALL: Frankfurter Erklärung zur Reform des Flächentarifvertrages. Frankfurt, 17. November 1997 und IG METALL-VORSTAND: Tarifautonomie und Flächentarifvertrag. Frankfurt 1997.

<sup>16</sup> Eine von allen Seiten akzeptierte Ermittlung und Definition des Erfolges stellt eine der größten Schwierigkeiten einer ertragsabhängigen Tarifgestaltung dar und ist mit

### **Flexibilisierung versus Aufgabenerfüllung von Tarifregelungen?**

Umstritten ist die Frage, welche Tarifregelungen eigentlich flexibilisiert werden sollen. Im Mittelpunkt der Diskussion stehen oft Löhne und Arbeitszeiten. Tatsächlich wird in Verhandlungen im Rahmen des Flächentarifvertrags (teilweise indirekt) über ein ganzes Bündel von zusätzlichen Parametern entschieden, die als tarifliche Nebenbedingungen bezeichnet werden können. Im weitesten Sinne stellen auch sie Kosten für ein Unternehmen und Einkommen oder Arbeitsbedingungen für einen Arbeitnehmer dar. Auf der Suche nach Flexibilitätspotentialen kann es deswegen fruchtbar sein, Tarifverträge differenziert zu betrachten. Tarifregelungen übernehmen schließlich verschiedene, wichtige ökonomische Funktionen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Eine pauschale Flexibilisierung könnte daher Probleme aufwerfen. In der vorliegenden Studie wird versucht, die einzelnen Bestandteile eines Tarifvertrages entsprechend ihrer ökonomischen Funktion in unterschiedliche Kategorien einzuteilen. Nach einer Analyse der Bedeutung dieser Funktion für Unternehmen und Beschäftigte kann dann in einem zweiten Schritt die Bewertung eines jeweiligen Bestandteils als mögliches Flexibilisierungsinstrument erfolgen.

Dem ist einschränkend vorzuschicken, daß die vorgenommene Kategorisierung und Funktionsanalyse die Realität nicht exakt abbilden kann. Zum einen ist es wegen ihrer Fülle nicht möglich, alle Tarifregelungen miteinzubeziehen. Zum anderen finden in der tariflichen Praxis Funktionsvermischungen statt. Die vorgelegte Systematisierung und Analyse der untersuchten Tarifregelungen ist insofern als idealtypisch zu bezeichnen.<sup>17</sup> Generell kann auf Basis der Analyse der Funktionen von Tarifregelungen auch keine Aussage darüber getroffen werden, ob die Tarifpartner bei ihren Verhandlungen immer die angemessene Höhe treffen.

---

Kosten verbunden. Allerdings sollte das Kostenargument auch nicht überbewertet werden, da es fraglich ist, ob ein Unternehmen seine Belegschaft dauerhaft benachteiligen kann. Zu den Vor- und Nachteilen einer ertragsabhängigen Entlohnung vgl. SCHARES, C.: Mehr Arbeitsplätze durch Gewinn- oder Kapitalbeteiligung von Arbeitnehmern?, in: Beihefte zur Konjunkturpolitik, Heft 43, Wege aus der Arbeitslosigkeit. Berlin 1995, S. 245-274 sowie die zusammengefaßte Diskussion im selben Band, S. 275-283.

<sup>17</sup> Gleichwohl ist die konkrete Ausgestaltung von Tarifverträgen vielfach ein Indiz für die Relevanz der vorgeschlagenen Klassenbildung.

Beim *tariflichen Grundlohn* handelt es sich um die Entlohnung, die aus der Qualifikation des Beschäftigten und den Grundanforderungen des Arbeitsplatzes resultiert. Der Grundlohn soll damit die mit einem Arbeitsplatz normalerweise verbundene Arbeitsleistung abgelten. Seine Umsetzung erfolgt im deutschen Tarifsysteem meistens über Entgeltgruppen, die Qualifikationen und sonstige Anforderungen beschreiben. Für den Arbeitnehmer stellt der Grundlohn eine wichtige Determinante seines Haushaltseinkommens dar. Der Grundlohn ist in seiner Höhe für einen überschaubaren Zeitraum fix und fällt regelmäßig jeden Monat an. Der Arbeitnehmer verfügt damit über eine relativ sichere Basis für die Kalkulation seines Einkommens. Aus der Sicht des Arbeitgebers garantiert der Grundlohn jedoch lediglich den normalen Einsatz des Arbeitnehmers an einem durchschnittlichen Arbeitsplatz einer bestimmten Entgeltgruppe. Größere Abweichungen bei den Bedingungen eines Arbeitsplatzes und Sonderleistungen des Beschäftigten jeglicher Art werden durch den Grundlohn nicht abgedeckt.

Um eine solche erweiterte Leistungs- und Einsatzbereitschaft der Beschäftigten zu erreichen, werden entsprechende *tarifliche Nebenbedingungen* vereinbart. Die bekanntesten Tarifnebenregelungen dürften das Weihnachtsgeld, Überstundenzuschläge und Urlaubsvereinbarungen betreffen. Sie lassen sich allgemein nach belastungsausgleichenden, motivierenden und sozialen Gesichtspunkten unterscheiden.

### **Schmutz, Schichtarbeit ...**

Neben den durch Entgeltgruppen definierten Anforderungen und Merkmalen sind konkrete Arbeitsplätze oftmals an unterschiedliche Belastungen gekoppelt. Hierbei kann es sich um Lärm, Schmutz, Gefahren, ungünstige Arbeitszeiten etc. handeln. Diese *spezifischen Arbeitsplatzbedingungen* sind im Grundlohn nicht enthalten. Der Arbeitnehmer muß für diese zusätzlichen Belastungen jedoch entschädigt werden.<sup>18</sup> Die Tarifverträge berücksichtigen dies, indem als Ausgleich für Tätigkeiten mit solchen spezifischen Arbeitsplatzbedingungen Zuschläge und Zulagen gezahlt werden. Beispiele hierfür sind Schmutzzulagen in gewerblichen Bereichen, der Bauzuschlag der Bauindustrie, Zuschläge für Nacht- und Sonntagsarbeit etc. Ohne diese Zu-

schläge hätte ein Arbeitnehmer einen größeren Anreiz bei einem entsprechenden Angebot beispielsweise von einem Drei-Schicht-Arbeitsplatz auf einen Ein-Schicht-Arbeitsplatz zu wechseln.<sup>19</sup>

### **... und Motivation**

Außerdem kann es für Arbeitgeber noch aus weiteren Gründen rational sein, den Grundlohn durch zusätzliche Elemente zu erhöhen. Betriebe können damit u.a. ihre Belegschaft zu besserer und intensiverer Leistung motivieren, zu hohe Fluktuation und die damit verbundenen Kosten vermeiden oder besonders qualifiziertes Personal attrahieren.<sup>20</sup> Dabei übernehmen die Tarifregelungen im weiteren Sinne eine *Motivationsfunktion*. Auf der Unternehmensebene kann dies auch durch die *übertarifliche Bezahlung*<sup>21</sup> realisiert werden, die betrieblich geregelt ist. Im Flächentarifvertrag besteht die Möglichkeit, die genannten Ziele prinzipiell durch die Vereinbarung zusätzlicher Nebenbedingungen zu verwirklichen. Allerdings ist zu vermuten, daß sich diese Funktion durch tarifliche Nebenbedingungen bei der derzeitigen Gestaltung der Flächentarifverträge nur teilweise realisieren läßt, weil die möglichen Instrumente in ihrer Wirkung eingeschränkt werden.

So sind z.B. Weihnachtsgeld, Urlaubsregelungen und vermögenswirksame Leistungen theoretisch zwar geeignet, die Motivationsfunktion wahrzunehmen. Da sie jedoch für alle Unternehmen einer Branche gleich sind, kann damit Fluktuation innerhalb dieser Branche genauso wenig beeinflußt werden wie die Entscheidung einer stark umworbene, besonders qualifizierten Arbeitskraft. Das Weihnachtsgeld dürfte – obwohl als Sonderzahlung deklariert – auch kaum leistungssteigernde Effekte haben. Es fällt zwar nur einmal im Jahr an und übt von daher sicherlich eine Signalwirkung für die Be-

<sup>18</sup> Vgl. ATROSTIC, B. K.: The Demand for Leisure and Nonpecuniary Job Characteristics, in: American Economic Review, Vol. 72, 1982, S. 428-440.

<sup>19</sup> Im Prinzip gehören auch Regelungen zum Arbeitsschutz zur Kompensation von spezifischen Arbeitsplatzbedingungen.

<sup>20</sup> Die hier angestellten Überlegungen orientieren sich an der Effizienzlohnhypothese. Dieser Ansatz dient in der ökonomischen Theorie normalerweise der Erklärung von Arbeitslosigkeit. Zur Effizienzlohnhypothese vgl. YELLEN, J. L.: Efficiency wage models of unemployment, in: American Economic Review, 1984, Vol. 74, Papers and Proceedings, S. 200-205.

<sup>21</sup> Die übertarifliche Bezahlung ist vor allem in Westdeutschland verbreitet. Sie wird in dieser Untersuchung jedoch nicht behandelt. Vgl. dazu z.B. SCHNABEL, C.: Tariflohnpolitik und Effektivlohnfindung. Frankfurt am Main, u.a. 1997, S. 131-171.

schäftigten aus. Da es jedoch garantiert und nicht an individuelle Leistungen des Arbeitnehmers oder Erfolge des Unternehmens gekoppelt ist, besteht die Möglichkeit, daß es von den Beschäftigten als selbstverständlich oder zum Grundlohn gehörig angesehen wird. Zu konstatieren bleibt beim Weihnachtsgeld lediglich eine begrenzte Verstärkung der Bindung an einen Arbeitgeber, weil seine Zahlung in vielen Tarifverträgen an den Verbleib des Mitarbeiters im Unternehmen bis zum Ende eines bestimmten Zeitraumes des folgenden Jahres geknüpft ist.

Dagegen dürften Leistungsprämien und Akkordzuschläge der Motivation eher förderlich sein, weil die daraus resultierende Höhe des Lohnes auch von der individuellen Leistung abhängt.<sup>22</sup>

### **Tarifliche Nebenbedingungen als Ergänzung zum sozialen Sicherungssystem**

Eine dritte Gruppe der tariflichen Nebenbedingungen umfaßt *soziale Aspekte* der Tarifverträge. Hierunter fallen z.B. die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall oder Sonderregelungen für ältere oder in ihrer Leistungsfähigkeit geminderte Arbeitnehmer.

Vielfach werden mit diesen Regelungen gesetzliche Bestimmungen nachvollzogen oder übererfüllt. Für den Arbeitnehmer stellt diese Form der tariflichen Nebenbedingungen häufig eine Absicherung bei Eintritt eines bestimmten Ereignisses dar (Krankheit, Erreichen eines vorgeschriebenen Alters etc.). Aus der Sicht des Unternehmens können soziale Regelungen durchaus auch einen motivierenden Charakter haben und z.B. die Bindung an den Betrieb erhöhen.

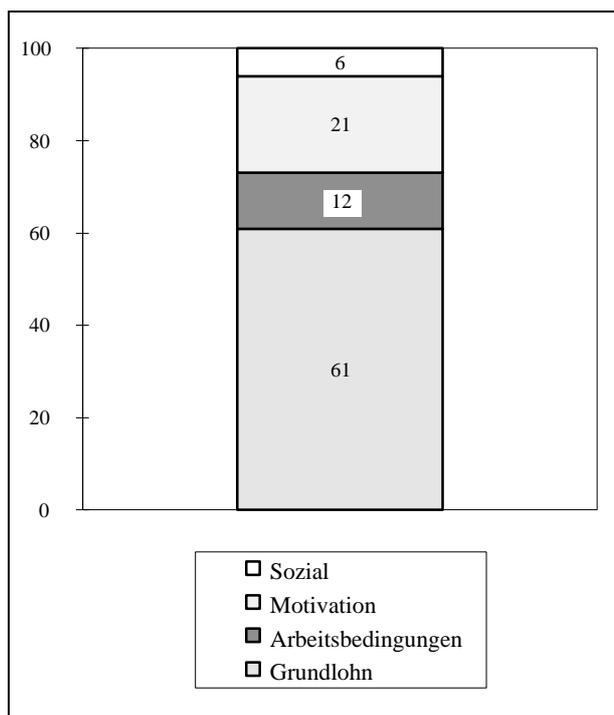
### **Die finanzielle Dimension von tariflichen Nebenbedingungen**

Die Quantifizierung der tariflichen Nebenbedingungen ist ein relativ schwieriges Unterfangen, weil

<sup>22</sup> Gleichwohl sollte die individuelle Leistung bei der Entlohnung nicht überbetont werden. Vor allem bei komplexen Aufgabenstellungen und modernen Arbeitsorganisationsformen kann eine starke Gewichtung der individuellen Leistung kontraproduktiv sein, weil die Leistungszuordnung nur schwierig durchzuführen und einer Belegschaft im nächsten Schritt zu vermitteln ist. Individuell stark differenzierende Prämien und Zulagen können schnell als unfair empfunden werden und das Betriebsklima empfindlich stören. Vgl. AKERLOF, G. A.; YELLEN, J. L.: The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment, in: The Quarterly Journal of Economics, 1990, S. 255-283.

Daten über ihre Inanspruchnahme kaum vorliegen. Die Tarifverträge selbst liefern dazu keine Anhaltspunkte. Die Statistiken des Statistischen Bundesamtes zu den tatsächlich ausgezahlten Effektivverdiensten unterscheiden nicht zwischen über- bzw. untertariflicher Bezahlung und Prämien, Zulagen und Zuschlägen. Offizielle Angaben existieren nur für die Anzahl der Überstunden und Krankheitstage. Deswegen müssen in größerem Umfang Annahmen z.B. zur Häufigkeit und Verteilung von Nachtarbeit getroffen werden. Damit stellt die in der Abbildung präsentierte Relation der Tarifregelungen nur einen bestimmten Arbeitnehmertypus dar. Bei einem Beschäftigten, der z.B. keine Schicht- oder Nachtarbeit leistet, fällt der Anteil der Nebenbedingungen entsprechend geringer aus.

Abbildung:  
Anteil jeweiliger Tarifregelungen an den gesamten tariflichen Arbeitskosten in Westdeutschland 1997  
- nur Privatwirtschaft; in vH -



Quelle: Tarifverträge; Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihe 2.1, April 1997. Bundesverband der Betriebskrankenkassen 1996. Stand der Tarifregelungen: Dezember 1997. Berechnungen des IWH. Ungewichteter Durchschnitt aus 12 Branchen (Industrie und Dienstleistungen, nur Privatwirtschaft). Facharbeiter/-angestellter mit zwei- oder dreijähriger Berufsausbildung ohne Berufserfahrung in einem vollkontinuierlichen Schichtsystem und eine Woche Nachtarbeit pro Monat sowie durchschnittlich vielen Überstunden und Fehltagen wegen Krankheit pro Monat.

In die Berechnungen, die der Abbildung zugrunde liegen, kann zudem nur ein Teil der erwähnten tariflichen Nebenbedingungen einbezogen werden. Ihr Gesamtumfang wird damit für den unterstellten Arbeitnehmer unterschätzt. Beispielsweise fehlen der Krankengeldzuschuß, Akkordzuschläge, Sonderregelungen für ältere und leistungsgeminderte Arbeitnehmer sowie Freistellungen.

Auch wenn der Umfang tendenziell zu niedrig angesetzt ist, wird aus der Abbildung ersichtlich, daß die tariflichen Nebenregelungen trotz der dominierenden Bedeutung des Grundlohns relevante Größen sind. Ihr Anteil an den gesamten tariflichen Arbeitskosten beträgt knapp 40 vH. Dabei weisen die motivierenden Nebenbedingungen mit 21 vH das größte Gewicht auf.

### ***Tarifliche Nebenbedingungen als Mittel zur Flexibilisierung der Tarifpolitik***

Wie kann nun ein Flexibilitätspotential für zukünftige Tarifverhandlungen erschlossen werden? Wenngleich eine allgemeingültige Aussage für alle Situationen in allen Branchen nicht möglich ist, legt die in dieser Studie vorgenommene Funktionsanalyse und Systematisierung von Tarifregelungen einige Empfehlungen nahe.<sup>23</sup>

Kaum geeignet ist danach der tarifliche Grundlohn. Seine Funktion als Basiseinkommen der Arbeitnehmer läßt ein ständiges Schwanken wenig ratsam erscheinen.<sup>24</sup> Den Beschäftigten sollte zur Kalkulation ihres Budgets wenn möglich ein relativ großer Einkommensbestandteil fix verbleiben.

Dagegen lassen sich tarifliche Nebenbedingungen gezielt zur Erhöhung der Flexibilität einsetzen. Eine moderne Tarifpolitik sollte sich dabei auf ausgewählte Nebenbedingungen konzentrieren, um den unterschiedlichen Funktionen Rechnung zu tragen.

Problembehaftet wäre es vermutlich, den Ausgleich von besonderen Arbeitsplatzbelastungen eventuellen Flexibilitätserfordernissen anzupassen. Es dürfte einer Belegschaft nur schwer zu vermitteln sein, warum z.B. eine Gefahrenzulage an den Erfolg des Unternehmens gekoppelt sein sollte. Die auszugleichende Gefahr bleibt schließlich unverän-

dert. Die Bereitschaft von Arbeitnehmern, entsprechende Arbeitsplätze anzunehmen, würde wahrscheinlich sinken.

Auch eine Flexibilisierung sozialer Nebenbedingungen ist als wenig zweckmäßig zu bezeichnen. Schon die Heftigkeit der Auseinandersetzung um die Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall vom Herbst 1996 deutet den möglichen Sprengstoff für das Betriebsklima an. Darüber hinaus kann die Effizienz von Flexibilisierungsmaßnahmen, die nur bei bestimmten Personengruppen ansetzen, bezweifelt werden, wenn diese Personengruppen den auslösenden Faktor (z.B. Krankheit, Alter) nur sehr bedingt beeinflussen können. Die sozialen Regelungen sind auch nur insofern disponibel, als sie über gesetzliche Bestimmungen hinausgehen.

Sinnvoller scheint die Strategie zu sein, bei den als motivierend definierten Nebenbedingungen anzusetzen. Aus drei Gründen bieten sich besonders die vermögenswirksamen Leistungen, das Weihnachtsgeld, pauschale Leistungszulagen und das zusätzliche Urlaubsgeld an. Zum einen ist ihr Umfang ausreichend, um den Unternehmen – neben der übertariflichen Entlohnung auf der betrieblichen Ebene – ein weiteres Flexibilitätspotential im Rahmen des Flächentarifvertrages zu bieten. Zum anderen fungieren gerade diese Nebenbedingungen eher als Zusatzeinkommen für die Beschäftigten. Sie dürften damit in geringerem Maße fester Bestandteil für deren Kalkulation sein als der Grundlohn. Darüber hinaus kann die postulierte Motivationsfunktion erheblich stärker wahrgenommen werden, wenn durch eine Flexibilisierung der Regelungen die Situation auf der Betriebsebene berücksichtigt wird und die Höhe intrasektoral differiert.

Problematisch kann sich eine Ertragsabhängigkeit der Höhe von Tarifregelungen allerdings generell bei wenig erfolgreichen Unternehmen auswirken. Hier sind durchaus negative Auswirkungen auf die Motivation der Belegschaft denkbar, die jedoch durch die Konzentration auf die jährlichen Einmalzahlungen bei konstantem Grundlohn minimiert werden dürften. Letztlich muß hier eine Abwägung zwischen Kosten und Motivation erfolgen.

Jürgen Kolb  
(jko@iwh.uni-halle.de)

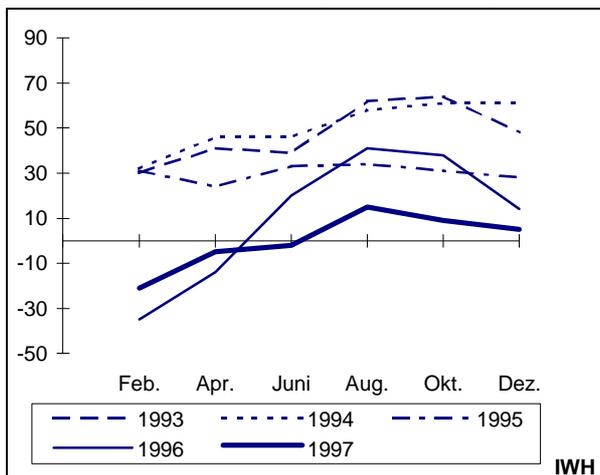
<sup>23</sup> Dabei sind die zu Beginn gemachten einschränkenden Bemerkungen zu berücksichtigen.

<sup>24</sup> Dennoch sollte es für Unternehmen in besonderen wirtschaftlichen Schwierigkeiten nach Ausschöpfung anderer Mittel durchaus möglich sein, auch beim Grundlohn anzusetzen. Die hier vorgeschlagene Flexibilisierung soll aber gerade einen Beitrag der Lohnpolitik zur Vermeidung solcher Notfälle darstellen.

## Geschäftsaussichten im ostdeutschen Bauhauptgewerbe auf Tiefstand

Die Geschäftslage im ostdeutschen Baugewerbe war nach der IWH-Umfrage im Dezember 1997 unter 300 Bauunternehmen weiterhin schlecht. Der Indikator sank gegenüber der vorangegangenen Befragung im Oktober um 4 Punkte und verharrte damit weiterhin deutlich unter dem Vorjahresniveau. Der Anteil der Unternehmen, die das aktuelle Baugeschäft mit „gut“ oder „eher gut“ einstufen, liegt nunmehr nur noch knapp über 50 vH. Etwa zwei Fünftel der Befragten beurteilten die aktuelle Lage mit „eher schlecht“ und 6 vH mit „schlecht“.

Abbildung 1:  
Entwicklung der Geschäftslage im ostdeutschen Baugewerbe  
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -

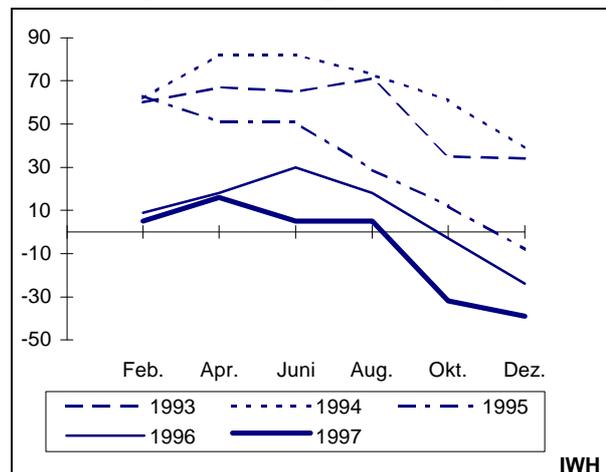


Quelle: IWH-Baumfragen.

Besonders ungünstig bewerteten vor allem die Hochbauunternehmen die gegenwärtige Geschäftslage. Ihr Stimmungsindikator fiel um 14 Punkte und damit in den Negativbereich ab und lag erstmalig seit Beginn der Befragung 1993 unter dem Niveau des Tiefbaubereiches. Dessen Geschäftslage verbesserte sich geringfügig gegenüber der vorangegangenen Befragung im Oktober, blieb aber auch unter dem entsprechenden Vorjahreswert. Im Hochbau sind die Gründe für die ungünstige Lagebeurteilung vor allem im Mietwohnungsneubau zu suchen. Dieser ist für Investoren nach dem Auslaufen der Übergangsregelung zur steuerlichen Förderung und angesichts bestehender Angebotsüberhänge nicht mehr so attraktiv. Im Tiefbaubereich hat sich die Stimmung zwar infolge einzelner Infrastruktur-

investitionen im Umweltschutz, der Energie- und Wasserversorgung geringfügig aufgehellt, das Konjunkturbild bleibt aber auch hier mit reichlich 50 vH pessimistischer Stimmen getrübt. Demgegenüber überwiegen im Bereich des Ausbaus bei anhaltender Nachfrage nach Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen weiterhin eindeutig die Optimisten, auch wenn die hohen Werte vom Jahresende der jeweiligen Vorjahre nicht wieder erreicht werden. Diese Tatsache spiegelt sich auch im Handwerk wider.

Abbildung 2:  
Entwicklung der Geschäftsaussichten im ostdeutschen Baugewerbe  
- Saldo der positiven und negativen Wertungen -



Quelle: IWH-Baumfragen.

Bei den Geschäftsaussichten setzt sich die seit August diesen Jahres zu beobachtende Abwärtstendenz im Bauhauptgewerbe fort. Mit einem Anteil von 75 vH dominieren hier klar die pessimistischen Wertungen. Im Längsschnitt der IWH-Baubefragung erreichen die Geschäftsaussichten sowohl im Hoch- als auch im Tiefbaubereich die niedrigsten Werte seit Beginn der Befragung 1993. Im Ausbaubereich stagnieren die Geschäftsaussichten auf dem Niveau der Oktoberbefragung. Vor allem im Wohnungsneu- und Wirtschaftsbaubau muß 1998 mit einem starken Nachfragerückgang gerechnet werden, während sich im Ausbau immer noch Wachstumsimpulse ergeben werden.

Brigitte Loose (blo@iwh.uni-halle.de)

Tabelle:

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfrage im ostdeutschen Baugewerbe - Dezember 1997  
- Vergleich zum Vorjahreszeitraum und zur Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Dez 96	Okt 97	Dez 97	Dez 96	Okt 97	Dez 97	Dez 96	Okt 97	Dez 97	Dez 96	Okt 97	Dez 97	Dez 96	Okt 97	Dez 97
	- in vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe <sup>a</sup> -														
<b>Geschäftslage</b>															
<b>Baugewerbe insgesamt</b>	<b>20</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>37</b>	<b>40</b>	<b>38</b>	<b>38</b>	<b>37</b>	<b>41</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>5</b>
<b>Zweige/Sparten</b>															
Bauhauptgewerbe darunter <sup>b</sup>	16	13	11	35	36	35	42	42	47	7	9	7	3	-1	-7
Hochbau	20	16	13	38	34	30	37	42	49	6	8	8	15	0	-14
Tiefbau	15	4	6	32	35	38	44	52	51	10	9	5	-7	-22	-11
Ausbaugewerbe	32	21	24	41	50	38	26	22	33	1	7	5	47	42	24
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 19 Beschäftigte	31	23	24	36	40	39	23	25	33	10	12	4	33	25	26
20 bis 249 Beschäftigte	23	16	16	40	40	39	34	36	39	4	8	6	24	11	10
250 und mehr Beschäftigte	12	4	5	27	46	29	54	46	57	8	4	10	-23	0	-33
<b>Statusgruppen</b>															
Bauindustrie															
Privatisierte															
Unternehmen	15	7	8	32	37	34	47	47	48	6	9	9	-5	-13	-16
Neugründungen	24	24	19	43	35	39	27	35	42	5	7	0	35	17	16
Bauhandwerk	30	26	23	45	50	43	21	18	30	4	6	3	50	53	34
<b>Geschäftsaussichten</b>															
<b>Baugewerbe insgesamt</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>31</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>51</b>	<b>54</b>	<b>56</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>-24</b>	<b>-32</b>	<b>-39</b>
<b>Zweige/Sparten</b>															
Bauhauptgewerbe darunter <sup>b</sup>	5	6	3	28	25	22	56	55	59	12	14	16	-36	-37	-50
Hochbau	6	7	3	31	23	22	54	54	60	9	16	15	-26	-40	-50
Tiefbau	4	4	1	18	22	18	63	65	64	16	10	17	-56	-50	-63
Ausbaugewerbe	13	8	4	41	30	35	36	54	53	10	9	8	9	-25	-22
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 19 Beschäftigte	8	11	7	36	43	42	39	34	33	18	13	18	-13	6	-2
20 bis 249 Beschäftigte	8	7	4	33	25	25	49	55	57	11	13	14	-18	-36	-42
250 und mehr Beschäftigte	4	4	0	19	23	29	65	68	62	12	4	10	-54	-45	-43
<b>Statusgruppen</b>															
Bauindustrie															
Privatisierte															
Unternehmen	6	5	2	23	21	19	59	61	66	13	12	13	-42	-47	-59
Neugründungen	8	14	6	36	29	31	49	49	53	8	8	10	-13	-13	-27
Bauhandwerk	9	7	6	49	32	39	32	47	39	10	14	16	16	-22	-10

<sup>a</sup> Summe der Wertungen pro Jahr jeweils gleich 100 - Ergebnisse gerundet. - <sup>b</sup> Hoch- und Tiefbau werden als Darunterposition ausgewiesen, da ein Teil der an der Umfrage beteiligten Unternehmen keiner dieser Sparten eindeutig zugeordnet werden kann.

Quelle: IWH-Baumfragen.