



Institut für
Wirtschaftsforschung
Halle

Udo Ludwig
Editorial

Cornelia Lang
Aktuelle Trends:
Anteil der ausschließlich geringfügig
Beschäftigten in einigen Berufsbereichen
stark angestiegen

Arbeitskreis Konjunktur
Konjunktur aktuell: Frühjahr 2006

Joachim Ragnitz
Wachstumsorientierte Neuausrichtung
des Solidarpaktes II

Björn Jindra
Wissenskomplementarität und
Produktivitätswachstum in ausländischen
Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa

Ulrich Blum, Isabelle Jänchen
Das deutsche Anerkennungs-
und Akkreditierungssystem vor neuen
Herausforderungen

Sophie Wörsdorfer
IWH-Industrienumfrage in Ostdeutschland
zum Jahresauftakt 2006: Umsatzprognose
auch 2006 ohne Beschäftigungseffekte

Brigitte Loose
IWH-Bauumfrage im Februar 2006

Wirtschaft im Wandel

3/2006

24.03.2006, 12. Jahrgang



Editorial

Wirtschaftlicher Aufschwung durch Stimmungswandel?

Die wirtschaftliche Leistung in Deutschland ist seit vier Quartalen nicht mehr gesunken. Das Geschäftsklima in den Unternehmen befindet sich seit Monaten auf einem Höhenflug. All dies geschieht, obwohl der den Wahlkampf beherrschende radikale Politikwechsel in den ersten 100 Tagen der neuen Regierungskoalition ausgeblieben ist. Was ist das für ein Phänomen? Hat die Stimmung von der realen Lage abgehoben oder handelt es sich um eine ganz normale Erscheinung in einer Aufschwungphase? Für beide Erklärungen finden sich Daten und Fakten.

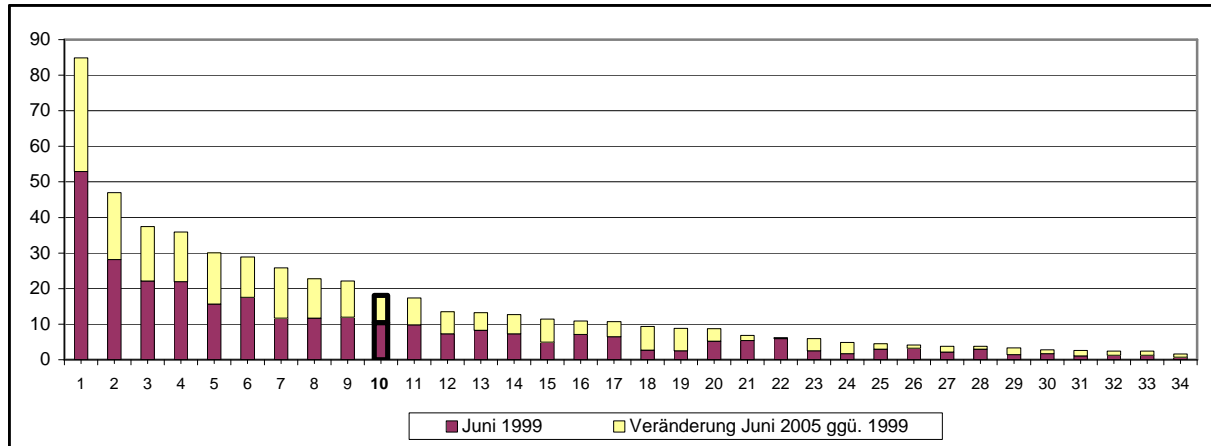
Harte Konjunkturdaten, wie die der wirtschaftlichen Aktivität vorausweisenden Auftragseingänge, signalisieren schon seit längerem ein Anziehen der Konjunktur, ebenso die bereits 2004 beobachtete hohe Dynamik der Unternehmens- und Vermögenseinkommen. Die Politik hat sich nach der Umsetzung der bislang wenig Wirkung zeigenden Arbeitsmarktreformen weitgehend aus dem konkreten Wirtschaftsgeschehen herausgehalten. Sollte das Stimmungshoch in den Unternehmen etwa die Anerkennung dafür reflektieren? Wohl eher nicht. War da doch vor noch gar nicht so langer Zeit die Rede von Verkrustungen und Hemmnissen, die dem wirtschaftlichen Aufschwung im Wege stünden. Daran hat sich wenig geändert, trotzdem ist der Aufschwung in Gang gekommen. Die neue Regierung hat im großen und ganzen die Politik ihrer Vorgängerin fortgesetzt. Wenn nicht in der Ratio, dann muß die Hochstimmung der Unternehmen ihre Wurzeln in der Psyche haben. Aber die folgt eigenen Gesetzen. Bereits in den 1920er Jahren warnte der englische Konjunkturforscher Arthur Cecil Pigou vor Irrtümern, die durch Optimismus verursacht sind, genauer vor „der gegenseitigen Erzeugung von Irrtümern durch Optimismus und Pessimismus“, und davor, daß „das Ausmaß des Rückschlags in einen pessimistischen Irrtum, der folgt, wenn ein optimistischer Irrtum entdeckt worden ist, von der Größe des vorausgehenden optimistischen Irrtums abhängt“. Wenn sich die Richtungen des Irrtums gegenseitig verstärken, geht die Stimmung in der deutschen Wirtschaft mit der von vielen Forschern prognostizierten Konjunkturdelle nach dem Auslaufen der Sondereffekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung krausen Zeiten entgegen, wenn auf die Übertreibungen des Optimismus im Jahr 2006 die Übertreibungen des Pessimismus danach in aller Stärke folgen werden.

*Udo Ludwig,
Leiter der Abteilung Makroökonomik*

Aktuelle Trends

Anteil der ausschließlich geringfügig Beschäftigten in einigen Berufsbereichen stark angestiegen

Ausschließlich geringfügig Beschäftigte je 100 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte



1 Allgemeine Dienstleistungsberufe	13 Holzaufbereiter, -warenfertiger, verw. Berufe	24 Maler, Lackierer, verwandte Berufe
2 Ordnungs-, Sicherheitsberufe	14 Organisations-, Verwaltungs-, Büroberufe	25 Keramiker, Glasmacher
3 Hilfsarbeiter ohne nähere Tätigkeitsangabe	15 Steinbearbeiter, Baustoffhersteller	26 Chemiarbeiter, Kunststoffverarbeiter
4 Warenprüfer, Versandfertigmacher	16 Papierhersteller, -verarbeiter, Drucker	27 Dienstleistungskaufleute, zugehörige Berufe
5 Verkehrsberufe	17 Sozial-, Erziehungsberufe, geistes- und naturwissenschaftliche Berufe	28 Bergleute, Mineralgewinner
6 Warenkaufleute	18 Bauberufe	29 Schlosser, Mechaniker, zugeordnete Berufe
7 Pflanzenbauer, Tierzüchter, Fischereiberufe	19 Bau-, Raumausstatter, Polsterer	30 Metallherzeuger, -bearbeiter
8 Textil-, Bekleidungsberufe	20 Gesundheitsdienstberufe	31 Elektriker
9 Ernährungsberufe	21 Montierer, Metallberufe, a.n.g.	32 Maschinisten, zugehörige Berufe
10 Beschäftigte insgesamt	22 keine Zuordnung möglich	33 Techniker, technische Sonderfachkräfte
11 Lederhersteller, Leder-, Fellverarbeiter	23 Tischler, Modellbauer	34 Ingenieure, Chemiker, Mathematiker, Physiker
12 Schriftwerkschaffende, -ordnende, künstlerische Berufe		

Quellen: Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen des IWH.

Während die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten in Deutschland von 27 482 584 im Juni 1999 auf 26 178 266 im Juni 2005 gesunken ist, stieg die Zahl der ausschließlich geringfügig Beschäftigten – das sind Personen, die Beschäftigungsverhältnisse mit einer Entlohnung bis zu 400 Euro haben – im gleichen Zeitraum von 2 873 100 auf 4 746 883 an. Auf 100 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte kommen nunmehr 18 ausschließlich geringfügig Beschäftigte, das ist eine Zunahme von acht Personen innerhalb von sechs Jahren.

Die Grafik zeigt, daß bei einer Betrachtung nach Berufsbereichen vor allem in den allgemeinen Dienstleistungsberufen die geringfügige Beschäftigung mit 84 Beschäftigten je 100 sv-pflichtig Beschäftigten stark zugenommen hat. In diesem Bereich kommen viele gering- und mittelqualifizierte Beschäftigte zum Einsatz, beispielsweise bei den Reinigungs- und Entsorgungsberufen, in haus- und ernährungswirtschaftlichen Berufen, in Berufen der Körperpflege, in Berufen aus dem Bereich Frisur und Kosmetik und Hotel- und Gaststättenberufen. Das sind außerdem Bereiche, in denen Saisonarbeit und Teilzeitbeschäftigung weit verbreitet sind. Sie bieten damit im Segment flexibler und deregulierter Beschäftigungsformen (Wieder)Eintrittschancen in den Arbeitsmarkt beispielsweise für Mütter nach der Phase der Kleinkindbetreuung oder für Langzeitarbeitslose. Da aber gleichzeitig im Dienstleistungsberuf der Anteil von Beschäftigten mit Versicherungspflicht um ca. 100 000 Personen zurückging, liegt in der geschilderten Entwicklung zugleich ein Risiko für die Sozialversicherungssysteme.

Sehr viel niedriger ist der Anteil geringfügiger Beschäftigung bei Fachkräften wie Elektrikern, Maschinisten, Technikern und in den hochqualifizierten Berufen Ingenieur, Chemiker, Mathematiker, Physiker.

Cornelia.Lang@iwh-halle.de

Konjunktur aktuell: Frühjahr 2006

Weltwirtschaft: Weiter im Aufschwung – Deutschland: Politik löst temporären Nachfrageschub aus

– Kurzfassung –

Im Frühjahr 2006 setzt sich der weltwirtschaftliche Aufschwung fort. In den USA hat die Produktion nach den Störungen durch die Hurrikane im vergangenen Spätsommer offensichtlich wieder Tritt gefaßt, und in Japan ist die Dynamik von Exporten und Investitionen weiterhin hoch. An den europäischen Börsen spiegeln die starken Kursgewinne vom Winter die nochmals verbesserten Ertragsaussichten vieler Unternehmen wider. Auch in den meisten Schwellenländern war die konjunkturelle Dynamik hoch. Damit steht der weltweite Aufschwung gegenwärtig auf einer breiten Basis. Trotz der weltweiten Rücknahme des geldpolitischen Expansionsgrades sind die niedrigen langfristigen Zinsen nominal und real überall nur wenig gestiegen, und die Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionen sind weiterhin günstig. Freilich signalisiert der besonders starke Rückgang des Abstandes zwischen lang- und kurzfristigen Zinsen im Fall der USA auch aufkeimenden Konjunkturpessimismus. Dort wird die Rückkehr zu einer konjunkturneutralen Geldpolitik den Immobilienboom im Lauf des Jahres beenden. Die Europäische Zentralbank hat zwar jüngst den Leitzins ebenfalls erhöht, die Bedingungen im Euroraum für Exporte und Investitionen sind jedoch weiterhin günstig und sorgen für eine kräftige Belebung. Die privaten Haushalte werden ihr vorsichtiges Ausgabeverhalten aber vorerst nicht aufgeben; und so wird auch in diesem und im nächsten Jahr der Euroraum die konjunkturelle Dynamik anderer Weltregionen nicht erreichen.

In Deutschland verlor der noch in der Anfangsphase befindliche Aufschwung bereits Ende 2005 wieder an Kraft. Die Impulse von der Außenwirtschaft kehrten sich infolge kräftiger Importe in ihr Gegenteil um, und die Basis der Inlandskonjunktur – einzig die Investitionstätigkeit – war zu schmal, um die Schwäche auszugleichen. Auf das ganze Jahr bezogen, änderte sich die kon-

junkturelle Beschleunigung jedoch nicht; sie lag saison- und arbeitstäglich bereinigt bei 1,1%. Lediglich die unterschiedliche Zahl an Arbeitstagen führte zu deutlich abweichenden Jahresergebnissen: 1,6% für 2004 und 0,9% für 2005.

Die deutsche Wirtschaft kam in den vergangenen Jahren vor allem deshalb nicht in Schwung, weil die Übertragung der konjunkturellen Impulse gestört war. Diese Schwäche wird nun überwunden, und der Konsum der privaten Haushalte wird an Fahrt aufnehmen – wenn auch nur vorübergehend. Im Jahr 2006 steht der Aufschwung damit auf einem breiten Fundament. Die Impulse von der Weltwirtschaft werden die exportorientierte deutsche Wirtschaft weiter anregen, und die Investitionstätigkeit wird sich auch deshalb nochmals verstärken. Zumal hat sich die Eigenkapitalbasis der Unternehmen verbessert, und die Finanzierungsbedingungen an den Kapitalmärkten sind nach wie vor günstig. Bleiben Schocks von der Weltwirtschaft aus, dürfte sich der Produktionsanstieg, wie vom IWH bereits Ende 2005 erwartet, in diesem Jahr deutlich auf 1,7% erhöhen. Das entspricht einer konjunkturellen Beschleunigung von 1,1% auf 1,9%.

Der konsumgestützte Auftrieb der Konjunktur wird dabei allerdings weniger von den Einkommen, als vielmehr von einer Verringerung der Sparneigung gespeist. Zusätzliche Käufe im Vorfeld der angekündigten Mehrwertsteuererhöhung werden das Bild bestimmen. Dies gilt auch für den Eigenheimbau. Im Jahr 2007 werden Impulse fehlen, es sei denn, die von der Politik induzierte Nachfragebelebung würde einen selbsttragenden Aufschwung auslösen. Dies ist aber nicht zu erwarten. Die Verkrustungen auf der Angebotsseite, insbesondere auf dem Arbeitsmarkt, werden durch die Maßnahmen nicht aufgebrochen. Auch das sogenannte „25-Milliarden-Euro-Programm“ wird die strukturellen Probleme nicht lösen, ihnen aber an Schärfe nehmen. Alles in allem wird die konjunkturelle Beschleunigung wieder deutlich abnehmen und nach 1,9% in diesem Jahr auf 1,4% zurückgehen. Das

* Dieser Beitrag wurde bereits als IWH-Pressemitteilung 6/2006 am 15. März 2006 veröffentlicht.

Bruttoinlandsprodukt steigt aber wegen der sinkenden Zahl der Arbeitstage nur um 1,2%. Dabei bilden die drastischen Steueranhebungen ein großes Risiko für die Konjunktur.

Tabelle:

Gesamtwirtschaftliche Eckdaten der Prognose des IWH für Deutschland in den Jahren 2006 und 2007

	2005	2006	2007
	<i>reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Private Konsumausgaben	0,0	0,4	0,2
Staatskonsum	0,1	0,9	0,4
Anlageinvestitionen	-0,2	2,7	0,8
Ausrüstungen	4,0	5,5	3,5
Bauten	-3,4	0,5	-1,6
Sonstige Anlagen	1,8	3,5	3,0
Inländische Verwendung	0,3	1,2	0,2
Exporte	6,3	7,1	6,1
Importe	5,3	6,4	4,0
Bruttoinlandsprodukt	0,9	1,7	1,2
Nachrichtlich: USA	3,5	3,2	2,9
Euroraum	1,3	2,1	2,0
	<i>Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %</i>		
Arbeitsvolumen, geleistet	-0,6	0,0	0,0
Tariflöhne je Stunde	0,9	1,3	1,5
Effektivlöhne je Stunde	0,9	1,2	1,4
Lohnstückkosten ^a	-0,8	-0,7	-0,6
Verbraucherpreisindex	2,0	1,8	2,5
	<i>in 1 000 Personen</i>		
Erwerbstätige (Inland) ^b	38 783	38 875	38 995
Arbeitslose ^c	4 861	4 650	4 500
	<i>in %</i>		
Arbeitslosenquote ^d	11,1	10,7	10,3
	<i>in % zum nominalen BIP</i>		
Finanzierungssaldo des Staates	-3,3	-2,7	-1,8

^a Berechnungen des IWH auf Stundenbasis. – ^b Einschließlich der geförderten Personen in Arbeitsbeschaffungs- und Strukturanpassungsmaßnahmen. – ^c Nationale Definition. Einschließlich aller Arbeitslosen in den optierenden Gemeinden. – ^d Arbeitslose in % der Erwerbspersonen (Inland).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Eurostat, Bureau of Economic Analysis; Prognose des IWH (Stand: 8. März 2006).

Mit der prognostizierten Expansion der Produktion wird 2006 die Beschäftigungsschwelle überschritten und die Zahl der Erwerbstätigen steigt. Allerdings erhöht sich das Arbeitsvolumen nicht. Die Arbeitslosigkeit sinkt um 210 000 und dann nochmals um 150 000 Personen. Die Arbeitsproduktivität wird sich – wie in Aufschwungphasen üblich – erhöhen. Scheinbar erweitert sich damit auch der Verteilungsspielraum. Dieser Schein trägt, da die Zahl der Arbeitslosen mit 4,6 Millionen sehr hoch bleiben wird, und die Produktivitätssteigerungen in der Gesamtwirtschaft vordem auch durch Beschäftigungsabbau erkaufte wurden. Die Prognose geht von einer Fortsetzung des Kurses moderater Lohnanhebungen aus.

Die Beschleunigung des Aufschwungs wird bereits im Jahr 2006 dazu beitragen, die Defizite der öffentlichen Haushalte so weit zu verringern, dass die im europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakt definierte Obergrenze erstmalig seit dem Jahr 2001 wieder unterschritten wird. Im Jahr 2007 wird die Defizitquote noch einmal deutlich sinken, allerdings im Gefolge der Steuererhöhungen. Steuererhöhungen sind aber der falsche Weg zur Konsolidierung. Mit ihnen werden künftige Wachstumspotentiale verschenkt.

Vor allem die Anhebung von Verbrauchsteuern werden den Preisaufrieb in Deutschland, der größten Volkswirtschaft in Europa, spätestens 2007 deutlich verstärken. Dies wird sich auf die Teuerung im Euroraum auswirken, und die von der Europäischen Zentralbank (EZB) gesetzte Referenzrate wird überschritten. Auch von daher, aber vor allem angesichts der hohen Liquiditätsdynamik in der Eurozone und der immer noch niedrigen Leitzinsen ist eine weitere allmähliche Straffung der Geldpolitik zu erwarten. Die EZB wird den jüngsten Zinserhöhungen in diesem und im nächsten Jahr weitere folgen lassen. Solange die Leitzinsen jedoch unter ihrem konjunkturneutralen Niveau bleiben, dürfte auch der Aufschwung in Deutschland nicht gefährdet sein.

Arbeitskreis Konjunktur (Seite 80)

Wachstumsorientierte Neuausrichtung des Solidarpaktes II – Ein Vorschlag für einen reformierten Verwendungsnachweis –

– Kurzfassung –

Die ostdeutschen Länder sind gemäß §11 Absatz 3 Finanzausgleichsgesetz (FAG) verpflichtet, in sogenannten Fortschrittsberichten „Aufbau Ost“ jährlich über die Verwendung der ihnen zur Verfügung gestellten Mittel aus dem Solidarpakt II zu berichten. Für die praktische Umsetzung haben sich Bund und Länder auf ein Berechnungsschema geeinigt, das die investive Verwendung der Sonderbedarfsbundesergänzungszuweisungen (SoBEZ) in den Mittelpunkt rückt. Hintergedanke dabei ist die die Solidarpakt-Verhandlungen prägende Vorstellung, daß die Schwäche der ostdeutschen Wirtschaft vor allem auf einer unzureichenden Infrastrukturausstattung beruht. Tatsächlich sind die Ursachen für die Wachstumsschwäche der neuen Länder aber weitaus vielfältiger. Das IWH hat deshalb auf Basis wachstumstheoretischer Überlegungen ein alter-

natives Rechenschema für den SoBEZ-Nachweis entwickelt, das die „Wachstumsrelevanz“ der öffentlichen Ausgaben in den Vordergrund stellt und deshalb eher den Intentionen des Solidarpaktes II entspricht. Neben den Investitionen in die wirtschaftsnahe Infrastruktur werden dabei u. a. auch Ausgaben für die Forschung und die (weiterführende) Humankapitalbildung einbezogen. Anrechenbar sind diese Ausgaben allerdings nur, wenn sie nicht durch Kreditaufnahme oder Zuweisungen von Dritten finanziert werden und wenn sie über ein normalerweise aus eigenen Mitteln zu tragendes Niveau hinausgehen. Die Argumentation folgt dabei allein ökonomischen Kriterien und ist unabhängig von den tatsächlichen quantitativen Auswirkungen für den Verwendungsnachweis im Solidarpakt II.

Joachim Ragnitz (Seite 85)

Wissenskomplementarität und Produktivitätswachstum in ausländischen Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa

– Kurzfassung –

Multinationale Unternehmen haben sich in Mittel- und Osteuropa angesiedelt, um zum einen am Markt präsent zu sein und zum anderen den Standort als Basis für den internationalen Handel zu nutzen. Marktpräsenz hat sich als Motiv für Neuansiedlungen weitestgehend erschöpft. Zeitgleich konkurriert Mittel- und Osteuropa verstärkt mit asiatischen Ökonomien als Produktionsstandort. Die Ressource Wissen stellt ein zusätzliches entscheidendes Motiv für Investitionen dar. Multinationale Unternehmen übertragen spezifisches Wissen an einen anderen Unternehmensteil, damit dieser seine Funktion innerhalb des Konzerns erfüllen kann. Der effiziente Transfer kann durch die Beschaffenheit des Wissens, geographische und sprachliche Barrieren aber auch durch unzureichende absorptive Kapazität im Tochterunternehmen behindert werden. D. h., Tochterunternehmen müssen komplementäres Wissen und Fähigkeiten besitzen, um das externe Wissen produktiv absorbieren zu können. Der vorliegende Beitrag untersucht anhand eines Mikrodatensatzes in fünf EU-Beitritts-

ländern den Zusammenhang zwischen komplementärem Wissen und Produktivitätswachstum. Es kann festgestellt werden, daß ausländische Tochterbetriebe von direktem Wissenstransfer profitieren und lokales Wissen ebenfalls einen positiven Effekt auf das Produktivitätswachstum hat. Es werden zwei dominierende Typen der Wissenskomplementarität identifiziert. Bei Typ (I) transfert der ausländische Investor technologisches Kernwissen und das Tochterunternehmen besitzt komplementäres Wissen in der Anwendung. Bei Typ (II) ist technologisches Kernwissen auf Mutter- und Tochterunternehmen komplementär verteilt. Aus der Forschung kann geschlußfolgert werden, daß es für die Länder Mittel- und Osteuropas von Bedeutung ist, die Humankapitalbasis ausreichend zu entwickeln, um in Zukunft nicht vom technologischen Wissenstransfer durch ausländische Investitionen ausgeschlossen zu werden.

Björn Jindra (Seite 89)

Das deutsche Anerkennungs- und Akkreditierungssystem vor neuen Herausforderungen

– Kurzfassung –

Die Konformitätsbewertung von Produkten und Leistungen, insbesondere die Zertifizierung bestimmter Qualitätseigenschaften, spielt in der modernen Wirtschaft zur Erzeugung von Markttransparenz, die der Wettbewerb allein nicht zu leisten vermag, eine große Rolle. Die Bundesregierung hat sich die Aufgabe gestellt, das deutsche Akkreditierungs- und Konformitätsbewertungssystem zu reformieren und dabei insbesondere den Unterschied zwischen einem gesetzlich geregelten und einem nichtgeregelten, also weitgehend privat organisierten Bereich aufzugeben. Dies soll geschehen, um den Vorgaben des „new approach“, also der Begünstigung von privaten Aktivitäten im Rahmen der Liberalisierung unter dem Dach klarer Normvorgaben, wie die Europäische Kommission dies im Lissabon-Protokoll fordert, zu ermöglichen.

Wird eine Zertifizierungsleistung wettbewerbsmäßig erbracht, so besteht die Gefahr einer Quali-

tätsverschlechterung, weil der Wettbewerbsdruck Preise erodiert und damit eine Leistungsanpassung nach unten erzwingt. Dieser „race to the bottom“ muß im Rahmen eines Akkreditierungs- und Konformitätsbewertungssystems auf privatwirtschaftlicher Basis verhindert werden. Aus diesem Grund müssen ökonomische Anreize gesetzt werden, die es erlauben, Qualität von Nichtqualität unterscheidbar zu machen.

Der Artikel führt aus, wie die Rahmenbedingungen der Akkreditierung in Deutschland verändert und welche ökonomischen Anforderungen an das System gestellt werden. Dabei ist es erforderlich, den Konformitätsbewertungsstellen die Freiheit zu geben, sich strategisch so aufzustellen, daß sie die Reputation ihrer Leistung signalisieren können.

Ulrich Blum, Isabelle Jänchen (Seite 96)

IWH-Industrienumfrage in Ostdeutschland zum Jahresauftakt 2006: Umsatzprognose auch 2006 ohne Beschäftigungseffekte

– Kurzfassung –

Das Verarbeitende Gewerbe entwickelte sich im Jahr 2005 bei einem Umsatzzuwachs von 6,9% gegenüber 2004 deutlich günstiger als die ostdeutsche Wirtschaft insgesamt. Die konjunkturelle Erholung der Industrie schlägt sich auch in der guten Ertragslage der Betriebe nieder: drei von fünf Unternehmen schrieben im vergangenen Jahr Gewinne. Dabei befindet sich ein besonders hoher Anteil an erfolgreichen Unternehmen unter den Exporteuren, von denen ca. 67% das Jahr 2005 mit Gewinn abschlossen. Für dieses Jahr erwartet das Gros, d. h. mehr als zwei von drei Firmen, einen Anstieg der Umsätze. Insgesamt veranschlagten die Unternehmen ein Umsatzplus von 2,5%. Die Erwartungen dürften aber eher den unteren Rand des Möglichen kennzeichnen. Trotz der Umsatzsteigerung ist keine Entspannung am Arbeits-

markt in Sicht. Dort, wo für 2006 positive Zuwachsraten beim Umsatz veranschlagt werden, ist in lediglich 38% der Fälle auch eine Personalaufstockung beabsichtigt. Insgesamt wird es keinen Aufbau der Beschäftigung geben: so steht einer leichten Aufstockung der Beschäftigtenzahl im Investitionsgütergewerbe (+4%) die Reduzierung des Personalbestands in der Konsumgüterindustrie gegenüber (-5,6%). In diesem Zusammenhang dürften sowohl Produktivitätsreserven als auch Kündigungsmodalitäten sowie die Langfristigkeit der Personalplanung eine Rolle spielen.

Sophie Wörsdorfer (Seite 101)

Konjunktur aktuell: Frühjahr 2006 Weltwirtschaft: Weiter im Aufschwung – Deutschland: Politik löst temporären Nachfrageschub aus

Weltwirtschaftlicher Aufschwung auf breiter Basis

Im Frühjahr 2006 setzt sich der weltwirtschaftliche Aufschwung fort. In den USA hat die Produktion nach den Störungen durch die Hurrikane im vergangenen Spätsommer offensichtlich wieder Tritt gefaßt, und in Japan ist die Dynamik von Exporten und Investitionen weiterhin hoch. Obwohl im Euroraum die Daten zur gesamtwirtschaftlichen Produktion im letzten Quartal des vergangenen Jahres enttäuscht haben, ist die Zuversicht hier noch gestiegen. Die starken Kursgewinne an den europäischen Börsen spiegeln die erneut verbesserten Ertragsaussichten vieler Unternehmen wider. Die europäischen Produzenten handelbarer Güter haben auch von der zuletzt wieder recht kräftigen Zunahme des Welthandels profitiert. Dahinter steht die hohe konjunkturelle Dynamik in den meisten Schwellenländern: im ostasiatischen Raum mit China als seinem großen Wachstumszentrum, aber auch in den Ländern, die Erdöl und Industrierohstoffe exportieren. Alles in allem scheint der weltweite Aufschwung gegenwärtig auf einer viel breiteren Basis zu stehen als in seiner Frühphase, als er wesentlich durch die expansive Wirtschaftspolitik der USA entfacht wurde.

Gegenwärtig wirkt die Geldpolitik in den USA und in Großbritannien kaum mehr expansiv; von der EZB erwarten die Finanzmärkte, daß sie ihren zwei Zinsanhebungsschritten im Winter weitere in diesem und im nächsten Jahr folgen läßt; und die japanische Zentralbank hat das Ende der Politik der ungewöhnlich großzügigen Liquiditätsausstattung erklärt. Trotzdem sind die weltweit niedrigen langfristigen Zinsen nominal und real bisher nur wenig gestiegen, und die Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionen sind weiterhin günstig. Ein wichtiger Grund dafür ist wohl das hohe Vertrauen der Finanzmärkte in die Stabilitätsorientierung der Wirtschaftspolitik. Besonders stark sind die Risikoprämien in den Schwellenländern gesunken. Das ist ein wichtiger Grund für die kräftige Konjunktur in vielen dieser Länder.

* Dieser Beitrag wurde bereits als IWH-Pressemitteilung 6/2006 am 15. März 2006 veröffentlicht.

Freilich kann ein Rückgang des Abstandes zwischen lang- und kurzfristigen Zinsen auch aufkeimenden Konjunkturpessimismus signalisieren. Diese Interpretation liegt aber nur im Fall der USA nahe, auch weil dort die Aktienkurse schon seit knapp einem Jahr im Schnitt deutlich schwächer zulegen als in Europa oder Japan. Zudem ist zu erwarten, daß die Rückkehr zu einer konjunkturneutralen Geldpolitik den Immobilienboom in den USA im Lauf des Jahres beenden wird; in der Folge wird sich auch die Vermögenslage der privaten Haushalte weniger günstig als in den vergangenen Jahren entwickeln. Deshalb ist für die USA mit einem Rückgang der konjunkturellen Dynamik im Jahresverlauf zu rechnen. Der Aufschwung in Japan und auch in den meisten Schwellenländern wird davon aber nur wenig gebremst. Weiterhin günstige Bedingungen für Exporte und Investitionen sorgen im Euroraum für eine kräftige Belebung. Die privaten Haushalte werden ihr vorsichtiges Ausgabeverhalten aber beibehalten; und so wird auch in diesem und im nächsten Jahr der Euroraum die konjunkturelle Dynamik anderer Weltregionen nicht erreichen.

Im Jahr 2007 legt die Produktion in den USA, aber auch in Schwellenländern, die gegenwärtig noch von den hohen Einnahmezuwächsen aus Rohstoffexporten profitieren, deutlich langsamer zu. Das wird dann die weltwirtschaftliche Expansion dämpfen. Die Hauptrisiken für ein abruptes Ende des weltwirtschaftlichen Aufschwungs bestehen in einer unerwartet deutlichen Abschwächung der Nachfrage von Seiten der privaten Haushalte in den USA, aber auch in der Möglichkeit eines erneut kräftigen Anstieges der Rohstoffpreise, zumal viele wichtige Erzeugerstaaten politisch labil bleiben.

Deutschland

Zwischenhoch der Nachfrage 2006

In Deutschland verlor der noch in der Anfangsphase befindliche Aufschwung bereits Ende 2005

wieder an Kraft. Die Impulse von der Außenwirtschaft kehrten sich infolge kräftiger Importe in ihr Gegenteil um, und die Basis der Inlandskonjunktur – einzig die Investitionstätigkeit – war zu schmal, um die Schwäche auszugleichen. Auf das ganze Jahr bezogen, änderte sich die konjunkturelle Beschleunigung jedoch nicht; sie lag saison- und arbeitstäglich bereinigt bei 1,1%. Lediglich die unterschiedliche Zahl an Arbeitstagen führte zu deutlich abweichenden Jahresergebnissen: 1,6% für 2004 und 0,9% für 2005.

Im Jahr 2006 wird der Konsum der privaten Haushalte an Fahrt aufnehmen – allerdings nur vorübergehend. Die Impulse von der Weltwirtschaft werden die exportorientierte deutsche Wirtschaft weiter anregen, und die Investitionstätigkeit wird sich auch deshalb nochmals verstärken. Der Aufschwung steht damit in diesem Jahr auf einem breiten Fundament. Mit der Erhöhung der Mehrwertsteuer zu Beginn des Jahres 2007 wird dann allerdings eine Delle im Konsum ausgelöst, und der Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts wird wieder deutlich niedriger ausfallen.

Bleiben Schocks von der Weltwirtschaft aus, dürfte sich der Produktionsanstieg, wie vom IWH bereits Ende 2005 erwartet,¹ im Jahr 2006 deutlich auf 1,7% erhöhen. Das entspricht einer konjunkturellen Beschleunigung von 1,1% auf 1,9%; im Jahr 2007 liegt sie dann bei 1,4%. Mit der prognostizierten Expansion der Produktion wird die Beschäftigungsschwelle überschritten und die Zahl der Erwerbstätigen steigt. Die Arbeitslosigkeit sinkt um knapp ¼ Million Personen.

Die öffentlichen Haushalte werden in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt erstmalig seit 2001 wieder die im Stabilitäts- und Wachstumspakt festgelegte Obergrenze unterschreiten; im Jahr 2006 wird die Defizitquote bei 2,7% und im Jahr 2007 bei 1,8% liegen.

Exporte auf stabilem Wachstumskurs

Auch im vergangenen Jahr waren die deutschen Exporte, nicht zuletzt durch die weltweit rege Investitionstätigkeit und die weitere Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit, wiederum von

vergleichsweise hoher Dynamik geprägt. Im letzten Quartal 2005 sank dann der Außenbeitrag und dämpfte den Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts.

Zwar wurden die Warenexporte vor allem in die EU-Partnerländer, aber auch in die NAFTA-Länder erheblich gesteigert. Bei den Exporten in die übrigen Länder und nach Ostasien, insbesondere China, konnten die hohen Zuwächse im dritten Quartal 2005 jedoch nicht erreicht werden. Ebenso haben die Exporte nach Rußland im letzten Quartal an Dynamik verloren.

Die Zunahme des Welthandels und der im Prognosezeitraum anhaltende Aufwärtstrend in der Weltwirtschaft werden die deutschen Exporte auch in diesem und im nächsten Jahr beflügeln. Positive Impulse gehen vor allem von Ostasien und den neuen EU-Mitgliedstaaten aus. Doch auch die sich abzeichnende konjunkturelle Erholung in Westeuropa wird die Nachfrage nach Waren aus Deutschland steigern. Dagegen wird sich die konjunkturelle Dynamik bei den wichtigen Handelspartnern USA und Rußland während des Prognosezeitraums leicht abschwächen.

Diesem insgesamt positiven Einfluß der Weltkonjunktur auf die deutschen Exporte wirkt die für den Prognosezeitraum unterstellte leichte Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit entgegen. Maßgeblich dafür sind die erwartete Dollar-Abwertung und der Anstieg des inländischen Preisniveaus infolge der Erhöhung einiger Verbrauchsteuern. Insgesamt wird sich 2007 der Zuwachs der deutschen Warenexporte leicht abschwächen. Die Exporte von Dienstleistungen expandieren langsamer, obgleich sie zur Mitte des Jahres 2006 kurzzeitig Auftrieb durch die Fußballweltmeisterschaft erhalten.

Mit der Kräftigung der Inlandskonjunktur, den Vorzieheffekten beim Konsum der privaten Haushalte sowie der leichten realen Aufwertung des Euro werden die Warenimporte im Jahr 2006 vorübergehend deutlich steigen, bevor sich im Folgejahr der Importzuwachs mit dem Wegfall der Sondereffekte wieder abschwächen wird. Bei den Dienstleistungen werden auf der Importseite die mit dem Warenhandel verbundenen Transportdienstleistungen ein ähnliches Muster wie der Warenimport aufweisen. Zudem dürfte sich durch die im Jahr 2007 steigende Mehrwertsteuer in Deutschland der Grenzverkehr im Rahmen des cross-border-shop-

¹ Vgl. ARBEITSKREIS KONJUNKTUR: Deutsche Wirtschaft 2006/2007: Aufschwung mit Januskopf, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/2006, S. 6-26.

ping erhöhen. Doch auch auf der Importseite entwickelt sich der Dienstleistungshandel insgesamt etwas weniger dynamisch als der Warenhandel.

Bei den Außenhandelspreisen wird sich die Entwicklung aus der jüngeren Vergangenheit fortsetzen. Während die Exportpreise im Prognosezeitraum aufgrund der internationalen Wettbewerbssituation und der Aufwertung des Euro nur geringfügig steigen werden, unterliegen die Importpreise einem relativ starken Auftrieb. Die Terms of Trade werden sich folglich weiter verschlechtern.

Investitionskonjunktur zieht an

Die Aufwärtsbewegung bei den Ausrüstungsinvestitionen ist zum Jahresende 2005 unterbrochen worden. Die Ankündigung der Bundesregierung, die Abschreibungsbedingungen für bewegliche Investitionsgüter in den Jahren 2006 und 2007 zu verbessern, dürfte viele Unternehmen veranlaßt haben, ihre für Ende 2005 geplanten Investitionen in das Folgejahr zu verschieben. Dies und die erwartete Konjunkturbelebung insgesamt werden die Ausrüstungen ihren Aufwärtstrend im laufenden Jahr wieder aufnehmen lassen. Positiv auf die Investitionstätigkeit der Unternehmen wirkt sich die weiterhin gute Weltkonjunktur mit den damit verbundenen Exportmöglichkeiten aus, zumal die Wettbewerbsfähigkeit der exportierenden Unternehmen als hoch und deren Gewinne als stabil eingeschätzt werden können. Mit der anziehenden Kapazitätsauslastung der binnenorientierten Unternehmen ist künftig auch dort wieder mit Investitionszuwächsen zu rechnen. Zudem verschlechtern sich die günstigen Finanzierungsbedingungen der Unternehmen am Kapitalmarkt trotz steigender Leitzinsen nur leicht. Dies dürfte im laufenden Jahr zu einem Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen um 5,5% führen. Im Jahr 2007 wird der Zuwachs bei deutlich schwächeren Antriebskräften aus dem Inland und einer sich leicht verlangsamenden Weltkonjunktur dann wieder geringer ausfallen.

Die Bauinvestitionen waren im Schlußquartal des vergangenen Jahres – wie lange nicht – kräftig. Winterbedingt kam es in den ersten Monaten 2006 zwar zu einem Einbruch der Bautätigkeit, danach dürften die Auftriebskräfte aber wieder Oberhand gewinnen. Damit wird der inzwischen sechs Jahre dauernde Abwärtstrend unterbrochen, allerdings nur

zeitweilig. Die steuerliche Begünstigung von Maßnahmen zur energetischen Gebäudesanierung, Vorzieheffekte im Zusammenhang mit der Abschaffung der Eigenheimzulage, aber auch der Mehrwertsteuererhöhung werden dem Wohnungsbau im laufenden Jahr zugute kommen. Auch die wieder etwas günstigeren konjunkturellen Aussichten für den gewerblichen Bau und die verbesserte Einnahmesituation der Kommunen tragen zu dem leichten Plus im Jahr 2006 bei. Diese Entwicklung wird sich aber so nicht fortsetzen. Die in das Jahr 2006 vorgezogenen Baumaßnahmen der privaten Haushalte fehlen im nächsten Jahr, der konjunkturelle Impuls für den Wirtschaftsbau erhält keine Nahrung mehr und der Schwung im öffentlichen Bau läßt nach.

Kurzes Aufleben des Konsums

Im vergangenen Jahr erhöhten die privaten Haushalte ihre Ausgaben für Konsumgüter zwar. Da die Preise jedoch in gleichem Ausmaß zulegten, stagnierte der private Konsum real. Maßgeblich für die vorherrschende Kaufzurückhaltung der privaten Haushalte waren die weiterhin ungünstige Arbeitsmarktlage und die trotz geringerer Steuerbelastung rückläufigen Masseneinkommen. Außerdem entzogen vor allem die höheren Energie- und Kraftstoffpreise den privaten Haushalten Kaufkraft. Zugleich dämpften die verstärkte Bereitschaft zur privaten Altersvorsorge, wegen der unsicheren Beschäftigungslage aber auch das Sparen als Vorsichtsmotiv den privaten Konsum. Es kam zu einem weiteren Anstieg der Sparquote.

Im Jahr 2006 belebt sich der private Konsum hauptsächlich wegen vorgezogener Käufe im Vorfeld der geplanten Mehrwertsteueranhebung. Die Entwicklung von Beschäftigung und Nettoverdiensten werden zwar die Erwerbseinkommen leicht steigen lassen. Ein deutlicher Konsumimpuls bleibt aber von der Einkommenseite aus. Die monetären Sozialleistungen dürften im Jahr 2006 geringer als davor ausfallen. Sie sind geprägt durch eine abermalige Nullrunde bei den Renten, durch eine sinkende Zahl an Empfängern von Arbeitslosengeld I und durch die geplanten Änderungen beim Bezug von Arbeitslosengeld II. Darüber hinaus belastet der beschlossene Abbau von Steuervergünstigungen die privaten Haushalte, wenn auch im Jahr 2006 erst mit geringem Effekt.

Die real verfügbaren Einkommen stagnieren im Jahr 2006 nahezu. Trotzdem wird der Konsum mit 0,4% leicht steigen. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte werden die privaten Haushalte ohnehin geplante Käufe, insbesondere solche von langlebigen Gütern mit hohen Anschaffungskosten, vorziehen. Maßgeblich dafür ist der erwartete Preisanstieg infolge der Anhebung des Regelsatzes in der Mehrwertsteuer zum 1. Januar 2007 um drei Prozentpunkte. Die zusätzlichen Käufe gehen zu Lasten der Ersparnis, so daß die Sparquote nach Jahren des Anstiegs sinken wird.

Im Jahr 2007 fehlen dann die vorgezogenen Käufe und es kommt zu einer Konsumdelle. In der zweiten Jahreshälfte dürften die Konsumausgaben wieder etwas zulegen. Wegen der Anhebung einiger Verbrauchsteuern werden die privaten Konsumausgaben real aber nur mit 0,2% zunehmen.

Die Einkommenssituation der privaten Haushalte wird sich leicht verbessern. Positiv wirken sich vor allem der Anstieg der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung sowie die per saldo sinkenden Beitragssätze zu den Sozialversicherungen aus. Dagegen belasten der weitere Abbau von Steuervergünstigen, wie die Verringerung des Sparfreibetrags, die Reduzierung der Entfernungspauschale sowie die Besteuerung privater Veräußerungsgewinne und die Einführung einer „Reichensteuer“ die verfügbaren Einkommen. Die Sparquote wird sich zwar wieder leicht erhöhen, bleibt aber unter dem Niveau vorheriger Jahre.

Preisaufrtrieb verstärkt sich

Im vergangenen Jahr stiegen die Verbraucherpreise jahresdurchschnittlich um 2%. Der gegenüber den Vorjahren deutlich höhere Preisanstieg resultierte vor allem aus der Verteuerung von Energie und aus den Anhebungen bei der Tabaksteuer.

Im Jahr 2006 wird sich der Preisanstieg nur leicht abschwächen. Zwar wird die Steigerung der Energiepreise abebben, die Überwälzung der ölpreisbedingten Mehrkosten bei Konsumgütern und Dienstleistungen auf die Verbraucher dürfte aber einer deutlicheren Abschwächung der Teuerung im Wege stehen. Die Inflationsrate bleibt mit 1,8% über dem Durchschnitt der letzten Jahre. Von Seiten der Löhne geht nach wie vor kein Preisdruck aus; die Lohnstückkosten sind wiederum rückläufig.

Im Gefolge der Anhebung von indirekten Steuern werden die Verbraucherpreise 2007 um 2,5% im Jahresdurchschnitt merklich ansteigen. Dagegen geht vom Ölpreis – wie hier angenommen – kaum noch Preisdruck aus und es wird keine Zweitrundeneffekte geben.

Noch keine spürbare Entlastung auf dem Arbeitsmarkt

Im Jahr 2005 blieb der Produktionsanstieg unter der Beschäftigungsschwelle, und die Erwerbstätigkeit nahm um 85 000 Personen bzw. 0,2% ab. Viel stärker ging hingegen trotz gesunkener Lohnkostenbelastung der Produktion² die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten mit ca. 340 000 Personen bzw. 1,3% zurück. Teilweise resultiert dies auch aus der Rückführung traditioneller arbeitsmarktpolitischer Instrumente wie Arbeitsbeschaffungs- und Strukturanpassungsmaßnahmen, durch die ein sozialversicherungspflichtiges Beschäftigungsverhältnis begründet wird. Sogar die Zahl der Minijobs, deren Ausweitung in den Jahren zuvor die Beschäftigung stabilisiert hatte, lag etwas unter ihrem Vorjahresniveau. Daß der Beschäftigungsabbau nicht kräftiger ausgefallen ist, resultiert allein aus staatlich subventionierten Ich-AGs sowie aus der Bereitstellung von Arbeitsgelegenheiten (1-Euro-Jobs), die statistisch zu den Erwerbstätigen gezählt werden. Insgesamt hat dies dazu beigetragen, daß sich die Tendenz zur Verdrängung von Normalarbeitsverhältnissen durch „atypische“ Beschäftigung fortgesetzt hat.

Im Jahr 2006 wird sich die Lage auf dem Arbeitsmarkt trotz der Beschleunigung des konjunkturellen Aufschwungs und erneut sinkender Lohnstückkosten nur leicht bessern. Die Zahl der Erwerbstätigen wird im Jahresdurchschnitt um ca. 100 000 Personen gegenüber dem Vorjahr zunehmen. Allerdings geht der Beschäftigungsaufbau erstmals seit dem Jahr 2001 einher mit einem leichten Anstieg der Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten. Daneben werden aber auch arbeits-

² Auch der seit kurzem vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte *Index der Arbeitskosten im Produzierenden Gewerbe und ausgewählten Dienstleistungsbereichen* weist auf eine Senkung der Lohnkostenbelastung der Unternehmen hin. So nahm er im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahr nur um 0,9% zu, während die gesamtwirtschaftliche Arbeitsproduktivität je Erwerbstätigenstunde um 1,5% stieg.

marktpolitische Maßnahmen in Form von staatlich geförderter Selbständigkeit sowie von Arbeitsgelegenheiten ausgeweitet. Die vorgezogenen Käufe langlebiger Konsumgüter werden den Beschäftigungsstand hingegen kaum erhöhen, da die Unternehmen den damit verbundenen Produktionszuwachs durch Instrumente der Arbeitszeitflexibilisierung bewältigen können. Auch im Jahr 2007 ist vor allem wegen der Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Produktionsanstiegs keine spürbare Besserung auf dem Arbeitsmarkt zu erwarten.

Die Arbeitsproduktivität wird sich – wie in Aufschwungsphasen üblich – erhöhen. Scheinbar erweitert sich damit auch der Verteilungsspielraum. Dieser Schein trügt, da die Zahl der Arbeitslosen mit 4,6 Millionen sehr hoch bleiben wird. Die Prognose geht von einer Beibehaltung des Kurses moderater Lohnanhebungen aus.

Lage der öffentlichen Haushalte scheinbar entspannt

In Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen wird das Defizit im Staatshaushalt in Relation zum nominalen Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr auf 2,7% zurückgehen (nach 3,3% im Vorjahr). Im kommenden Jahr wird es nach der vorliegenden Prognose sogar auf 1,8% sinken.

Nachdem die Defizitquote in den vergangenen vier Jahren durchgängig die im europäischen Stabilitäts- und Wachstumspakt definierte Obergrenze überschritt und die öffentlichen Finanzen von einer Krise in die nächste schlitterten, scheinen die größten Schwierigkeiten überwunden. Der Patient scheint gesundet – aber hat er sich nachhaltig erholt?

Die Besserung ist vor allem im laufenden Jahr zu einem großen Teil der konjunkturellen Entwicklung geschuldet. Dabei sind es hauptsächlich die Steuereinnahmen, und hier insbesondere die aus den Gewinnen, die weiterhin deutlich zulegen. Hinzu kommt, daß der Abbau der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse nach der vorliegenden Prognose zu einem Ende kommt – und so auch die Erosion der staatlichen Einnahmen gestoppt wird. Außerdem legen die indirekten Steuern mit der anziehenden Konsumnachfrage deutlich zu.

Zur Konsolidierung trägt aber auch das Ausgabeverhalten des Staates bei. Mit einem Anstieg von 0,2% bzw. 0,4% in den Jahren des Prognosezeitraums ist die Entwicklung der Ausgaben ver-

halten und die Staatsquote sinkt. Die Investitionsquote wird hingegen im Prognosezeitraum konstant bleiben. Auch wenn hier ein Anstieg wünschenswert gewesen wäre, zeichnen sich damit erste Ansätze einer qualitativen Verbesserung der Ausgabestruktur ab.

Vor allem im Jahr 2007 wird die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte dann über diskretionäre Maßnahmen vorangetrieben. Der Löwenanteil des Maßnahmenpakets besteht dabei in der Erhöhung von Steuersätzen – insbesondere bei der Mehrwertsteuer. Letzteres wird den Konjunkturverlauf im gesamten Prognosezeitraum deutlich beeinflussen – und die wirtschaftliche Entwicklung wird im Jahr 2007 wieder schwächeln. Auf das Mittel eines Abbaus von Steuervergünstigungen und Subventionen zur Konsolidierung der öffentlichen Finanzen wird hingegen – gemessen an deren Potential – nur in unzureichendem Umfang zurückgegriffen.

Kritisch ist weiterhin zu werten, daß der Bund in seiner Haushaltsnot auch den Sozialversicherungen in die Tasche greift. Hier ist nicht nur, wie schon früher vom IWH bemängelt,³ die Refinanzierung auf Kosten der Gesetzlichen Renten- und Krankenversicherung zu nennen. Nach dem jetzt vorgelegten Entwurf zum Haushalt 2006 plant der Bund auch eine institutionelle Änderung. So will er in Zukunft nicht mehr für das Defizit der Bundesagentur für Arbeit (BA) einstehen, allenfalls Kredite will er gewähren. Dabei ist es die BA, die den konjunkturellen Schwankungen am stärksten ausgesetzt ist – denn ein Rückgang der Beschäftigung trifft sie sowohl auf der Einnahme- als auch auf der Ausgabe-seite. Die Annahme, daß sich Defizite und Überschüsse über die Zeit ausgleichen, ist gewagt – um so mehr, als diskretionäre Eingriffe in die Arbeitslosenversicherung üblich sind. Die BA wird so für Entscheidungen haften, die an anderer Stelle getroffen wurden. Ingesamt scheinen die Eingriffe bei den einzelnen Sozialversicherungen kaum geeignet, die Lohnnebenkosten langfristig unter 40% zu senken – wie es das erklärte Ziel der Regierung ist.

Die bisher beschlossenen Maßnahmen scheinen auch nur bedingt tauglich, die Rahmenbedingun-

³ Vgl. bspw. VAN DEUVERDEN, K.: Der Koalitionsvertrag aus finanzpolitischer Sicht, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 12/2005, S. 370-379.

gen am Standort Deutschland zu verbessern. Die Probleme, vor denen die Wirtschaftspolitik steht, sind vor allem struktureller Natur. Eine kurzfristige konjunkturelle Erholung ist keine Lösung. Zwar werden die wichtigsten Handlungsfelder in den politischen Vereinbarungen benannt, konkrete Maßnahmen allerdings nicht. Noch ist der Patient nicht gesundet und die Rezepte sind noch nicht

ausgestellt. Es bleibt abzuwarten, wann welche Kuren verschrieben werden.

*Arbeitskreis Konjunktur
Udo Ludwig (Udo.Ludwig@iwh-halle.de)*

*Hans-Ulrich Brautzsch,
Kristina van Deuverden, Ruth Grunert,
Axel Lindner, Brigitte Loose, Götz Zeddies*

Wachstumsorientierte Neuausrichtung des Solidarpaktes II – Ein Vorschlag für einen reformierten Verwendungsnachweis –*

Die ostdeutschen Bundesländer (einschließlich Berlin) weisen aufgrund niedriger Wirtschaftskraft und hoher Arbeitslosigkeit nur geringe eigene Steuereinnahmen auf. Sie sind daher in erheblichem Maße auf die Solidarität des Bundes und der westdeutschen Länder angewiesen, damit sie die ihnen obliegenden Aufgaben erfüllen können. Hierzu dient unter anderem der Solidarpakt II, durch den den ostdeutschen Ländern Sonderbedarfsbundesergänzungszuweisungen (SoBEZ) gewährt werden. Begründet werden diese – in § 11 Abs. 3 FAG – mit dem Fortbestand „teilungsbedingter Sonderlasten aus dem starken infrastrukturellen Nachholbedarf“ sowie mit der „unterproportionalen kommunalen Finanzkraft“ der ostdeutschen Länder.

Erklärtes politisches Ziel des Solidarpaktes II ist es, „(...) gleichwertige wirtschaftliche und soziale Lebensverhältnisse in Ost und West zu schaffen und die innere Einheit zu vollenden“.⁴ Der Verweis auf den infrastrukturellen Nachholbedarf in den Beschlüssen von Bundestag und Bundesrat zum Solidarpakt II sowie in § 11 Abs. 3 FAG sind dabei primär durch die Vorgeschichte des Solidarpaktes II begründet, da die ostdeutschen Länder zur Begründung ihrer Forderungen auf die fortbestehende Infrastrukturlücke verwiesen. In gewisser Weise spiegelt dies den Forschungsstand der späten 1990er Jahre wider, der die bereits damals bestehende Wachstumsschwäche der neuen Länder als ein temporäres Problem ansah und als die we-

sentlichen Ursachen hierfür die infrastrukturellen Versäumnisse der DDR identifizierte. Nach dieser Logik stellte der Abbau der Infrastrukturlücke die entscheidende, wenn nicht gar die alleinige Voraussetzung für die Fortsetzung des Aufbau Ost dar. Inzwischen hat sich in der Wissenschaft allerdings eine andere Sichtweise durchgesetzt, die die Wachstumsschwäche der neuen Länder auf eine ganze Reihe von strukturellen Defiziten (u. a. demographisch bedingte Verschlechterung des Humankapitalbestands, Besonderheiten der Branchen- und Größenstruktur, funktionale Struktur der ostdeutschen Wirtschaft) zurückführt. Da sich diese Probleme auf absehbare Zeit kaum lösen lassen, wird – bei zunehmender Differenzierung zwischen den Regionen – auch künftig mit einem kaum über westdeutsche Vergleichswerte hinausgehenden Wirtschaftswachstum gerechnet. Dementsprechend konzentrieren sich auch wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen für die neuen Länder heute nicht mehr nur auf den weiteren Ausbau der Infrastruktur, sondern nehmen eine Reihe weiterer Wachstumsdeterminanten mit in das Blickfeld.⁵ Dies spiegelt

* Die Langfassung der Studie ist auf dem Server des IWH, <http://www.iwh-halle.de> erhältlich.

⁴ Vgl. BT-Drucksache 14/6577, Abschnitt II Nr. 1.

⁵ Vgl. SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG, JG 2004/2005. – GESPRÄCHSKREIS OST: Für eine Kurskorrektur des Aufbau Ost, Thesenpapier, mimeo, Juni 2004. – DIW Berlin; IAB; IfW; IWH; ZEW: Fortschrittsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland und DIW Berlin; IAB; IfW; IWH; ZEW: Zweiter Fortschrittsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen, Berlin. IWH-Sonderhefte 3/2002 und 7/2003, Halle.

sich im übrigen auch in aktuellen und geplanten Vorhaben der Bundesregierung zur Förderung des Aufbau Ost wider, bei denen der weitere Infrastrukturausbau nur noch eine untergeordnete Rolle einnimmt.⁶

Basierend auf diesen Überlegungen hat das IWH ein Verfahren zur Ermittlung der „aufbaurechten“ Verwendung der SoBEZ vorgeschlagen, das die wachstumsfördernde Verwendung der Mittel (statt der bloßen „investiven“ Verwendung) in den Vordergrund des Verwendungsnachweises rückt. Dies erscheint auch deswegen sinnvoll, weil die Ermittlung der „investiven“ Verwendung nach dem bislang von Bund und Ländern verwendeten Schema eine Reihe von Schwächen aufweist.⁷

Ausrichtung des Nachweises für die SoBEZ auf „wachstumswirksame Ausgaben“

Für einen reformierten Verwendungsnachweis für die SoBEZ bietet sich das Konzept der „wachstums- und nachhaltigkeitswirksamen öffentlichen Ausgaben“ (WNA-Konzept) an, wobei dieses für die hier untersuchte Fragestellung in mehreren Punkten modifiziert wird.⁸ Danach werden alle Ausgaben als wachstumsrelevant angesehen, die der quantitativen und qualitativen Verbesserung der Wachstumsdeterminanten einer Region dienen, unabhängig davon, ob diese nach der Haushaltssystematik der Kapitalrechnung oder der laufenden Rechnung zugewiesen werden. Diese Ausgaben – die im folgenden noch näher konkretisiert werden – sind sodann um die anteilige Nettokreditaufnahme zu bereinigen, da nach den verfassungsrechtlichen Vorgaben Kredite nur für die Finanzierung von Investitionen herangezogen werden dürfen, somit dieser Teil der wachstumsrelevanten Ausgaben rein rechnerisch bereits „finanziert“ worden ist. Die anteilige Nettokreditaufnahme kann dabei zum Beispiel anhand des Verhältnisses von wachstumsrelevanten zu nicht-wachstumsrelevanten Investitionen fest-

gelegt werden. Schließlich werden in einem dritten Schritt die aus eigenen Mitteln zu finanzierenden Ausgaben subtrahiert, wobei zum Beispiel die finanzschwachen Westländer als Benchmark herangezogen werden können. Der Hintergedanke dabei ist, daß nach dem Wortlaut des Gesetzes nur „Sonderlasten“ der ostdeutschen Länder durch SoBEZ finanziert werden dürfen. Insoweit sind Ausgaben, die normalerweise aus eigenen Mitteln der Länder und Kommunen zu finanzieren sind, nicht SoBEZ-anrechnungsfähig. Diese Restriktion muß auch deswegen eingeführt werden, weil die SoBEZ wegen der vereinbarten Degressivität der Zahlungen nicht für die Finanzierung dauerhaft in gleicher Höhe anfallender Ausgaben verwendet werden dürfen, um künftige Haushaltsprobleme zu vermeiden.⁹ Der Konsolidierungsdruck bleibt insoweit bestehen.

Zur Bestimmung der Wachstumsrelevanz öffentlicher Ausgaben wird auf wachstumstheoretische Überlegungen zurückgegriffen. Danach sind die Produktionsmöglichkeiten einer Region durch die Ausstattung mit Produktionsfaktoren einerseits und deren Qualität andererseits bestimmt. Zu den relevanten Produktionsfaktoren gehören dabei neben Arbeit und Sachkapital auch der Bestand an Humankapital, an „Wissenskapital“ und Infrastrukturkapital. Dies führt zu einer Abgrenzung von wachstumsrelevanten Ausgaben, die neben den Investitionen in den Sachkapitalstock der Unternehmen und infrastrukturelle Einrichtungen auch Ausgaben für die (über eine Grundausbildung hinausgehende) Humankapitalbildung und die Förderung des technischen Fortschritts einbezieht. Investive Ausgaben in der Abgrenzung der Finanzstatistik bleiben dann unberücksichtigt, wenn sie primär konsumtiven Zwecken dienen (also z. B. Freizeitinfrastrukturen). Allerdings ist einzuräumen, daß auch bei den hier als wachstumswirksam deklarierten Ausgabepositionen Ermessensspielräume bestehen.

Legt man den Funktionenplan für die Haushaltsrechnung von Bund und Ländern zugrunde, so können zu den wachstumswirksamen Ausgaben die folgenden Positionen gerechnet werden (Ziffern geben die Nummern des Funktionenplans an):

⁶ Vgl. Jahresbericht der Bundesregierung zum Aufbau Ost, verschiedene Ausgaben. – Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und SPD vom 11.11.2005, S. 75 ff.

⁷ Vgl. hierzu ausführlicher die Langfassung der Studie, <http://www.iwh-halle.de>

⁸ Vgl. THÖNE, M.: Wachstums- und nachhaltigkeitswirksame öffentliche Ausgaben („WNA“), Fifo-Berichte Nr. 2, Köln 2005.

⁹ Im derzeit gültigen Verwendungsnachweis für die SoBEZ wird diese Restriktion nicht beachtet.

- 127 Berufliche Schulen
- 13 (ohne 132 und 138) Hochschulen (ohne Versorgungseleistungen, ohne Hochschulkliniken)
- 142 Fördermaßnahmen für Studierende
- 143 Fördermaßnahmen für den wissenschaftlichen Nachwuchs
- 151 Weiterbildung
- 156 Berufsakademien
- 162 Wissenschaftliche Bibliotheken
- 164 Gemeinsame Forschungsförderung von Bund und Ländern
- 165 Andere Einrichtungen für Wissenschaft und Forschung
- 169 Forschung und experimentelle Entwicklung
- 17 Wissenschaft und Forschung außerhalb der Hochschulen
- 33 Umwelt- und Naturschutz (nur investive Ausgaben)
- 41 Wohnungswesen (nur investive Ausgaben)
- 43 Kommunale Gemeinschaftsdienste (nur investive Ausgaben)
- 44 Städtebau (nur investive Ausgaben)
- 521 Verbesserung der Agrarstruktur
- 6 Energie- und Wasserwirtschaft, Gewerbe, Dienstleistungen
- 7 Verkehrs- und Nachrichtenwesen.

Bei einer Reihe weiterer Ausgaben ist die Einbeziehung in den SoBEZ-Nachweis zwar denkbar, gleichwohl nicht vollends überzeugend. Hierzu gehören insbesondere die Ausgaben für die Allgemeinbildenden Schulen und die Arbeitsmarktpolitik. Diese Bereiche sollten wegen geringer Wachstumswirksamkeit ausgeschlossen bleiben.

Ein Vergleich des hier vorgeschlagenen mit dem „traditionellen“ Berechnungsschema zeigt, daß die beiden Herangehensweisen von der Konzeption her völlig unterschiedlich sind und daher im Regelfall auch zu völlig verschiedenen Ergebnissen kommen werden (vgl. Abbildung). Im bisher angewandten Rechenschema werden lediglich die nicht kreditfinanzierten, eigenfinanzierten Investitionen berücksichtigt (gepunktete Fläche in der Abbildung, oberer Teil). In dem hier vorgeschlagenen Rechenschema wird hingegen zunächst sowohl bei den investiven als auch bei den laufenden Ausgaben der wachstumswirksame Teil ermittelt (fett um-

randete Flächen in der Abbildung, unterer Teil). Hiervon wird zum einen die anteilige Nettokreditaufnahme abgesetzt, zum anderen auch die normalerweise aus eigenen Mitteln zu finanzierenden Ausgaben für laufende und für investive Zwecke. Die SoBEZ-finanzierten Ausgaben (gepunktete Fläche) belaufen sich dann auf einen Betrag, der höher oder niedriger sein kann als die Berechnung der zulässigen SoBEZ-Verwendung nach dem herkömmlichen Rechenschema.

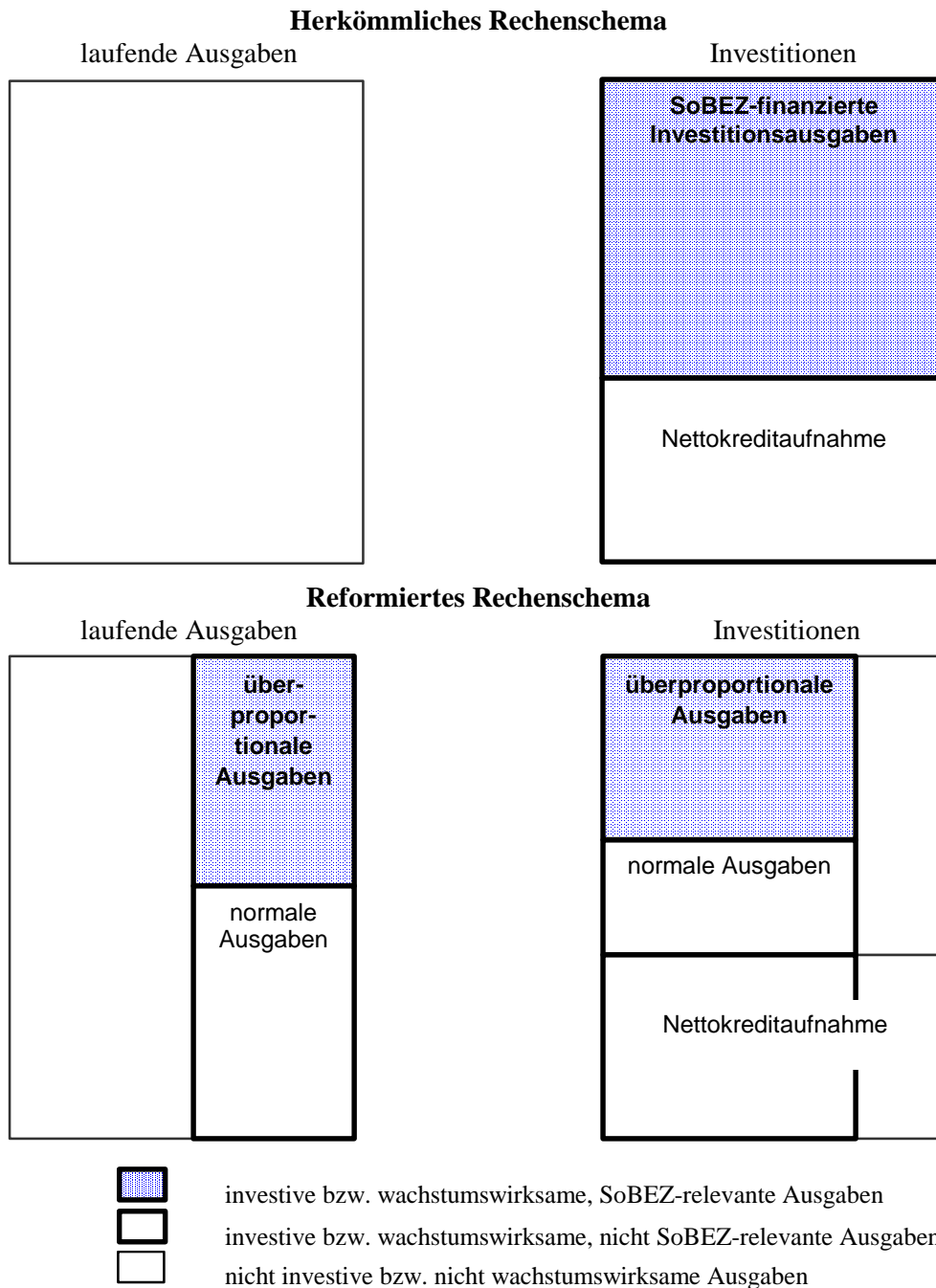
Die Ableitung des modifizierten Verwendungsschemas erfolgt allein auf Basis grundsätzlicher ökonomischer Überlegungen. Für die praktische Umsetzung wird es vor allem darauf ankommen, die Vergleichbarkeit in der Rechnungslegungsstatistik zwischen den einzelnen Ländern (einschließlich der als „Benchmark“ herangezogenen westdeutschen Länder) herzustellen und zeitnahe Informationen für die Ausgabenstruktur nach Aufgabebereichen für die Gemeindeebene zu beschaffen.

Verwendung der SoBEZ zum Ausgleich unterproportionaler kommunaler Finanzkraft

Der zweite Verwendungszweck, für den die SoBEZ entsprechend §11 Abs. 3 FAG eingesetzt werden dürfen, ist der Ausgleich unterproportionaler kommunaler Finanzkraft (UFK). Hierbei sind die Regelungen zum Länderfinanzausgleich (LFA) anzuwenden, so daß die Ermessensspielräume hinsichtlich der Quantifizierung des UFK-bestimmten Anteils der SoBEZ verhältnismäßig gering sind.

Soweit die unterproportionale kommunale Finanzkraft durch Leistungen im Länderfinanzausgleich ausgeglichen wird, ist sie ohne Relevanz für den SoBEZ-Verwendungsnachweis. Deswegen ist zunächst zu ermitteln, in welchem Umfang die Zuweisungen im Länderfinanzausgleich auf die UFK zurückzuführen sind. Hierzu kann in einer hypothetischen Rechnung die Finanzkraftmeßzahl (nur Landesebene) des betreffenden Landes auf den Durchschnitt aller Bundesländer (also: auf die Ausgleichsmeßzahl (Landesebene)) angehoben werden. Die sich in dieser Rechnung ergebenden Ansprüche auf Ausgleichsleistungen im LFA sind dann ausschließlich durch die unterproportionale kommunale Finanzkraft bedingt. Soweit die UFK hierdurch noch nicht vollständig ausgeglichen wird (dies ist in den ostdeutschen Ländern flächendeckend der Fall), können aus SoBEZ ergän-

Abbildung:
Zweckentsprechende SoBEZ-Verwendung nach herkömmlichem und nach reformiertem Rechenschema^a



^a Darstellung jeweils eigenfinanzierte Ausgaben, d. h. ohne zweckgebundene Zuweisungen.

Quelle: Darstellung des IWH.

zende Zuweisungen an die Kommunen gezahlt werden, wobei als Maßstab für einen „angemessenen“ Ausgleich wieder finanzschwache westdeutsche Flächenländer herangezogen werden können.

Überschlägige Berechnungen zeigen, daß dieser Anteil derzeit in einer Größenordnung von rund 17% der SoBEZ liegt, also ähnlich viel, wie auch

von der Bundesregierung (freilich basierend auf einer anderen Rechnung) als SoBEZ-konform angesehen wird.

Darüber hinaus stellt sich allerdings die Frage, ob die ostdeutschen Kommunen zusätzliche „abstrakte Mehrbedarfe“ aufweisen, die weitere Zuweisungen ihrer Länder aus SoBEZ gerechtfertigt

erscheinen lassen. Es sollte geprüft werden, ob die finanzpolitischen Belastungen aus der zunehmend niedrigeren Bevölkerungsdichte in den neuen Län-

dern derartige Zuschläge zum Verwendungsnachweis erforderlich machen.

Joachim.Ragnitz@iwh-halle.de

Wissenskomplementarität und Produktivitätswachstum in ausländischen Tochterunternehmen in Mittel- und Osteuropa

Mitte der neunziger Jahre baute der Konzern IBM in Székesfehérvár, in der Nähe des ehemaligen ungarischen Elektronikherstellers Videoton, eine Fabrik zur Montage von Festplatten. Im Herbst 2002 schließt IBM die Fabrik und verlagert die Festplattenproduktion nach Asien. Im März 2005 verlegt die IBM Business Services GmbH, welche Großrechner und Software durch hochqualifizierte Mitarbeiter für Kunden wartet, ihre Dienstleistungen von Schweinfurt nach Székesfehérvár. Bei der Erstansiedlung von IBM in Ungarn, wurde ein Standort gewählt, der bereits in der planwirtschaftlichen Phase in der Produktion elektronischer Erzeugnisse Kenntnisse und Fähigkeiten entwickelt hatte. Bei der Zweitansiedlung spielte ein modernisierter Humankapitalstock am Standort eine entscheidende Rolle. Dieses Beispiel soll verdeutlichen, daß für multinationale Konzerne nicht nur komparative Lohnkostenvorteile, sondern auch die Ressource Wissen von Bedeutung für die Ansiedlung bestimmter Unternehmensfunktionen ist.

Der vorliegende Beitrag untersucht zum einen wie die Ressource Wissen zwischen Mutter- und Tochterunternehmen verteilt ist, und wie komplementäres Wissen auf das Produktivitätswachstum in ausländischen Tochterunternehmen Mittel- und Osteuropas wirkt. Diese Region ist durch die lange planwirtschaftliche Phase in technologischen Rückstand geraten. In der Transformation ergaben sich besonders große Lücken in Hinsicht auf Forschung und Entwicklung im Privatsektor. Gerade hier hat man sich von ausländischen Investitionen Wissenstransfer und somit Impulse für das Produktivitätswachstum erhofft.

Wissenstransfer in multinationalen Konzernen

Die volkswirtschaftliche Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für das jeweilige Empfängerland wird unter anderem durch eine Beschleunigung des technologischen Wandels innerhalb des

Tochterunternehmens begründet. Basierend auf der endogenen Wachstumstheorie wird angenommen, daß durch den Investor transferiertes technologisches Wissen das Produktivitätswachstum in Tochterunternehmen steigert. Denn im Gegensatz zu internationalem Handel oder Lizenzvereinbarungen transportieren ausländische Direktinvestitionen Wissen, welches nicht nur in Gütern und Dienstleistungen, sondern auch in Produktionsverfahren, organisatorischen Prinzipien und Managementfähigkeiten enthalten ist. Es gilt als weithin akzeptiert, daß der primäre Grund, warum multinationale Unternehmen überhaupt existieren, auf die Fähigkeit zurückgeführt werden kann, daß Wissen produktiver innerhalb der Organisation als durch externe Markttransaktionen transferiert werden kann.¹⁰ Multinationale Unternehmen übertragen spezifisches Wissen an ihre Tochterunternehmen, um diese zu befähigen, eine bestimmte Aufgabe innerhalb des Konzerns zu erfüllen. Das strategische Ziel ist nicht, daß alle Beteiligten alles wissen, sondern daß räumlich verteiltes, aber komplementäres Wissen so kombiniert wird, daß sich die Produktivität des Wissens für den Konzern erhöht.¹¹

Investitionsmotiv und Wissenskomplementarität

Das strategische Motiv der Investition spielt daher eine große Rolle für die Art des Wissenstransfers und des lokal nachgefragten Wissens. Bei einem Großteil der Investitionen nach Mittel- und Osteuropa stand Marktpräsenz im Vordergrund. Bei die-

¹⁰ Vgl. HYMER, S. H.: The international operations of national firms: A study of direct foreign investement. MIT, 1960. – BUCKLEY, P. J.; CASSON, M.: The future of the MNE. Holmes & Mierer, New York 1976, pp. 66-84. – PORTER, M. E.: Competition in global industries. Harvard Business School Press, Boston, MA 1986 etc.

¹¹ Vgl. BUCKLEY, P. J.; CARTER, M.: A formal analysis of knowledge combination in multinational enterprises. Journal of International Business Studies Vol. 35, 2004, pp. 371-384.

ser Art von Investition hängt ein anhaltender Wissenstransfer und Produktivitätszuwachs sehr stark von Marktstruktur und Wettbewerbsdruck ab. Andere Investoren zielen auf einen Effizienzgewinn durch komparative Lohnkostenvorteile in der arbeitsintensiven Produktion ab. Diese komparativen Vorteile werden allerdings mit aufholendem Wachstum auch in den Ländern Mittel- und Osteuropas fortschreitend erodiert, und dies führt oft zum Abzug der Investition. Hierbei sind sowohl Wissenstransfer als auch nachgefragtes Wissen funktional eingeschränkt und zeitlich begrenzt. Sehr oft wird nur Wissen in Verbindung mit spezifischen Anwendungen und zur Adaptionen bestehender Technologie gefördert, aber nicht unbedingt Wissen über unabhängige technologische Innovationen und strategische Entscheidungen.¹² Dagegen sind wissenschaftsbasierte Forschung und Entwicklung auf den Heimatstandort konzentriert. Somit ist der Wissenstransfer und das kumulative Lernen für ausländische Tochterunternehmen begrenzt wie auch das Potential für längerfristiges Produktivitätswachstum.¹³

Die Bedeutung lokaler absorptiver Kapazität

Der effiziente Transfer und die Replikation von Wissen können durch den spezifischen Charakter der Ressource Wissen,¹⁴ geographische oder sprachliche Barrieren oder aber durch unzureichende absorptive Kapazität im Tochterunternehmen behindert werden. Absorptive Kapazität kann als die Fähigkeit eines Unternehmens definiert werden, wertvolles externes Wissen zu erkennen, zu inte-

grieren und produktiv zu nutzen,¹⁵ und ist eine Funktion von Wissensakkumulation und Humankapitalbildung. Seit den neunziger Jahren zeigt sich in multinationalen Unternehmen eine stärkere Tendenz zur breiteren Verteilung von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und somit zentraler Technologien über verschiedene Konzernteile und Ländergrenzen hinweg. Dieser Prozeß kann u. a. durch steigende absorptive Kapazität und spezifisches lokales Wissen in den Investitionsländern begründet werden. Verbinden sich einheimische Quellen der Wissensakkumulation enger mit ausländischen, sind Effizienzgewinne trotz fallender komparativer Lohnkostenvorteile möglich.

Empirische Evidenz für Mittel- und Osteuropa

Ein Großteil der ausländischen Investitionen ist in die Lebensmittel- oder Telekommunikationsindustrie mittel- und osteuropäischer Länder geflossen, dies reflektiert vor allen Dingen ein Marktpräsenzmotiv.¹⁶ Allerdings sind Motivationen und Strategien flexibel und nicht statisch. Beispiele aus der Automobilindustrie zeigen, daß sich anfänglich marktmotivierte Investitionen in effizienzorientierte gewandelt haben. Investitionen im Bereich der Kraftwerkstechnik haben sich von Effizienz in Technologie suchend ausgerichtet.¹⁷ In zahlreichen Studien auf Basis von Firmendaten zeigt sich über Länder und Sektoren hinweg ein erhöhtes Produktivitätswachstum im Vergleich zu einheimischen Unternehmen ohne ausländische Beteiligung. Für Mittel- und Osteuropa gibt es bis zum heutigen Zeitpunkt nur wenige Studien, welche den Zusammenhang zwischen Wissen und Produktivi-

¹² Vgl. z. B. MEYER, K. E.: Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Markets. *Journal of International Business Studies* Vol. 35 (4) 2004, pp. 259-276.

¹³ Vgl. VON TUNZELMANN, N.: Network alignment in the catching up economies of Europe, in: McGowan et al. (eds), *The Emerging Industrial Structure of the Wider Europe*. Routledge Studies in Business Organisations and Networks 2004, pp. 23-37.

¹⁴ Wissen bemächtigt zu intellektuellen oder manuellen Handlungen und ist eine kognitive Kapazität, deren Reproduktion höhere Kosten verursacht als die der puren Information. Wissen ist an Individuen gebunden und besitzt eine nichtartikulierte oder stille Dimension. Es kann teilweise kodifiziert werden, was Erinnerung, Kommunikation sowie Lernen befähigt und die Kosten der Reproduktion mindert, als auch die Basis für neues Wissen schafft. Vgl. DAVID, P. A.; FORAY, D.: *An Introduction to the Economy of Knowledge Society*. UNESCO, Blackwell, Oxford 2002.

¹⁵ Vgl. COHEN, W.; LEVINTHAL, D.: Innovation and learning: The two faces of R&D'. *Economic Journal* 1989, pp. 569-596. – LANE, P. J.; LUBATKIN, M.: Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal* 19/5, 1998, pp. 461-477.

¹⁶ Das Motiv der Marktpräsenz war auch in Ostdeutschland in den 1990-ziger Jahren dominant. Vgl. LÄLLEMENT, R.: Die französischen Investitionen in Ostdeutschland. *IWH-Forschungsreihe* 9/1996.

¹⁷ Vgl. MCGOWAN et al. (eds): *The Emerging Industrial Structure of the Wider Europe*. Routledge Studies in Business Organisations and Networks 2004 und STEPHAN, J. (ed.): *Technology Transfer via FDI in CEE-Theory, Method of Research, and Empirical Evidence*. Palgrave Macmillan 2005.

tätsentwicklung untersuchen.¹⁸ Zum einen kann man feststellen, daß absorptive Kapazität die Fähigkeit zur Aufnahme von neuem Wissen fördert, und zum anderen, daß absorptive Kapazität zumindest im Sinne von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten im Tochterunternehmen positiv auf das Produktivitätswachstum wirkt. Es gibt auch Hinweise darauf, daß implizites oder nichtartikulierte Wissen das Lernen von explizitem Wissen in Tochterunternehmen erklärt, welches sich wiederum positiv auf den Unternehmenserfolg auswirkt.

Worin besteht der Innovationsbeitrag des Ansatzes?

Daran anknüpfend wird im folgenden der Zusammenhang zwischen Wissen und Produktivitätswachstum in ausländischen Tochterunternehmen eingehend untersucht. Zuerst wird geprüft, mit welcher Art von Wissen der ausländische Investor zur Produktivitätssteigerung in Tochtergesellschaften beiträgt. Es wird dabei in Wissen durch die Anwendung von Patenten und Lizenzen, den Einsatz neuer Maschinen, wissenschaftlicher und technischer Techniken, neue systemische Arbeitsabläufe, Aus- und Weiterbildung sowie Zugang zu internationalen Produktionsnetzwerken unterschieden.

Im zweiten Schritt wird die Frage gestellt, wie lokal vorhandenes Wissen auf das Produktivitätswachstum wirkt. Im Gegensatz zu existierenden empirischen Studien besteht die Möglichkeit, das Konzept der absorptiven Kapazität stark zu differenzieren, indem betrachtet wird, inwiefern das Tochterunternehmen für Produkt-, Prozeßentwicklung, Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, Qualitätskontrolle und Humankapitalbildung von Bedeutung ist. Im dritten und letzten Schritt dieser Untersuchung wird die kombinierte Wirkung von Wissenstransfer und lokalem Wissen auf das Produktivitätswachstum im Tochterunternehmen getestet. Diese Hypothese bezieht sich auf das theoretische Argument, der Wissenskomplementarität. Diese Ansicht hebt sich von der herkömmlichen Konzeptionalisierung von Wissensströmen ab und

ist noch nicht empirisch getestet worden. Die empirische Anwendung dieser Theorie auf Standorte internationaler Unternehmen in Mittel- und Osteuropa erlaubt es, durch die Diagnose der effizienten Typen der Wissenskomplementarität auf die vorherrschenden strategischen Motive der Investoren zu schließen. Diese detaillierte empirische Herangehensweise ermöglicht ein Unternehmensdatensatz aus Estland, Ungarn, Polen, der Slowakei sowie Slowenien (siehe Kasten 1).

Kasten 1:

Die Daten wurden im Rahmen eines durch das IWH koordinierten EU-Projekts^a (HPSE-CT-2001-00065) im Jahre 2002 erhoben und umfassen 434 ausländische Investitionsbetriebe aus dem Verarbeitenden Gewerbe. Die Stichprobe setzt sich aus 35,5% polnischen, 18% ungarischen, 16,6% slowakischen, 16,6% slowenischen und 11,5% estnischen Betrieben zusammen. Dies entspricht ca. 5% aller damaligen ausländischen Unternehmen in den entsprechenden Ländern. Die größten vertretenen Industriezweige sind Herstellung von Büromaschinen, DV-Geräte und Einrichtungen, Elektrotechnik, Feinmechanik und Optik (16,4%), Metallerzeugung und Herstellung von Metallerzeugnissen (14,1%), Ernährungsgewerbe und Tabakverarbeitung (10,2%), nichtmetallische und mineralische Produkte (9%), Chemische Industrie (8,5%), Herstellung von Gummi- und Kunststoffasern (6,9%) sowie Textil- und Bekleidungsindustrie (6,5%). Die Umfrage liefert detaillierte Informationen hinsichtlich der Beziehungen zwischen dem jeweiligen Mutterkonzern und der Tochtergesellschaft bzgl. Handel, Wissensströme und Mandat. Angaben zu Wissensströmen, Handelsstruktur und Untereinheitsgröße beziehen sich auf den Status zum Zeitpunkt der Umfrage. Angaben zu Umsatz, Exporten und Produktivität beziehen sich auf Veränderungen seit der Registrierung als ausländisches Tochterunternehmen.

^a Siehe: <http://www.iwh-halle.de/projects/productivity-gap/default.htm>

Die ökonomische Herangehensweise

Mit Hilfe eines geordneten Probit Ansatzes (siehe Kasten 2) wird die Veränderung der Gesamtbetriebsproduktivität (*Prod*) im Tochterunternehmen (*i*) seit Eintritt des ausländischen Investors geschätzt. Dabei wird für den Einfluß von Unternehmensgröße (*G*), Alter des Tochterunternehmens

¹⁸ Vgl. LYLES, M. A.; SALK, J. E.: Knowledge acquisition from foreign parents in IJVs: an empirical examination in the Hungarian context. *Journal of International Business Studies*, 29 (2) 1996, pp. 154-174, sowie DHANARAJ et al.: Managing tacit and explicit knowledge transfer in IJVs: The role of relational embeddedness and the impact on performance. *Journal of International Business Studies*, 35, 2004, pp. 428-442.

Kasten 2: Schätzmethode und Spezifikationen

Bei geordneten Probit- oder Wahrscheinlichkeitsübergangsmo-
dellen besteht die abhängige Variable aus einer geordneten Folge. Im vorliegenden Fall handelt es sich um fünf verschiedene Stärken der Produktivitätsveränderung seit Registrierung des Unternehmens als ausländisches Tochterunternehmen (starkes Sinken, Sinken, keine Veränderung, Anstieg, starker Anstieg). Die beobachtete Produktivitätssteigerung wird durch eine unbeobachtete latente Variable geschätzt, welche linear von einer Reihe exogener Variablen abhängt. Für jede Stärke der Produktivitätsveränderung existiert ein Schwellenwert auf der kumulierten Wahrscheinlichkeitsverteilung. Durch die aufsteigende Ordnung der abhängigen Variable ergibt sich, daß auch die jeweiligen Schwellenwerte aufsteigend sind. Übersteigt die latente Variable einen bestimmten Schwellenwert, dann tritt das Ereignis ein. Die geschätzten Koeffizienten liegen zwischen zwei Schwellenwerten und zeigen die Lage auf der Wahrscheinlichkeitsverteilung an. Sie geben an, ob die Wahrscheinlichkeit beeinflußt wird, daß ein bestimmtes Produktivitätswachstum eintritt, können aber nicht als Elastizitäten interpretiert werden.

Modellspezifikationen:

- (1) $Pr(Prod_i) = c + G_i + A_i + Sdum_i + Exp_i + InvFE_i + InvHK_i + InvQK_i + InvTP_i$
- (2) wie (1) + $TuHK_i + TuQK_i + TuPE_i + TuPrE_i + TuFE_i$
- (3) wie (2) + $TntInv*To_i$
- (4) wie (3) + $Ldum_i$

(A),¹⁹ technologische Intensität des Sektors²⁰ (*Sdum*) und Exportintensität (*Exp*)²¹ kontrolliert. In der Modellspezifikation (1) wird der Einfluß des technologischen Wissens getestet, welches durch den Investor im Tochterunternehmen eingeführt wurde.

¹⁹ Die Unternehmensgröße wurde als Dummy-Variable für Betriebe mit über 250 Beschäftigten in das Modell eingeführt. Das Alter bezieht sich auf die Zeit seit der Gründung des Betriebes (in log). Die Gründung kann vor dem Eintritt des ausländischen Investors in den Betrieb liegen. Alternativ wurde mit einem Dummy für nach bzw. vor 1990 gegründete Betriebe gearbeitet.

²⁰ Länderdummies sind entsprechend der OECD Klassifikation zugeordnet: Hochtechnologie (NACE: 2423; 244, 30, 32, 333, 3530); Mittel-Hochtechnologie (NACE: 24 excl. 2423, 29, 34, 352, 354, 359); Mittel-Niedrigtechnologie (NACE: 23, 25-28, 351); Niedrigtechnologie (NACE: 15-22, 36-37).

²¹ Bei der Variable Exp_i handelt es sich um Exporte an den ausländische Investor selbst.

Dies umfaßt die Bedeutung des Investors im Tochterunternehmen (*i*) für Patente, Lizenzen, Forschung und Entwicklung (*InvFE*), Humankapitalbildung (*InvHK*), Qualitätskontrolle (*InvQK*) sowie den Einsatz von Technologie in Produktionsanlagen (*InvTP*). In der Modellspezifikation (2) werden die Indikatoren für lokales Wissen hinzugefügt. Dazu gehören Humankapitalbildung (*TuHK*), Qualitätskontrolle (*TuQK*), eigenständige Produktentwicklung (*TuPE*) und Prozeßentwicklung (*TuPrE*) sowie Patente, Lizenzen, Forschung und Entwicklung (*TuFE*). In der Modellspezifikation (3) werden Interaktionsterme aus Exportintensität sowie allen Wissensinputs des Investors mit allen lokalen technologischen Wissensarten aus dem Tochterunternehmen eingefügt (*TntInv*To*), um zusätzliche Effekte durch komplementäres Wissen auf das Produktivitätswachstum zu schätzen. Nach schrittweiser Eliminierung aller nicht statistisch signifikanten Interaktionsterme, verbleiben sechs Kombinationen in der Spezifikation (3). In Spezifikation (4) wird lediglich getestet, ob im Modell noch unbeobachtete Effekte sind, die in Verbindung mit dem Land des Tochterunternehmens stehen.

Über alle Modellspezifikationen hinweg zeigt sich in bezug auf die Kontrollvariablen, daß die Größe der Tochtergesellschaft einen positiven Einfluß auf die Wahrscheinlichkeit eines sehr starken Produktivitätswachstums hat (siehe Tabelle). Für das Alter der Tochtergesellschaft kann kein statistisch gesicherter Einfluß attestiert werden. Im Vergleich zum Hochtechnologiesektor ist die Wahrscheinlichkeit eines sehr starken Produktivitätswachstums höher für Tochterbetriebe in Industrien der niedrigen Technologieklasse sowie in der mittel-niedrigen Technologieklasse. Die Modellspezifikation (1) zeigt aber vor allen Dingen die Produktivitätswirkung unterschiedlicher Arten des Wissenstransfers. Bei Tochterunternehmen mit hohen Exportlieferungen an den Mutterkonzern bzw. einer starken Einbindung des Tochterunternehmens in den Konzern über Handelströme²² zeigt sich generell eine höhere Wahrscheinlichkeit für sehr starkes Produktivitätswachstum. Dieses Ergebnis legt nahe, daß Tochterunternehmen, die als Zulieferer in inter-

²² Alternativ wurde eine Variable getestet, welche sowohl Importe vom als auch Exportintensität an den ausländischen Investor umfaßte. Der Koeffizient zeigt die gleiche Wirkung.

Tabelle:
Die Schätzergebnisse

Veränderung der Gesamtbetriebsproduktivität seit Registrierung als ausländisches Tochterunternehmen				
Modellspezifikation	(1)	(2)	(3)	(4)
Firmenspezifika				
Betriebsgröße	0,33**	0,27*	0,26*	0,27*
Betriebsalter	0,05	0,04	0,05	0,05
Sektor dummies (HighTech als Kontrollgruppe)				
Low tech	0,41*	0,51**	0,43*	0,42*
MediumLowTech	0,45**	0,50**	0,51**	0,52**
MediumHighTech	0,08	0,26	0,26	0,26
Exporte an Mutterunternehmen	0,12*	0,07	0,09	0,08
Bedeutung des ausländischen Investors für				
Patente, Lizenzen, F&E	0,27***	0,35***	0,25**	0,24**
Humankapital and Training	-0,13*	-0,12	-0,18**	-0,16*
Qualitätskontrolle	0,01	-0,06	0,02	0,02
Produktionsanlagen	0,86***	0,86***	0,90***	0,91***
Bedeutung des Tochterunternehmens für				
Humankapital and Training		0,10	0,19**	0,17**
Qualitätskontrolle		0,14*	0,18**	0,16**
Produktentwicklung		-0,05	-0,09	-0,10
Prozeßentwicklung		0,09	0,07	0,06
Patente, Lizenzen, F&E		-0,13*	-0,11	0,09
Interaktion von Wissen des Investor mit dem des Tochterunternehmens				
Typ I				
Produktionsanlagen * Qualitätskontrolle			0,12*	0,12*
Patente, Lizenzen, F&E * Qualitätskontrolle			0,18**	0,18**
Exporte an Mutterunternehmen * Humankapital			0,13**	0,12*
Typ II				
Patente, Lizenzen, F&E * Patente, Lizenzen, F&E			-0,14*	-0,14*
Patente, Lizenzen, F&E * Produktentwicklung			-0,13*	-0,13*
Qualitätskontrolle * Patente, Lizenzen, F&E			0,28***	0,29***
Länder dummies (Polen als Kontrollgruppe)				
Slowenien				0,24
Slowakei				0,12
Ungarn				0,24
Estland				0,12
LIMIT_2 (Reduzierung)	-3,46***	-3,35***	-3,46***	-3,36***
LIMIT_3 (keine Änderung)	-2,57***	-2,58***	-2,68***	-2,57***
LIMIT_4 (Anstieg)	-0,77***	-0,75***	-0,77***	-0,66***
LIMIT_5 (starker Anstieg)	0,98***	1,05***	1,13***	1,25***
Modellgüte				
N	376	363	365	366
Log likelyhood	-316,33	-296,79	-280,99	-279,95
LR-Statistik	214,20	218,34	249,94	252,01
Prob(LR-Statistik)	0,000	0,000	0,000	0,000
Schwarz Kriterium	1,90	1,94	1,95	2,01
LR index (Pseudo R-Quadrat)	0,25	0,27	0,31	0,31

Quelle: Berechnungen des IWH.

nationalen Produktionsnetzwerken fungieren, mehr Zugang zu Wissen erhalten.²³

Investoren transferieren Wissen effizient

Die Schätzung (1) läßt darüber hinaus den Schluß zu, daß ausländische Investoren mit drei verschiedenen Arten von Wissen zur Produktivitätssteigerung im Tochterunternehmen beitragen. Dazu zählt der Einsatz von Technologie in Produktionsanlagen, Humankapitalbildung sowie kodifiziertes Wissen in Form von Patenten, Lizenzen und F&E Aktivitäten. Die Notwendigkeit des Einsatzes moderner Technologie in Form von Maschinen und Produktionsanlagen ergab sich aus dem Umstand, daß in mittel- und osteuropäischen Betrieben der Maschinenbestand veraltet und de facto komplett ersetzt werden mußte. Die Notwendigkeit zur Aus- und Weiterbildung von einheimischen Angestellten ergibt sich daher, um die neue Technologie vor Ort auch steuern zu können. Darüber hinaus profitierten Tochterunternehmen von einer schnelleren Produktivitätsentwicklung, die Wissen in Form von Forschungsergebnissen, Patenten und Lizenzen aus dem Mutterhaus adaptierten. Dieses Ergebnis verdeutlicht die aktive Rolle ausländischer Investoren für den Strukturwandel auf Unternehmensebene sowie die Bedeutung von Wissensströmen in diesem Prozeß.

Lokales Wissen steigert Produktivität

Die Spezifikation (2) zeigt, daß lokales Wissen in Tochterunternehmen eine signifikante Größe für die Wahrscheinlichkeit eines starken Produktivitätswachstums ist. In anderen Worten: Tochterunternehmen haben eine aktive Rolle in der Entwicklung des Betriebes. Dieser Effekt gilt für Fähigkeiten in Verbindung mit der Qualitätssicherung. Dieses Ergebnis erscheint plausibel, wenn man einen Zusammenhang zwischen Exporten und höheren Qualitätsanforderungen auf ausländischen Märkten oder auch zwischen einem Wettbewerbsvorteil durch Qualität gegenüber lokalen Produzenten auf dem einheimischen Markt unterstellt. Dieses Resultat deckt sich auch mit Ergebnissen aus Fallstudien, welche die Bedeutung von Qualitätsstandards und

Kompatibilität über verschiedene Betriebsteile in Konzernen hinweg herausgestellt haben.²⁴ Zum anderen zeigt sich, daß lokales Wissen in den Bereichen von Patenten, Lizenzen und F&E von Relevanz für die Produktivitätsentwicklung ist. Allerdings zeigen lokale Aktivitäten der Produkt- und Prozeßentwicklung noch keinen eigenständigen statistisch gesicherten Einfluß. Dies könnte damit zusammenhängen, daß internationale Konzerne Funktionen der Produkt- und Prozeßentwicklung hauptsächlich am Heimatstandort durchführen.

Strategische Typen der Wissenskomplementarität

Mit der dritten Hypothese wurde getestet, ob durch die Kombination von transferiertem mit lokalem Wissen ein zusätzlicher Effekt auf das Produktivitätswachstum im Tochterunternehmen erzielt werden kann. Die Schätzergebnisse für das Modell (3) zeigen, daß dies für sechs verschiedene Kombinationen der Fall ist. Aus diesen Kombinationen lassen sich zwei allgemeine Gruppen identifizieren. Typ (I) transferiert Wissen in Form von Technologie in Produktionsanlagen sowie aus dem F&E Bereich, welches mit lokalem Wissen der Qualitätskontrolle so kombiniert wird, daß sich die Wahrscheinlichkeit eines sehr starken Produktivitätswachstums erhöht. Darüber hinaus ergibt sich ein ähnlicher Effekt durch lokale Humankapitalbildung kombiniert mit einem hohen Anteil von Zulieferungen an den Mutterkonzern am Gesamtabsatz. Bei Typ (I) der Wissenskomplementarität ergeben sich Produktivitätseffekte dadurch, daß der ausländische Investor technologische Kernkompetenz und Zugang zu internationalen Produktionsnetzwerken bietet, währenddessen das Tochterunternehmen komplementäres Wissen in der sachgerechten und effizienten Anwendung der Technologie benötigt. Bei Typ (II) transferiert der ausländische Investor Wissen aus dem Bereich F&E, welches mit komplementärem lokalem Wissen der Produktentwicklung sowie in der Forschung und Entwicklung effektiv kombiniert wird. Der lokale F&E Wissensbestand wird auch mit ausländischem Know-how in der Qualitätssicherung effektiv kombiniert. Bei Typ (II) ist technologisches Wissen komplementär zwischen Mutter- und Tochterunternehmen verteilt, so daß die Kombination po-

²³ Vgl. MORAN, T. H.: How Does FDI Affect Host Country Development?, in: Moran, T. et al. (eds), Does Foreign direct Investment promote development? Institute for International Economics, Washington 2005.

²⁴ Vgl. MORAN, T. H., a. a. O.

sitiv auf das Produktivitätswachstum wirkt. Spezifikation (4) zeigt, daß die obigen Schätzergebnisse nach Kontrolle von unbeobachteten länderspezifischen Effekten unverändert bleiben.

Zusammenfassung der Ergebnisse

Die Analyse an Hand eines Firmendatensatzes konnte erstens zeigen, daß ausländische Tochterunternehmen nachweislich von direktem Technologietransfer durch *verschiedene* Arten von Wissen profitieren. Kodifiziertes Wissen in Form von Patenten und Lizenzen, impliziertes Wissen mit neuen Produktionsanlagen sowie implizites Wissen durch Humankapitalbildung wird durch den Investor effizient transferiert und trägt daher zur Produktivitätssteigerung bei. Im Gegensatz zu existierenden Studien für Mittel- und Osteuropa kann ein direkter Zusammenhang sowohl zwischen explizitem als auch implizitem Wissen und Produktivitätswachstum hergestellt werden.²⁵ Zweitens hat lokales Wissen einen positiven Effekt auf das Produktivitätswachstum. Dies bestätigt die Hypothese absorptiver Kapazität für Tochterunternehmen internationaler Konzerne.²⁶ Daraus folgt, daß sowohl Art und Intensität des Wissenstransfers als auch absorptive Kapazität des Tochterunternehmens Unterschiede im Produktivitätswachstum erklären. Darüber hinaus wurde deutlich, daß aus bestimmten Kombinationen von ausländischem und lokalem Wissen zusätzliche Effekte für Produktivitätswachstum ausgehen. Dies betätigt die Hypothese, daß Wissen in multinationalen Konzernen räumlich verteilt ist und sich strategische Wettbewerbsvorteile durch Kombination komplementärer Arten von Wissen ergeben.²⁷ Der eigentliche Neuerungsbeitrag der durchgeführten Untersuchungen besteht in der empirischen Anwendung dieser Theorie auf internationale Unternehmen in Mittel- und Osteuropa. Dabei finden sich zwei dominierende strategische Typen der Wissenskomplementarität. Bei Typ (I) transferiert der ausländische Investor technologische Kernkompetenzen, und das Tochterunternehmen besitzt komplementäres Wissen in der Anwendung. Bei Typ (II) ist komplementäres technologisches Wissen zwischen Mutter- und

Tochterunternehmen verteilt. Schlußfolgerungen über die relative Stärke des Effekts auf die Produktivität der jeweiligen Wissenskomplementarität können auf Basis der hier zugrundeliegenden Berechnungen noch nicht gezogen werden.

Implikationen aus der Forschung

In der Tat verfolgen ausländische Investoren Strategien für Investitionen in Mittel- und Osteuropa, bei denen technologisches Know-how aus dem Konzern sowohl mit einheimischem Wissen in der Anwendung als auch mit lokalem technologischen Kernwissen verbunden wird. Also handelt es sich nicht lediglich um „verlängerte Werkbänke“. Diese Effekte können unabhängig vom Investitionsland und der jeweiligen Industrie festgestellt werden. Lokale Wachstumspotentiale in den Bereichen Produkt- und Prozeßentwicklung sind noch nicht ausgeschöpft, da sich hier ein Wachstumseffekt nur in Verbindung mit ausländischem Know-how ergibt. Es ist möglich, daß in diesen Bereichen für Tochterunternehmen eine relative technologische Abhängigkeit vom Mutterkonzern besteht. Dies könnte auf transformationsbedingten Brüchen in den Innovationssystemen der Transformationsländer zurückgeführt werden. Andererseits gibt es bereits jetzt Evidenz dafür, daß Investoren durch Tochterunternehmen auf lokale technologische Wissensressourcen in Mittel- und Osteuropa zugreifen. Dies steht möglicherweise in Verbindung mit Tochterunternehmen, die wissensintensivere Funktionen innerhalb internationaler Konzerne übernommen haben.

Von grundsätzlicher Bedeutung ist, die Basis für absorptive Kapazität in den mittel- und osteuropäischen Ländern gesund zu halten. Dies erfordert angemessene staatliche Investitionen in Humankapitalbildung sowie eine geeignete Infrastruktur zur Herausbildung einheimischer Wissensquellen, um vom Wissenstransfer und resultierenden Wachstumseffekten durch multinationale Unternehmen in Zukunft nicht ausgeschlossen zu werden. Dies trifft besonders vor dem Hintergrund einer schrittweisen Erosion von Wettbewerbsvorteilen allein durch Lohnkosten in der Produktion zu.

²⁵ Vgl. DHANARAJ, C. et al., a. a. O.

²⁶ Vgl. LANE, P.; LUBATKIN, M., a. a. O.

²⁷ Vgl. BUCKLEY, P.; CARTER, M., a. a. O.

Das deutsche Anerkennungs- und Akkreditierungssystem vor neuen Herausforderungen

Einordnung der Akkreditierung in die Qualitätssicherung

Klassische Instrumente zur Verbesserung der weltweiten Arbeitsteilung sind Normen und Standards.²⁸ Ein Anerkennungs- und Akkreditierungssystem, das einerseits das Einhalten von Normen und Standards überwacht, andererseits selbst normengebunden ist, wird diesen Trend dann verstärken, wenn es selbst weltweit anerkannt ist. Damit spielt die Qualität des Systems eine herausragende Rolle. Akkreditierung wird zu einer Tätigkeit im allgemeinen wirtschaftlichen Interesse. Ziel ist die normen- bzw. standardgebundene Akzeptanz infolge eines glaubhaften Prüfsystems, das die Einhaltung der Vorgaben durchsetzt.

Für die Sicherung der Qualität der Prüfverfahren sowie Sicherheit von Produkten, Prozessen, Systemen oder Personen stellt die Konformitätsbewertung einen wesentlichen Bestandteil im freien Warenverkehr dar. Unternehmen können sich daher von geeigneten Stellen für bestimmte Bereiche oder Produkte ihre Kompetenz zur Konformitätsbewertung (beispielsweise in Form von Zertifikaten) bestätigen lassen. Mit Hilfe der Zertifikate werden Leistungen und Qualität auch über die nationalen Grenzen hinweg signalisiert und anerkannt. Für diese Kompetenzfeststellung bedarf es der Institutionen der Konformitätsbewertungsstellen²⁹, die für die jeweiligen Branchen geeignet sind. Durch die Konformitätsbegründung selbst wird sichergestellt, daß Produkte, Dienstleistungen, Ablaufsysteme oder personale Kompetenzen den Anforderungen entsprechen, die beispielsweise in einem Gesetz oder einer Norm festgestellt sind. Den

Konformitätsbewertungsstellen übergeordnet sind die Akkreditierungsstellen³⁰, die wiederum ihrerseits die Konformitätsbewerter beaufsichtigen. Durch Akkreditierung erfolgt damit eine Kompetenzabsicherung im gesamten System.³¹ Diese stellt als nationale Infrastruktur im internationalen Kanon der Akkreditierung eine wesentliche Voraussetzung für Sicherheit, Qualität und damit auch freien Gütertausch dar. Im Verhältnis zu den meisten anderen europäischen Ländern unterscheidet das Anerkennungs- und Akkreditierungssystem in Deutschland³² derzeit einen gesetzlich geregelten und einen nicht geregelten Bereich. Dies soll reformiert werden, auch um Sinne des „new approach“ der EU im Rahmen der Lissabon-Agenda Raum für privatwirtschaftliche Aktivität zu geben. Damit stellt sich die Frage, ob die beabsichtigte Änderung auch die selbstgesteckten Ziele erreichen läßt. In der Tat ist nämlich die Frage offen, ob nicht ein Anreiz besteht, im System zu „mogeln“, weil die Verifizierung der Qualität nicht ohne Schwierigkeiten ist.

Im *gesetzlich geregelten Bereich* erfolgt die Regulierung im Sinne eines Allgemeinwohls; Akkreditierungsstellen (Konformitätsbewertungsstellen) müssen spezielle Kompetenzen besitzen, die rechtlich oder durch technische Normen festgelegt sind.

²⁸ Vgl. hierzu die Untersuchungen zur Wettbewerbseinordnung der Normung von BLUM, U.; JÄNCHEN, I.: Normen als Wettbewerbsfaktor, in: T. Bahke, U. Blum, G. Eickhoff (Hrsg.), Normen und Wettbewerb. Beuth-Verlag, Berlin 2002, S. 27-50. Eine Analyse der Bedeutung intellektueller Eigentumsrechte für die Normung enthält die Arbeit von BLUM, U.; VELTINS, M.: Normen als Katalysator für geistige Eigentumsrechte, a. a. O., S. 107-126.

²⁹ Konformitätsbewertungsstellen sind Prüf- und Kalibrierlaboratorien, Medizinische Laboratorien, Inspektionsstellen (TÜV), sowie Zertifizierungsstellen für Produkte, Personen, Managementsysteme und Umweltmanagementsysteme.

³⁰ Unter Anerkennungs- und Akkreditierungsstellen fallen für den gesetzlich geregelten Bereich beispielsweise die DAU, Deutsche Akkreditierungs- und Zulassungsgesellschaft für Umweltgutachter mbH oder ZLS, Zentralstelle der Länder für Sicherheitstechnik und für den gesetzlich nicht geregelten Bereich die TGA, Trägergemeinschaft für Akkreditierung GmbH oder DACH, Deutsche Akkreditierungsstelle Chemie GmbH.

³¹ Akkreditierung ist eine formalisierte Kompetenzfeststellung von Konformitätsbewertungsstellen.

³² Vgl. HONNACKER, M.; ENSTHALER, J.; STRÜBBE, K.; WLOKA, M.; BLUM, U.; JÄNCHEN, I.: Auswirkungen der Neuordnung des deutschen Anerkennungs- und Akkreditierungswesens – Zusammenfassung – BMWA Projekt 55/04. Dortmund, Berlin, Dresden 2005, S. 15 f. – HANSEN, W.: Zertifizierung und Akkreditierung von Produkten und Leistungen der Wirtschaft. Carl Hanser Verlag, München, Wien 1993. – GRÜTZNER, B.: Normung, Zertifizierung und Akkreditierung im EU-Binnenmarkt. VDE-Verlag GmbH, Berlin 1994.

Dieses Anknüpfen an ein Allgemeinwohl begründet sich vor allem auf

- der Berücksichtigung bedürftiger Personengruppen (z. B. Behinderte),
- der Freisetzung großer Energien in technischen Prozessen (Explosionen) sowie
- die Irreversibilität von Prozessen (Umweltschäden).

Im (gesetzlich) *nicht geregelten Bereich* erfolgt die Regulierung durch die Verbände der Wirtschaft zur Senkung der Transaktionskosten. Akkreditierungsstellen können „spontan“ gebildet werden und ihre eigenen Qualitätsstandards, d. h. Zulassungsbedingungen definieren. Auch hier erfolgt ein Rückgriff auf technische Normen.

Die Regelungen im new approach wirken daraufhin, daß europäisch ein einheitliches Anerkennungs- und Akkreditierungssystem geschaffen werden soll. Für das deutsche System heißt dies konkret, daß die Teilung in den gesetzlich geregelten und nicht geregelten Bereich aufgehoben wird. Das bisherige Fehlen einer einheitlichen Akkreditierungsstruktur infolge fehlender allgemeiner gesetzlicher Regelung hat die Transparenz des Systems gemindert. Dadurch wird dessen Qualitäten undeutlich und dessen Reputation erscheint als verbesserungsbedürftig.

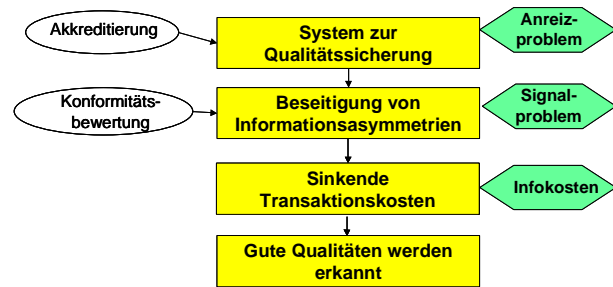
Wirkung eines einheitlichen Anerkennungs- und Akkreditierungssystems

Unter ökonomischen Gesichtspunkten trägt ein einheitliches Anerkennungs- und Akkreditierungssystem also zu einer Qualitätssicherung von Produkten und Dienstleistungen und damit zu einer Senkung von Transaktionskosten im System bei. Allerdings muß dieses System für alle Beteiligten verlässlich sein, d. h., es darf keine Anreize zu einem Qualitätsbetrug geben. Denn eine „moralische Versuchung“ tritt immer dann auf, wenn die Informationsstände zwischen den Beteiligten auseinanderfallen; im konkreten Fall kann der Leistungsempfänger nicht beurteilen, ob die Qualitätssicherungen seitens des Anbieters eingehalten werden (können).

An erster Stelle steht die Sicherung der Qualität innerhalb des Systems. Hierbei können Anreizpro-

bleme³³ zwischen den beteiligten Akteuren auftreten. So stellt sich beispielsweise die Frage, inwieweit die Ebene der Konformitätsbewerter oder Unternehmen bereit ist, übergeordneten Stellen im System wahre Informationen über ihre Qualitäten zur Verfügung zu stellen.

Abbildung 1:
Akkreditierung im ökonomischen Kontext



Quelle: Darstellung des IWH.

Auf Seiten der Kunden, Unternehmen sowie Konformitätsbewertungsstellen führt ein einheitliches Anerkennungs- und Akkreditierungssystem zu einer Verminderung von Informationsasymmetrien, deren besonderes Problem die adverse Selektion ist, also ein Überleben von „schlechten“ Konformitätsbewertern im Markt.³⁴ Durch eine Akkreditierung können gute Qualitäten signalisiert³⁵ und für die Abnehmer der jeweiligen Lei-

³³ Vgl. dazu Modelle der Principal-Agent-Theory, z. B. GROSSMAN, S.; HART, O.: An Analysis of the Prinzipal-Agent-Problem. *Econometrica* 51, 1983, pp. 7-45. – ARROW, K. J.: The Economics of Agency, in: J. W. Pratt, R. J. Zeckenhauer (eds), *Principals and Agents: The Structure of Business*. Harvard Business School Press, Boston 1985. Das Problem der Qualitätsstandards betrachtet auch LELAND, H.: Quacks, Lemons and Licensing: A Theory of Minimum Quality Standards. *Journal of Political Economy* 87, 1979, pp. 1328-1346.

³⁴ Zum Thema und den Folgen von Informationsasymmetrien vgl. AKERLOF, G.: The Market for “Lemons”, *Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism*. *Quarterly Journal of Economics* 84, 1970, pp. 488-500. – COOPER, R.; ROSS, T.: Prices, Product Quality and Asymmetric Information: The Competitive Case. *Review of Economic Studies* 51, 1984, pp. 197-208. – WILSON, C.: The Nature of Equilibrium Markets with Adverse Selection. *Bell Journal of Economics* 11, 1980, pp. 108-130.

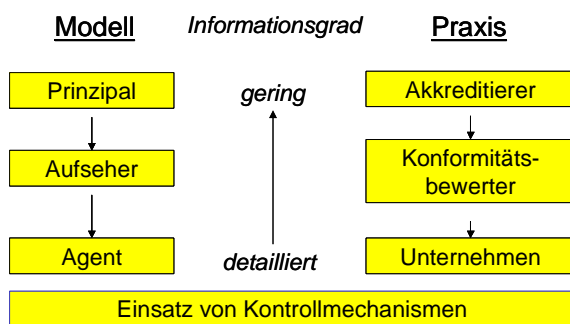
³⁵ Vgl. zum Thema Signalling: CHO, I.-K.; KREPS, D.: Signaling Games and Stable Equilibria. *Quarterly Journal of Economics* 102, 1987, pp. 179-222. – SPENCE, A. M.: Competitive and Optimal Responses to Signaling: An

stung glaubhaft versichert werden. Dadurch gehen Transaktionskosten, beispielsweise in Form von Informationskosten, auf der Nachfrageseite zurück, da das gesamte System hinsichtlich der angebotenen Qualitäten transparenter wird.

Das Anreiz- und Kontrollproblem

In einem dreistufigen Prinzipal-Agent-Modell (Anerkennung – Akkreditierung – Konformitätsbewertung) besteht die reale und theoretisch auch hinsichtlich der Bedingungen zu belegenden Gefahr, daß Informationsverluste sowie Kontrollprobleme der Institutionen untereinander auftreten. Ein einheitliches Anerkennungs- und Akkreditierungssystem kann dazu beitragen, diese Anreizprobleme zu vermindern.

Abbildung 2:
Anreizproblem



Quelle: Darstellung des IWH.

Zwei Fälle sind dabei zu unterscheiden:

Im zweistufigen Modell der Prinzipal-Agent-Beziehung wird von einem korrekt handelnden Konformitätsbewerter ausgegangen, der möglicherweise von dem Unternehmen hintergangen werden kann, das nämlich Produkte mit Prüfzeichen verkauft, für welche die entsprechenden Eigenschaften nicht erfüllt sind. Ziel muß es sein, das Unternehmen zu einer hinreichenden Sorgfalt zu veranlassen, und dies ist nur möglich, wenn der entsprechende Reputationsverlust höher wiegt als die Rendite aus dem Verkauf von als ordentlich geprüften, aber fehlerhaften Teilen. Infolge fehlender Kontrolle sagt das Modell dann, daß die Kosten der Prüfung höher liegen müssen als unter Bedingungen der Beobachtbarkeit (also nicht den Grenzkosten

entsprechend, sondern darüber liegen), um das Unternehmen infolge der eingegangenen erhöhten Kosten zu reputierlichem Verhalten zu zwingen.

Das gleiche ist auch im dreistufigen System, bei dem sich der Konformitätsbewerter mit dem Unternehmen gegen das Akkreditierungsinstitut verschwören kann, anzuraten. Die Akkreditierung muß hinreichend teuer sein, so daß infolge der versunkenen Kosten das Unternehmen eine Herausforderung besitzt, diese über einen langfristig, nämlich über die Verpflichtungszeit gewährleisteten, reputierlichen Umsatzprozeß einzuspielen.

Das Signalproblem

Das derzeitige Anerkennungs- und Akkreditierungssystem weist hinsichtlich der Qualität der Akkreditierungsstellen Informationsasymmetrien auf. Akkreditierungsstellen mit guter Qualität können nicht glaubhaft versichern, qualitativ besser zu sein als andere Akkreditierungsstellen. Dies gilt sowohl für Akkreditierungsstellen aus dem geregelten als auch nicht-geregelten Bereich.

Es gilt daher die Frage zu lösen, inwieweit ein einheitliches Anerkennungs- und Akkreditierungssystem geeignet ist, Qualitätssignale innerhalb des Systems zu setzen. Wie können über das Akkreditierungs- und Konformitätsbewertungssystem „Reputationsgüter“ bereitgestellt werden, und zwar einmal vom Akkreditierer zum Konformitätsbewerter und von diesem dann zum Unternehmen?

Dieses Problem wird in der Signaltheorie behandelt. Grundsätzlich wird hier gezeigt, daß bessere Risiken in der Lage sein müssen, billiger zu signalisieren. Ist dies möglich, dann läßt sich die bessere Qualität von der schlechteren abgrenzen. Die zentrale Frage lautet also, welche Signalmöglichkeiten vor allen Dingen seitens der Unternehmer gegenüber den Konformitätsbewerter und seitens der gegenüber den Akkreditierungsstellen möglich sind.

Die Unternehmen, die eine Konformitätsbewertung benötigen, werden zunächst auf einen Standardpreis für die erforderliche Leistung stoßen. Gute Risiken (gute Unternehmen) werden sich auf die Bewertung vorbereiten, so daß diese problemlos verlaufen wird. Ein aus Prüfungen bekanntes Problem besteht darin, daß der Proband den Prüfungsvorgang nutzt, um Schwachstellen in seinem Unternehmen preiswert aufgedeckt zu erhalten, um in

Analysis of Efficiency and Distribution. Journal of Economic Theory 8, 1974, pp. 296-332.

einer zweiten Runde dann die Bewertung erfolgreich überstehen zu können. Damit dieser Anreiz nicht gegeben wird, das heißt eine Neigung besteht, mit bestmöglicher Vorbereitung in die Bewertung einzusteigen und das Konformitätsprüfungssystem nicht auszunutzen, müssen „Nachprüfungen“ vergleichsweise teurer sein als der innerbetriebliche Aufwand, eine Prüfung ordentlich vorzubereiten. Die Konformitätsbewertungsstellen müssen also in eigenem Interesse Nachprüfungen mit erheblichen Preisaufschlägen versehen, wollen sie die zu Prüfenden zu einem Qualitätsbewußtsein erziehen.

Daraus folgt, daß im Durchschnitt gesehen die Vorbereitungskosten für eine Konformitätsbewertung innerbetrieblich eher steigen werden, um gute Qualität am Markt durchzusetzen.

Gleichermaßen werden Konformitätsbewertungsstellen akkreditiert (beziehungsweise anerkannt). Auch hier muß das bessere Konformitätsbewertungsinstitut in der Lage sein, preiswerter zu signalisieren als das schlechtere. Dies kann beispielsweise dadurch geschehen, daß es besser in der Lage ist, die Vorbereitung auf die entsprechende Begehung der Einrichtung zu leisten. Damit werden innerbetriebliche Prüfverfahren zu einer wesentlichen Determinante einer qualitätsorientierten Akkreditierung.

Es folgt daraus, daß ein Signalverfahren, das Reputationsgüter erzeugt, tendenziell gleiche wenn nicht sogar höhere Preise erforderlich macht als das bisherige System, um die entsprechenden Qualitätsanreize zu setzen.³⁶ Dafür bietet es den Vorteil der Funktionsfähigkeit unter Wettbewerbsbedingungen.

Erhöhte Preise gewährleisten Qualität

Aus den Überlegungen folgt also, daß die Kosten des Prüfungsprozesses eher steigen als sinken werden, wenn man Reputationsgüter über Marktprozesse bei fehlender Beobachtbarkeit erzeugen will.

Die allgemeine Nachricht lautet also wie folgt: Aus Sicht des Akkreditierers muß der Markteintritt eines Konformitätsbewerbers „teuer“ sein; ex-ante muß jener also erhebliche Kosten versenken. Dies

³⁶ Vgl. STRAUSZ, R.: Honest Certification and the Threat of Capture. Freie Universität von Berlin 2003, www.wiwiss.fu-berlin.de/w3/w3bester/roland/papers/cert/cert.pdf, 07.02.2006.

gewährleistet eine hinreichende Verpflichtungszeit am Markt und damit auch den Druck, ein Qualitätsangebot³⁷ zu erzeugen, weil er ohne entsprechende Tätigkeit die versunkenen Kosten nicht langfristig hereinspielen kann.

Gleiches gilt auch für den Konformitätsbewerber: Die Vergabe eines Zertifikats, eines Prüfsiegels usw. muß ebenfalls hinreichend teuer sein, damit seitens der Unternehmen keine Versuchung entsteht, im Nachhinein eine Produktverschlechterung einreißen zu lassen.

Einordnung in die Reform des Anerkennungs- und Akkreditierungssystems

In Entsprechung der Vorgaben des new approach entsteht in Deutschland ein nationales Akkreditierungsgesetz, das die derzeitige Teilung in einen gesetzlich geregelten und einen nicht-geregelten Bereich aufhebt. Das Anerkennungs- und Akkreditierungssystem bleibt ein dreistufiges System:

- Anerkennung³⁸
- Akkreditierung³⁹
- Konformitätsbewertung

Die zentrale Neuerung durch das Gesetz ist die Einführung einer Zulassungsstelle für Akkreditierungsstellen. Für die Zulassung zur Akkreditierungstätigkeit müssen die Akkreditierungsstellen grundlegende Anforderungen erfüllen.⁴⁰ Hierunter fallen neben allgemeinen rechtlichen Anforderungen vor allem die Beschäftigung von Personal mit umfassender fachlicher Kompetenz sowie das Betreiben eines Qualitätsmanagementsystems. Durch diese

³⁷ Vgl. ALLEN, F.: Reputation and Product Quality. The Rand Journal of Economics, Vol. 15, 1984, No. 3, pp. 311-327.

³⁸ „Anerkennung ist die behördliche Entscheidung, mit der auf Grund einer Rechtsvorschrift die Befugnis erteilt wird, als Konformitätsbewertungsstelle tätig zu werden.“ Gesetzestext, § 3 (1): Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2005, Gesetz zur Neuordnung des deutschen Anerkennungs- und Akkreditierungswesens, Entwurf und Begründung, Stand 07.01.2005.

³⁹ „Akkreditierung ist eine Bestätigung durch eine dritte Seite, die formal darlegt, daß eine Konformitätsbewertungsstelle die Kompetenz (Unabhängigkeit, Zuverlässigkeit, Fachkunde) besitzt, bestimmte Konformitätsbewertungsaufgaben durchzuführen.“ Gesetzestext, § 3 (2) „Akkreditierungsstelle ist jede Stelle, die nach diesem Gesetz zugelassen ist oder als zugelassen gilt, Akkreditierungen vorzunehmen.“ Gesetzestext, § 3 (6).

⁴⁰ Die Anforderungen an die Akkreditierungsstellen sind in § 7 des Gesetzestextes festgeschrieben.

beiden konkreten Punkte kann die Zulassungsstelle die Qualität und Kompetenz der Akkreditierungsstelle erkennen und bestätigen.⁴¹

Wettbewerb und Kooperation im neuen System

Das neue System zeichnet sich dadurch aus, daß sowohl private als auch staatliche Akkreditierungsstellen für die jeweiligen Sektoren zugelassen werden können. Die derzeit geltende Unterteilung in gesetzlich geregelten und nicht geregelten Bereich wird aufgehoben. Dies kann dazu führen, daß private Akkreditierungsstellen die Aufgaben von staatlichen Stellen übernehmen. Aufgrund der Größendegressionseffekte von staatlichen Stellen kann sich das neue System aber auch genau umgekehrt entwickeln. Diese Entwicklung hängt von der Zusammenarbeit über die Sektoren hinaus und vor allem von der Nachfrageentwicklung der Konformitätsbewertungsstellen ab. Für beide Bereiche gilt jedoch, daß der „Markt“ enger wird, da durch die Zulassung ein erheblicher Teil an Mehrfachakkreditierungen entfallen wird. Der Verlust an Marktbreite wird nicht zwingend durch eine erhöhte Markttiefe kompensiert, was zum Ausscheiden von Akkreditierern führen wird.

Infolge einer Zunahme der Wettbewerbsintensität kann die Neigung zur Qualitätsverschlechterung bei Konformitätsbewertern zunehmen. Dies funktioniert wiederum aber nur so lange, wie die Konformitätsbewertungsstelle gerade noch akkreditiert wird. Wenn die Qualität der Akkreditierungsstelle durch die Zulassung als gegeben gilt, dann wird sich dies auch in den Qualitätsansprüchen an die Konformitätsbewerter niederschlagen.

Qualitäten im neuen System

Durch die Neuordnung des deutschen Anerkennungs- und Akkreditierungswesens wird die Qualität der Akkreditierungsstellen von einer Zulassungsstelle formal bestätigt. Durch diese Zulassung wird eine Separierung der zugelassenen Stellen von den nicht-zugelassenen Stellen erreicht. Dies führt dazu, daß die Beteiligten im System für ihre guten Qualitäten auch höhere Preise erzielen können, da gute Qualität für die Kunden erkennbar wird.

Produktvereinheitlichung im neuen System

Durch die Festlegung der Zulassung wird das „Produkt“ der Akkreditierungsstellen homogenisiert, und eine Separierung über die angebotene Qualität der Akkreditierung ist für die Akkreditierungsstellen innerhalb des Systems nicht möglich.

Transparenz im neuen System

Die formale Kompetenzbestätigung der Akkreditierungsstellen durch die Zulassung bringt mit sich, daß die Kunden der Akkreditierungsstellen eine bessere Vergleichbarkeit über angebotene Leistungen haben. Diese erhöhte Transparenz führt zu sinkenden Transaktionskosten im System Akkreditierungsstellen – Konformitätsbewertungsstellen – Unternehmen, wodurch wiederum Kapazitäten für andere unternehmerische Aktivitäten freigesetzt werden.

Preise im neuen System

Der intensiverte Wettbewerb manifestiert sich üblicherweise in den Preisen. Wird dies verhindert, dann ergibt sich Qualitätswettbewerb. Wird auch dieser eingeschränkt, beispielsweise durch zwingende Vorgaben, dann entsteht ein Wettbewerb in den Nebenleistungen, beispielsweise ergänzendes Consulting oder Bündelung von sektoral unterschiedlichen Akkreditierungen in einer Stelle entsprechenden spezifischen Bedürfnissen (beispielsweise entsprechend der Struktur der Wirkungen aus dem Input-Output-Modell). Dann entsteht monopolistische Konkurrenz, und die hohen externen Ökonomien, vor allem Netz- und Verbundeffekten, können eine starke Konzentrationstendenz ausüben.

Preisfreiheit als zentrale Stellgröße

Wesentlich wird die Fähigkeit der Konformitätsbewerter sein, sich im Wettbewerb zu differenzieren, damit sich gute von schlechten Einrichtungen abgrenzen können. Hier ist die Politik gefordert, die entsprechenden Freiheitsgrade zu gewähren. Dies bedeutet, Abschied von der Vorstellung von Einheitspreisen zu nehmen, die aktuell durchaus den Vorstellungen der Beteiligten entsprechen.

Ulrich.Blum@iwh-halle.de
*Isabelle Jänchen**

⁴¹ Gesetzestext, Stand 07.01.2005, § 10, Begründung des Gesetzesvorhabens, zu § 10, zu Absatz 2.

* Partnerin des Beratungsunternehmens J² in Dresden

IWH-Industrienumfrage in Ostdeutschland zum Jahresauftakt 2006: Umsatzprognose auch 2006 ohne Beschäftigungseffekte

Im Jahr 2005 entwickelte sich das Verarbeitende Gewerbe Ostdeutschlands vorläufigen Angaben zufolge bei einem Umsatzplus in Höhe von 6,9% gegenüber 2004 erneut deutlich günstiger als die ostdeutsche Wirtschaft insgesamt. Während im Inland ca. 5,4% mehr als im Vorjahr umgesetzt wurde, legten die Exporte der ostdeutschen Industrie um 11,4% zu.⁴²

Dabei wurden im letzten Jahr die Erwartungen der Firmen von der Realität deutlich übertroffen (vgl. Tabelle 1). Stellt man den Umsatzplänen, die in der Befragung Anfang 2005 geäußert wurden, die tatsächliche Umsatzentwicklung gegenüber, wie sie sich den Firmenangaben zufolge im Januar 2006 ex post darstellt, so zeigt sich, daß lediglich in etwas mehr als der Hälfte der Fälle die erwarteten Umsatzrückgänge eingetreten sind; ca. 12% bzw. 34% der Firmen konnten stattdessen die Umsatzhöhe halten bzw. sogar ein Umsatzplus erwirtschaften. Auch diejenigen Firmen, die Anfang 2005 mit stagnierendem Umsatz rechneten, realisierten zu rund 65% einen Umsatzanstieg. Enttäuscht wurde hingegen ein knappes Drittel der Unternehmen, die für das vergangene Jahr Umsatzsteigerungen erwartet hatten, denn sie mußten stagnierende Umsätze bzw. sogar einen Rückgang der Verkäufe hinnehmen.

Tabelle 1:

Für 2005 erwartete und tatsächlich realisierte Umsatzentwicklung in der ostdeutschen Industrie - in % der Umsatzpläne von 2005 -

Für 2005 erwartete Umsatzentwicklung	Tatsächliche Umsatzentwicklung 2005		
	Zunahme	Gleichstand	Abnahme
Zunahme	69	5	26
Gleichstand	65	23	12
Abnahme	34	12	54
Insgesamt	58	10	32

Fälle: n = 202. Unternehmen mit Angaben zu den Jahren 2004 und 2005 in den Befragungen Januar 2005 und 2006. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2005 und 2006.

⁴² STATISTISCHES BUNDESAMT (2006): Monatsbericht Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden, Verarbeitendes Gewerbe (Angaben vorläufig, einschließlich Berlin insgesamt).

Umsatzzuwachs vor allem bei Exporteuren kräftig

Die Binnenorientierung der ostdeutschen Industrie ist bei einer Exportquote⁴³ von durchschnittlich 29% des Gesamtumsatzes noch immer sehr stark ausgeprägt, sie variiert allerdings je nach fachlicher Hauptgruppe und Betriebsgröße: Wurden im Jahr 2005 lediglich rund 22% des Umsatzes der kleinen Betriebe mit bis zu 49 Beschäftigten auf Auslandsmärkten erwirtschaftet, so betrug der Anteil bei den Großunternehmen mit 250 und mehr Mitarbeitern knapp 33%. Gleichsam bestritten die Investitionsgüterhersteller im Jahr 2005 ca. 30% des Umsatzes im Ausland, während sich die Exportquote des Konsumgütergewerbes auf lediglich 24% belief.

Auf Unternehmensebene unterliegt die Exporttätigkeit im Zeitverlauf beträchtlichen Schwankungen. Der Großteil der Exporteure, d. h. 55%, konnte im letzten Jahr die Auslandsumsätze steigern; rund 39% der Exportunternehmen realisierten dabei Zuwächse um mehr als 10%. Hingegen meldete rund ein Drittel der Firmen einen Rückgang der Verkäufe ins Ausland; 19% hatten gar Einbußen von mehr als 10% zu schultern.

Dabei war die Gruppe der exportierenden Industriebetriebe im vergangenen Jahr erfolgreicher als das Verarbeitende Gewerbe insgesamt (vgl. Tabelle 2).⁴⁴ Von denjenigen Firmen, die im Jahr 2005 auf Auslandsmärkten tätig waren, hatten lediglich rund 28% – gegenüber 31% in der gesamten Industrie – Umsatzeinbußen zu verkraften. Hingegen konnten 63% der Exportfirmen statt 57% der Industrie insgesamt positive Zuwächse bei den Verkäufen realisieren.

Verknüpft man die Angaben der Unternehmen zur realen Entwicklung 2005 mit ihren Erwartungen für 2006, so haben die Auftriebskräfte klar die Oberhand in der ostdeutschen Industrie. Rund 71% der Firmen, die für das abgelaufene Jahr auf eine Umsatzsteigerung zurückblicken, sehen für 2006 weitere Umsatzzuwächse. Gleichzeitig sind auch

⁴³ Die Exportquote mißt den Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz.

⁴⁴ Abweichungen gegenüber den Angaben in Tabelle 1 aufgrund des unterschiedlichen Stichprobenumfangs (siehe Fallzahl).

Tabelle 2:

Umsatzentwicklung 2005 und Umsatzerwartungen 2006 im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
- in % der jeweiligen Unternehmensgruppe -

	Zunahme				Gleich- stand	Abnahme				Saldo aus Zu- und Abnahme
	über 10 %	5 bis 10 %	bis 5 %	Ins- gesamt		Ins- gesamt	bis 5 %	5 bis 10 %	über 10 %	
<i>Umsatzentwicklung 2005 gegenüber 2004</i>										
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	26	14	17	57	12	31	9	9	13	26
darunter:										
<i>Exportunternehmen</i>	29	15	19	63	9	28	9	8	11	35
Vorleistungsgütergewerbe	32	15	15	62	4	34	12	9	13	28
Investitionsgütergewerbe	32	12	17	61	13	26	3	6	17	35
Ge- und Verbrauchsgütergewerbe	12	23	12	57	23	30	6	12	12	27
<i>Umsatzerwartungen 2006 gegenüber 2005</i>										
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	27	17	23	67	15	18	4	7	7	49
darunter:										
<i>Exportunternehmen</i>	31	20	25	76	11	13	5	1	7	63
Vorleistungsgütergewerbe	25	17	30	72	11	17	5	5	7	55
Investitionsgütergewerbe	36	17	14	67	16	17	5	7	5	50
Ge- und Verbrauchsgütergewerbe	26	17	15	58	21	21	4	8	9	37

Fälle: Verarbeitendes Gewerbe insgesamt: 2005: n = 264, 2006: n = 256, Exportunternehmen: 2005: n = 165, 2006: n = 153. Unternehmen mit Angaben zu 2004 und 2005 bzw. 2005 und 2006. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2006.

rund 71% der Firmen mit Umsatzeinbußen im Jahr 2005 davon überzeugt, im laufenden Jahr den Umsatz zu erhöhen. Dies sind deutliche Anzeichen für eine Fortsetzung des Erholungsprozesses im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands.

Mit Blick auf die Umsatzpläne, gestaffelt in Intervallen, zeigt sich, daß nur ca. 15% der Unternehmen für das laufende Kalenderjahr von Umsätzen wie in 2005 ausgehen (vgl. Tabelle 2).⁴⁵ Zwar rechnen rund 18% der Befragten mit einem Rückgang, wobei sogar ca. 7% der Firmen eine Abnahme der Verkäufe um mehr als 10% veranschlagen. Das Gros aber, d. h. mehr als zwei von drei Firmen, erwarten einen Anstieg der Umsätze im laufenden Jahr – unter den Exporteuren sind es gar mehr als drei Viertel. Dabei veranschlagen 27% der Industriebetriebe bzw. 31% der Exportunternehmen einen Zuwachs um mehr als 10%, in Einzelfällen wird gar ein Zuwachs um mehr als die Hälfte für möglich gehalten.

Im Vorleistungsbereich liegt das größere Gewicht auf den Steigerungsabsichten: Fast drei Viertel dieser Unternehmensgruppe halten Zuwächse für wahrscheinlich, während nur 17% mit Einbußen rechnen. Auch die Investitionsgüterhersteller sind mehrheitlich von Umsatzsteigerungen überzeugt – mehr als ein Drittel rechnet gar mit einer Zunahme um mehr als 10% im Vergleich zum Vorjahr. Mit 17% dieser fachlichen Hauptgruppe ist auch hier der Anteil derer sehr gering, die Rückgänge erwarten. Auch die Konsumgüterproduzenten hoffen zu einem Großteil (drei von fünf Betrieben), daß die Umsätze im laufenden Jahr einen Schub machen werden, aber die Unternehmensvertreter mit antizipierten Umsatzrückgängen be laufen sich hier mit einem knappen Fünftel auf den größten Anteil unter den fachlichen Hauptgruppen.

Mit Blick auf die Betriebsgröße ist festzustellen, daß es den kleinen Betrieben im Mittel schwerer fällt, Umsatzzuwächse zu generieren, als den größeren Firmen: Ein Viertel der Betriebe mit bis zu 49 Beschäftigten rechnet mit Stagnation im Jahr 2006, und positive Raten halten rund 55% dieser

⁴⁵ Angaben der vom IWH im Januar 2006 befragten Firmen für das vergangene und das laufende Jahr.

Firmen für möglich – dieser Anteil ist in Unternehmen mit einer Beschäftigtenzahl von mehr als 50 Personen mit ca. 77% (50 bis 249 Beschäftigte) bzw. 73% (250 und mehr Mitarbeiter) deutlich höher.

Insgesamt ergibt sich bei den Exporteuren eine durchschnittliche Zuwachsrate der Umsätze von knapp 3% gegenüber dem Vorjahr – die Industrie insgesamt veranschlagt lediglich 2,5% Umsatzplus für dieses Jahr. Diese Erwartungen kennzeichnen allerdings eher den unteren Rand des Möglichen.⁴⁶ Im Jahr 2006 wird der Auslandsumsatz voraussichtlich erneut ca. 30% der gesamten Verkäufe ausmachen, so daß im Mittel die Inlands- und Auslandsumsätze im Gleichschritt expandieren werden. Dahinter verbergen sich 62% der Exporteure mit Steigerungsabsichten, während rund ein Fünftel von stagnierenden Auslandsumsätzen spricht und negative Raten von ebenfalls knapp einem Fünftel der Exporteure veranschlagt wird. Mit mehr als zwei Dritteln der fachlichen Hauptgruppe sind optimistische Erwartungen besonders häufig im Vorleistungsgütergewerbe anzutreffen, 40% der Firmen halten gar eine Expansion des Auslandsgeschäfts von mehr als 10% für möglich. Im Investitionsgütergewerbe rechnet fast jedes zweite Unternehmen mit Umsatzzuwachsen im Ausland, welche die 10%-Marke übertreffen.

Ertragslage auch im Jahr 2005 gut

Die konjunkturelle Erholung im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands schlägt sich auch in der guten Ertragslage der Betriebe nieder. Drei von fünf Unternehmen schrieben im Jahr 2005 Gewinne, mit Verlust schloß lediglich rund ein Fünftel der Firmen ab. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine geringfügige Verschlechterung, waren doch im Jahr 2004 den aktuellen Angaben zufolge nur rund 16% der Betriebe von Verlusten betroffen und die Gewinnunternehmen mit knapp 64% etwas stärker vertreten.⁴⁷ Wie schon im Jahr 2004 befindet sich ein besonders hoher Anteil an erfolgreichen Unternehmen unter den Betrieben mit 250 und mehr Arbeitnehmern, wo 82% der Firmen das

⁴⁶ Vgl.: ARBEITSKREIS KONJUNKTUR OSTDEUTSCHLAND: Ostdeutsche Wirtschaft: Aufholen mit Trippelschritten, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 6/2005, S. 175 ff.

⁴⁷ Angaben der vom IWH im Januar 2006 befragten Unternehmen für das vergangene Jahr und das Vorjahr (Längsschnitt).

Jahr 2005 mit Gewinn abschlossen (2004: 85%). Bei den kleinen und mittleren Unternehmen beläuft sich dieser Anteil auf lediglich 57% bzw. 61% (2004: 56% bzw. 68%). Zwischen den fachlichen Hauptgruppen ist die Verteilung der Ertragslage hingegen recht homogen.

Die Besetzung der Ertragsgruppen ist im Zeitverlauf unterschiedlich stabil: 85% der Gewinnunternehmen aus dem Jahr 2004 schrieben auch im Folgejahr noch schwarze Zahlen (vgl. Tabelle 3). Von den Verluste erwirtschaftenden Firmen hingegen konnte sich gegenüber 2004 fast jede Zweite verbessern; mehr als ein Fünftel der Verlustbetriebe stieg im vergangenen Jahr gar in die Gruppe der erfolgreichen Unternehmen auf.

Eine besonders gute Ertragslage weisen die exportierenden Unternehmen auf, von denen ca. 67% das Jahr 2005 mit Gewinn abschlossen – das sind fünf Prozentpunkte mehr als bei der Industrie insgesamt. Zwei Drittel der Verlustunternehmen unter den Exporteuren erwarten zudem, daß sich ihr Auslandsumsatz im laufenden Jahr um mehr als 10% erhöhen wird – unter der Annahme, daß der Druck auf die Preise nicht zunimmt und sich die Inlandsumsätze nicht rückläufig entwickeln, dürfte sich in 2006 die Ertragslage in der exportorientierten ostdeutschen Industrie daher weiter verbessern.

Tabelle 3:
Veränderung der Ertragssituation 2005 ggü. 2004 im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands - in % der Unternehmen gemäß der Ertragslage 2004 -

Ertragslage 2004	Ertragslage 2005		
	Gewinn	Kostendeckung	Verlust
Gewinn	85	8	7
Kostendeckung	21	54	25
Verlust	22	22	56
Insgesamt	62	20	18

Fälle: n = 285. Unternehmen mit Angaben zu 2004 und 2005. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2006.

Beschäftigungspläne für 2006 ohne Zuwächse

Der Arbeitsmarkt wird von dem erwarteten Umsatzzuwachs nicht profitieren, da die ostdeutsche Industrie für das laufende Jahr insgesamt keinen Aufbau der Beschäftigung vorsieht: In mehr als der Hälfte der Betriebe wird 2006 die Beschäftigtenzahl stagnieren, rund ein Drittel der Firmen

Tabelle 4:

Beschäftigungspläne der ostdeutschen Industrieunternehmen für das Jahr 2006

- in % der jeweiligen Unternehmensgruppe -

	Voraussichtliche Beschäftigungsentwicklung 2005 gegenüber 2004			
	Zunahme	Gleichstand	Abnahme	Saldo
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	30	55	15	15
Fachliche Hauptgruppen:				
Vorleistungsgütergewerbe	30	52	18	12
Investitionsgütergewerbe	40	51	9	31
Ge- und Verbrauchsgütergewerbe	20	64	16	4
darunter: Nahrungsgütergewerbe	13	68	19	-6
Größengruppen:				
1 – 49 Beschäftigte	26	61	13	13
50 – 249 Beschäftigte	34	55	11	23
250 und mehr Beschäftigte	36	31	33	3

Fälle: n = 278. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2006.

plant eine Aufstockung des Personals, und ca. 15% der Unternehmen wird die Belegschaft reduzieren (vgl. Tabelle 4). Die Konsumgüterhersteller wollen zu fast zwei Dritteln auch zukünftig mit dem vorhandenen Personalbestand operieren, in den anderen Hauptgruppen meldet dies nur etwa jedes zweite Unternehmen. Dafür bekunden die Investitionsgüterhersteller mit mehr als zwei Fünfteln dieser Gruppe überdurchschnittlich häufig die Absicht, im laufenden Jahr ihre Mitarbeiterzahl zu erhöhen. Auf Unternehmensebene bewegen sich die Beschäftigungsänderungen für das Jahr 2006 meist in dem Intervall zwischen zehn Einstellungen und zehn Entlassungen, wobei die Spannweite von 170 neuen Stellen bis zum Abbau von 90 Arbeitsplätzen reicht.

Insgesamt ergibt sich damit für die Veränderungsrate der Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe gegenüber 2005 eine schwarze Null. Dahinter verbirgt sich eine leichte Aufstockung der Beschäftigten im Investitionsgütergewerbe (+ 4%) bei gleichzeitiger Reduzierung des Personalbestands in der Konsumgüterindustrie (-5,6%). Das Vorleistungsgütergewerbe wird im Mittel den Personalbestand des Vorjahres beibehalten.

Daß diese Planungsgrößen nicht zum Nennwert zu nehmen sind, veranschaulicht der Vergleich der vor einem Jahr geäußerten Beschäftigungspläne mit der tatsächlich eingetretenen Entwicklung im Jahr 2005. Nur in zwei Dritteln der Fälle wurde der anvisierte Beschäftigungsabbau tatsächlich umgesetzt, und lediglich die Hälfte der Unternehmen

kam ihren Plänen nach, die Belegschaft zu vergrößern.

Damit sind die Beschäftigungspläne von den Umsatzplänen der Unternehmen entkoppelt (vgl. Tabelle 5).⁴⁸ Dort, wo für 2006 positive Zuwachsraten beim Umsatz veranschlagt werden, ist in lediglich ca. 38% der Fälle auch eine Personalaufstockung geplant. Gleichsam führt die Perspektive eines Umsatzrückgangs nur in rund 32% der Fälle auch zu einer Rückführung der Beschäftigung im gleichen Zeitraum. In diesem Zusammenhang dürften sowohl Produktivitätsreserven als auch Kündigungsmodalitäten sowie die Langfristigkeit der Personalplanung eine Rolle spielen.

Tabelle 5:

Umsatzpläne und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands

- in % der Unternehmen gemäß der Umsatzpläne 2006 -

Umsatzpläne 2006 ggü. 2005	Beschäftigungspläne 2006 ggü. 2005		
	Zunahme	Gleichstand	Abnahme
Zunahme	38	47	15
Gleichstand	16	79	5
Abnahme	17	51	32
Insgesamt	31	52	17

Fälle: n = 243.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2006.

Sophie.Woersdorfer@iwh-halle.de

⁴⁸ Abweichungen gegenüber den Angaben in Tabelle 4 aufgrund des unterschiedlichen Stichprobenumfangs (siehe Fallzahl).

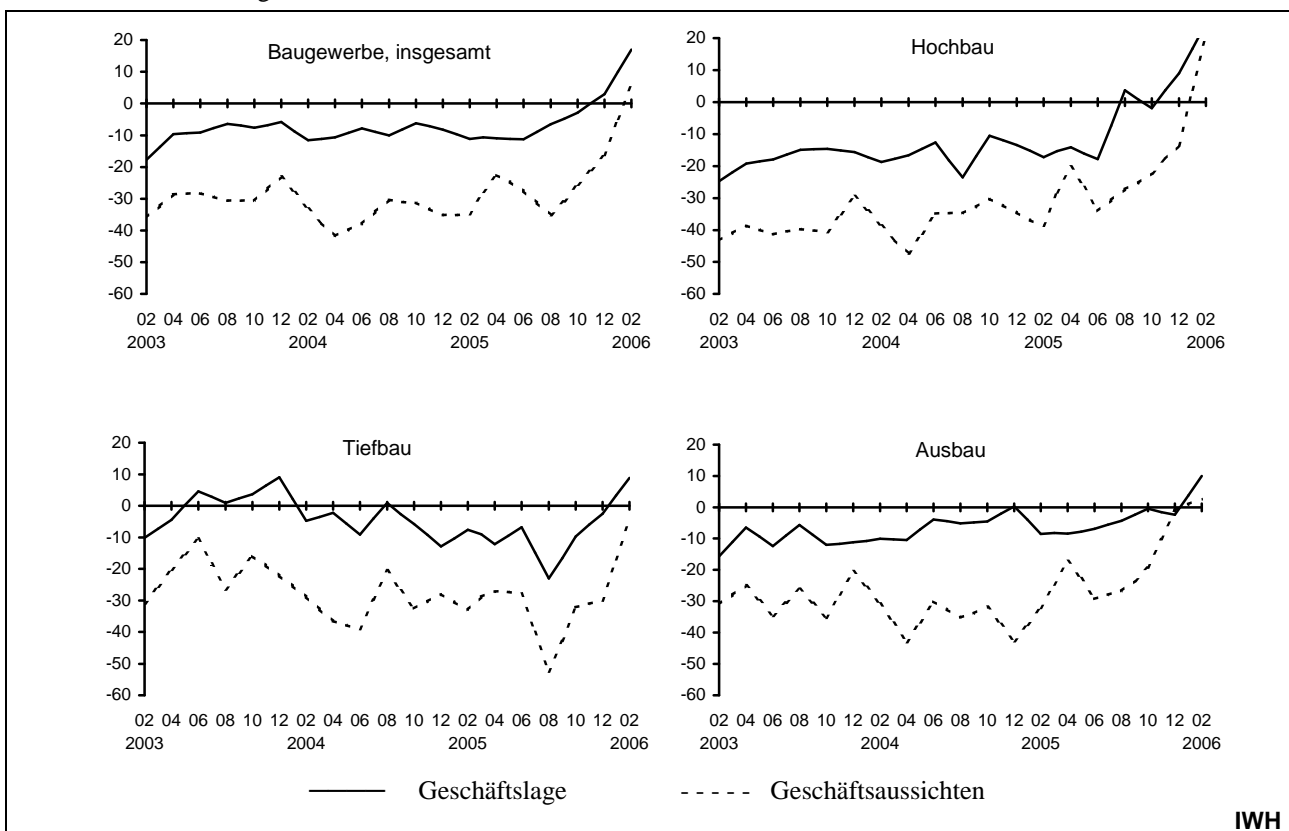
Ostdeutsches Baugewerbe im Februar 2006: Stimmungsaufschwung trotz anhaltend kalten Winters

Die Geschäftslage im ostdeutschen Baugewerbe hat sich laut IWH-Umfrage unter mehr als 300 Unternehmen im Februar witterungsbedingt gegenüber dem Jahresende 2005 verschlechtert. Obwohl die negativen Urteile wegen des vergleichsweise harten Winters mit 60% erwartungsgemäß deutlich überwiegen, wird eine Verbesserung gegenüber dem Vorjahr sichtbar. Die Geschäftsaussichten werden mit Blick auf das Frühjahr sehr viel günstiger als zum Jahreswechsel eingeschätzt. Erstmals seit sieben Jahren fällt der Saldo aus den Bewertungen sogar wieder positiv aus, wenn auch knapp (vgl. Tabelle). Unter Ausschluß der Saisoninflüsse setzt sich somit die Mitte 2005 beginnende Aufwärtsbewegung sowohl bei der Lage als auch bei den Aussichten weiterhin klar fort (vgl. Abbildung). Die Stimmungskennzahlen erreichen sogar Werte, die über denen in der Hochphase der

Flutschädenbeseitigung liegen und mit denen in den auslaufenden Boomjahren 1996/1997 vergleichbar sind. Die Unternehmen gehen derzeit davon aus, daß es im Jahr 2006 zu einer weiteren Abschwächung der an sich abwärtsgerichteten Tendenz am ostdeutschen Bau kommen wird. Da die Klimaverbesserung aber stärker auf den Geschäftserwartungen (+20 Punkte) als der Geschäftslage (+10 Punkte) beruht, dürfte darin auch eine große Portion Hoffnung stecken. Zudem wird die Vermutung genährt, daß die Aufhellung – da sie weniger konjunkturell begründet, sondern unter Schützenhilfe staatlicher Eingriffe entstanden ist – zeitlich begrenzt bleiben wird. Das Ende der Strukturbereinigung im ostdeutschen Baugewerbe ist damit noch nicht in Sicht.

Zwischen den Sparten zeigen sich deutliche Unterschiede. Laut Umfrage scheinen besonders

Geschäftslage und -aussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Baugewerbe
- Salden^a, saisonbereinigte Monatswerte -



^a Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven und negativen Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe „Periodische Informationen/Aktuelle Konjunkturdaten“ unter www.iwh-halle.de

Quelle: IWH-Baumfragen.

die *Hochbau*unternehmen auf die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zu setzen. Während sich hier die Lage um 8 Punkte verbesserte, „explodierten“ die Aussichten um 17 Punkte. Das war der stärkste Erwartungssprung, der seit 1994 in einer Sparte von Befragung zu Befragung beobachtet wurde. Mitverantwortlich dürften die von der Abschaffung der Eigenheimzulage ausgelösten Bauaktivitäten sein. Darüber hinaus rechnen die Unternehmen mit Maßnahmen zur energetischen Sanierung des Baubestandes. Aber auch in Antizipation der Mehrwertsteuererhöhung ist zu erwarten, daß private Haushalte für die nahe Zukunft vorgesehenen Neubau- und Modernisierungsmaßnahmen vermehrt in das Jahr 2006 vorziehen.

Die Lage im *Ausbau und Tiefbau* zog zwar im Durchschnitt an, blieb aber um 15 Punkte unter dem Niveau im Hochbau. Noch deutlicher zeigen sich die Unterschiede bei den Erwartungen. Im Ausbau stagnierten die Erwartungen nahezu und blieben mit einem etwa ausgeglichenen Saldo positiver und negativer Stimmen um 17 Punkte unter dem Hochbauhoch. Im Tiefbau nahm die Zuversicht deutlich weniger kräftig zu als im Hochbau und unterschreitet dessen Hoch bei mehrheitlich negativer Stimmen sogar um 25 Punkte.

Brigitte.Loose@iwH-halle.de

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Baugewerbe
- Vergleich der Ursprungswerte zum Vorjahreszeitraum und zur Vorperiode, Stand Februar 2006 -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Feb. 05	Dez. 05	Feb. 06	Feb. 05	Dez. 05	Feb. 06	Feb. 05	Dez. 05	Feb. 06	Feb. 05	Dez. 05	Feb. 06	Feb. 05	Dez. 05	Feb. 06
	- in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe ^a -														
Geschäftslage															
Baugewerbe insgesamt	6	16	11	26	41	30	48	36	45	20	8	15	-36	12	-19
Zweige/Sparten															
Bauhauptgewerbe	5	13	7	27	44	31	46	35	47	22	8	15	-35	14	-23
darunter ^b															
Hochbau	2	17	8	25	39	32	45	36	46	27	8	15	-45	12	-20
Tiefbau	9	6	5	31	49	31	44	37	49	16	8	15	-19	11	-27
Ausbaugewerbe	9	23	19	22	32	25	52	38	40	17	7	16	-38	10	-12
Größengruppen															
1 bis 19 Beschäftigte	7	16	8	19	36	23	42	40	45	32	9	24	-48	3	-38
20 bis 99 Beschäftigte	6	18	10	31	40	34	48	34	44	16	8	12	-27	15	-12
100 und mehr Beschäftigte	5	10	15	30	50	33	65	37	46	0	3	6	-30	20	-3
Geschäftsaussichten															
Baugewerbe insgesamt	7	5	8	27	27	43	49	52	40	18	16	9	-33	-37	2
Zweige/Sparten															
Bauhauptgewerbe	6	4	5	28	25	44	50	55	44	17	17	7	-34	-43	-1
darunter ^b															
Hochbau	7	5	6	26	26	51	48	52	37	19	17	7	-35	-38	13
Tiefbau	5	3	5	28	21	37	52	58	51	15	18	7	-34	-53	-16
Ausbaugewerbe	9	9	17	25	32	38	47	46	32	19	13	14	-32	-18	10
Größengruppen															
1 bis 19 Beschäftigte	7	6	8	28	24	38	47	51	42	18	20	11	-30	-41	-7
20 bis 99 Beschäftigte	8	5	9	25	27	44	47	53	37	21	15	9	-35	-37	7
100 und mehr Beschäftigte	0	3	6	30	30	49	65	53	42	5	13	3	-40	-33	9

^a Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet. – ^b 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.

Veranstaltungen:

Vorankündigungen:

“1st Halle Efficiency and Productivity Analysis Workshop - HEPAW”

Am 20. und 21. Juni 2006 wird das IWH gemeinsam mit dem Institut für Agrarentwicklung in Mittel- und Osteuropa (IAMO) einen Workshop zu den Themen Effizienz- und Produktivitätsanalysen, den “1st Halle Efficiency and Productivity Analysis Workshop - HEPAW” veranstalten. Ziel des Workshops ist die Diskussion aktueller theoretischer und empirischer Forschungsergebnisse der Produktivitäts- und Effizienzmessung aus den Disziplinen Volkswirtschaftslehre, Agrarökonomik, Betriebswirtschaftslehre, Operations Research und verwandten Gebieten. Dazu werden theoretische und empirische Arbeiten aus den Anwendungsfeldern Agrarwirtschaft, Regulierung, Gesundheitsökonomik, Produktionstheorie, Umweltökonomik, Staat und Industrie vorgestellt.

Der Workshop soll insbesondere dazu dienen, die Gemeinschaft der deutschen Produktivitätsforschung zusammenzubringen, ist aber selbstverständlich für alle Interessierten geöffnet.

Als Keynote Speaker konnten die international ausgewiesenen Wissenschaftler Prof. Tim Coelli, University of Queensland, und Prof. Subal Kumbhakar, Binghamton University, gewonnen werden.

Die Veranstaltungsausschreibung, Details zum Workshop und weitere Informationen sind unter <http://www.iwh-halle.de/d/start/News/workshop200606/info.htm> zu entnehmen,

Workshop „Monetary and Financial Economics”

Das IWH organisiert gemeinsam mit der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg sowie dem Forschungszentrum der Deutschen Bundesbank den Workshop „Monetary and Financial Economics”. Die Veranstaltung findet in Halle am 29. und 30. Juni 2006 nunmehr in vierter Auflage statt. Der Workshop bietet ein Forum für Nachwuchswissenschaftler, eigene Forschungsarbeiten aus allen Bereichen der monetären Ökonomik einem kompetenten Auditorium zur Diskussion zu stellen.

Durchgeführte Veranstaltungen:

Workshop „Input-Output-Analyse”

Am 16. und 17. Februar fand am Institut für Wirtschaftsforschung Halle das dritte Treffen von Input-Output-Experten aus dem deutschsprachigen Raum statt. Die Referenten aus dem Statistischen Bundesamt und aus dem Statistischen Amt der Europäischen Union berichteten über aktuelle Entwicklungen bei der Erstellung nationaler Input-Output-Tabellen sowie über ihre amtliche Nutzung. Ergänzt wurden diese Beiträge um die Diskussion eines Grundsatzproblems der Deflationierung monetärer Größen bei realer Rechnung mit Vorjahrespreisen sowie um die Präsentation der Ziele und Probleme bei der Abbildung stofflicher Ströme in physischen Einheiten im Input-Output Zusammenhang. In weiteren Beiträgen wurden die Fortschritte bei der Arbeit an einer historischen Input-Output-Tabelle für das Deutsche Reich im Jahr 1936, die Arbeiten an einem internationalen Projekt zur Produktivitätsmessung mit der Input-Output Methode, eine Studie über die konsuminduzierten Verkehrsleistungen sowie neuere Ergebnisse aus der Analyse der Exportaktivitäten in Verbindung mit ihrer wachsenden Durchdringung mit Vorleistungsimporten („Basarökonomie“) präsentiert.

Personalien:

Frau Diana Roth, ehemalige Wissenschaftliche Mitarbeiterin in der Forschungsabteilung Stadtökonomik, hat am 9. März 2006 ihre Dissertation an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg erfolgreich verteidigt. Roths Dissertation zum Thema „Die Wissenschaftseinrichtungen als Standortfaktor – eine handlungsorientierte empirische Untersuchung über das Wissenstransferpotenzial in einer Region“ ist in wesentlichen Teilen im Rahmen der Mitarbeit Roths am IWH-Forschungsprojekt „Was bringt die Wissenschaft für die Wirtschaft in einer Region?“ entstanden, das vom Kultusministerium des Landes Sachsen-Anhalt finanziell unterstützt wurde. In ihrer Arbeit entwickelt Roth ein handlungstheoretisch fundiertes Untersuchungsraster, auf dessen Basis sodann umfangreiche empirische Primärerhebungen (Befragungen von Unternehmen sowie von Wissenschaftseinrichtungen in Sachsen-Anhalt, in Kooperation mit dem Statistischen Landesamt Sachsen-Anhalt) durchgeführt wurden. Im Zentrum der Untersuchungen stehen die Wissenstransfers zwischen den Wissenschaftseinrichtungen und den Unternehmen sowie die Frage, welche Faktoren sich hemmend bzw. fördernd auf die Wissenstransfers auswirken.