

## *Aktuelle Trends*

*Hans-Ulrich Brautzsch*

Ostdeutsches Textil- und Bekleidungsgewerbe:  
Trotz verhaltener Tariflohnsteigerung  
hoher Lohnkostendruck

*Vera Dietrich*

Industriesubventionen in der EU:  
Gefahr für die realwirtschaftliche Integration

*Thomas Linne*

Kapitalflucht aus Rußland? Unsicherheit über  
Reformkurs fördert Kapitalabflüsse

*Doris Gladisch*

IWH-Industrienumfrage im Januar 1998:  
Optimismus in der ostdeutschen Industrie hält an

## Ostdeutsches Textil- und Bekleidungsgerbe: Trotz verhaltener Tariflohnsteigerung hoher Lohnkostendruck\*

Die Personalkosten im ostdeutschen Textil- und Bekleidungsgerbe übersteigen noch immer die Bruttowertschöpfung. Dabei gehört das Textil- und Bekleidungsgerbe zu den Branchen der ostdeutschen Industrie, in denen eine relativ geringe Tariflohnangleichung an den westdeutschen Vergleichswert vollzogen wurde. Die Effektivlohnangleichung folgte proportional der Tariflohnangleichung. Eine Schere zwischen Tariflohn- und Effektivlohnentwicklung, die für die meisten ostdeutschen Tarifbereiche charakteristisch ist, kann hier nicht beobachtet werden.

Die Entwicklung von Produktion und Beschäftigung im ostdeutschen Textil- und Bekleidungsgerbe vollzog sich auch vor dem Hintergrund einer deutlichen Schrumpfung der Textil- und Bekleidungsproduktion in Deutschland insgesamt. Dabei gelang es den ostdeutschen Textilunternehmen, ihren – wenn auch geringen – Anteil an der gesamtdeutschen Produktion auszuweiten. Dies ist unter anderem auf die Ausdehnung der Exporte zurückzuführen. Demgegenüber ist die Marktposition ostdeutscher BekleidungsHersteller nach wie vor sehr schwach.

Die begrenzten Möglichkeiten der Produktionsausdehnung sowie die anhaltend hohe Lohnkostenbelastung lassen erwarten, daß die Unternehmen ihre Rationalisierungsbemühungen fortsetzen und ihren Personalbestand weiter zurückführen werden.

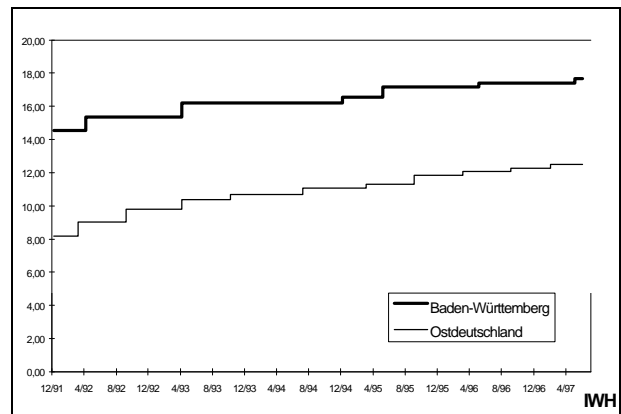
### Verhaltene Tariflohnangleichung

Im Textil- und im nachgelagerten Bekleidungsgerbe gelten separate Tarifverträge. Die Angleichung des Tariflohnes an den westdeutschen Vergleichswert verlief im ostdeutschen Textilgerbe im Unterschied zu vielen anderen Tarifbereichen

\* Mit diesem Aufsatz wird die Reihe von Beiträgen fortgesetzt, die sich mit der Entwicklung der Lohnangleichung, Beschäftigung und Produktivität in ausgewählten Wirtschaftsbereichen Ostdeutschlands beschäftigen. Bisher sind folgende Branchenbilder in Wirtschaft im Wandel vorgestellt worden: Metall- und Elektroindustrie Sachsen-Anhalts (2/1996), Chemische Industrie (9/1996), Brauereigerbe (11/1996), Bauhauptgerbe (16/1996), Druckereigerbe (4/1997) sowie papier- und pappeverarbeitendes Gerbe (12/1997).

moderat. Der tarifliche Stundenlohn beträgt gegenwärtig mit 12,52 DM nur knapp 71 vH des Tarifsatzes in Baden-Württemberg<sup>1</sup> (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1:  
Entwicklung des tariflichen Stundenlohnes<sup>a</sup> im Textilgerbe Ostdeutschlands<sup>b</sup> und Baden-Württembergs<sup>c</sup>  
- in DM je Stunde -



<sup>a</sup> Tarifgruppe 5. – <sup>b</sup> Ohne Ost-Berlin. – <sup>c</sup> Ohne Südbaden; mit Kreis Lindau.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihe 4.1; WSI-Tarifinformationen zur Tarifpolitik; Berechnungen des IWH.

Grundlage der Tarifentlohnung im Textilgerbe ist ein – mit Ausnahme von Ost-Berlin – für die neuen Bundesländer geltender Flächentarifvertrag. Ein Referenztarifvertrag, der als Maßstab für die Angleichung an tarifliche Regelungen in den alten Bundesländern gilt, wurde explizit nicht vereinbart.

Die tariflich vereinbarte Wochenarbeitszeit im ostdeutschen Textilgerbe beträgt 40 Stunden (Baden-Württemberg: 37 Stunden). Dies hat zur Folge, daß der tarifliche Wochenlohn im ostdeutschen Textilgerbe 76,6 vH des baden-württembergischen Referenzwertes entspricht.

<sup>1</sup> Der Tarifvertrag der baden-württembergischen Textilindustrie galt als Vergleichsmaßstab bei der inhaltlichen Ausgestaltung des Tarifvertrages für das ostdeutsche Textilgerbe. Deshalb wird im folgenden die Tarifentlohnung im baden-württembergischen Textilgerbe als Referenzgröße für die Tariflohnangleichung herangezogen.

Die tariflichen Regelungen bezüglich Urlaubsgeld, Jahressonderzahlung und vermögenswirksamer Leistungen liegen noch erheblich unter den westdeutschen Vergleichswerten.<sup>2</sup> Im Krankheitsfall erfolgt nach wie vor eine vollständige Entgeltfortzahlung. Im Gegenzug hierfür wurde tariflich vereinbart, den krankheitsbedingten Arbeitsausfall individuell durch einen begrenzten Arbeitszeitausgleich zu kompensieren. Zudem wurde ein kollektiver Ausgleich von 3 vH eines durchschnittlichen Monatseinkommens vereinbart. Dieser Abzug kann durch Kürzung der Jahressonderzahlung oder durch Arbeitszeitausgleich erfolgen.

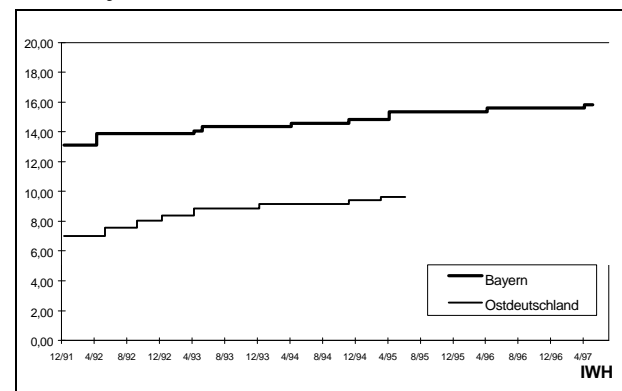
Zwischen den Tarifparteien wurde zum 1.1.1992 eine Öffnungsklausel vereinbart. Damit kann in Unternehmen, deren wirtschaftliche Existenz gefährdet ist, durch zeitweilige betriebliche Regelungen das Inkrafttreten der jeweiligen Tarifierhöhung hinausgeschoben werden, wenn dadurch Entlassungen von Arbeitnehmern vermieden werden können. Dabei muß gewährleistet werden, daß während der Laufzeit des jeweiligen Tarifvertrages in den betreffenden Unternehmen das Tarifniveau erreicht wird.

In der ostdeutschen *Bekleidungsindustrie* besteht seit Mitte 1995 ein tarifloser Zustand. Der damals für Ostdeutschland geltende Flächentarifvertrag<sup>3</sup> wurde durch die Gewerkschaft Textil-Bekleidung gekündigt. Die Verhandlungen über einen neuen Tarifvertrag wurden abgebrochen, da seitens der Gewerkschaft die Angebote der Arbeitnehmerseite als unzureichend angesehen wurden. Bisher ist es nicht gelungen, für die ostdeutsche Bekleidungsindustrie die Tarifverhandlungen wieder aufzunehmen. Seitens der Gewerkschaft wird der Abschluß von Firmentarifverträgen angestrebt.

Bis 1995 war auch im ostdeutschen Bekleidungsindustrie eine zurückhaltende Tariflohnanpassung zu beobachten (vgl. Abbildung 2). Der tarifliche Stundenlohn betrug mit 9,62 DM knapp 63 vH des bayrischen Vergleichswertes. Bei Beachtung der

mit 40 Stunden längeren Wochenarbeitszeit (Bayern: 37 Stunden) entsprach dies einem Angleichungsstand beim Wochenlohn von knapp 68 vH. Seit Mitte 1995 betrug in Bayern der Zuwachs des tariflichen Stundenlohnes 3 vH.

Abbildung 2:  
Entwicklung des tariflichen Stundenlohnes<sup>a</sup> im Bekleidungsindustrie Ostdeutschlands und Bayerns<sup>b</sup> - in DM je Stunde -



<sup>a</sup> Tarifgruppe IV. – <sup>b</sup> ohne Regierungsbezirk Unterfranken.

Quellen Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihe 4.1; WSI-Tarifinformationen zur Tarifpolitik; Berechnungen des IWH.

### *Rasche Entwicklung der Effektivlöhne*

Eine Schere zwischen der Tariflohn- und (der niedrigeren) Effektivlohnangleichung, die für die meisten ostdeutschen Tarifbereiche charakteristisch ist, kann im Textil- und Bekleidungsindustrie nicht beobachtet werden (vgl. Abbildung 3 und 4). Die durch die Tarifverträge vorgezeichnete Lohnentwicklung schlägt sich hier vielmehr proportional in den Effektivverdiensten nieder.

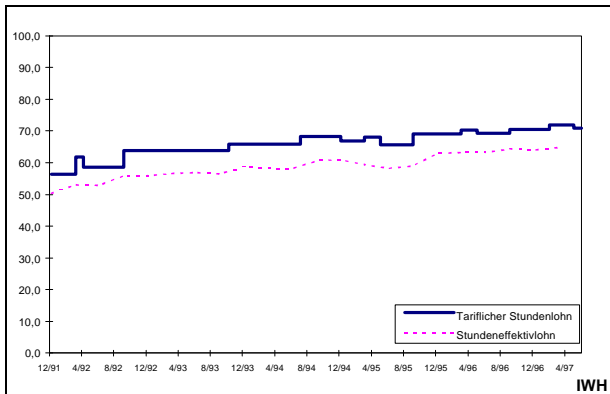
Trotz der vergleichsweise geringen Angleichung der Tariflöhne entspricht in beiden Branchen die Anpassung der Effektivlöhne weitgehend dem durchschnittlichen Angleichungsniveau in der Industrie Ostdeutschlands (April 1997: 66,7 vH) an den westdeutschen Vergleichswert.

Die Tatsache, daß die Effektivlohnangleichung der Tariflohnanpassung proportional folgt, kann jedoch nicht als Indiz dafür gewertet werden, daß die Unternehmen in diesen Branchen überdurchschnittlich nach Tarif entlohnen. Ganz im Gegenteil: Der Anteil der Unternehmen, die untertariflich entlohnen, ist im Textil- und Bekleidungsindustrie überdurchschnittlich hoch. Einer Unternehmensbefra-

<sup>2</sup> Für das ostdeutsche Textilgewerbe wurde tarifvertraglich eine Urlaubsdauer von 30 Tagen festgelegt. Dies entspricht dem Vergleichswert der baden-württembergischen Textilindustrie. Bis einschließlich 1997 wurde jedoch eine mit 28 Urlaubstagen vom Tarifvertrag abweichende Regelung vereinbart.

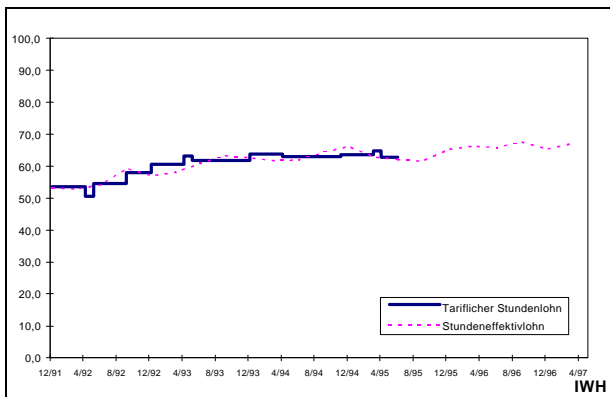
<sup>3</sup> Ein Referenztarifvertrag war zwischen den Tarifparteien nicht vereinbart. Als Vergleichswert wurde üblicherweise der Tarifvertrag für die Bekleidungsindustrie in Bayern (ohne Regierungsbezirk Unterfranken) herangezogen.

Abbildung 3:  
Vergleich von Stundentariflohnanpassung<sup>a</sup> und Stundeneffektivlohnanpassung<sup>b</sup> im Textilgewerbe Ostdeutschlands  
- jeweiliger Angleichungsstand gegenüber Baden-Württemberg vH -



<sup>a</sup> Tarifgruppe 5. – <sup>b</sup> Bruttoeffektivlohn pro Stunde (mittlere Leistungsgruppe).  
Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihen 2.1 und 4.1; Berechnungen des IWH.

Abbildung 4:  
Vergleich von Stundentariflohnanpassung<sup>a</sup> und Stundeneffektivlohnanpassung<sup>b</sup> im Bekleidungs-gewerbe Ostdeutschlands  
- jeweiliger Angleichungsstand gegenüber Bayern vH -



<sup>a</sup> Tarifgruppe IV. – <sup>b</sup> Bruttoeffektivlohn pro Stunde (mittlere Leistungsgruppe).  
Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihen 2.1 und 4.1; Berechnungen des IWH.

gung des DIW vom Herbst 1996 zufolge zahlten 47 vH der befragten Textil- und Bekleidungsunternehmen Löhne unter Tarif.<sup>4</sup> In der gesamten ostdeut-

<sup>4</sup> Vgl. DIW: Lage und Perspektiven der Unternehmen in Ostdeutschland. Berlin, Juni 1997. Zu ähnlichen Resultaten kommt auch die IWH-Umfrage vom Mai 1997, vgl. LASCHKE, B.: IWH-Industrienumfrage vom Mai 1997, in: Industrienumfragen des IWH 1997 – Dokumentation der

schen Industrie waren dies lediglich 41 vH der Unternehmen. Im ostdeutschen Textil- und Bekleidungs-gewerbe waren von der untertariflichen Entlohnung 39 vH der Beschäftigten (Industrie insgesamt: 23 vH) betroffen.

Der überdurchschnittlich hohe Anteil der unter Tarif entlohnenden Unternehmen mag angesichts der Parallelität von Tarif- und Effektivlohnangleichung überraschen. Eine Ursache hierfür kann darin bestehen, daß aufgrund des geringen *absoluten* Lohnniveaus auch ein Großteil der Unternehmen, die zwar nicht nach Tarifvertrag entlohnen, Lohnsteigerungsschritte vollzogen haben, die der Tariflohnentwicklung entsprechen.

### Weiterhin hohe Lohnkostenbelastung

Das wichtigste Kriterium für eine wirtschaftlich vertretbare Lohnentwicklung ist deren Einklang mit dem Produktivitätsfortschritt. Zur Beurteilung hierfür werden im allgemeinen die Lohnstückkosten herangezogen. Sie können vereinfacht als das Verhältnis von Personalkosten und Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigem definiert werden.

Im Jahr 1992 übertrafen die Personalkosten im Textil- bzw. Bekleidungs-gewerbe die Bruttowertschöpfung um mehr als das Doppelte; die Lohnstückkosten lagen um etwa das 3fache über dem westdeutschen Vergleichswert (vgl. Tabelle 1). Die Entwicklung von Produktion und Beschäftigung führten seitdem zu einer wesentlichen Verringerung der Lohnkostenbelastung.<sup>5</sup> Die Personalkosten überstiegen aber auch 1996 noch die Bruttowertschöpfung.<sup>6</sup> Die Möglichkeit, höhere Kosten auf die

Hauptergebnisse. November 1997. IWH-Diskussionspapier Nr. 64, S. 31 ff.

<sup>5</sup> Die Analyse der Produktions- und Beschäftigungsentwicklung nach 1994 wird im allgemeinen durch die Umstellung der Wirtschaftszweigklassifikation (WZ 79) auf die NACE-Klassifikation (WZ 93) erschwert. Die Probleme resultieren insbesondere aus der Neuordnung von Subsektoren zu übergeordneten Aggregaten. Auch für das Textil- und Bekleidungs-gewerbe erfolgte eine Neuordnung einzelner Subsektoren. Nach Auskunft des Statistischen Bundesamtes ist diese im Falle beider Branchen marginal.

<sup>6</sup> Angaben zur Bruttowertschöpfung im Textil- und Bekleidungs-gewerbe liegen für das Jahr 1996 noch nicht vor. Dies macht eine Annahme über die Entwicklung der Vorleistungsquoten im Jahr 1996 erforderlich. In Ermangelung zusätzlicher Informationen wird von der intertemporalen Konstanz der Vorleistungsquote gegenüber 1995 ausgegangen. Siehe hierzu: SCHNEIDER, H.;

Tabelle 1:

Lohnstückkosten und Produktivität im Textil-<sup>a</sup> und Bekleidungsgewerbe<sup>b</sup> 1992 und 1996

	Ostdeutschland		Westdeutschland		ABL = 100	
	1992	1996	1992	1996	1992	1996
<i>Textilgewerbe</i>						
Bruttowertschöpfung (Mrd. DM)	0,29	0,59	13,34	9,40	2,2	6,3
Erwerbstätige (Tsd.)	27,7	14,8	189,2	122,8	14,6	12,1
Lohnstückkosten (vH) <sup>c</sup>	240,0	101,5	73,9	79,9	324,8	127,0
Arbeitsproduktivität <sup>d</sup> (TDM)	10,5	39,9	70,5	76,5	14,9	52,2
Personalkosten <sup>e</sup> je Erwerbstätigen (TDM)	25,2	40,5	52,1	61,1	48,4	66,3
<i>Bekleidungsgewerbe</i>						
Bruttowertschöpfung (Mrd. DM)	0,18	0,18	8,21	6,08	2,2	3,0
Erwerbstätige (Tsd.)	18,3	6,3	147,3	87,3	12,4	7,2
Lohnstückkosten (vH) <sup>c</sup>	215,3	106,3	73,6	71,4	292,5	148,9
Arbeitsproduktivität <sup>d</sup> (TDM)	9,8	28,6	55,7	69,6	17,6	41,1
Personalkosten <sup>e</sup> je Erwerbstätigen (TDM)	21,1	30,4	41,0	49,7	51,4	61,2

<sup>a</sup> 1992: Sektor 63 (SYPRO); 1996: Sektor 17 (WZ 93). – <sup>b</sup> 1992: Sektor 64 (SYPRO); 1996: Sektor 18 (WZ 93). – <sup>c</sup> Personalkosten je Bruttowertschöpfungseinheit. – <sup>d</sup> Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen. – <sup>e</sup> Bruttolohn- und -gehaltssumme zuzüglich Sozialkosten. Die Angaben beruhen auf Erhebungen in Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.3.3 bzw. 4.3 (Kostenstrukturerhebung); Fachserie 4, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik); Berechnungen des IWH.

Preise überzuwälzen, bestand im Untersuchungszeitraum kaum (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2:

## Index der Erzeugerpreise

- 1991=100 -

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	1992	1996	1992	1996
Textilgewerbe	102,8	104,1	101,6	101,6
Bekleidungsgewerbe	105,3	105,8	102,4	105,1

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik); Fachserie 17, Reihe 2; Berechnungen des IWH.

Die Lohnstückkosten übertreffen auch 1996 deutlich den westdeutschen Referenzwert. Der interregionale Vergleich könnte jedoch durch differierende Produktionsstrukturen verzerrt sein.<sup>7</sup> Bei-

BRAUTZSCH, H.-U.: Lohnangleichung in der ostdeutschen Chemie, in: Wirtschaft im Wandel 9/1996, S.7.

<sup>7</sup> Vgl. TOMANN, H.: Sind die Ost-Löhne zu hoch?, in: Wirtschaftsdienst, 1996/XII, S.630.

spielsweise weist das Textilgewerbe in Ost- und Westdeutschland unterschiedliche Produktionsstrukturen aus (vgl. Tabelle 3). Deshalb müßte ein um die abweichenden Produktionsstrukturen berei-

Tabelle 3:

## Struktur der Produktion im Textilgewerbe 1996

- in vH -

	Ostdeutschland	Westdeutschland
Spinnstoffaufbereitung und Spinnerei	20,5	12,1
Weberei	19,9	23,9
Textilveredlung	10,1	10,8
Herstellung von konfektionierten Textilwaren	15,2	12,7
Sonstiges Textilgewerbe	18,2	26,6
Herstellung von gewirktem und gestricktem Stoff	6,2	3,8
Herstellung von gewirkten und gestrickten Fertigerzeugnissen	9,9	10,1

Die Angaben beruhen auf Erhebungen in Unternehmen mit 20 und mehr Beschäftigten.

Quelle: Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik); Berechnungen des IWH.

nigter Lohnstückkostenindikator ermittelt werden.<sup>8</sup> Dieser bereinigte Lohnkostenindex läßt sich jedoch für das ostdeutsche Textilgewerbe nicht ermitteln, da die amtliche Kostenstrukturerhebung nur unvollständig Angaben zu den Subsektoren vorlegt. Nichtsdestotrotz spricht allein schon die Tatsache, daß in beiden Branchen die Personalkosten nach wie vor die Bruttowertschöpfung übersteigen, für die ungünstige Kosten-Ertrag-Relation und den ausgeprägten Wettbewerbsnachteil gegenüber Westdeutschland.

### **Schrumpfung der Märkte forciert Beschäftigungsabbau**

Die Beschäftigung verringerte sich zwischen 1992 und 1996 im ostdeutschen Textilgewerbe auf etwa die Hälfte, im Bekleidungs-gewerbe auf ca. ein Drittel. Dieser massive Personalabbau vollzog sich auch vor dem Hintergrund einer deutlichen Schrumpfung der Produktion von Textilien und Bekleidung in Deutschland insgesamt. In diesem Zeitraum ging die gesamtdeutsche Produktion im Textilgewerbe um etwa ein Drittel, im Bekleidungs-gewerbe um rund ein Viertel zurück. Auch in Westdeutschland kam es in beiden Branchen zu einem spürbaren Personalabbau.

Bei insgesamt stark schrumpfenden Märkten konnten die ostdeutschen Textilunternehmen die Produktion ausweiten und – wenn auch von einem geringen Niveau aus – ihren Anteil an der gesamtdeutschen Produktion ausdehnen (vgl. Tabelle 4). Dies ist auch auf die Steigerung der Exporte zurückzuführen. Die Exportquote liegt hier zwar noch deutlich unterhalb des westdeutschen Wertes. Gemessen am Durchschnitt der ostdeutschen Industrie (1996: 12,5 vH)<sup>9</sup> ist der Anteil der Exporte am

Umsatz mit 19,0 vH überproportional hoch. Die Expansion im Textilgewerbe wurde jedoch durch die stagnierende Produktion in dem nachgelagerten Bekleidungs-gewerbe<sup>10</sup> gebremst, dessen Anteil an der gesamtdeutschen Produktion ohnehin marginal ist.

Tabelle 4:  
Produktionsanteil und Exportquote im Textil- und Bekleidungs-gewerbe  
- in vH -

	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	1992	1996	1992	1996
<i>Textilgewerbe</i>				
Produktionsanteil <sup>a</sup>	3,6	6,7	96,4	93,3
Exportquote <sup>b</sup>	17,4	19,0	27,8	28,8
<i>Bekleidungs-gewerbe</i>				
Produktionsanteil <sup>a</sup>	2,3	2,3	97,7	97,7
Exportquote <sup>b</sup>	6,6	10,3	20,5	23,7

<sup>a</sup> Anteil am gesamtdeutschen Umsatz. (Die Angaben beruhen auf Erhebungen in *Unternehmen* mit 20 und mehr Beschäftigten.). – <sup>b</sup> Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz (Die Angaben beruhen auf Erhebungen in *Betrieben* mit 20 und mehr Beschäftigten.).

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 16, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik); Fachserie 17, Reihe 2; Berechnungen des IWH.

Trotz der Produktionsausdehnung und des drastischen Personalabbaus erreicht das ostdeutsche Textilgewerbe nur reichlich die Hälfte der Arbeitsproduktivität der westdeutschen Branche. Im Bekleidungs-gewerbe beträgt sie gerade einmal zwei Fünftel des westdeutschen Vergleichswertes.

Insgesamt lassen die anhaltend ungünstige Kosten-Ertrag-Relation sowie die begrenzten Möglichkeiten der Produktionsausdehnung vor dem Hintergrund einer schrumpfenden Produktion von Textilien und Bekleidung in Gesamtdeutschland erwarten, daß die Unternehmen ihre Rationalisierungsbemühungen fortsetzen und ihren Personalbestand weiter zurückführen werden.

*Hans-Ulrich Brautzsch*  
(bra@iwh.uni-halle.de)

<sup>8</sup> Um den Einfluß unterschiedlicher Produktionsstrukturen ausschalten zu können, wäre zunächst die Ermittlung der Lohnstückkosten für die einzelnen Subsektoren notwendig. Beim interregionalen Vergleich müßten dann die sich aus den unterschiedlichen Produktionsstrukturen ergebenden Effekte mit Hilfe eines bereinigten Lohnkostenindex eliminiert werden. Dieser müßte die Lohnstückkosten der Subsektoren des ostdeutschen Textilgewerbes – gewichtet mit der ostdeutschen Produktion – mit jenen Lohnstückkosten vergleichen, die sich in der ostdeutschen Branche ergeben hätte, wenn in den Subsektoren die spezifischen Lohnstückkosten der westdeutschen Subsektoren aufgewendet worden wären (ebenda).

<sup>9</sup> Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Fachserie 4, Reihe 4.1.1 (Produktionsstatistik).

<sup>10</sup> Knapp die Hälfte der als Vorleistungsinputs in den übrigen Wirtschaftsbereichen verwendeten Textilien wurde 1993 gesamtwirtschaftlich bei der Produktion von Bekleidungs-erzeugnissen eingesetzt. Vgl. STATISTISCHES BUNDESAMT: Fachserie 18, Reihe 2.

## Industriesubventionen in der EU: Gefahr für die realwirtschaftliche Integration

*Die Subventionierung der nationalen Industrien durch die EU-Mitgliedstaaten stellt ein Hindernis für die wirtschaftliche Integration in der Europäischen Union dar. Sowohl unter Wettbewerbsgesichtspunkten als auch im Hinblick auf einen Abbau der Einkommensdisparitäten zwischen den Mitgliedsländern ist dabei kritisch zu bewerten, daß die Subventionsintensität offensichtlich von der Finanzkraft der jeweiligen Mitgliedstaaten beeinflusst wird. Gleichzeitig steigt die Neigung zur Gewährung von kurzfristigen Ad-hoc-Beihilfen, deren Genehmigung zum Teil unter Ausübung politischen Drucks erwirkt wird. Vor dem Hintergrund zunehmender Beschäftigungsprobleme und einer Erhöhung der Wettbewerbsintensität in der Industrie durch eine Ost-Erweiterung der EU ist damit zu rechnen, daß beide Tendenzen sich verstärken werden. Verlierer einer solchen Entwicklung wären die wirtschaftlich schwächeren Mitglieder, mit der Folge sich verstärkender regionaler Disparitäten im europäischen Wirtschaftsraum. Die politische Unabhängigkeit der Beihilfenkontrolle nach dem Vorbild der künftigen Europäischen Zentralbank stellt daher eine wichtige Voraussetzung zur Realisierung der Integrationsgewinne dar.*

Die zentrale ökonomische Begründung der europäischen Integration beruht auf dem Gedanken, daß durch den Abbau von Handelshemmnissen und die Gewährleistung der interregionalen Mobilität der Produktionsfaktoren eine Erhöhung der Wettbewerbsintensität resultiert, die Effizienzgewinne und Wohlfahrtseffekte für den gesamten Wirtschaftsraum generiert. Die Gewährung von Subventionen an heimische Industrien durch die EU-Mitgliedstaaten gefährdet diesen Prozeß. Ein zentrales Element der europäischen Wettbewerbspolitik bildet daher die Überwachung und Eindämmung der nationalen Subventionsaktivitäten durch die EU-Kommission. Ihre Effektivität wird jedoch dadurch vermindert, daß interventionistische Eingriffe von den Mitgliedstaaten – verstärkt durch den wachsenden Problemdruck auf den Arbeitsmärkten – als Frage nationaler Souveränität betrachtet werden.

### ***Die Bedeutung von Industriesubventionen in einem integrierten Wirtschaftsraum***

Beihilfen in der Industrie üben – im Vergleich zur Subventionierung binnenorientierter Sektoren – einen weitaus stärkeren Einfluß auf den Wettbewerb und damit den Transmissionsmechanismus aus, der zur Realisierung der Integrationsgewinne führen soll. Die von der europäischen Integration ausgehenden Wettbewerbseffekte bestehen erstens in einer Intensivierung des interregionalen Standortwettbewerbs und zweitens in einer Erhöhung der Wettbewerbsintensität auf den Gütermärkten: Die mit dem Binnenmarkt verbundene Freizügigkeit führt – bei hinreichender Mobilität – zu einer räumlichen Reallokation der Produktionsfaktoren, die sich an den regional erzielbaren Faktoreinkommen orientiert. Gleichzeitig intensiviert sich in Folge der Handelsliberalisierung der Konkurrenzdruck auf den Gütermärkten, der annahmegemäß eine steigende Effizienz der Produktion nach sich zieht.

Naturgemäß sind von den genannten Wettbewerbseffekten primär die Produzenten handelbarer Güter betroffen. Diese stehen nicht nur im überregionalen Wettbewerb auf den Gütermärkten, sondern sind aufgrund der Handelbarkeit der Güter auch weitgehend standortungebunden. Im Gegensatz zu den binnenorientierten Sektoren, die bei der Standortwahl auf die räumliche Nähe zu den Absatzmärkten angewiesen sind, können sie daher bei der Standortwahl auch interregionale Differenzen der Subventionsintensität berücksichtigen. Regional differenzierte Industriesubventionen führen also zu Verzerrungen bei den mit dem Integrationsprozeß verbundenen Anpassungsprozessen.

### ***Grundlegender Konflikt zwischen wettbewerbs- und strukturpolitischen Zielen***

Während die geschilderten Zusammenhänge zunächst zu dem Schluß führen, daß Industriesubventionen grundsätzlich abzulehnen sind, nennt die Wirtschaftstheorie jedoch gleichzeitig Fälle, bei denen diese – gesamtwirtschaftlich gesehen – potentiell wohlfahrtssteigernd wirken können. Diese Fälle,

die sich zum großen Teil auf Marktversagenstatbestände zurückführen lassen, werden traditionell zur Begründung strukturpolitischer Eingriffe in der Industrie herangezogen.

So identifizieren Theorien mit regionalökonomischem Erklärungsgehalt unterschiedliche Formen des Marktversagens als Grund für Disparitäten in der wirtschaftlichen Entwicklung von Regionen.<sup>11</sup> Horizontale Beihilfen lassen sich beispielsweise mit positiven externen Effekten von Investitionen in Forschung und Entwicklung begründen.<sup>12</sup> Sektorale Subventionen in Verbindung mit einer Verpflichtung zum Abbau von Überkapazitäten können gerechtfertigt werden, wenn in Märkten trotz langfristig sinkender Nachfrage aufgrund hoher sunk-costs kein Marktaustritt realisiert wird.<sup>13</sup>

Auch wenn in der politischen Realität Subventionsentscheidungen häufig weitgehend losgelöst von den Aussagen der Wirtschaftstheorie getroffen werden, stellen deren wenig praktikable Aussagen ein Problem für die Ableitung wirtschaftspolitischer Handlungsanweisungen dar. Zwar ist bekannt, daß die wettbewerbsverzerrende Wirkung grundsätzlich mit der Selektivität des Eingriffs zunimmt und daher beispielsweise horizontale und regionale Subventionen der Unterstützung einzelner Unternehmen vorzuziehen sind. Aus wohlfahrtstheoretischer Perspektive kann letztlich jedoch nur die – empirisch wenig verwertbare – Aussage getroffen werden, daß eine Subventionierung immer dann vorteilhaft ist, wenn die mit der Beseitigung der Marktversagenstatbeständen verbundenen Wohlfahrtsgewinne größer sind, als die mit den Wettbewerbsverzerrungen verbundenen Wohlfahrtsverluste.

Der beschriebene trade-off kann grundsätzlich für die Tatsache verantwortlich gemacht werden, daß die Frage der Gewichtung von struktur- und wettbewerbspolitischen Zielen auch unter Ökono-

men umstritten ist. Im europäischen Kontext ergibt sich jedoch zusätzlich das Problem, daß die optimale Subventionspolitik aus nationaler und europäischer Perspektive nicht identisch sein muß. Da durch die Integration zwar Wohlfahrtsgewinne für den gesamten Wirtschaftsraum erwartet werden, ihre räumliche Verteilung ex-ante jedoch ungewiß ist, resultiert für die einzelnen Mitgliedstaaten ein Anreiz, nationale Anpassungslasten abzuwälzen und durch die Subventionierung der Produktion handelbarer Güter Wohlfahrtsgewinne auf Kosten der anderen Mitgliedstaaten zu erzielen.

### *Das Beihilfesystem der EU*

Die geschilderte Überschneidung von wettbewerbspolitischen und strukturpolitischen Zielen, Unterschiede in der vorherrschenden wirtschaftspolitischen Doktrin in den einzelnen Mitgliedsstaaten und das Verständnis von Subventionspolitik als Element nationalstaatlicher Souveränität haben zu einem europäischen Beihilfesystem geführt, das an Komplexität kaum noch zu übertreffen ist.<sup>14</sup> Während der EG-Vertrag zwar ein grundsätzliches Verbot von handelsverzerrenden Subventionen ausspricht, wurden gleichzeitig zahlreiche Ausnahmereiche definiert, die die Gewährung von Beihilfen an eine Zustimmung der EU-Kommission binden.<sup>15</sup> Zu diesen Tatbeständen zählen u.a. die Förderung einzelner Wirtschaftszweige und von Regionen mit Entwicklungsrückstand, die Förderung wichtiger Vorhaben von gemeinsamen europäischen Interesse oder zur Behebung einer beträchtlichen Störung im Wirtschaftsleben eines Mitgliedstaates. Schließlich räumt der EG-Vertrag den Mitgliedstaaten auch die Möglichkeit ein, die Zustimmung der Kommission bei der Gewährung handelsverzerrender Subventio-

---

<sup>11</sup> Für einen Überblick vgl. KRIEGER-BODEN, C.: Die räumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie: Ältere und neuere Erklärungsansätze. Kiel 1995.

<sup>12</sup> Die Grundlage liefern Modelle der Neuen Wachstumstheorie. Horizontale Beihilfen sind sektor- und regionsübergreifend und begünstigen bestimmte Unternehmensaktivitäten bzw. -merkmale (z.B. Forschung und Entwicklung, kleine und mittlere Unternehmen).

<sup>13</sup> Vgl. z.B. FRITSCH, M.; WEIN, T.; EWERS, H.-J.: Marktversagen und Wirtschaftspolitik. München 1996, S. 257 ff.

---

<sup>14</sup> Vgl. dazu ROSENSTOCK, M.: Die Kontrolle und Harmonisierung nationaler Beihilfen durch die Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Frankfurt a. M., 1995. – SOLTWEDEL, R., et al.: Subventionssysteme und Wettbewerbsbedingungen in der EG. Kiel 1988.

<sup>15</sup> Als generell mit dem gemeinsamen Markt vereinbar gelten darüber hinaus bestimmte Verbraucherbeihilfen mit sozialer Zielsetzung, Beihilfen zur Beseitigung von Schäden, die durch außergewöhnliche Ereignisse bedingt sind, sowie Maßnahmen zur Förderung des ehemaligen Zonenrandgebietes. Vgl. Art. 92 EG-Vertrag.



nen zu umgehen „wenn außergewöhnliche Umstände eine solche Entscheidung rechtfertigen“.<sup>16</sup>

Die weit gefaßten Klauseln des EG-Vertrages werden von der Kommission mit Hilfe von Durchführungsbestimmungen und Leitlinien ausgefüllt. Im Rahmen der Regionalförderung werden in Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten regionale Fördergebiete und die zulässigen Höchstfördersätze festgelegt. Gleichzeitig hat die Kommission in zahlreichen sogenannten Gemeinschaftsrahmen nähere Bestimmungen zu einzelnen sektoralen und horizontalen Subventionsarten festgelegt. Diese betreffen Subventionen für sensible Sektoren (Schiffbau, Stahl-, Kfz- und Kunstfaserindustrie) und horizontale Beihilfen (Forschung und Entwicklung, Umweltschutz, KMU, Unternehmen in benachteiligten Stadtvierteln). Darüber hinaus existieren Leitlinien zu Beschäftigungsbeihilfen und zu Hilfen für die Rettung und Umstrukturierung von in Not geratenen Unternehmen.

Die Mitgliedstaaten sind verpflichtet, die Kommission über ihre Subventionsaktivitäten zu informieren. Diese entscheidet dann in einem Prüfverfahren darüber, ob die Subventionen mit den EU-Beihilferegeln vereinbar sind. Bei ihrer Entscheidung hat die Beihilfenkontrolle der Kommission, die originär wettbewerbspolitischen Zielen verpflichtet ist, aber auch regionalpolitische Anforderungen zu berücksichtigen, die sich aus dem Anliegen einer realwirtschaftlichen Konvergenz der Mitgliedstaaten ergeben. Damit sind jedoch immer auch Abstriche im Hinblick auf die wettbewerbspolitische Zielsetzung verbunden, da durch die regionale Differenzierung der Subventionsintensität eine Verzerrung des Standortwettbewerbs zugunsten der rückständigen Regionen gerade intendiert ist und auch Verzerrungen im Güterhandel nicht ausgeschlossen werden können.

Als grundsätzliches Problem erweist sich immer wieder, daß die Mitglieder der Notifizierungspflicht nicht nachkommen. So waren 17 vH der von der Kommission im Jahr 1996 geprüften Beihilfefälle ursprünglich nicht angemeldet worden.<sup>17</sup> Die von der Kommission erfaßten Daten zu den Industrie

subventionen, die im folgenden ausgewertet werden, stehen daher unter gewissem Vorbehalt. Da jedoch die in den Mitgliedstaaten existierenden Regeln zur Offenlegung von Subventionen stark divergieren und z.T. auch als Reaktion auf die EU-Beihilfenkontrolle eingeschränkt wurden,<sup>18</sup> erlauben die Daten zumindest eine Einschätzung der Untergrenze der Subventionsaktivitäten der Mitgliedstaaten.

### ***Subventionsintensität von nationaler Wirtschaftskraft beeinflusst***

Die aktuellsten Informationen zu den nationalen Industriebeihilfen in der EU decken den Zeitraum bis 1994 ab, so daß die zuletzt beigetretenen Mitglieder Finnland, Österreich und Schweden noch nicht berücksichtigt sind.<sup>19</sup> Zwischen 1992 und 1994 wurde die europäische Industrie jährlich durchschnittlich mit 43 Mrd. ECU durch nationale Beihilfen in Form von Zuschüssen, Steuervergünstigungen, Kapitalbeteiligungen und Bürgschaften subventioniert.<sup>20</sup> Bezogen auf die industrielle Bruttowertschöpfung entsprach dies einem Anteil von 4 vH; pro Industriebeschäftigten in Europa einem Betrag von 1.420 ECU.

Als problematisch ist es anzusehen, daß die Höhe der gewährten Beihilfen offenbar positiv von der Finanzkraft der einzelnen Mitglieder beeinflusst wird, so daß die Industrie in wohlhabenderen Staaten zum Teil eine stärkere Unterstützung erfährt, als in den weniger entwickelten Mitgliedstaaten mit niedrigerem Einkommensniveau. Von Relevanz für die von den Subventionen ausgehenden Wettbewerbsverzerrungen ist dabei weniger das Gesamtvolumen der gewährten Beihilfen, denn naturgemäß spiegelt sich darin auch die Größe der jeweiligen Volkswirtschaften wider. Aus diesem Grund

<sup>16</sup> Dies setzt nach Art. 93 (2) EG-Vertrag allerdings einen einstimmigen Beschluß des Rates voraus.

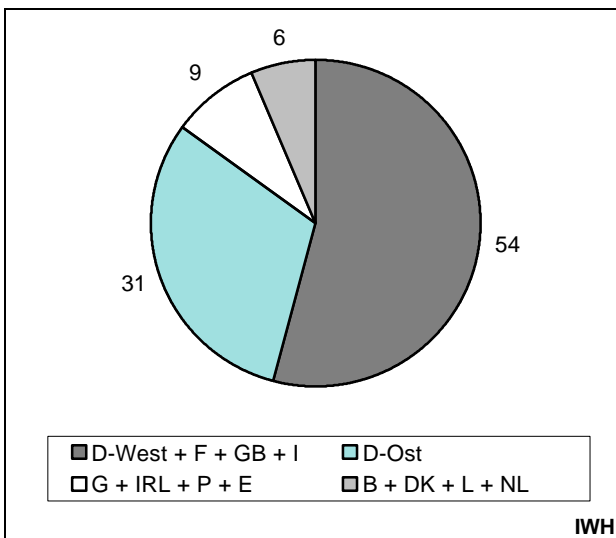
<sup>17</sup> EUROPÄISCHE KOMMISSION (a): XXVI. Bericht über die Wettbewerbspolitik. Brüssel, 1997, S. 103.

<sup>18</sup> Vgl. FÄRBER, G.: Subventionen vor dem EG-Binnenmarkt, Forschungsberichte des Forschungsinstitut für Öffentliche Verwaltung Nr. 120. Speyer, 1995, S. 4. – ROSENSTOCK, M., a.a.O., S. 338.

<sup>19</sup> Vgl. EUROPÄISCHE KOMMISSION (b): Fünfter Bericht über staatliche Beihilfen in der Europäischen Union im Verarbeitenden Gewerbe und in einigen weiteren Sektoren, KOM (97) 170 endg. Brüssel, 1997.

<sup>20</sup> Zur Abgrenzung der erfaßten Subventionsarten und der Methodik zur Berechnung des Subventionswertes der einzelnen Instrumente vgl. EUROPÄISCHE KOMMISSION (b): a.a.O., statistischer Anhang.

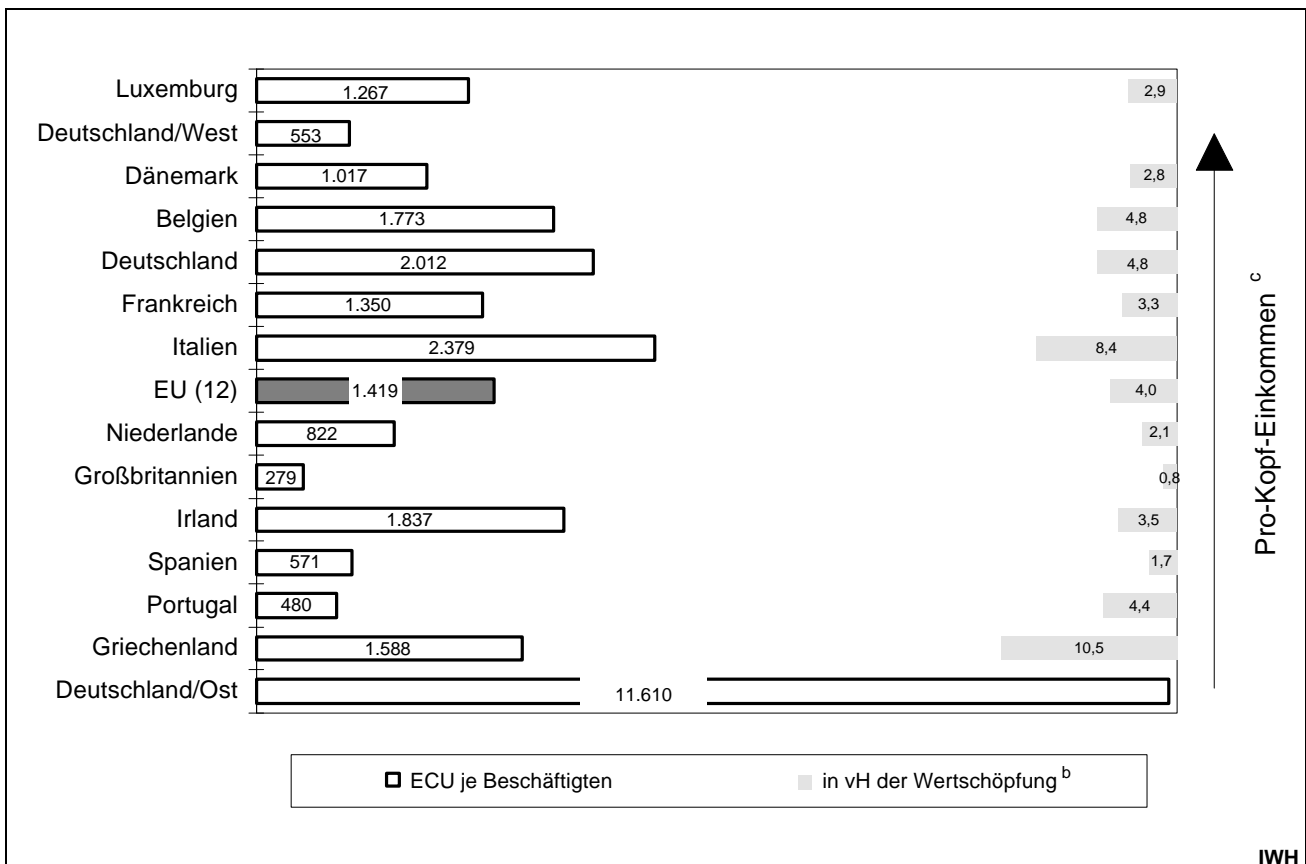
Abbildung 1:  
Nationale Anteile an den Industriesubventionen in der EU<sup>a</sup>  
- in vH -



<sup>a</sup> Jahresdurchschnitt 1992-1994, in Preisen von 1993.  
Quelle: Europäische Kommission.

entfällt über die Hälfte der nationalen Industriesubventionen allein auf Frankreich, Großbritannien, Italien und Westdeutschland (vgl. Abbildung 1). Ein geeigneter Indikator sind dagegen die Subventionsintensitäten, die das Subventionsvolumen ins Verhältnis zu den Industriebeschäftigten oder der industriellen Wertschöpfung setzen (vgl. Abbildung 2). Hier existieren beachtliche Unterschiede, die sich weder mit der wettbewerbspolitischen Zielsetzung, noch mit dem Anliegen eines Abbaus der nationalen Einkommensdisparitäten in Einklang bringen lassen. So weisen etwa Spanien und Portugal eine deutlich niedrigere Subventionsintensität auf, als die – gemessen am Pro-Kopf-Einkommen – wesentlich wohlhabenderen Staaten Belgien oder Italien. Dieses Ergebnis ändert sich auch nicht, wenn die aus den EU-Fonds (Sozial- und Regionalfonds) gewährten Subventionen mit einbezogen werden.<sup>21</sup>

Abbildung 2:  
Nationale Subventionsintensitäten<sup>a</sup> in der Industrie im europäischen Vergleich<sup>c</sup>



<sup>a</sup> Jahresdurchschnitt 1992-1994, in Preisen von 1993. — <sup>b</sup> Bruttowertschöpfung der Industrie, in Preisen von 1993. — <sup>c</sup> Bruttoinlandsprodukt je Einwohner auf der Basis von Kaufkraftparitäten 1995.  
Quelle: Europäische Kommission; Statistisches Bundesamt.

Einzig Ostdeutschland stellt eine deutliche Ausnahme dar, da es als Region mit dem niedrigsten Pro-Kopf-Einkommen tatsächlich die höchste Subventionsintensität aufweist. Dennoch wird hier der Zusammenhang zwischen Finanzkraft und Subventionsintensität besonders deutlich: Denn die umfangreichen Subventionen zur Bewältigung des Transformationsprozesses hätten in keinem Fall von Ostdeutschland selbst finanziert werden können. Eine staatliche Unterstützung von ähnlichen Ausmaßen würde in anderen europäischen Staaten mit Entwicklungsrückstand, insbesondere in den zukünftigen osteuropäischen Mitgliedstaaten, an den finanziellen Möglichkeiten scheitern.<sup>22</sup>

Selbstverständlich können die hier betrachteten nationalen Durchschnittswerte mit großen sektoralen oder regionalen Differenzen der Subventionsintensität in den einzelnen Mitgliedstaaten einhergehen. Unabhängig davon ist jedoch eine Angleichung der durchschnittlichen Subventionsintensität in der europäischen Industrie mit einer relativen Begünstigung der wirtschafts- und exportstarken Staaten verbunden, sowohl auf den Gütermärkten als auch im Standortwettbewerb.

### ***Zunehmende Bedeutung von Ad-hoc-Beihilfen***

Die Verwendung der Subventionen im Hinblick auf sektorale, regionale und horizontale Ziele sowie die eingesetzten Instrumente sind in den einzelnen Mitgliedstaaten sehr unterschiedlich und stark von nationalen Besonderheiten geprägt, so daß keine verallgemeinerungsfähigen Aussagen möglich sind. Aus wettbewerbspolitischer Sicht ist jedoch die Tatsache als problematisch zu werten, daß die Bedeutung von handelsverzerrenden Ad-hoc-Beihilfen, die sich nicht den bestehenden Regelwerken zu horizontalen, sektoralen und regionalen Zielen zuordnen lassen, stark zugenommen hat. Der Anteil dieser Subventionen, die primär der Rettung und Umstrukturierung von Unternehmen dienen, hat sich von 7 vH aller Industriesubventionen im Jahr 1990 auf immerhin 36 vH in 1994 erhöht.

Es ist davon auszugehen, daß der starke Anstieg der Ad-hoc-Beihilfen ebenfalls vom ostdeutschen

Transformationsprozeß beeinflußt wurde.<sup>23</sup> Der Umstand, daß die Kommission im Jahr 1994 spezielle Leitlinien zur Gewährung von Beihilfen an in Not geratene Unternehmen verfaßt hat, zeigt jedoch, daß die kurzfristige Vergabe von Subventionen außerhalb der bestehenden Regelwerke auch in anderen Mitgliedstaaten ein zunehmendes Problem darstellt.<sup>24</sup>

Diese Tendenz ist kritisch zu bewerten, da Rettungsbeihilfen aufgrund ihrer hohen Selektivität im Vergleich zu den anderen Beihilfe-Kategorien zu den größten Wettbewerbsverzerrungen führen. Sind dabei die Gründe für die Probleme der Unternehmens durch die allgemeinen Muster des Strukturwandels bedingt – beispielsweise aufgrund einer mittelfristig sinkenden Nachfrage nach den hergestellten Produkten –, so führt die Gewährung von Rettungsbeihilfen lediglich zu einer Verlagerung des Problems auf andere Produzenten bzw. Regionen: Unter Umständen müssen dann effizientere Anbieter den Markt verlassen, wenn sie aufgrund der staatlichen Unterstützung ihrer Konkurrenten nicht mehr wettbewerbsfähig sind.

### ***Unabhängigkeit der Beihilfenaufsicht vor dem Hintergrund einer Ost-Erweiterung besonders wichtig***

Die Beihilfenaufsicht der Kommission ist der sensibelste Bereich der europäischen Wettbewerbspolitik und stellt ein zentrales Instrument zur Realisierung der Integrationsgewinne dar. Ihre Funktion wird inhaltlich durch die Überschneidung von struktur- und wettbewerbspolitischen Zielen sowie institutionell durch die Einflußnahme der Mitgliedstaaten erschwert. Vor dem Hintergrund steigender Beschäftigungsprobleme und der Intensivierung des Wettbewerbs durch eine Ost-Erweiterung der

<sup>21</sup> Vgl. EUROPÄISCHE KOMMISSION (1997 b), S. 67.

<sup>22</sup> Vgl. auch: KÄMPFE, M.: EU-Strukturfonds: Mittelvergabe an neue Mitglieder ist kein Automatismus, in: Wirtschaft im Wandel 10-11/97, S. 26-30.

<sup>23</sup> So sind in den Ad-hoc-Beihilfen auch die von der Treuhandanstalt vergebenen Subventionen enthalten, über deren Höhe die Kommission jedoch keine näheren Angaben macht.

<sup>24</sup> Bei den sogenannten Rettungsbeihilfen handelt es sich um Liquiditätshilfen für einen Übergangszeitraum von maximal sechs Monaten, die die Zeit zur Ausarbeitung langfristiger tragfähiger Entwicklungskonzepte überbrücken sollen. Umstrukturierungsbeihilfen können durch die Kommission genehmigt werden, wenn bereits Sanierungspläne vorliegen, die die langfristige Überlebensfähigkeit der Unternehmen erwarten lassen. Vgl. EUROPÄISCHE KOMMISSION (a): a.a.O., S. 97 f.

EU ist abzusehen, daß sich die Neigung verstärken wird, strukturellen Anpassungsprozessen mit staatlicher Unterstützung zu begegnen – wie sich in der Vergangenheit gezeigt hat, teilweise unter Ausübung erheblichen politischen Drucks auf die Kommission. Die Folge wäre ein zunehmendes Subventionsgefälle zu Lasten der wirtschaftlich schwachen Mitglieder, die einem Abbau der nationalen Disparitäten im europäischen Wirtschaftsraum entgegenstünde. Gleichzeitig würde der Wett-

bewerb als wichtigster Transmissionsmechanismus der wirtschaftlichen Integration ausgehebelt. Die institutionelle Lösung kann daher nur – analog zur zukünftigen Europäischen Zentralbank – in einer größtmöglichen politischen Unabhängigkeit der Beihilfenkontrolle liegen.

Vera Dietrich  
die@iwh.uni-halle.de

## Kapitalflucht aus Rußland? Unsicherheit über Reformkurs fördert Kapitalabflüsse

*Rußland weist lediglich geringe Direkt- und Portfolioinvestitionen im Ausland auf. Während diese Kapitalexperte die wirtschaftliche Entwicklung im Inland stabilisieren und vorantreiben können, gehen erhebliche Risiken für den Stabilisierungsprozeß von den privaten Kapitalabflüssen aus, deren Motiv häufig der Schutz vor dem Vermögenszugriff russischer Behörden ist. Kapitalflucht ist ein Indikator für die mangelhaften politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Rußland. Diese sind offensichtlich schlechter als in anderen Transformationsländern. Die anhaltende Kapitalflucht verstärkt ihrerseits die wirtschaftlichen Probleme Rußlands wie beispielsweise die mangelhafte Finanzierung der öffentlichen Haushalte und das hohe Zinsniveau. Wirtschaftspolitische Ansatzpunkte zur Bekämpfung von Kapitalflucht liegen nicht in der Einführung von Kapitalverkehrskontrollen. Vielmehr sollte das Augenmerk auf der Haushaltskonsolidierung in Verbindung mit einer konsequenten Steuerreform und der Fortführung eines nominalen Wechselkursankers liegen.*

### **Geringe russische Direkt- und Portfolioinvestitionen im Ausland**

Die russischen Direktinvestitionsströme ins Ausland sind seit 1994 von etwa 100 Mio. US-Dollar auf rund 900 Mio. US-Dollar im ersten Halbjahr 1997 gestiegen (vgl. Tabelle). Dagegen sind die Portfolioinvestitionen im selben Zeitraum

stark geschwankt: 1995 wurde ihr Bestand erheblich ausgeweitet, dagegen wurden 1994 und 1997 sogar Rückgänge verzeichnet. Insgesamt betragen die kumulierten Direktinvestitionsabflüsse von 1994 bis Mitte 1997 1,7 Mrd. US-Dollar, während die kumulierten Portfolioinvestitionen mit rund 1,4 Mrd. US-Dollar etwas geringer ausfielen. Die Motive russischer multinationaler Unternehmen für Direktinvestitionen im Ausland dürften denen anderer Nationalitäten ähnlich sein:<sup>25</sup> einerseits die Steigerung bzw. die Sicherung des Produktabsatzes und andererseits die Nutzung von Kosten-, insbesondere Lohnkostendifferentialen zu alternativen Produktionsstandorten (beispielsweise gegenüber Indien). Gerade bei der Markterschließung sind Direktinvestitionen geeignet, über die Generierung von Exporten, die Produktion in Rußland zu stimulieren. Derartige Direktinvestitionen sind positiv zu beurteilen. Die Portfolioinvestitionsabflüsse lassen, angesichts des seit Jahren bestehenden positiven Zinsdifferentials zugunsten russischer Staatsanleihen gegenüber vergleichbaren ausländischen Wertpapieren, darauf schließen, daß russische Anleger versuchen, ihre Portfolios international zu diversifizieren. Zudem deutet es auf eine bessere Integration der russischen Kapitalmärkte in die Weltwirtschaft hin.

---

<sup>25</sup> Vgl. MEISSNER, T.: Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa: Entwicklung 1995 und Ziele von Unternehmen, in: IWH Wirtschaft im Wandel 3/1996, S. 10.

Tabelle:

Ausgewählte Positionen der russischen Zahlungsbilanz, 1994 - 1997

- in Mio. US-Dollar -

	1994	1995	1996	1997 <sup>a</sup>
Saldo der Leistungsbilanz	9.290	8.050	11.710	4.990
Saldo der Handelsbilanz	17.840	20.800	22.820	9.880
Exporte	67.830	82.660	90.230	41.000
Importe	49.990	61.860	67.410	31.120
Saldo der Kapitalverkehrsbilanz	-9.350	7.480	-6.100	8.760
Saldo der Direktinvestitionen (DI)	530	1.710	2.140	1.880
Ausländische DI in Rußland	640	2.020	2.480	2.810
Russische DI im Ausland	-110	-310	-340	-930
Saldo der Portfolioinvestitionen (PI)	80	-1.440	7.330	13.190
Ausländische PI in Rußland	-30	90	7.470	13.040
Russische PI im Ausland	110	-1.530	-140	150
Veränderung der Devisenreserven (- = Zunahme)	1.900	-10.390	2.840	-9.480
Fehler und Berichtigungen	-1.550	-5.790	-7.050	-4.270

<sup>a</sup> Erstes Halbjahr.

Quellen: Russian Economic Trends 4/1997, Unterlagen der russischen Zentralbank.

Während von den Kapitalabflüssen in Form von Direkt- und Portfolioinvestitionen positive Impulse für die wirtschaftliche Entwicklung Rußlands ausgehen können, ist hingegen jener Teil der privaten Kapitalexporte kritisch zu beurteilen, der einzig darauf abzielt, das Vermögen dem Zugriff russischer Behörden zu entziehen („Kapitalflucht“). Bei anhaltenden Kapitalabflüssen und fehlenden wirtschaftlichen Anreizen zur Umkehr der Kapitalströme könnte die Bereitschaft ausländischer Finanzinstitutionen sinken, neue Kredite zu gewähren, wenn diese lediglich zukünftige Kapitalflucht finanzieren. Die Bereitwilligkeit ausländischer Kreditgeber dürfte dabei umso geringer ausfallen, je weniger die Inländer bereit sind, ihr Kapital im Inland zu investieren. Deshalb sollte das Problem der privaten Kapitalabflüsse angegangen werden, auch um die Kreditgewährung in Zukunft nicht zu gefährden.

### **Bedeutung und Ausmaß der Kapitalflucht**

In den mittel- und osteuropäischen Transformationsländern ist seit der Liberalisierung der Han-

dels- und Kapitalströme Kapitalflucht aufgetreten. Kapitalflucht ist ein universelles Problem und nicht nur auf Transformationsländer beschränkt.<sup>26</sup> Es handelt sich dabei um ein Phänomen, für das es keine allgemein akzeptierte Definition gibt, sondern nur eine Aufzählung von Einzelaspekten.<sup>27</sup> So werden beispielsweise die offiziellen, d.h. die in der Zahlungsbilanz erfaßten legalen Kapitalexporte dann zu Kapitalflucht, wenn die Einkünfte aus diesen Transaktionen im Ausland gehalten und im In-

<sup>26</sup> Vgl. beispielsweise AJAYI, S. I. (1997): An Analysis of External Debt and Capital Flight in the Severely Indebted Low Income Countries in Sub-Saharan Africa. International Monetary Fund, Working Paper 97/68. Washington D.C.

<sup>27</sup> Vgl. VARMAN, B. (1989): Some Remarks on Definition and Magnitude of Recent Capital Flight from Developing Countries. Kredit und Kapital, Jg. 22, Heft Nr. 4, S. 565-597 und SHEETS, N. (1995): Capital Flight from the Countries in Transition. International Finance Discussion Paper, No. 514, International Finance Cooperation. Washington D.C.

land nicht steuerlich deklariert werden.<sup>28</sup> Diese Art von Kapitalflucht ist in allen Ländern mit liberalisiertem Kapitalverkehr festzustellen. Charakteristisch für die Kapitalflucht aus Transformationsländern ist, daß es sich um Abflüsse handelt, deren Ursachen weniger in einem relativ hohen Besteuerungsniveau, sondern eher in den unsicheren politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen dieser Länder liegen.<sup>29</sup> Die hier typischen Formen sind beispielsweise der legale, aber auch illegale Transfer von Devisen, die illegale Unterfakturierung von Exporten oder die Überfakturierung von Importen.

Eine hohe Kapitalflucht kann in den mittel- und osteuropäischen Transformationsländern kurz- und langfristig erheblich negative Effekte auslösen. Diese Länder können als relativ kapitalarm eingeschätzt werden. Ihre teilweise obsolet gewordenen Kapitalstöcke müßten dringend ersetzt bzw. neu aufgebaut werden. Kapitalflucht entzieht einen Teil des dafür notwendigen Kapitals. Ein plötzlicher Anstieg der Kapitalflucht kann die inländischen Zinssätze, den Wechselkurs und die Devisenreservelage eines Landes beeinflussen. Der Kapitalabfluß verringert die inländische Liquidität und wirkt somit tendenziell zinserhöhend. Gleichzeitig bedeutet dies bei einer Wechselkurspolitik, die den Wechselkurs als nominalen Anker einsetzt, daß die Zentralbank Devisenreserven aufwenden muß, um den Wechselkurs zu verteidigen. Anhaltend hohe Kapitalflucht führt auch zur Erosion der Steuerbasis. Die Fähigkeit des Staates, die Einkommen von Unternehmen und Haushalten zu besteuern, wird eingeschränkt. Dies kann die Erwartung der Steuerpflichtigen von höheren Steuerbelastungen in der Zukunft verstärken und die gegenwärtige Kapitalflucht noch erhöhen. Dabei besteht durchaus die Gefahr einer sich selbst verstärkenden Spirale, bestehend aus Haushaltsdefiziten, verstärkter Steuereinkholung und steigenden Kapitalabflüssen, die wirtschaftspolitisches Handeln dringend erforderlich macht. Gerade dies

---

<sup>28</sup> Dies gilt bei Kapitalanlagen dann, wenn diese im Ausland nicht der Quellensteuer unterliegen.

<sup>29</sup> Für weitere Ansätze zur Erklärung von Kapitalflucht vgl. beispielsweise DOOLEY, M. P. (1988): Capital Flight: A Response to Differences in Financial Risks, Staff Papers, International Monetary Fund, Washington, D.C., S. 422-436.

scheint in Rußland zu einem zentralen Problem zu werden.

Im Falle Rußlands ging die Kapitalflucht zeitweilig einher mit Nettokapitalzuflüssen. Eine Erklärung hierfür könnten portfolioretische Überlegungen sein: Sowohl für inländische als auch ausländische Akteure lohnt es sich, für gegebenes Risiko, ihr Kapital im jeweiligen Ausland anzulegen. Aus Sicht der russischen Behörden handelt es sich dabei um einen illegalen Kapitaltransfer ins Ausland (Nichtanmeldung von ausländischen Einkünften) und um einen legalen Kapitaltransfer aus dem Ausland.<sup>30</sup> Ein weiteres Argument könnte darin liegen, daß inländische Akteure es für vorteilhaft erachten, Kapital zunächst illegal ins Ausland zu transferieren und dann wieder offiziell nach Rußland zu re-importieren. Dies konnte beispielsweise auch für Ungarn Anfang der 80er Jahre beobachtet werden.<sup>31</sup> In diesem Falle gäbe es eine direkte Verbindung zwischen Kapitalimporten und Kapitalflucht. Aus diesen Gründen signalisiert ein offizieller Nettokapitalimport noch keine Entspannung der gesamtwirtschaftlichen Situation. Die weiter anhaltende Kapitalflucht aus Rußland signalisiert vielmehr eine fortgesetzte politisch und wirtschaftlich unsichere Lage des Landes und einen nach wie vor bestehenden wirtschaftspolitischen Handlungsbedarf. Wo dieser Handlungsbedarf konkret besteht, hängt von den vorwiegenden Ursachen ab, die für die Kapitalflucht verantwortlich sind.

Wegen des illegalen Charakters der Kapitalflucht ist aber keine statistische Erfassung ihres Umfangs in der Zahlungsbilanz möglich.<sup>32</sup> Nach russischen Schätzungen, deren methodische Grundlagen jedoch nicht erkennbar und damit nicht nach-

---

<sup>30</sup> In diesem Zusammenhang spielt es keine Rolle, ob die Kapitalzuflüsse nach Rußland etwa aus Sicht der ausländischen Steuerbehörde illegal sind.

<sup>31</sup> Deviseneinnahmen wurden nicht an die Nationalbank abgeführt, sondern im Ausland in Scheinfirmen angelegt, die wiederum Joint Ventures in Ungarn gründeten („ausländische Direktinvestition“). Vgl. GABRISCH, H. (1993): Difficulties in Establishing Joint Ventures in Eastern Europe, Eastern European Economies, Vol. 31, No. 4, S. 34.

<sup>32</sup> Ein Anhaltspunkt könnte zwar die Zahlungsbilanzposition „Fehler und Berichtigungen“ sein. Sie ist aber nicht nur ein Korrekturposten für außenwirtschaftlich relevante Transaktionen, für die keine Gegenbuchungen vorgenommen werden können, sondern auch für statistische Erfassungsprobleme.

vollziehbar sind, soll die Kapitalflucht 1996 und 1997 bei bis zu 26 Mrd. USD bzw. 14 Mrd. USD gelegen haben.<sup>33</sup> Die illegalen Kapitalabflüsse hätten dann 1996 einen Anteil von knapp 6 vH des BIP gegenüber etwa 3 vH 1997 erreicht. Dagegen wurden die entsprechenden Kapitalabflüsse aus Polen und Tschechien seit 1994 jährlich auf weniger als 2 vH des jeweiligen BIP geschätzt.<sup>34</sup> Sie hätten also in Rußland zeitweise weit über dem Umfang der Abflüsse aus anderen Transformationsländern gelegen.

### **Mögliche Ursachen für Kapitalflucht aus Rußland**

Obwohl eine Quantifizierung des Umfangs der Kapitalflucht problematisch ist, sind die Umstände, die Kapitalflucht auslösen können, gleichwohl wirtschaftspolitisch relevant. Die wichtigsten Ursachen für Kapitalflucht sind im allgemeinen Steuervermeidung, politische Unsicherheiten und Mißtrauen in die Währung. In Transformationsländern, insbesondere in Rußland, kommt als weiteres Motiv noch die Diskriminierung von Inländern hinzu. Die folgende Auflistung der Motive für die Kapitalflucht ist zwar keineswegs erschöpfend, umfaßt aber die wichtigsten Beweggründe für die vergangenen Jahre.

*Haushaltsdefizite und Steuervermeidung:* Häufig geht Kapitalflucht mit wachsenden öffentlichen Budgetdefiziten einher. Im ersten Halbjahr 1997 betrug das Defizit des Föderationshaushaltes etwa 7 vH des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Allein 1996 hatten die überfälligen Zahlungen des Unternehmenssektors an das konsolidierte Budget knapp

12 vH des BIP betragen, und in den ersten drei Quartalen 1997 sind nach offiziellen Angaben die Steuereinnahmen um knapp 50 vH hinter den Budgetansätzen zurückgeblieben.<sup>35</sup> Die Defizite im föderalen Haushalt sind teilweise dadurch entstanden, daß die Finanzbehörden nicht in der Lage oder willens waren, die Steuern einzutreiben. Auch auf Druck des IWF versuchen die Steuerbehörden nun, schärfer als in den vergangenen Jahren gegen steuerschuldende Unternehmen vorzugehen und nunmehr auch Konkursverfahren zur Durchsetzung ihrer Forderungen einzuleiten. Dies könnte Kapitalflucht gefördert haben. Um Anreize dagegen zu setzen, ist fiskalpolitisches Handeln notwendig. Es müßte auf eine Konsolidierung der Haushalte ebenso abzielen wie auf die lange überfällige Steuerreform und Reform der Finanzverwaltung.

*Politische Unsicherheit:* Ein weiteres Motiv für Kapitalflucht aus Rußland ist die Unsicherheit über den zukünftigen wirtschaftspolitischen Kurs. Die Unsicherheit erwächst durch die Glaubwürdigkeitsdefizite der politischen Handlungsträger und beeinflusst die Entscheidung zwischen einer Kapitalanlage in Rußland oder im Ausland. Unter der Annahme, daß die Wirtschaftssubjekte ihre Einschätzungen über die zukünftige Stabilisierungspolitik aus den Erfahrungen der Vergangenheit ableiten, kann die beobachtete Entwicklung des Haushaltsdefizits als Grundlage für die Einschätzung der Glaubwürdigkeit dieser Politik dienen. Die Regierung hat in den vergangenen Jahren der Finanzierung ausgewählter Wirtschaftssektoren Priorität gegenüber der Konsolidierung der öffentlichen Haushalte eingeräumt. Dies dürfte die Glaubwürdigkeit der verschiedenen Stabilisierungsprogramme nachhaltig beeinträchtigt haben. Besonders groß war die Unsicherheit über den wirtschaftspolitischen Kurs vor den Präsidentschaftswahlen 1996 und dürfte die Kapitalflucht in jenem Jahr forciert haben.

*Diskriminierung von Inländern:* Kapitalflucht könnte auch aus der diskriminierenden Behandlung von inländischen gegenüber ausländischen Investoren herrühren. Dies war in den meisten Ländern in

<sup>33</sup> Vgl. EKONOMIKA I IZN, Nr. 48, 1997, S. 5 und dieselbe, Nr. 3, 1997, S.6 sowie TIKHOMIROV, V. (1997): Capital Flight from Post-Soviet Russia, Europe-Asia Studies, Vol. 49, No. 4, S. 603. Nach der Methodologie der Weltbank hätte die Kapitalflucht 1996 sogar etwa 36 Mrd. US-Dollar betragen. Problematisch bei dieser Methode ist allerdings, daß beispielsweise auch die Währungssubstitution im Inland als Kapitalflucht interpretiert wird. Vgl. SHEETS, N. (1995), a.a.O., S. 18.

<sup>34</sup> Vgl. EKONOM, 6.-12. listopadu 1997, Nr. 45, S. 46. Von 1990 bis 1993 wurde die jährliche Kapitalflucht aus beiden Ländern in ähnlichen Größenordnungen geschätzt. Vgl. DICKINSON, D. G.; MULLINEUX A. W. (1993): Currency Convertibility, Policy Credibility and Capital Flight in Poland and the CSFR. Birmingham University, Working Paper No. 45.

<sup>35</sup> Vgl. hierzu ausführlicher DIW; IfW; IWH (1997): Die wirtschaftliche Lage Rußlands – Wirtschaftspolitik muß endlich Wachstumserfolge vorweisen. Elfter Bericht. IWH- Forschungsreihe 9/97, S. 29.

einer frühen Phase der Transformation zu beobachten, als inländische Unternehmen nicht die gleichen Steuervergünstigungen wie etwa ausländische Unternehmen genossen oder als die Deviseneinnahmen noch an die Nationalbanken abgeliefert werden mußten. Der heute noch starke rechtliche Zugriff der russischen Behörden, beispielsweise auf die Bankkonten von Inländern, schafft Anreize, sich diesem zu entziehen, ohne aber auf die relative Vorteilhaftigkeit bei einer Kapitalanlage in russischen Wertpapieren verzichten zu müssen. Dieses Argument stützt auch die Vermutung, daß ein Teil der offiziellen Kapitalzuflüsse lediglich ein Reimport vorher illegal ausgeführten Kapitals ist.

*Mißtrauen in die Währung:* Ein weiterer Grund für Kapitalflucht kann die aus Sicht inländischer Anleger Gefahr einer plötzlichen Abwertung der Inlandswährung sein. Die Erfahrungen der lateinamerikanischen Länder Mitte der 1980er Jahre haben gezeigt, daß die Erwartung einer Abwertung der Landeswährung die Hauptursache für Kapitalflucht aus diesen Ländern war. Das Abwertungsrisiko des Rubels war wahrscheinlich ein wichtiges Motiv für die Kapitalabflüsse im Jahre 1994. Mit der Einführung eines Wechselkurskorridors im Juli 1995 und dem Übergang zu einem *crawling-band*-Regime Mitte 1996 schien es zunächst an Bedeutung verloren zu haben. Die relative Wechselkurssicherheit beugt Abwertungserwartungen vor und erleichtert ausländischen Investoren Prognosen über die zukünftige Wechselkursentwicklung. Dies könnte auch wesentlich zur Attrahierung kurzfristiger Portfolioinvestitionen in der ersten Hälfte 1997 beigetragen haben. In Folge der Währungskrise in Asien im Oktober 1997 ist es jedoch durch starke Kapitalabflüsse aus Rußland zu einem kräftigen Rückgang der Devisenreserven gekommen. Dadurch ist das Abwertungsrisiko wieder gestiegen und dürfte in seiner aktuellen Bedeutung für Kapitalflucht wieder zugenommen haben.

### ***Wirtschaftspolitischer Handlungsbedarf***

Die Einführung von Kapitalverkehrskontrollen ist eine Option, die Kapitalflucht aus Rußland zu verringern. Beispiele aus Entwicklungsländern zeigen, daß stärkere Kontrollen von Kapitaltransfers kurzfristig bei der Eindämmung der Kapitalflucht

durchaus erfolgreich sein können.<sup>36</sup> Aber wenn, wie gerade in Rußland, Kapitalflucht vorwiegend durch die Über- und Unterfakturierung von Handelstransaktionen vollzogen wird, müssen Kapitalverkehrskontrollen wirkungslos bleiben, es sei denn, man kombiniert sie auch mit einer Deliberalisierung des Handelsverkehrs. Diese Option steht Rußland nicht offen, weil es Mitglied des GATT werden möchte und auf gute Wirtschaftsbeziehungen mit der Europäischen Union setzt. Eine effektivere Strategie zur Eindämmung der Kapitalflucht ist es, die Ursachen direkt anzugehen. An erste Stelle rückt die Reform der Finanzwesens und die Konsolidierung der öffentlichen Haushalte. Begleitend dazu ist die Fortsetzung der seit Mitte 1995 verfolgten Strategie eines nominalen Wechselkursankers, der bereits zur Vertrauensbildung in den Rubel bei den inländischen Akteuren beigetragen hat.

Thomas Linne  
thl@iwh.uni-halle.de

---

<sup>36</sup> Vgl. KHAN, M.S.; UL HAQUE, N. (1987): Capital Flight from Developing Countries. Finance & Development, No. 3, S. 5.



## Optimismus in der ostdeutschen Industrie hält an

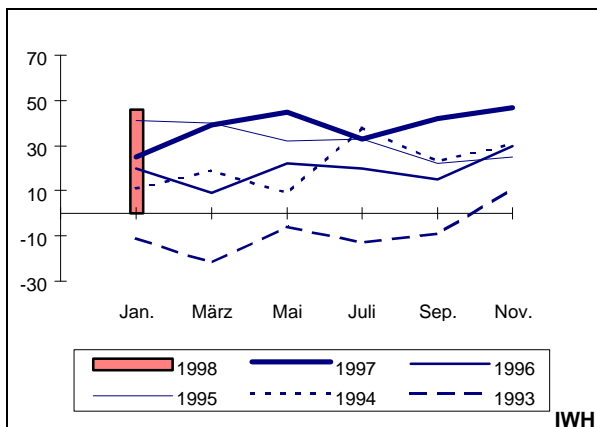
Lage und Aussichten ihrer Geschäfte schätzen die Unternehmen des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes auch zu Beginn des Jahres 1998 weiter sehr günstig ein. Das ergab die neueste Umfrage des IWH unter 300 Industrieunternehmen. Das Übergewicht der optimistischen gegenüber den pessimistischen Urteilen ist mit einem Skalenwert von 46 Punkten im Januar sehr groß geblieben. Im Vergleich zum Vorjahr bewerteten die Unternehmen ihre geschäftliche Lage mit einem um 21 Punkte höheren Wert sogar deutlich besser.

Dieser Stimmungsaufschwung geht maßgeblich auf den weiter gewachsenen Anteil der Optimisten im Grundstoff- und Produktionsgüter produzierenden

in den kleineren Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten können Verbesserungen festgestellt werden. Nach Statusgruppen gegliedert sind es die neugegründeten Unternehmen, die ihre geschäftliche Lage deutlich positiver sehen. Steigende Auftrags-eingänge der vorangegangenen Monate, insbesondere aus dem Ausland, stützen diese Entwicklung. Hinter den verbesserten Lageeinschätzungen verbirgt sich insbesondere eine günstige Ertragslage im Jahr 1997.

Ihre *Geschäftsaussichten* schätzen die Unternehmen noch optimistischer ein als bereits in der vorangegangenen November-Umfrage. Acht von zehn erwarten in den nächsten sechs Monaten eine

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

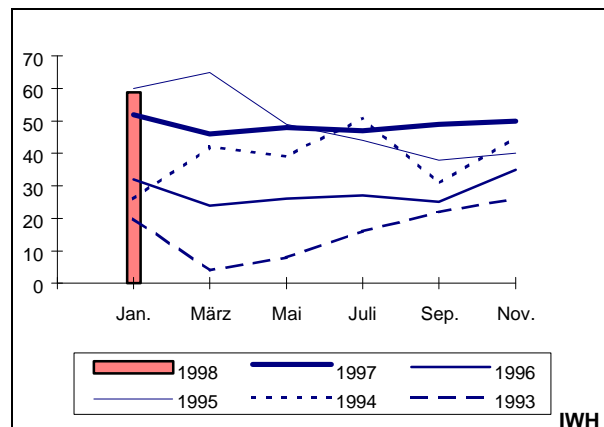


Quelle: IWH-Industrienumfragen.

den Gewerbe zurück. Besonders stark stieg er unter den Unternehmen der Chemischen Industrie, der Metallbearbeitung und Herstellung von Metallzeugnissen. In der Chemischen Industrie verdreifachte sich der Anteil der Unternehmen, der für die aktuelle Geschäftslage die Höchstmarke „gut“ vergab. Im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe verbesserte sich die geschäftliche Lage in den Unternehmen des Stahl- und Leichtmetallbaus und in der Eisen-, Blech- und Metallbearbeitung. Die Maschinenbauunternehmen haben das hohe Niveau des Vorjahres gehalten.

Die Aufwärtstendenz in der Lageeinschätzung läßt sich vor allem in größeren Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten beobachten. Aber auch

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



Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Verbesserung. Der gewachsene Anteil der Optimisten im Grundstoff- und Produktionsgüter produzierenden Gewerbe bei der Beurteilung der Geschäftslage schlägt sich auch in einem besonders hohen Erwartungshorizont dieser Unternehmen nieder. Im Verbrauchsgütergewerbe trifft dies auf die Hersteller von Kunststoffwaren, von Leder-, Textil- und Bekleidungszeugnissen und von Papier-, Verlags- und Druckerzeugnissen zu. Damit lassen die Umfrageergebnisse erwarten, daß sich die Tendenz einer anhaltenden wirtschaftlichen Belebung kontinuierlich fortsetzt.

Doris Gladisch  
dgl@iwh.uni-halle.de

Tabelle:

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfrage in der ostdeutschen Industrie - Januar 1998

- Vergleich zum Vorjahr und zur Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Jan	Nov	Jan	Jan	Nov	Jan	Jan	Nov	Jan	Jan	Nov	Jan	Jan	Nov	Jan
	97	97	98	97	97	98	97	97	98	97	97	98	97	97	98
in vH der Unternehmen der jeweiligen Gruppe <sup>a</sup>															
<b>Geschäftslage</b>															
<b>Industrie insgesamt</b>	<b>16</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>47</b>	<b>47</b>	<b>47</b>	<b>31</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>25</b>	<b>47</b>	<b>46</b>
<b>Hauptgruppen</b> darunter:															
Produktionsgütergewerbe <sup>b</sup>	15	25	27	33	44	44	40	25	23	12	6	6	- 5	37	42
Investitionsgütergewerbe	14	21	20	55	51	52	26	22	25	5	5	3	37	45	44
Verbrauchsgütergewerbe	29	30	30	33	45	44	35	20	24	3	6	3	24	50	47
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	20	29	24	51	41	51	26	27	23	4	3	2	41	41	50
50 bis 249 Beschäftigte	16	25	23	46	52	49	32	18	25	6	5	2	24	53	45
250 und mehr Beschäftigte	10	28	36	43	38	33	40	28	22	7	5	8	6	33	39
<b>Statusgruppen</b> darunter:															
Privatisierte Unternehmen	15	26	26	49	47	45	31	23	26	5	5	3	27	45	42
Westdt./ausl. Investoren	14	29	29	51	46	42	29	19	25	6	6	4	30	49	42
Management-Buy-Outs	12	18	15	48	57	59	37	22	23	3	3	3	20	50	47
Reprivatisierer	13	25	19	50	39	48	37	32	33	0	5	0	25	26	33
Neugründungen	12	30	42	52	60	48	24	6	6	12	4	4	27	81	80
<b>Geschäftsaussichten</b>															
<b>Industrie insgesamt</b>	<b>15</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>61</b>	<b>47</b>	<b>53</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>19</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>52</b>	<b>50</b>	<b>59</b>
<b>Hauptgruppen</b> darunter:															
Produktionsgütergewerbe <sup>b</sup>	17	24	20	41	43	66	35	25	10	6	7	3	17	35	73
Investitionsgütergewerbe	14	23	25	67	51	51	18	24	22	1	2	2	62	48	51
Verbrauchsgütergewerbe	18	32	33	68	44	54	11	20	14	3	3	0	71	53	73
<b>Größengruppen</b>															
1 bis 49 Beschäftigte	16	25	25	54	42	49	26	28	24	4	5	2	41	33	49
50 bis 249 Beschäftigte	17	27	26	63	50	43	17	21	21	2	2	1	61	54	58
250 und mehr Beschäftigte	10	32	25	60	42	58	27	21	11	3	4	6	40	47	67
<b>Statusgruppen</b> darunter:															
Privatisierte Unternehmen	16	27	25	61	50	53	20	20	19	3	3	2	53	54	57
Westdt./ausl. Investoren	16	33	28	59	46	52	22	18	18	4	3	3	49	58	58
Management-Buy-Outs	17	20	19	71	56	61	11	21	19	1	3	1	75	52	60
Reprivatisierer	8	16	24	50	56	45	42	23	29	0	5	2	17	44	38
Neugründungen	15	33	36	61	37	52	24	25	12	0	6	0	52	38	76

<sup>a</sup> Summe der Wertungen pro Jahr jeweils gleich 100 - Ergebnisse gerundet. - <sup>b</sup> Einschließlich Grundstoffgewerbe.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.