

dass unerwartete Steuermindereinnahmen zu einer rechnerischen Verringerung der aus den SoBEZ finanzierten Infrastrukturausgaben beigetragen haben. Allerdings rechtfertigt das nicht den Versuch einzelner Länder, diese zweckfremde Verwendung der SoBEZ in ihren Fortschrittsberichten verschleiern zu wollen.

Die Ausgaben zur Deckung der unterproportionalen kommunalen Finanzkraft – nach dem hier gewählten Konzept des Solidarpakt-II-Protokolls – liegt jeweils bei gut einem Sechstel der empfangenen SoBEZ. Die Länder geben hier in ihrem Bemühen, eine zweckentsprechende Verwendung der Leistungen nachzuweisen, zum Teil deutlich höhere Werte an. Wie erwähnt, sind die Rechnungen der Länder in diesem Punkt allerdings nicht eindeutig nachzuvollziehen. Schließlich entfällt ein Viertel bis ein Drittel der SoBEZ auf die Zahlungen an den Bund entsprechend den Vorgaben des AAÜG, die hier ebenfalls als „teilungsbedingte Sonderlasten“ angesehen werden.

Fazit

Nimmt man alles zusammen, so beläuft sich der Anteil der zweckentsprechenden Verwendung der SoBEZ im Durchschnitt aller ostdeutschen (Flächen)länder auf 73%. Sachsen gibt die SoBEZ vollständig für die hier als solidarpaktrelevant angesehenen Zwecke aus; Sachsen-Anhalt nur zu gut einem Drittel (unter Berücksichtigung des den Vorjahren zuzurechnenden Defizitanteils: knapp die Hälfte). Alles in allem ist festzustellen, dass in den meisten Ländern die SoBEZ nur zum Teil zum Abbau teilungsbedingter oder gar infrastruktureller Nachholbedarfe verwendet wurden, sondern vielmehr in beträchtlichem Umfang zur Deckung unvorhergesehener Einnahmeausfälle und damit zur

Finanzierung konsumtiver Ausgaben verwendet worden sind.

Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, dass Kürzungen bei den investiven Ausgaben für die Ländern und ganz besonders für die Kommunen im Regelfall die einzige Möglichkeit sind, auf derartige unvorhergesehene Einnahmeausfälle zu reagieren. Im Jahre 2002 hatten alle Gebietskörperschaften Steuereinbußen zu verkraften, die angesichts der fehlenden Flexibilität bei vielen Ausgabenpositionen notgedrungen zu einer Erhöhung der Verschuldung bzw. zu einer Verringerung der Investitionen führen musste. Bei dem zwischen Bund und Ländern vereinbarten Rechenschema schlägt sich beides in einem verringerten Anteil des durch SoBEZ finanzierten Investitionsanteils nieder. Dies spricht dafür, das Berechnungsschema künftig anzupassen, so beispielsweise indem auf die Haushaltsplanungen abgestellt wird oder eine mehrjährige Rechenschaftspflicht eingeführt wird. Bei solcherlei Anpassungen sollte zudem berücksichtigt werden, dass die SoBEZ primär dem Abbau infrastruktureller Defizite (und nicht der Förderung von Unternehmensinvestitionen) dienen sollen.

Letzten Endes stehen die ostdeutschen Länder und Kommunen aber unter dem Druck, ihr Haushaltsgebaren an die ihnen auferlegte Verantwortung für das Gelingen des Aufbau Ost anzupassen. Dieses Bewusstsein scheint mancherorts unzureichend entwickelt; hier fehlt offenbar der politische Wille oder die Kraft, konsumtive Ausgaben zugunsten der investiven Ausgaben einzuschränken. Auch Anpassungen des Rechenschemas ändern nichts daran, dass in einer Reihe von Ländern dieses Umschwenken des finanzpolitischen Kurses noch erfolgen muss.

Joachim.Ragnitz@iwH-halle.de

Übermäßige Lohnsteigerungen dämpfen die Investitionstätigkeit

Bezüglich der erwarteten Auswirkungen von Lohnsteigerungen auf die Investitionstätigkeit bestehen kontroverse Ansichten. Die Verfechter des Kaufkraftarguments erwarten von hohen, über die Zunahme der Arbeitsproduktivität hinausgehenden

Lohnsteigerungen eine Stärkung der Binnennachfrage mit positiven Wirkungen auf die Unternehmensinvestitionen. Auf der anderen Seite sehen die Vertreter des Kostenarguments vor allem die mit Lohnerhöhungen verbundenen Kostensteigerungen

mit negativen Konsequenzen für die Investitionstätigkeit. Ökonometrische Untersuchungen belegen, dass eine Realloohnerhöhung, die um einen Prozentpunkt über der Wachstumsrate der Arbeitsproduktivität liegt, den Zuwachs der Ausrüstungsinvestitionen um 0,26 Prozentpunkte drückt. Lohnzurückhaltung fördert hingegen die Investitionstätigkeit.

Entwicklung von Löhnen, Produktivität und Investitionen

Wenn in der Vergangenheit in Deutschland die realen Arbeitskosten¹² stärker als die Arbeitsproduktivität zunahm, sanken in der überwiegenden Zahl der Fälle im selben oder im folgenden Jahr die Ausrüstungsinvestitionen. Dies konnte auch im Jahr 2002 beobachtet werden. Dieser Befund legt die These nahe, dass Unternehmen auf übermäßige, d. h. nicht durch einen entsprechenden Produktivitätsfortschritt gedeckte Lohnerhöhungen mit einer Verringerung ihrer Investitionen reagieren.¹³ Das lässt sich damit begründen, dass Lohnsteigerungen, die über das Produktivitätswachstum hinausgehen, gleichbedeutend sind mit einer Zunahme der Lohnstückkosten, was mit einem Rückgang der Gewinnmargen verbunden ist. Im vorliegenden Beitrag wird der Frage nachgegangen, wie sich übermäßige Lohnsteigerungen auf Investitionstätigkeit auswirken. Dabei gilt es zu bedenken, dass die Unternehmensgewinne neben Löhnen auch von anderen Kosten sowie der Höhe der Absatzpreise abhängen. Zudem sind für die Investitionsentscheidungen neben Kostenbetrachtungen auch andere Faktoren relevant. Hier sind insbesondere Erwartungen bezüglich der künftigen Absatzmöglichkeiten sowie die Struktur und Höhe des bestehenden Kapitalstocks zu nennen. Gleichwohl bilden Arbeitskosten einen gewichtigen Einflussfaktor des Investitionsverhaltens.

¹² Arbeitnehmerentgelte je Arbeitnehmerstunde, bereinigt um die Entwicklung des Erzeugerpreisindex.

¹³ Auf Basis von Unternehmensdaten konnte dieser Zusammenhang für Ostdeutschland nachgewiesen werden. Vgl. LEHMANN, H.: Lohnsteigerungen keine „Produktivitätspeitsche“: Eine Untersuchung für das Verarbeitende Gewerbe Ostdeutschlands, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/2003, S. 22-26.

Theoretische Zusammenhänge

Häufig bilden Sachinvestitionen die Voraussetzung für die Schaffung von Arbeitsplätzen. Daher können von einer beschäftigungsorientierten Lohnpolitik auch positive Wirkungen auf die Sachkapitalbildung erwartet werden. Bei der Beurteilung der Lohnpolitik müssen Nachfrage- und Kosteneffekte berücksichtigt werden. Definitionsgemäß verringern sich die Lohnstückkosten, wenn die Arbeitskosten in geringerem Ausmaß steigen als die Produktivität. Ein Teil der zusätzlichen Gewinne wird ausgeschüttet, während der Rest im Unternehmen verbleibt. Aus den ausgeschütteten Gewinnen entsteht Einkommen, das zum Teil in die Konsumnachfrage fließt. Da die Konsumenten, die hauptsächlich Gewinneinkommen beziehen, im Allgemeinen eine geringere Konsumneigung aufweisen als diejenigen, die vornehmlich Lohneinkommen erhalten, dürfte dieser Nachfrageimpuls geringer sein als jener, der sich bei einer stärkeren Lohnerhöhung einstellen würde. Dies gilt auch unter Berücksichtigung der Tatsache, dass indirekt auch die nicht ausgeschütteten Gewinne nachfragewirksam werden; sie werden am Kapitalmarkt angelegt und stehen somit gesamtwirtschaftlich für die Finanzierung von Investitionen zur Verfügung.

Nach dem hauptsächlich von den Gewerkschaften vertretenen Kaufkraftargument würden die Gewinnerwartungen der Unternehmen wegen des Nachfragemangels sinken, sodass kein Anlass für Erweiterungsinvestitionen bestünde. Zudem sei kein Anreiz für Rationalisierungsinvestitionen gegeben, da die relativen Arbeitskosten abnehmen. Alles in allem führt somit gemäß dieser Argumentationslinie Lohnzurückhaltung zu einem Mangel an gesamtwirtschaftlicher Nachfrage, der sich durch negative Multiplikatoreffekte noch verstärkt.

Es sind jedoch noch weitere Wirkungen einer Lohnstückkostensenkung zu berücksichtigen. So erhöht sich durch die Gewinnsteigerung die Eigenkapitalbasis der Unternehmen. Dadurch verbessern sich die Finanzierungsmöglichkeiten von Investitionen. Zudem bewirken höhere Gewinne eine Zunahme des Unternehmenswertes, sodass die Anteilseigner einen Vermögenszuwachs erfahren. Dies wirkt wiederum positiv auf den Konsum. Darüber hinaus gilt es zu bedenken, dass auch bei einem

Lohnanstieg, der hinter dem Produktivitätswachstum zurückbleibt, die Einkommen der Arbeitnehmer zu- und nicht etwa abnehmen. Es kommt also auch in diesem Fall zu einer Ausweitung der Konsumnachfrage von dieser Seite. Vor dem Hintergrund der verstärkten internationalen ökonomischen Integration kommt den Arbeitskosten besondere Bedeutung zu, da sie entscheidend die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft beeinflussen. Im globalen Wettbewerb sind die Preiserhöhungsspielräume der Unternehmen eng begrenzt. Ein relativ zum Ausland hoher Anstieg der Lohnstückkosten kann daher kaum auf die Preise überwältigt werden, sondern geht zu Lasten des Gewinns und führt somit zu einer Einschränkung von Beschäftigung und Investitionen im Inland. Lohnzurückhaltung hingegen wirkt positiv auf die Investitionsausgaben. Daraus entsteht unmittelbar Einkommen. Zudem werden direkt und indirekt neue Arbeitsplätze geschaffen, sodass ein positiver Multiplikatorprozess angestoßen wird.

Unter Abwägung der beschriebenen Wirkungskanäle kann davon ausgegangen werden, dass von Lohnzurückhaltung positive Wirkungen auf die Sachkapitalbildung ausgehen dürften. Ob dies tatsächlich der Fall ist, wird im Folgenden empirisch untersucht.

Produktivitätsanstieg als Richtgröße für die Lohnpolitik

Wenn eine aus übermäßigen Lohnerhöhungen resultierende Kostensteigerung nicht an anderer Stelle ausgeglichen werden kann, verschlechtert sich die Wettbewerbsposition der betroffenen Unternehmen. Gemäß der ökonomischen Theorie soll sich der Reallohn, also der um die Preisniveausteigerung bereinigte Nominallohn, im Einklang mit der Grenzproduktivität entwickeln. Bei der Grenzproduktivität handelt es sich um die Outputmenge, die mit dem Einsatz einer zusätzlichen Arbeitskraft bzw. Arbeitsstunde produziert wird. Die praktische Umsetzung dieses Konzeptes ist jedoch mit Schwierigkeiten behaftet. Zunächst einmal ist die Grenzproduktivität nicht direkt beobachtbar. Unter bestimmten Annahmen bezüglich der gesamtwirtschaftlichen Produktionstechnologie entwickelt sie sich jedoch im Einklang mit der Durchschnittspro-

duktivität. Letztere kann aus den verfügbaren Daten ermittelt werden, indem die Produktionsmenge, also beispielsweise das reale Bruttoinlandsprodukt, durch die Zahl der eingesetzten Arbeitskräfte oder, was ein genaueres Bild ergibt, die Zahl der Arbeitsstunden dividiert wird.

Neben der genannten Schwierigkeit bei der empirischen Umsetzung des theoretischen Ansatzes besteht das Problem, dass sich die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in einem konjunkturellen Abschwung rein rechnerisch erhöht, wenn Beschäftigung abgebaut wird. In diesem Fall steigt die in der Statistik ausgewiesene Produktivität, obwohl der einzelne Arbeiter nicht produktiver geworden ist. Ein solcher rein statistischer Produktivitätsfortschritt steht nicht für Lohnerhöhungen zur Verfügung. Aus diesem Grund muss die Wachstumsrate der Durchschnittsproduktivität der Arbeit noch um die Veränderung des Arbeitsvolumens bereinigt werden.¹⁴

Schließlich gilt es zu bedenken, dass sich die bisherigen Ausführungen auf die Entwicklung der Reallöhne beziehen. Die Tarifparteien verhandeln jedoch über die Anhebung der Nominallöhne. Daher stellt sich die Frage nach der Berücksichtigung der erwarteten Preissteigerungsrate. Im Blickpunkt des Interesses der Gewerkschaften steht dabei vor allem der Verbraucherpreisindex. Für die Beschäftigungs- und Investitionsentscheidungen der Unternehmen sind jedoch nicht die Verbraucherpreise, sondern die Produzentenpreise maßgebend.

Zusammenfassend setzt sich also der Lohnerhöhungsspielraum aus dem um Beschäftigungsänderungen bereinigten Anstieg der Durchschnittsproduktivität sowie der erwarteten Steigerung der Absatzpreise der Unternehmen zusammen.

Empirischer Zusammenhang zwischen Lohnerhöhungen und Investitionen

Gemäß dem Kaufkraftargument müssten über den Produktivitätsfortschritt hinausgehende Reallohnzuwächse über eine steigende Gesamtnachfrage

¹⁴ Vgl. SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG: Vor weitreichenden Entscheidungen. Jahrestgutachten 1998/1999. Metzler-Poeschel. Stuttgart 1998, Ziffer 169 und S. 294 ff.

Kasten:

Zusammenhang zwischen den Wachstumsraten der Arbeitskosten, der Arbeitsproduktivität und der Anlage- bzw. Ausrüstungsinvestitionen im Zeitraum erstes Quartal 1971 bis zweites Quartal 2003

Gleichung 1: Ausrüstungsinvestitionen (t-Statistik in Klammern)

$$\text{WRAUS} = 0,31 + 0,75^{**} \text{WRAUS}_{-1} - 0,26^* (\text{WRREALLOHN} - \text{WRPROD}) + 14,33^{**} \text{D91}$$

(0,76) (14,17) (2,20) (3,66)

$R^2 = 0,72$ Dh = 1,48

Gleichung 2: Anlageinvestitionen (t-Statistik in Klammern)

$$\text{WRANL} = 0,47 + 0,61^{**} \text{WRANL}_{-1} - 0,20^* (\text{WRREALLOHN} - \text{WRPROD}) + 15,79^{**} \text{D91}$$

(1,37) (9,79) (2,04) (4,93)

$R^2 = 0,69$ Dh = -0,26

* bzw. ** bedeutet, dass der Koeffizient auf dem 5%-Niveau bzw. auf dem 1% - Niveau signifikant ist. Die Durbin's h-Statistik ergibt keinen Hinweis auf Autokorrelation erster Ordnung.

Die Variablen und ihre Bedeutung:

WRANL	Wachstumsrate der realen Anlageinvestitionen gegenüber Vorjahresquartal
WRAUS	Wachstumsrate der realen Ausrüstungsinvestitionen gegenüber Vorjahresquartal
WRREALLOHN	Wachstumsrate der Arbeitskosten je Arbeitnehmerstunde gegenüber Vorjahresquartal, abzüglich der Steigerungsrate des Erzeugerpreisindex
WRPROD	Wachstumsrate der bereinigten Arbeitsproduktivität gegenüber Vorjahresquartal
D91	Dummy für die deutsche Vereinigung, 1 im Jahr 1991, 0 sonst
R ²	Bereinigtes Bestimmtheitsmaß
Dh	Durbin's h-Test auf Autokorrelation erster Ordnung

Quellen: Statistisches Bundesamt; Schätzungen und Berechnungen des IWH.

positive Effekte auf die Investitionstätigkeit ausüben. Demgegenüber sollten nach den Voraussagen laut Kostenargument hohe Reallohnsteigerungen in einer Verringerung der Investitionstätigkeit resultieren. Im Folgenden soll mittels Regressionsrechnungen der Einfluss von Lohnerhöhungen, die nicht durch einen entsprechenden Produktivitätszuwachs gedeckt sind, auf die Wachstumsrate der Investitionen empirisch abgeschätzt werden (siehe Kasten). Da hier der Zusammenhang zwischen der Veränderungsrate der Investitionen und Reallohn-erhöhungen interessiert, handelt es sich bei den Schätzfunktionen nicht um Investitionsfunktionen

im engeren Sinn. Die übrigen Variablen, die das Investitionsverhalten der Unternehmen beeinflussen, werden näherungsweise durch die Investitionen der Vorperiode erfasst.

Es werden separate Schätzungen für die Ausrüstungsinvestitionen sowie die gesamten Anlageinvestitionen durchgeführt. Letztere beinhalten neben den Ausrüstungsinvestitionen auch die Bauinvestitionen und die Investitionen in sonstige Anlagen. Die Wachstumsrate der Produktivität ist folgendermaßen definiert: Den Ausgangspunkt bildet die Bedingung, dass sich der Reallohn im Einklang mit der Grenzproduktivität entwickeln sollte. Da

die Grenzproduktivität nicht beobachtet werden kann, wird auf die Veränderungsrate der durchschnittlichen, um die Entwicklung des Arbeitsvolumens bereinigten Arbeitsproduktivität zurückgegriffen. Bei der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität handelt es sich um das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt je eingesetzter Erwerbstätigenstunde. Der Arbeitseinsatz wird durch die geleisteten Arbeitsstunden der Erwerbstätigen abgebildet.

In den ökonometrischen Schätzungen wird der Zusammenhang zwischen der Veränderung der Investitionen und dem nicht durch einen Anstieg der Produktivität gedeckten Zuwachs der realen Arbeitskosten untersucht. Die Arbeitskosten werden durch die Arbeitnehmerentgelte je Arbeitnehmerstunde abgebildet. Diese beinhalten neben den Bruttolöhnen und -gehältern auch die Sozialversicherungsbeiträge der Arbeitgeber und können somit als ein umfassendes Maß für die Arbeitskostenbelastung der Unternehmen angesehen werden. Da sich der Lohnhöhungsspielraum aus der Produktivitätsentwicklung und der Preissteigerungsrate zusammensetzt, werden die Arbeitskosten noch mit dem Erzeugerpreisindex deflationiert.

Die Schätzungen zeigen, dass ein Anstieg der realen Arbeitskosten, der den Zuwachs der bereinigten Arbeitsproduktivität um einen Prozentpunkt übersteigt, unmittelbar zu einer Verringerung der Wachstumsrate der Ausrüstungsinvestitionen um

0,26 Prozentpunkte führt. Umgekehrt ist die Wachstumsrate der Ausrüstungsinvestitionen um 0,26 Prozentpunkte höher, wenn die Zunahme der realen Arbeitskosten um einen Prozentpunkt hinter dem Anstieg der bereinigten Produktivität zurückbleibt. Im Fall der gesamten Anlageinvestitionen beträgt der entsprechende Einfluss auf die Wachstumsrate der Investitionen 0,2 Prozentpunkte. Es handelt sich hier nicht um eine absolute Änderung der Investitionen, sondern um eine Veränderung der Wachstumsrate der Investitionen im Vergleich mit einer Situation, in der die realen Arbeitskosten im Einklang mit der bereinigten Arbeitsproduktivität gestiegen wären.

Fazit

In diesem Beitrag wurde der Zusammenhang zwischen der Wachstumsrate der Investitionen und Realloohnerhöhungen, die über das Produktivitätswachstum hinausgehen, untersucht. Die empirischen Ergebnisse bestätigen die von den Verfechtern des Kostenarguments erwarteten negativen Auswirkungen übermäßiger Lohnsteigerungen auf die Investitionstätigkeit. Lohnzurückhaltung fördert hingegen das Investitionswachstum.

Klaus.Weyerstrass@iwh-halle.de

IWH-Frühwarnindikatoren für Finanzkrisen in Mittel- und Osteuropa: Risikopotenzial wieder angestiegen

Die aktuelle Analyse der IWH-Frühwarnindikatoren für Finanzkrisen signalisiert ein Ende der bisherigen Entspannungstendenz in den Ländern Mittel- und Osteuropas. Im zweiten Quartal 2003 stieg das Risikopotenzial für Finanzkrisen in fast allen Ländern dieser Region an. Die bisher positiven Tendenzen drohen ins Stocken zu geraten. Die Ursachen hierfür liegen in erster Linie im geld- und währungspolitischen Bereich. Die Fiskalpolitik erscheint insbesondere in Kroatien, Polen und der Tschechischen Republik problematisch. Im Gegensatz dazu zeichnet sich Bulgarien durch eine stabile makroökonomische Lage aus, die in diesem Beitrag eingehender dargelegt wird.

Risikopotenzial gestiegen

Das IWH beobachtet regelmäßig die Entwicklung von makroökonomischen Indikatoren in den Mittel- und Osteuropäischen Ländern¹⁵, die beim Ab-

¹⁵ Zur Untersuchungsmethode vgl. BRÜGGEMANN, A.; LINNE T.: Die Bestimmung des Risikopotentials von Finanzkrisen anhand eines Frühwarnindikatorensystems. Eine Untersuchung der EU-Beitrittskandidatenländer und ausgewählter Staaten Mittel- und Osteuropas. Schriften des IWH. Nomos Verlagsgesellschaft. Baden-Baden, 2002. Band 13. Vgl. auch BRÜGGEMANN, A.; LINNE T.: Unterschiedliche Risikopotenziale für Währungsturbulenzen in Mittel- und Osteuropa, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 13/1999, S. 8-12.