



Reint E. Gropp

Kommentar:
Demographie und Einwanderung (S. 62)

Hans-Ulrich Brautzsch

Aktuelle Trends: Wanderungsverluste Ostdeutschlands gegenüber dem Westen stark rückläufig – deutliche Wanderungsgewinne gegenüber dem Ausland (S. 63)

Martin Altemeyer-Bartscher, Oliver Holtemöller, Götz Zeddies
Drei Optionen zur Reform der Einkommensteuer (S. 64)

Annika Bacher, Felix Noth

Einlagensicherungssysteme erhöhen das moralische Risiko von Banken (S. 68)

Daniel Fackler

Firm Exit and Job Displacement – ein Workshopbericht (S.72)

Brigitte Loose

IWH-Bauumfrage im zweiten Quartal 2015:
Große Zuversicht in Hochbau und Ausbau (S. 73)

Cornelia Lang

IWH-Industrienumfrage im zweiten Quartal 2015:
Nur die Konsumgüterhersteller erwarten florierende Geschäfte (S. 76)

Wirtschaft im Wandel

4/2015

11. September 2015,
21. Jahrgang



Demographie und Einwanderung

Die demographischen Effekte sind in Ostdeutschland viel drastischer als in Westdeutschland und viel gravierender auf dem Land als in der Stadt.

Die Bevölkerung in Ostdeutschland schrumpft schneller als im Westen, und sie wird immer älter. Manchen Regionen droht die Entvölkerung. Nach Prognosen des Statistischen Bundesamts ist im Jahr 2030 jeder dritte Ostdeutsche 65 Jahre und älter. Der Umgang mit diesem Problem, gerade im Osten, wird in meinen Augen die größte Herausforderung der nächsten Jahrzehnte sein. Dabei ist das Problem nicht der Bevölkerungsschwund per se (rund 2,5 Millionen Menschen haben Ostdeutschland seit 1990 netto verlassen), sondern die Alterszusammensetzung derer, die geblieben sind: Es sind disproportional gut ausgebildete, jüngere Menschen abgewandert, zudem noch überproportional Frauen. Die Wirtschaft leidet schon jetzt unter einem Mangel an gut ausgebildeten Nachwuchskräften. Unternehmensnachfolger fehlen.

Aus diesen Fakten ergeben sich mindestens drei wichtige Schlussfolgerungen: Erstens muss die Politik irgendwann den Mut haben zu sagen, dass die Infrastruktur in dünn besiedelten Gebieten nicht dauerhaft auf dem bisherigen Niveau gehalten werden kann. Die Kosten pro Kopf sind zu hoch und lenken wertvolle Ressourcen von dort weg, wo sie sinnvoller eingesetzt werden könnten. Ein solches Eingeständnis fällt schwer, weil Deutschland bisher den Anspruch auf überall gleiche Lebensbedingungen hatte.

Zweitens muss es eine aktive und kontrollierte Einwanderungspolitik geben. Es geht primär darum, für junge, gut ausgebildete Familien, für so genannte High Potentials, attraktiver zu werden. Zurzeit wandern diese Menschen in die USA, nach Kanada oder nach

Australien ein. Um diese Menschen nach Deutschland umzulenken, muss eine Kultur geschaffen werden, die der Zuwanderung zuträglich ist. Pegida sendet das falsche Signal ins Ausland und schreckt damit genau die Menschen ab, die Deutschland braucht. Es verlangt großen Mut und große Weitsicht, Politik für eine Gruppe zu machen, die noch gar nicht da ist und daher auch keine Stimme bei Wahlen hat.

Drittens muss die Asylproblematik vollständig von der Einwanderungspolitik getrennt werden. Asylsuchende und Einwanderer in einen Topf zu werfen, behindert die Debatte um Einwanderung in Deutschland entscheidend. Bei Asylsuchenden geht es um den berechtigten Schutz vor Verfolgung in ihren Heimatländern, bei den Einwanderern um Menschen, die sich hier dauerhaft eine Zukunft aufbauen könnten, weil sie auf dem Arbeitsmarkt gebraucht werden. Die einen bestimmen sich über die politische Situation ihres Heimatlandes, um die anderen muss man werben und sie nach Qualifikation, Alter, Vermögen und anderen wünschenswerten Eigenschaften auswählen. Ein Zuwanderungsgesetz kann möglicherweise helfen, den rechtlichen Rahmen für Asylsuchende klar vom rechtlichen Rahmen für Einwanderer zu trennen.

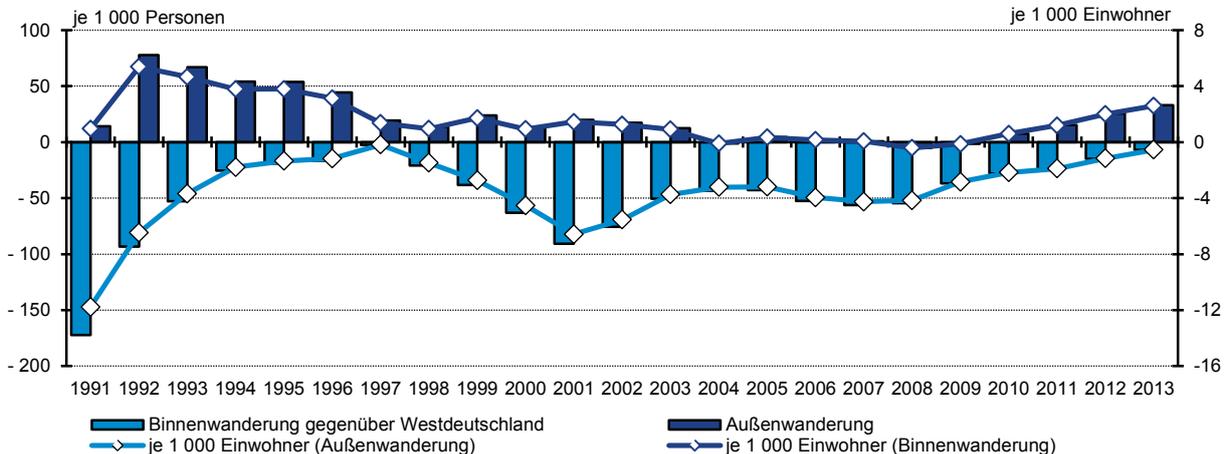
Der starke Bevölkerungsrückgang im Osten ist jedoch nicht nur ein Fluch, er birgt auch Chancen. Für qualifizierte Arbeitnehmer werden die Löhne mit einiger Wahrscheinlichkeit steigen, und die Arbeitslosigkeit wird tendenziell sinken, gerade dann, wenn es gelingt, die Menschen besser zu qualifizieren. Der Osten ist dem Westen in der demographischen Entwicklung etwa zehn Jahre voraus. Die Probleme sind anders als in Berlin, München oder Frankfurt, und sie werden schon jetzt offensichtlich. Ich hoffe und wünsche mir, dass die Neuen Bundesländer zu Vorreitern beim Entwickeln und Umsetzen von Lösungen für das Demographieproblem werden.

*Reint E. Gropp
Präsident des Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung Halle*

Aktuelle Trends

Wanderungsverluste Ostdeutschlands gegenüber dem Westen stark rückläufig – deutliche Wanderungsgewinne gegenüber dem Ausland

Wanderungssaldo^a zwischen Ost-^b und Westdeutschland^c bzw. dem Ausland (1991 bis 2013)



IWH

^a Wanderungssaldo (Zuzüge abzüglich Fortzüge) in 1 000 Personen (linke Skala) sowie Wanderungssaldo (in Personen) je 1 000 Einwohner (rechte Skala). –
^b Ostdeutschland ohne Berlin. – ^c Westdeutschland mit Berlin.

Quellen: Statistisches Bundesamt: Fachserie 1, Reihe 1.2; Arbeitskreis „Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder“ (Veröffentlichung: März 2015); Berechnungen und Darstellung des IWH.

Die hohen Wanderungsverluste haben in Ostdeutschland in erheblichem Maß zum Bevölkerungsschwund beigetragen.^{*} Dabei sind vor allem jüngere, qualifizierte Menschen abgewandert, darunter überproportional viele Frauen.

Seit dem Jahr 2012 scheint sich die Lage etwas aufzuheilen: Die Zahl der Zuwanderer überstieg im Jahr 2012 die Zahl der Abwanderer um ca. 10 000 Personen, 2013 waren es bereits 26 000 Personen.^{**} Das letzte Mal hatte es im Jahr 1997 einen Wanderungsüberschuss gegeben. Gegenüber dem Ausland ist der Saldo bereits seit 2010 positiv. Im Jahr 2013 lag dieser bei ca. 33 000 Personen und dürfte danach weiter deutlich zugenommen haben. So sind in den ersten elf Monaten des Jahres 2014 – neuere Daten liegen noch nicht vor – 49 000 Personen mehr aus dem Ausland zugewandert als abgewandert.

Der Wanderungssaldo zwischen Ost- und Westdeutschland ist seit einigen Jahren deutlich rückläufig. Im Jahr 2013 wanderten nur noch 7 000 Personen mehr von Ostdeutschland in die Alten Bundesländer ab als aus dem Westen zuwanderten. Zum Vergleich: Im Zeitraum zwischen 1991 und 2010 waren es im Durchschnitt etwa 52 000 Personen pro Jahr.

Insgesamt dürfte der positive Wanderungssaldo im Jahr 2014 weiter zugenommen haben. Unterstellt man ähnlich hohe migrationsbedingte Verluste gegenüber Westdeutschland wie im Jahr 2013, dürften die Wanderungsgewinne insgesamt in der Größenordnung von 40 000 Personen gelegen haben. Zu beachten ist, dass es sich dabei um Personen aller Altersgruppen handelt und nicht nur um Personen im erwerbsfähigen Alter. Auf jeden Fall ist durch die Migration der alterungsbedingte kräftige Rückgang der Zahl der Erwerbsfähigen – dies sind Personen im Alter von 15 bis 64 Jahren – teilweise kompensiert worden.

Hans-Ulrich Brautzsch (Ulrich.Brautzsch@iwh-halle.de)

^{*} Vgl. hierzu Groppe, R. E.: Demographie und Einwanderung, im vorliegenden Heft, Seite 62. – ^{**} Vgl. hierzu Brautzsch, H.-U.; Exß, F.; Lang, C.; Lindner, A.; Loose, B.; Ludwig, U.; Schultz, B.: Ostdeutsche Wirtschaft: Konjunktur bleibt im Jahr 2015 kräftig, strukturelle Probleme hemmen, in: IWH, Konjunktur aktuell, Jg. 3 (3), 2015, 109-149.

Drei Optionen zur Reform der Einkommensteuer

Martin Altemeyer-Bartscher, Oliver Holtemöller, Götz Zeddies

Die Belastung der Einkommen mit Steuern und Beiträgen ist in Deutschland im internationalen Vergleich hoch. Ferner nehmen die Steuereinnahmen aufgrund der Steuerprogression im Verhältnis zur Bemessungsgrundlage trendmäßig zu. Um den dadurch zunehmenden ineffizienten Keil zwischen Arbeitgeberkosten und Arbeitnehmerbezügen nicht weiter steigen zu lassen oder sogar zu reduzieren, ist eine Reform des Einkommensteuertarifs erforderlich. In diesem Beitrag werden drei Reformvorschläge unterbreitet, die alle zu einer ähnlichen Gesamtentlastung führen würden, aber unterschiedliche Effizienz- und Verteilungswirkungen haben. Die Entscheidung für einen konkreten Tarifverlauf hängt letztlich von politischen Präferenzen ab.

Ansprechpartner: Oliver Holtemöller (oliver.holtemoeller@iwh-halle.de)

JEL-Klassifikation: H21, H24, H60

Schlagwörter: Einkommensteuer, Steuerreform, optimale Besteuerung

Die Ausgangslage für eine Reform

Die öffentlichen Haushalte in Deutschland haben das Jahr 2014 mit einem Überschuss abgeschlossen. Für die Jahre 2015 und 2016 zeichnen sich ebenfalls deutliche Überschüsse in der Größenordnung von 20 Mrd. Euro ab. Da die deutsche Wirtschaft gegenwärtig in etwa normal ausgelastet ist, handelt es sich dabei im Wesentlichen um strukturelle Überschüsse.¹

Gleichzeitig ist die Belastung der Lohneinkünfte mit Beiträgen und Steuern in Deutschland im internationalen Vergleich sehr hoch. Für alle steuerlichen Konstellationen (Alleinstehende, Verheiratete, mit oder ohne Kinder) liegt die Abgabenbelastung in Deutschland über dem OECD-Durchschnitt. Hinzu kommt, dass die Lohnsteuereinnahmen in Relation zu den Bruttolöhnen und -gehältern im Zeitablauf aufgrund des progressiven Steuertarifs immer weiter zunehmen, wenn nicht, wie etwa in den Jahren 2001 bis 2005 oder 2009 und 2010, größere Korrekturen am Steuertarif vorgenommen werden (vgl. Abbildung 1).²

¹ Vgl. etwa Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose: *Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2015: Kräftiger Aufschwung dank günstigem Öl und schwachem Euro*. München 2015, 66.

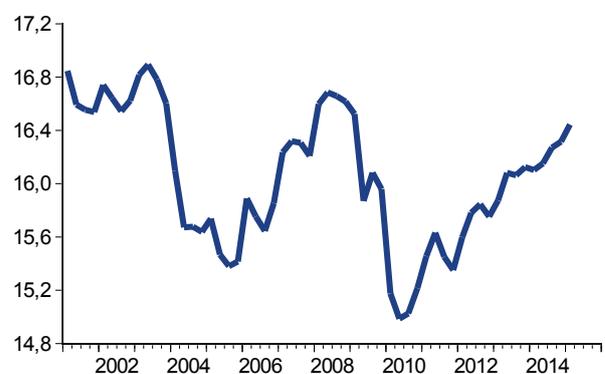
² Die relative steuerliche Belastung steigt sowohl bei realen Einkommenszuwächsen als auch bei rein inflationsbedingten Einkommenszuwächsen an.

Je größer der Keil zwischen den Arbeitskosten der Unternehmen und den Nettolöhnen der Arbeitnehmer ist, desto ungünstiger sind die von der Besteuerung ausgehenden Anreizeffekte und desto weniger effizient ist die Volkswirtschaft. Viel spricht also dafür, die Haushaltsüberschüsse – zumindest teilweise – zur Reduktion der Einkommensteuern zu verwenden. Auch die Tatsache, dass die Abgabenbelastung aufgrund der demographischen Entwicklung in Zukunft zunehmen wird, legt nahe, die Ausgangsbasis für den künftigen Anstieg zu senken.

Abbildung 1:

Lohnsteuereinnahmen

in Relation zu den Bruttolöhnen und -gehältern, in %



IWH

Quelle: Statistisches Bundesamt; Darstellung des IWH.

Kriterien für eine optimale Tarifgestaltung

Die Verwirklichung einer steuerlichen Lastenverteilung nach der Leistungsfähigkeit mit Hilfe eines progressiven Steuertarifs steht im Konflikt mit effizienzpolitischen Zielen.³ Falls die Grenzsteuersätze⁴ in einem bestimmten Einkommensbereich steigen, ist dies in der Regel mit Ausweichreaktionen der betroffenen Steuerzahler verbunden. So kann etwa die Arbeitsbereitschaft mit zunehmender Besteuerung sinken. Außerdem kommt es zu legalen und illegalen Steuervermeidungsmaßnahmen.⁵ Zudem verringern sich bei steigenden Grenzsteuersätzen die Anreize für individuelle Investitionen in Humankapital.⁶

Welcher Tarifverlauf in den einzelnen Einkommensintervallen angemessen ist, hängt im Wesentlichen von drei Kriterien ab. Maßgeblich für die Tarifgestaltung ist erstens die gesamtwirtschaftliche Verteilung der Einkommen. So sind steigende Grenzsteuersätze vor allem dann angebracht, wenn nur wenige Steuerzahler durch den Anstieg zu Ausweicheffekten verleitet werden und eine große Anzahl von wirtschaftlich leistungsfähigen Steuerzahlern tatsächlich durch die Erhöhung der Durchschnittssteuerlast einen zusätzlichen Steuerbeitrag leistet.⁷ Zudem ist bei einer steigenden Einkommensungleichheit ein höherer Progressionsgrad im Einkommensteuersystem gerechtfertigt.⁸

³ Betrachtet man das Einkommen als zentrales Kriterium für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, kann daraus unter bestimmten Annahmen ein progressiver Einkommensteuertarif abgeleitet werden. In einem progressiven Einkommensteuersystem führt eine Steigerung des zu versteuernden Einkommens zu einer überproportionalen Zunahme der Steuerschuld.

⁴ Der Grenzsteuersatz ist derjenige Steuersatz, mit dem eine marginale Erhöhung des zu versteuernden Einkommens belastet wird.

⁵ Vgl. Spengel, C.; Wiegard, W.: *Duale Einkommensteuer: Die pragmatische Variante einer grundlegenden Steuerreform*. Wirtschaftsdienst, Vol. 84 (2), 2004, 72-75.

⁶ Vgl. Trostel, P. A.: *The Effect of Taxation on Human Capital*. Journal of Political Economy, Vol. 101 (2), 1993, 327-350.

⁷ Vgl. Mankiw, N. G.; Weinzierl, M.; Yagan, D.: *Optimal Taxation in Theory and Practice*. Journal of Economic Perspectives, Vol. 23 (4), 2009, 147-174.

⁸ Vgl. Mirrlees, J. A.: *An Exploration in the Theory of Optimal Income Taxation*. Review of Economic Studies, Vol. 38 (2), 1971, 175-208.

Zweitens kommt es auf die Steuergestaltungsmöglichkeiten an, die die Steuerzahler in den jeweiligen Einkommensklassen haben. Spitzenverdiener haben tendenziell einen größeren Handlungsspielraum für eine aktive Steueroptimierung als Geringverdiener.⁹ Außerdem kommt es in höheren Einkommensklassen eher zu Fehlanreizen bei Entscheidungen im intertemporalen Kontext wie z. B. bei der Investition in Humankapital. Geringverdiener stehen hingegen vergleichsweise häufig vor dem diskreten Entscheidungsproblem, ob sie überhaupt eine Erwerbstätigkeit aufnehmen möchten oder nicht. Für diese Einkommensgruppe sollten vor allem die Durchschnittssteuersätze gering sein.¹⁰

Drittens spielen die gesellschaftlichen Umverteilungspräferenzen, d. h. der politische Wille, bestimmte Einkommensklassen mit niedrigeren Steuersätzen zu belasten als andere, eine Rolle.

Drei Reformoptionen

Im Folgenden werden drei Reformoptionen für den deutschen Einkommensteuertarif vorgestellt, die mit jährlichen fiskalischen Kosten von ungefähr 25 Mrd. Euro einhergehen. Die Vorschläge sind skalierbar und lassen sich sowohl mit höherer als auch mit niedrigerer fiskalischer Wirkung implementieren. Mittelfristig haben Steuersenkungen positive Effekte auf die wirtschaftliche Aktivität, sodass die anfänglichen Steuermindereinnahmen zu einem gewissen Teil durch einen Anstieg der Bemessungsgrundlage kompensiert werden; dieser Effekt ist hier nicht berücksichtigt. Alle drei Reformvorschläge sehen eine Erhöhung des steuerfreien Existenzminimums auf 8 652 Euro p. a. vor. Beim ersten Reformvorschlag verläuft die Grenzsteuersatzfunktion in der ersten

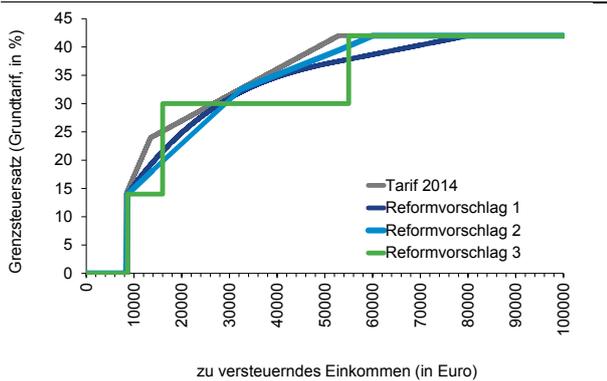
⁹ Vgl. Saez, E.; Slemrod, J. B.; Giertz, S. H.: *The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates: A Critical Review*. NBER Working Paper No. 15012, Cambridge 2009.

¹⁰ Vgl. Houben, H.; Baumgarten, J.: *Krankt das deutsche Steuersystem am Mittelstandsbauch und der kalten Progression?* Arqus Discussion Papers on Quantitative Tax Research No. 119. Berlin 2011.

progressiven Zone konkav (vgl. Abbildung 2).¹¹ Die zweite progressive Zone verläuft, wie im derzeit geltenden Einkommensteuertarif, linear; jedoch greift der Spitzensteuersatz (bei Einzelveranlagung) erst bei einem Jahreseinkommen von 80 000 Euro. Der zweite Reformvorschlag unterscheidet sich vom ersten dahingehend, dass auch die erste progressive Zone linear verläuft. Dadurch werden niedrigere Einkommen etwas stärker entlastet. Im Gegenzug greift der Spitzensteuersatz bereits ab einem zu versteuernden Jahreseinkommen von 60 000 Euro. Der dritte Reformvorschlag enthält einen Stufentarif mit Grenzsteuersätzen von 14%, 30% und 42%, wobei letzterer für zu versteuernde Einkommen oberhalb von 55 000 Euro gilt.¹²

Abbildung 2:

Grenzsteuersätze im Vergleich



IWH

Quelle: Bundesministerium der Finanzen (BMF); Berechnungen und Darstellung des IWH.

Abbildung 3 zeigt die relative Veränderung der Nettoeinkommen, die die Reformvorschläge für verschiedene Einkommensniveaus implizieren. Danach fiel die Entlastung bei allen Reformvorschlägen im unteren Bereich der Einkommensskala sowie bei Beziehern von Einkommen der oberen Mittelklasse etwas stärker aus als in anderen Bereichen. Allerdings ist die Veränderung des Nettoeinkommens bei Reformoption 2 über die Einkommensklassen hinweg recht

¹¹ Alle hier dargestellten Grenzsteuersatzfunktionen beziehen sich auf den Grundtarif.

¹² Alle drei Reformvorschläge halten an der „Reichensteuer“ (Grenzsteuersatz von 45%) für Einkommen oberhalb von 250 730 Euro fest.

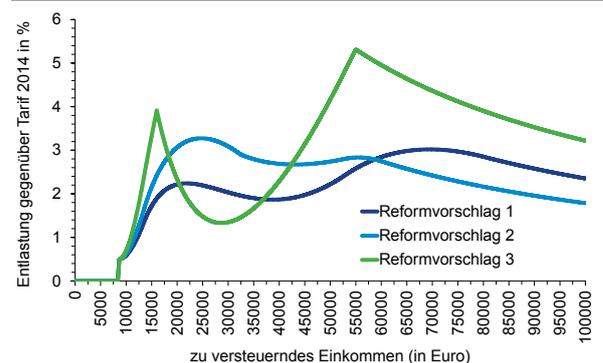
ausgeglichen. Option 3 verursacht zwei relativ starke punktuelle Entlastungswirkungen bei zu versteuernden Einkommen von 16 000 und 55 000 Euro.

Die Tabelle zeigt die absoluten und relativen jährlichen Entlastungen, die sich für verschiedene zu versteuernde Einkommen bei Einzelveranlagung aus den alternativen Reformvorschlägen ergäben. Beim Reformvorschlag 1, bei dem der Spitzensteuersatz weiter nach oben verschoben würde als beim Reformvorschlag 2, fiel die Entlastung bei einem zu versteuernden Einkommen von 20 000 Euro geringer, bei einem zu versteuernden Einkommen von 70 000 Euro dagegen deutlich stärker aus. Dagegen fiel bei Reformvorschlag 3 die Entlastung bei einem zu versteuernden Einkommen von 30 000 Euro recht gering, bei einem zu versteuernden Einkommen von 70 000 Euro sehr hoch aus.¹³ Obwohl die absoluten Entlastungen bei den Reformoptionen 1 und 2 mit steigendem zu versteuernden Einkommen zunehmen, zeigt sich, dass die entsprechende relative Entlastung, also die prozentuale Verringerung der Steuerschuld gegenüber dem aktuell geltenden Einkommensteuertarif, bei niedrigeren Einkommen deutlich höher ausfiel als bei höheren zu versteuernden Einkommen.

Abbildung 3:

Veränderung des Nettoeinkommens

Nettoeinkommen nach der Tarifreform in Relation zum Nettoeinkommen beim aktuellen Steuertarif, in %



IWH

Quelle: BMF; Berechnungen und Darstellung des IWH.

¹³ Dies ist darauf zurückzuführen, dass beim dreistufigen Tarif die Grenzsteuersätze bei Einkommen zwischen 16 000 und 26 550 Euro höher liegen als beim derzeit geltenden Tarif. Soll dies vermieden werden, wäre zur Finanzierbarkeit ein Vorziehen des Spitzensteuersatzes auf unter 52 881 Euro oder eine Erhöhung des Eingangssteuersatzes erforderlich.

Tabelle:

Absolute und relative Entlastung bei verschiedenen Tarifreformen

zu versteuern- des Einkom- men pro Jahr in Euro	Entlastung					
	absolut, in Euro			relativ ^a , in %		
	Reformvorschlag			Reformvorschlag		
	1	2	3	1	2	3
20 000	385	533	405	14,6	20,2	15,4
30 000	497	755	330	8,9	13,6	5,9
50 000	827	901	1 551	6,5	7,0	12,1
70 000	1 474	1 045	2 132	7,0	4,9	10,1

^a Veränderung der Steuerschuld gegenüber dem aktuellen Tarif in %.

Quelle: Berechnungen des IWH.

Anreizeffekte der Reformoptionen

Bei sämtlichen Reformoptionen steigen die Grenzsteuersätze in den unteren und mittleren Einkommensintervallen weiterhin relativ stark an, was vor dem Hintergrund der oben beschriebenen effizienzpolitischen Überlegungen gerechtfertigt scheint. Zudem sehen alle drei Reformoptionen eine Senkung der Durchschnittssteuersätze vor. Für Geringverdiener werden dadurch höhere Anreize für eine Teilnahme am Arbeitsmarkt geschaffen. Reformoption 3 weist einen besonders niedrigen Durchschnittssteuersatz für zu versteuernde Jahreseinkommen bis 18 000 Euro aus. Die Anreizwirkungen der drei Reformoptionen für die Aufnahme einer regulären Beschäftigung dürften sich allerdings nicht wesentlich unterscheiden, da die Durchschnittssteuerlast knapp oberhalb des steuerfreien Existenzminimums nahezu identisch ist.

Bei höheren Einkommen sind Entlastungen u. a. deshalb geboten, weil der Spitzensteuersatz mittlerweile schon bei Einkommen greift, die lediglich das ungefähr 1,5-Fache des Durchschnittseinkommens betragen. Bei Vorschlag 1 greift der Spitzensteuersatz von 42% ab einem zu versteuernden Einkommen von 80 000 Euro. Diese Reformoption würde daher mit verhältnismäßig hohen positiven Anreizen in den höheren Einkommensklassen einhergehen. Die auf den ersten Blick etwas geringeren Entlastungen im mittleren Einkommensbereich bei Reformoption 1 und 2 können unter anderem dadurch gerechtfertigt werden,

dass diese Einkommensgruppen im Rahmen der Steuerreform 2000/2001 überdurchschnittlich stark entlastet wurden.

Vorschlag 2 beinhaltet eine geringere Verschiebung des oberen Eckwerts (untere Einkommensgrenze, ab der der Spitzensteuersatz greift) als Vorschlag 1. Hingegen sind die Grenzsteuersätze für Geringverdiener niedriger als bei Vorschlag 1.

Vorschlag 3 wirkt in Teilabschnitten wie eine *flat tax*; so liegt beispielsweise der Grenzsteuersatz für Einkommen zwischen 8 653 Euro und 15 999 Euro konstant bei 14%. Auch im Einkommensbereich der oberen Mittelschicht (16 000 bis 54 999 Euro) ist die Grenzbelastung mit 30% verhältnismäßig niedrig und dürfte positive Anreizeffekte erzeugen. Zudem besticht der Stufentarif durch seine einfache Struktur, die die Steuertransparenz erhöht. Dieser Effekt sollte allerdings nicht überschätzt werden. Denn viel mehr als der Tarifverlauf trägt die große Anzahl an Ausnahmetatbeständen zur Erhöhung der Komplexität des deutschen Steuersystems bei.

Fazit

Alle drei Reformoptionen führen zu einer Entlastung in allen Einkommensgruppen und sind somit geeignet, die wirtschaftliche Aktivität in Deutschland zu stärken. Aus konjunktureller Sicht wäre eine schrittweise Entlastung zu begrüßen, um gegebenenfalls prozyklische Wirkungen zu dämpfen.

Welche der drei Reformoptionen für den deutschen Einkommensteuertarif am besten geeignet wäre, hängt letztlich davon ab, wie die Politik Effizienz- und Umverteilungsziele priorisiert. Soll durch die Reform eine möglichst ausgewogene Entlastung über alle Einkommensklassen erreicht werden, ist Reformvorschlag 2 zu empfehlen. Bei Variante 1 würde dagegen die obere Mittelschicht stärker entlastet. Zur Erhöhung der Transparenz wäre Option 3 besonders gut geeignet. Allerdings wäre es diesbezüglich ratsam, parallel zu einer Tarifreform Subventionen und Ausnahmetatbestände zu streichen. Diese dürften nämlich die Hauptursachen für Intransparenz im deutschen Steuersystem sein. Zudem würden dadurch die finanziellen Spielräume weiter erhöht.

Einlagensicherungssysteme erhöhen das moralische Risiko von Banken

Annika Bacher, Felix Noth

Einlagensicherungsmechanismen sind Bestandteil vieler Finanzsysteme und sollen in Krisenzeiten einen Ansturm der Sparer auf Banken und daraus resultierende Ansteckungseffekte verhindern. Jedoch bergen Sicherungssysteme zusätzliche Risikoanreize für Kreditinstitute, da eine solche Versicherung die Überwachungsanreize der Einlagengeber reduziert. Im Zuge der Finanzkrise von 2007 bis 2009 ist es in vielen Ländern zu Reformen hinsichtlich der Einlagensicherungssysteme gekommen. Dieser Artikel diskutiert die jüngste Anhebung der Einlagensicherungsgrenze in den USA von 100 000 auf 250 000 US-Dollar aus dem Jahr 2008 vor dem Hintergrund eines aktuellen Forschungsbeitrags. Dieser zeigt deutlich, dass durch die Erhöhung der Einlagensicherung in den USA das Risiko der Banken, die von der Erhöhung besonders profitierten, deutlich gestiegen ist, und gibt damit Hinweise auf den bekannten Zielkonflikt von Einlagensicherungssystemen: kurzfristige Stabilisierung während einer Krise gegenüber langfristigen Risikoanreizen für Banken.

Ansprechpartner: Felix Noth (Felix.Noth@iwh-halle.de)

JEL-Klassifikation: G21, G28, G32

Schlagwörter: Einlagensicherungssysteme, Banken, Stabilität

Im Zuge der Finanzkrise von 2007 bis 2009 rückten die Risiken eines fragilen Bankensystems zunehmend in den Fokus der Öffentlichkeit und offenbarten die Notwendigkeit von stabilen Sicherungssystemen weltweit.

Ein vielbeachtetes Mittel der Finanzmarktregulierung stellen Einlagensicherungssysteme dar, welche die Auszahlung von Einlagen (zumindest bis zu einem gewissen Höchstbetrag) im Falle einer Bankinsolvenz garantieren. Das Ziel eines solchen Systems ist es, *bank runs* zu verhindern. *Bank runs* beschreiben eine Situation, in der viele Bankkunden gleichzeitig ihre Einlagen zurückfordern, da sie beispielsweise einen Zahlungsausfall ihres Kreditinstituts befürchten.

Für das Funktionieren eines Finanzsystems ist es von großer Bedeutung, dass solch ein *bank run* nicht eintritt, da keine Bank über genügend liquide Mittel verfügt, um alle ihre Gläubiger im Ernstfall auf einmal ausbezahlen zu können. Darüber hinaus würden sich die Folgen eines einzelnen Insolvenzfalls nicht auf eben diese Bank beschränken, sondern wahrscheinlich eine Kettenreaktion auslösen, die den gesamten Finanzsektor betreffen kann. Dies liegt zum

einen an den direkten Verflechtungen der Kreditinstitute untereinander, zum anderen aber auch an psychologischen Faktoren, die nicht auf Fundamentaldaten basieren: Sobald eine Bank im Zuge einer Insolvenz ihre Einleger nicht mehr ausbezahlen kann, steigert dies auch das Misstrauen der Kunden anderer Banken (Spillover-Effekte).

Trade-Off zwischen Stabilität und Risiko

Jedoch besteht die Gefahr, dass Einlagensicherungssysteme, die primär als Stabilisierungsinstrument gedacht sind, genau das Gegenteil bewirken, indem sie Banken Anreize zu risikoreicherem Handeln geben. Einlagensicherungssysteme erhöhen dabei die Wahrscheinlichkeit des moralischen Risikos (*moral hazard*) der Banken. Engagiert sich eine Bank in risikoreichen Geschäftsfeldern wie beispielsweise gewerblichen Immobilien, kann sie mit erhöhten Gewinnen im Erfolgsfall rechnen. Sollte sie sich allerdings verkalkulieren, haftet das Einlagensicherungssystem im Falle der Zahlungsunfähigkeit der Bank. Dadurch verlieren Bankkunden, deren Einlagen geschützt sind,

den Anreiz, das Kreditinstitut zu überwachen, da der Fortbestand ihres Guthabens unabhängig vom Handeln der Bank ist. Umso höher der versicherte Betrag, desto größer der Anreiz der Bank, übermäßig hohe Risiken einzugehen.¹ Diesem Anreizmechanismus liegt zugrunde, dass eine risikoadäquate Ausgestaltung von Prämien, die Banken in solche Sicherungssysteme einzahlen, nur unzureichend stattfindet.

Seit der Einführung einer Einlagenversicherung in den USA nach der Großen Depression 1933 hat sich diese Form des Sicherungssystems in vielen Ländern verbreitet und ist bis heute im Umfang der versicherten Einlagen in allen Ländern gestiegen. Dieser Beitrag bewertet, basierend auf einer aktuellen Forschungsarbeit, die Effekte der Änderung im Einlagensicherungssystem der USA aus dem Jahr 2008 und gibt zusätzlich einen Überblick über die aktuelle Ausgestaltung der Einlagensicherung in Deutschland.

USA: von 100 000 auf 250 000 US-Dollar

Eine der ersten Maßnahmen der amerikanischen Regierung in Reaktion auf die sich abzeichnenden destabilisierenden Effekte nach der Insolvenz von Lehman Brothers im September 2008 bestand darin, die Höhe der versicherten Einlagen von 100 000 auf 250 000 US-Dollar anzuheben, was die Gesamtsumme an versicherten Einlagen im amerikanischen Finanzsystem von 4 800 Mrd. auf 5 300 Mrd. US-

Dollar ansteigen ließ. Dies erfolgte im Rahmen des „Economic Stabilization Act“. Die Erhöhung war ursprünglich für einen begrenzten Zeitraum bis Ende 2009 vorgesehen, wurde dann aber bis zum Jahr 2014 verlängert und endgültig durch das Dodd-Frank-Gesetz aus dem Jahr 2010 entfristet. Welche Auswirkungen diese Erhöhung auf die Risikobereitschaft amerikanischer Banken hat, zeigt ein aktueller Forschungsbeitrag von *Claudia Lambert, Felix Noth* und *Ulrich Schüwer*.² Die Autoren machen sich dabei die Tatsache zunutze, dass die amerikanische Regulierungsbehörde für alle amerikanischen Banken Informationen über die Summe der versicherten Einlagen bereitstellt. So ist es möglich, zum Zeitpunkt der Gesetzesänderung festzustellen, welchen Banken durch die Erhöhung der Versicherungssumme von 100 000 auf 250 000 US-Dollar in dem Sinne profitierten, dass quasi über Nacht ein großer Betrag ihrer Einlagen zusätzlich versichert wurde. Diese Information lässt einen Vergleich zu zwischen diesen Banken (Treatmentgruppe) und solchen Banken (Kontrollgruppe), die durch die Gesetzesänderung nur sehr wenig zusätzlich versicherte Einlagen erhielten. Vergleicht man nun beide Gruppe hinsichtlich ihres Risikos, kann man untersuchen, ob die Erhöhung der versicherten Einlagen zu einem Anstieg von Moral-Hazard-Anreizen und damit zu einer erhöhten Risikobereitschaft derjenigen Banken geführt hat, die von der Erhöhung besonders profitierten. Die Abbildung zeigt die Entwicklung geschätzter Ausfallwahrscheinlichkeiten für die beiden Bankengruppen im Zeitraum zwischen 2000 und 2012: Infolge der Erhöhung der Einlagensicherung im Jahr 2008 laufen die mittleren Ausfallwahrscheinlichkeiten der beiden Bankengruppen deutlich auseinander. Die Banken, die durch die Erhöhung der Sicherungsgrenze von 100 000 auf 250 000 US-Dollar deutlich mehr versicherte Einlagen hinzubekamen, wiesen nach der Erhöhung erheblich höhere Ausfallwahrscheinlichkeiten auf als die Banken, die nur wenig von der Erhöhung profitierten. Dieser Zusammenhang bestätigt sich auch im Rahmen von ökonometrischen Analysen. Hier zeigt sich für einen Zeitraum zwischen 2006

¹ Dieses Verhaltensphänomen von Banken wurde zum Beispiel untersucht in *Lambert, C.; Noth, F.; Schüwer, U.*: How Do Insured Deposits Affect Bank Risk? Evidence from the 2008 Emergency Economic Stabilization Act, in: *Journal of Financial Intermediation (online first)*, oder in *Demirgüç-Kunt, A.; Detragiache, E.*: Does Deposit Insurance Increase Banking System Stability? An Empirical Investigation, in: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 49 (7), 2002, 1373-1406, welche eine gesteigerte Risikoaffinität von Banken empirisch bestätigen können. *Anginer, D.; Demirgüç-Kunt, A.; Zhu, M.*: How Does Deposit Insurance Affect Bank Risk? Evidence from the Recent Crisis, in: *Journal of Banking & Finance*, Vol. 48, November 2014, 312-321, kommen dagegen zu gemischten Ergebnissen. *Gropp, R. E.; Vesala, J.*: Deposit Insurance, Moral Hazard and Market Monitoring, in: *Review of Finance*, Vol. 8 (4), 2014, 571-602, zeigen eine erhöhte Stabilität durch explizite Einlagensicherungen. Für einen Literaturüberblick zur Theorie der Einlagensicherungssysteme vgl. *Allen, F.; Carletti, E.; Goldstein, I.; Leonello, A.*: Deposit Insurance and Risk Taking, in: *Oxford Review of Economic Policy*, Vol. 27 (3), 2011, 464-478.

² Vgl. *Lambert, C.; Noth, F.; Schüwer, U.*, a. a. O.

Kasten:

Zwei-Stufen-System der Einlagensicherung in Deutschland

Die Einlagensicherung deutscher Banken ist in ein Zwei-Stufen-System gegliedert. Zum einen muss jedes Kreditinstitut in Deutschland einem gesetzlich anerkannten Einlagensicherungssystem zugeordnet werden, das die Umsetzung der EU-Richtlinie 2014/49/EU sicherstellt (Richtlinie 2014/49/EU vom 16.04.2014: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.173.01.0149.01.DEU). Diese wurde im April 2014 vom EU-Parlament verabschiedet und besagt, dass jeder Mitgliedstaat die Sicherung von mindestens 100 000 Euro je Sparer je Bank garantieren muss. Für das Eintreten bestimmter Lebensereignisse (Hausverkauf, Erbschaft) gilt dabei die *temporary high-deposit balance*, die Sparer in solchen Situationen für bis zu zwölf Monate eine höhere Deckungssumme garantiert. Gesichert wird (unabhängig von der Währung) sowohl Privat- als auch Firmenvermögen, wobei Guthaben von Finanzinstitutionen und Behörden ausgenommen sind. Darüber hinaus ist es Banken nicht gestattet, Verbindlichkeiten einzelner Personen gegen deren Vermögen aufzuwiegen.

Die Zeit, die verstreichen darf, bis Sparer ihre Einlagen ausgezahlt bekommen, soll spätestens ab dem 31. Mai 2016 von jetzt 20 auf sieben Werktage begrenzt werden. Dies ist wichtig, da so gut wie alle privaten Sparer ihre laufenden Ausgaben über ihr Bankkonto finanzieren und eine Schließung schon nach wenigen Tagen zu finanziellen Engpässen führen kann. Des Weiteren müssen Kreditinstitute auf regelmäßiger Basis einen Beitrag an die jeweiligen nationalen Einlagensicherungssysteme zahlen (*ex ante*). Da es ökonomisch nicht möglich ist, die Sicherungssysteme mit exakt dem Betrag der versicherten Einlagen auszustatten, wird derzeit ein Richtwert von 0,8% vorgegeben, welcher bis zum Jahr 2020 erreicht werden soll. Zusätzlich sind Banken verpflichtet, weitere Zahlungen *ex post* zu leisten, also nachdem sie in Schieflage geraten sind. Bisher wurden die Beiträge ausschließlich *ex post* gezahlt, was extreme prozyklische Zahlungsströme zur Folge hatte. Um das im Beitrag beschriebene moralische Risiko so gering wie möglich zu halten, richten sich die regelmäßigen Beiträge der Banken an die Sicherungssysteme nicht nur nach der Höhe des zu versichernden Betrags, sondern auch nach dem Risikograd der einzelnen Bank. Dabei schreibt die Richtlinie vor, dass bei der Berechnung des jeweiligen Beitrags Risikoprofile einzelner Geschäftsmodelle berücksichtigt und spezielle Kennzahlen wie zum Beispiel Liquidität, Kapitaladäquanz oder die Qualität der Aktiva in Betracht gezogen werden müssen. Sollte dies im Insolvenzfall nicht ausreichen, besteht außerdem die Möglichkeit weiterer alternativer Finanzierungsmodelle wie beispielsweise Kredite von öffentlichen oder privaten Drittparteien sowie von Einlagensicherungssystemen anderer Länder.

In Deutschland bietet das so genannte „Einlagensicherungs- und Anlegerentschädigungsgesetz“ (EAEG) den gesetzlichen Rahmen für die Umsetzung der EU-Richtlinie. Die Ausführung obliegt hauptsächlich der „Entschädigungseinrichtung deutscher Banken GmbH“ (EdB). Das Gesetz trat 1998 erstmals in Kraft und sichert seit dem 31. Dezember 2010 Einlagen bis zu einem Gegenwert von 100 000 Euro. Außerdem wurde die bis dahin geltende Verlustbeteiligung in Höhe von 10% der Einlagen abgeschafft. Neben der EdB existieren noch die „Entschädigungseinrichtung des Bundesverbands öffentlicher Banken Deutschlands“ (EdÖ) sowie die Institutssicherungssysteme des Deutschen Sparkassen- und Giroverbands (DSGV) und des Bundesverbands der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken (BVR). Um als gesetzliches Einlagensicherungssystem zu gelten, müssen die Einrichtungen von der Bankenaufsicht (BaFin) amtlich anerkannt werden. Dies ist bei den beiden erstgenannten bereits der Fall. Doch auch die Institutssicherungssysteme könnten eine offizielle Anerkennung beantragen; als Voraussetzung hierfür gilt die strikte Umsetzung der EU-Vorgaben. Allerdings besagt die Organisation von Institutssicherungen, dass im Fall einer Insolvenz eines einzelnen Instituts dieses in die anderen Institute eingegliedert wird, also die Notwendigkeit der Ausbezahlung von Kunden per Definition nicht eintreten kann (Deutsche Bundesbank. Finanzstabilitätsbericht 2014: https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Finanzstabilitaetsberichte/2014_finanzstabilitaetsbericht.html).

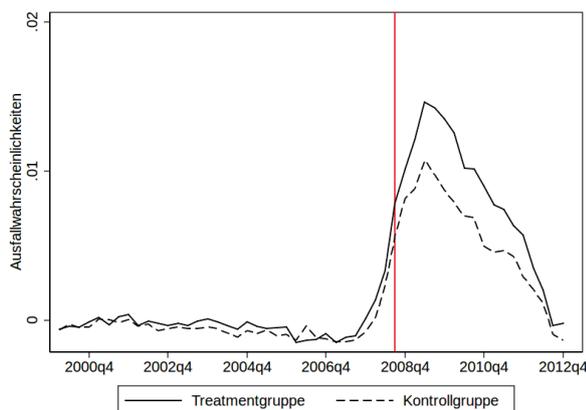
Darüber hinaus gibt es den Einlagensicherungsfond des deutschen Bankenverbands, welcher Sparguthaben über den gesetzlichen Rahmen hinaus schützt. Das bedeutet, dass der Schutz erst bei über 100 000 Euro beginnt; eine „Doppelauszahlung“ ist also nicht möglich. Derzeit liegt die Sicherungsgrenze des Fonds bei 20% des haftenden Eigenkapitals der jeweiligen Bank, soll aber bis 2025 schrittweise auf 8,75% verringert werden (vgl. <https://bankenverband.de/media/publikationen/statut-des-einl.pdf>). Die Mindesteigenkapitalhöhe von Banken in Deutschland liegt momentan bei fünf Mio. Euro, sodass bei 20% eine Mio. Euro pro Kunde pro Bank abgesichert wären, bei 8,75% immer noch 437 500 Euro. Zudem schützt der Fonds auch Guthaben von Finanzinstitutionen und Behörden, welche im gesetzlichen Modell ausgenommen sind. Der Beitritt für Banken ist freiwillig, jedoch sind so gut wie alle privaten Kreditinstitute Mitglied (ein Mitgliederverzeichnis ist abrufbar unter: https://bankenverband.de/media/publikationen/2015-03-02_Kurzinfo_ELS_web.pdf). Die Finanzierung des Fonds erfolgt primär über regelmäßige jährliche Mitgliedsbeiträge der Banken. Der große Unterschied zur ge-

setzlichen Einlagensicherung besteht vor allem darin, dass Kunden auf die Ausbezahlung durch die „freiwilligen“ Systeme keinen Rechtsanspruch haben, während ihnen die Rückerstattung der 100 000 Euro per Gesetz zusteht.

und 2010, dass die Ausfallwahrscheinlichkeiten der Banken in der Treatmentgruppe relativ zur Kontrollgruppe statistisch signifikant anstiegen. Der ökonomische Effekt ist ebenfalls signifikant. Die Erhöhung der Ausfallwahrscheinlichkeiten von Banken, die deutlich versicherte Einlagen hinzugewannen, ist im Vergleich zu den mittleren Ausfallwahrscheinlichkeiten vor dem Jahr 2008 um 30% angestiegen. Die Studie zeigt, dass dieser Effekt unabhängig von den diversen Hilfsmaßnahmen (z. B. dem Troubled Asset Relief Program [TARP]) der amerikanischen Regierung ist, die zeitgleich 2008/2009 einsetzten.

Abbildung:

Ausfallwahrscheinlichkeiten



IWH

Quelle: Lambert et al., 2015.

Ein weiteres wichtiges Ergebnis der Arbeit ist, dass der Effekt des moralischen Risikos vor allem bei den Banken auftritt, die vor der Krise relativ gesehen weniger Eigenkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme hielten. Diese Tatsache deutet darauf hin, dass derzeitige Bestrebungen, die Eigenkapitalvorschriften für Banken zu verschärfen (z. B. Basel III), auch helfen können, die Effekte von Einlagensicherungssystemen auf das moralische Risiko von Banken zu verringern.

Fazit

Die empirischen Ergebnisse zeigen deutlich, dass die Erhöhung der versicherten Einlagen in den USA zu einer deutlichen Risikosteigerung bei den Banken geführt hat, die von der Erhöhung am stärksten betroffen waren. Somit bestätigt die Studie den in der Literatur häufig zitierten Moral-Hazard-Effekt von Einlagensicherungssystemen. Die Studie analysiert allerdings nicht, wie sich das amerikanische Finanzsystem ohne die Maßnahme der Erhöhung der versicherten Einlagen von 100 000 auf 250 000 US-Dollar entwickelt hätte. Geht man allerdings von einer generellen Beruhigung der Sparer und damit von einer geringeren Gefahr von *bank runs* aus, wird der grundsätzliche Zielkonflikt von Einlagensicherungssystemen wieder sehr deutlich: Um kurzfristig während einer Krise das Finanzsystem zu stabilisieren, werden langfristig erhöhte Risikoanreize von Banken in Kauf genommen, die potenziell in die nächste Finanzkrise führen können.

Firm Exit and Job Displacement – ein Workshopbericht

Daniel Fackler

Die Abteilung Strukturwandel und Produktivität des IWH veranstaltete am 17. und 18. Juli 2015 einen Workshop zum Thema „Firm Exit and Job Displacement“. Dabei trafen sich hochkarätige Forscher (u. a. von der University of California Berkeley und der Harvard University) aus zahlreichen Ländern, um aktuelle Arbeiten zu Themen wie Unternehmenswachstum und Beschäftigungsstabilität zu diskutieren. Kernthema des Workshops war jedoch die aktuelle Forschung zu den Folgen unfreiwilliger Arbeitsplatzverluste (*job displacement*).



Jochem Zweerink von der Universität Utrecht fasste sich mit dem Einfluss unfreiwilliger Arbeitsplatzverluste auf die Sterblichkeit.

Foto: IWH.

Hierzu präsentierte beispielsweise *Richard Upward* (Universität Nottingham) eine Studie, die für Großbritannien zeigt, dass von Jobverlusten betroffene Arbeitnehmer auch langfristig starke Einkommenseinbußen erleiden und andere Einkommensarten (z. B. Einkommen aus Selbstständigkeit oder staatliche Transferleistungen) diese Verluste nur zu einem geringen Teil kompensieren können. Weitere Beiträge befassten sich unter anderem mit dem Einfluss von Massenentlassungen auf regionale Arbeitsmärkte, Unterschieden zwischen individuellen und kollektiven Entlassungen, dem Einfluss institutioneller Faktoren sowie mit gesundheitlichen Folgen.

So zeigen die Ergebnisse einer Studie für die Niederlande, die von *Jochem Zweerink* (Universität Utrecht) vorgestellt wurde, dass unfreiwillige Jobverluste zu einer höheren Sterblichkeit führen.



Teilnehmer des Workshops; im Vordergrund: Keynote-Speaker Till von Wachter von der University of California Los Angeles.

Foto: IWH.

Der Workshop bot darüber hinaus auch die Gelegenheit, dem internationalen Fachpublikum erste Ergebnisse aktueller Forschungsprojekte des IWH zu präsentieren. So wurden zwei Arbeiten vorgestellt, die sich mit den Möglichkeiten, kollektive Entlassungsereignisse zu antizipieren, und mit den Folgen des Scheiterns kleiner Betriebe auseinandersetzen.

Einen Höhepunkt des Workshops stellte der Vortrag *Till von Wachters* (University of California Los Angeles) dar. Er berichtete aus seiner aktuellen Forschung und fasste wesentliche Erkenntnisse der bisherigen Literatur zu den Folgen von Jobverlusten (z. B. durchweg starke und langanhaltende Einkommensverluste) zusammen. Zudem zeigte er Perspektiven für die zukünftige Forschung auf, die beispielsweise noch zu einem besseren Verständnis der gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen unfreiwilliger Arbeitsplatzverluste beitragen könnte.

IWH-Baumfrage im zweiten Quartal 2015: Große Zuversicht in Hochbau und Ausbau

Brigitte Loose

Das Geschäftsklima im ostdeutschen Baugewerbe ist laut Umfrage des IWH im Frühjahrsquartal alles in allem freundlich. Die Unternehmen beurteilen ihre Geschäftslage zwar etwas weniger günstig als zuvor, was nach dem witterungsbedingt kräftigen Schwung zu Beginn des Jahres zu erwarten war. Hinsichtlich der Geschäftsaussichten für das nächste halbe Jahr nahm der Optimismus aber weiter zu (vgl. Abbildung 1). Die saldierten Urteile der Unternehmen stiegen hier um vier Punkte (vgl. Tabelle). Die Auftrags- und

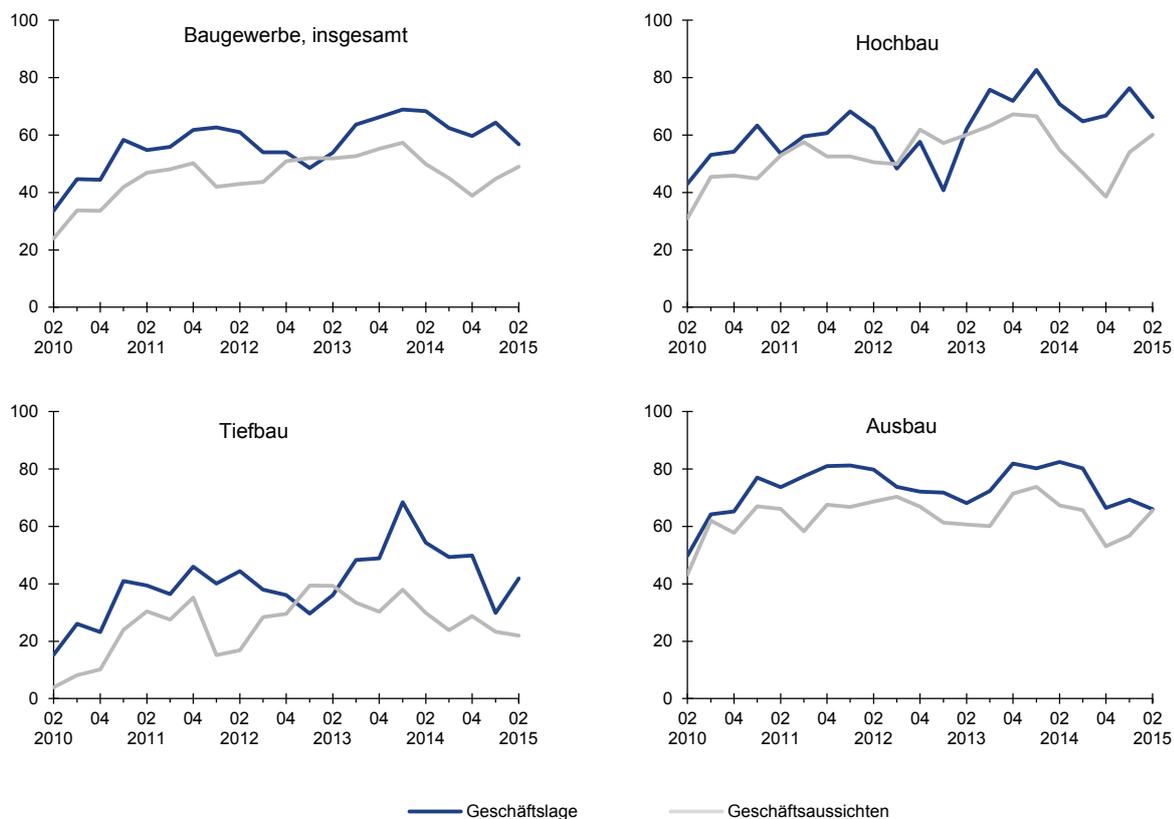
Liquiditätslage verbesserte sich. Den Firmenmeldungen zufolge gab es zudem Preiserhöhungsspielräume, die die Ertrags Erwartungen der Bauunternehmen anziehen ließen. Ausgeprägt bleiben aber die Divergenzen in den Stimmungslagen zwischen dem zuversichtlichen Hoch- und Ausbau auf der einen und dem etwas zurückhaltenden Tiefbau auf der anderen Seite.

Sowohl im *Hochbau* als auch im *Ausbau* folgte den witterungsbedingt überzeichneten Produktionsaktivitäten zu Jahresbeginn eine fröhliche

Abbildung 1:

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Baugewerbe

Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte



IWH

^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 die [IWH-Website](#), „Daten und Analysen/Aktuelle Konjunktur/Download“.

Quelle: IWH-Baumfragen.

Atempause. Zugleich hellte sich der Erwartungshorizont weiter auf, im Hochbau um sechs, im Ausbau um neun Saldenpunkte. Bei guter Auftragslage konnten von beiden Sparten höhere Preise realisiert werden. Besonders günstig stellt sich die Liquiditäts- und Ertragslage im Hochbau dar (vgl. Abbildung 2). Impulse kommen laut amtlicher Statistik sowohl vom Wohnungsbau als auch vom gewerblichen und vom öffentlichen Hochbau. Die Investitionsbereitschaft hat sich hier auf breiter Front verbessert.

Spiegelbildlich hierzu präsentiert sich die Stimmungslage im *Tiefbau*. Die aktuellen Baugeschäfte werden nach dem Einbruch zu Jahresbeginn nun wieder etwas besser bewertet. Hinsichtlich des Fortbe-

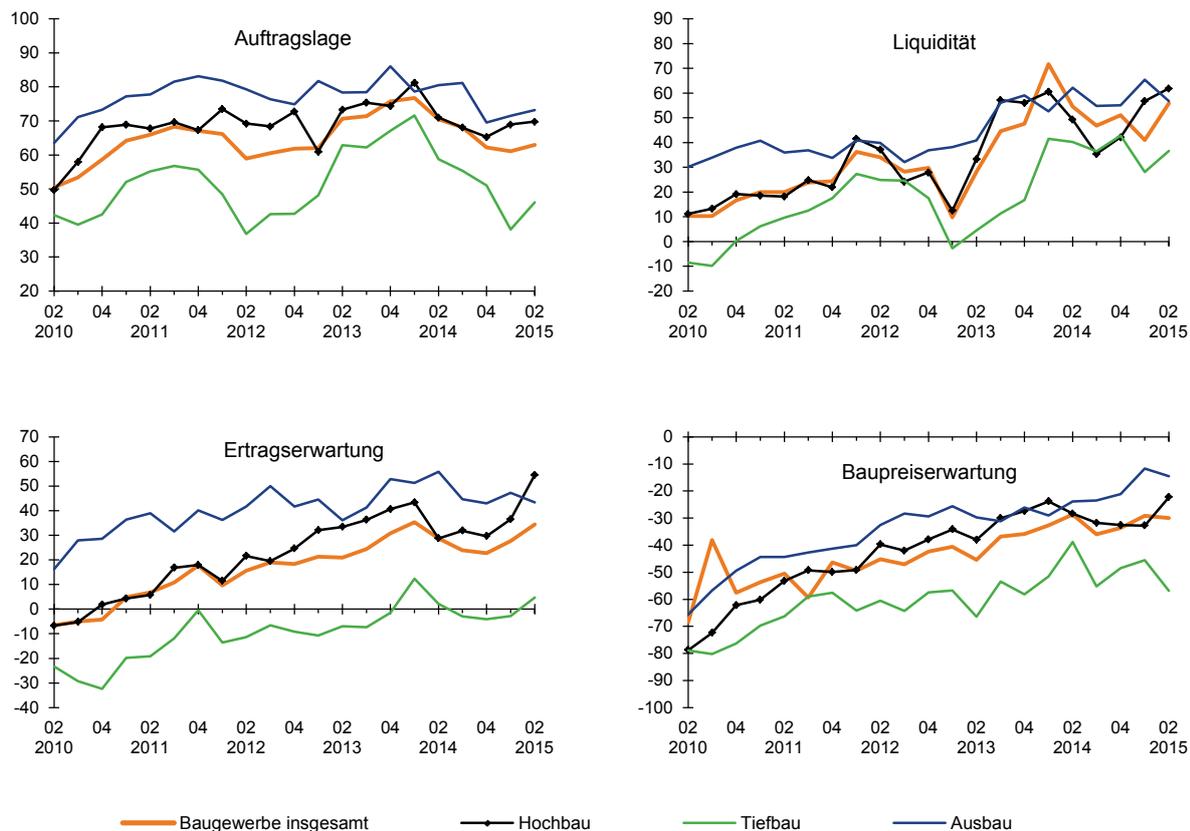
stands dieser Entwicklung bleiben die Tiefbauunternehmen aber eher skeptisch. Zwar hat sich nach den Auftragsrückgängen im ersten Quartal die Auftragslage wieder etwas gebessert. Im Vergleich der Sparten verbleiben die Saldenurteile hier aber am unteren Rand; außerdem heben sich die zu erwartenden Preise und Erträge besonders negativ ab. Hinter diesen Erwartungen steht wohl auch, dass die von der Bundesregierung ausgelöste Investitionsinitiative laut festgelegter Förderbereiche eher dem Hochbau zugute kommen wird.

Brigitte.Loose@iwh-halle.de

Abbildung 2:

Auftragslage, Liquidität, Ertrags- und Baupreiserwartungen laut IWH-Baumfragen

Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte



IWH

^a Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („guten“ bzw. „eher guten“) und negativen („schlechten“ bzw. „eher schlechten“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe die IWH-Website, „Daten und Analysen/Aktuelle Konjunktur/Download“.

Quelle: IWH-Baumfragen.

Tabelle:

Ergebnisse der IWH-Umfragen im ostdeutschen BaugewerbeSalden^a, saisonbereinigte Quartalswerte

	2/13	3/13	4/13	1/14	2/14	3/14	4/14	1/15	2/15
Baugewerbe									
Lage	54	64	66	69	68	62	60	64	57
Aussichten	52	53	55	57	50	45	39	45	49
Produktion	50	54	60	70	60	60	57	58	50
Auftragslage	71	71	76	77	70	68	62	61	63
Liquidität	28	45	48	72	55	47	51	41	56
Baupreise	-45	-41	-38	-32	-33	-31	-32	-29	-23
Produktionserwartungen	47	49	52	58	49	43	43	38	45
Ertragserwartungen	21	24	31	35	29	24	23	28	34
Baupreiserwartungen	-45	-37	-36	-33	-29	-36	-34	-29	-30
Hochbau									
Lage	62	76	72	83	71	65	67	76	66
Aussichten	60	63	67	67	55	47	38	54	60
Produktion	59	69	69	86	64	60	60	68	64
Auftragslage	73	75	74	81	71	68	65	69	70
Liquidität	33	57	56	61	49	35	42	57	62
Baupreise	-35	-34	-24	-24	-29	-21	-27	-17	-11
Produktionserwartungen	55	59	53	61	50	42	51	45	52
Ertragserwartungen	33	36	41	43	29	32	30	36	55
Baupreiserwartungen	-38	-30	-27	-24	-28	-32	-33	-33	-22
Tiefbau									
Lage	36	48	49	69	54	49	50	30	42
Aussichten	39	33	30	38	30	24	29	23	22
Produktion	24	29	37	48	46	44	43	34	18
Auftragslage	63	62	67	72	59	55	51	38	46
Liquidität	5	11	17	42	40	37	43	28	37
Baupreise	-65	-63	-65	-57	-53	-54	-48	-54	-50
Produktionserwartungen	30	29	35	46	31	26	23	15	28
Ertragserwartungen	-7	-7	-1	12	2	-3	-4	-3	5
Baupreiserwartungen	-66	-53	-58	-52	-39	-55	-49	-46	-57
Ausbau									
Lage	68	72	82	80	83	80	66	69	66
Aussichten	61	60	72	74	67	66	53	57	66
Produktion	70	65	74	76	69	76	68	71	69
Auftragslage	78	78	86	79	81	81	70	71	73
Liquidität	41	56	59	53	62	55	55	65	57
Baupreise	-36	-28	-27	-18	-19	-20	-21	-18	-8
Produktionserwartungen	57	58	68	70	67	62	56	56	56
Ertragserwartungen	36	41	53	51	56	45	43	47	43
Baupreiserwartungen	-30	-31	-26	-29	-24	-24	-21	-12	-15

^a Die Salden der dargestellten Größen werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („guten“ bzw. „eher guten“) und negativen („schlechten“ bzw. „eher schlechten“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen als Ursprungswerte und in saisonbereinigter Form siehe die [IWH-Website](#), „Daten und Analysen/Aktuelle Konjunktur/Download“.

Quelle: IWH-Baumfragen.

IWH-Industrienumfrage im zweiten Quartal 2015: Nur die Konsumgüterhersteller erwarten florierende Geschäfte

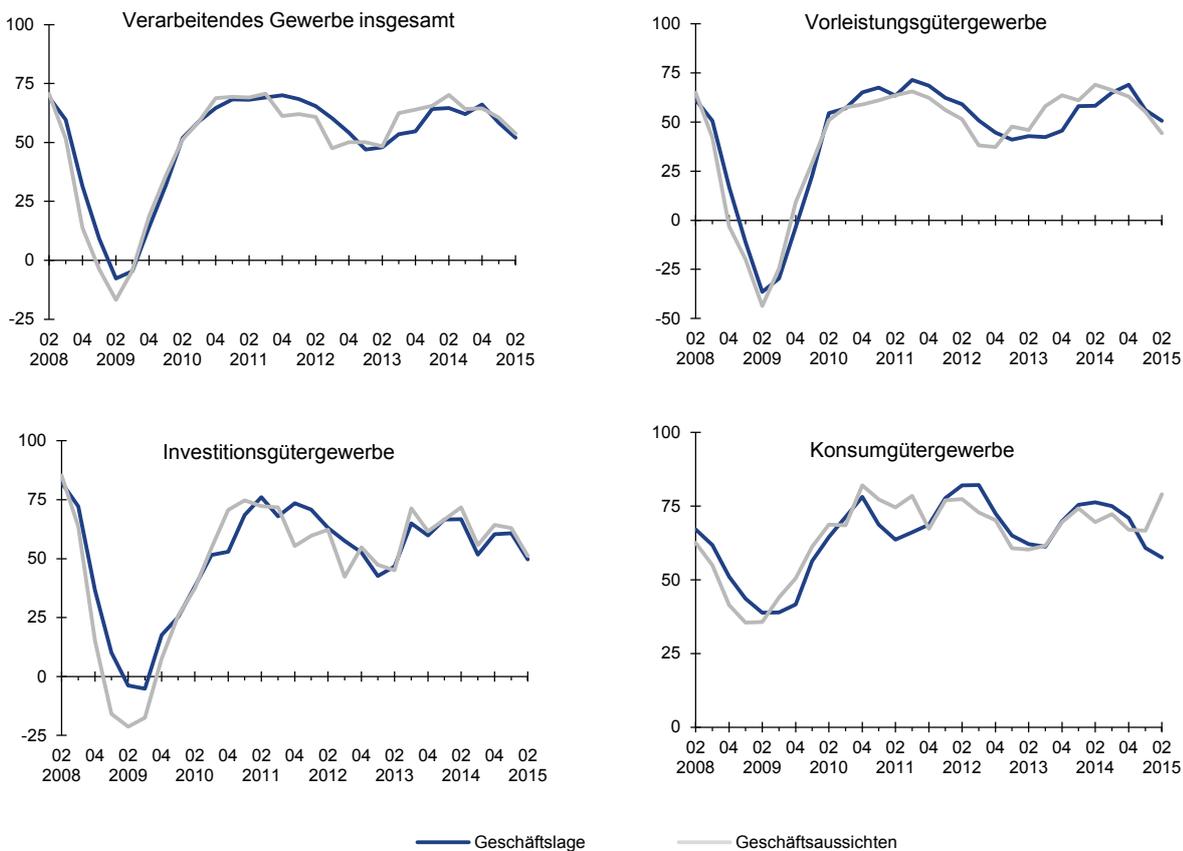
Cornelia Lang

Im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands setzt sich die gedämpfte Stimmung des ersten Quartals 2015 auch im zweiten fort. Das geht aus den Ergebnissen der IWH-Industrienumfrage unter rund 300 Unternehmen hervor. Die saldierten Urteile der Unternehmen über ihre aktuelle Geschäftslage gingen gegenüber dem Vorquartal um sechs Punkte zurück. Das ist der zweite Rückgang in Folge. Auch die Aussichten trübten sich zum zweiten Mal ein. Hier sank der Saldo

um sieben Punkte (vgl. Abbildung 1 und Tabelle). Weitere vorlaufende Indikatoren wie die Auftragslage und die Produktionserwartungen gaben ebenfalls nach (vgl. Abbildung 2 und Tabelle). Allerdings ist das Niveau der Geschäftsaktivitäten in der ostdeutschen Industrie nach wie vor hoch und liegt über dem langjährigen Mittel.

Die geringere Zufriedenheit mit der Geschäftslage gegenüber der vorherigen Umfrage zeigt sich in allen

Abbildung 1:
Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte



IWH

^a Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („gut“ bzw. „eher gut“) und negativen („schlecht“ bzw. „eher schlecht“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe die IWH-Website, „Daten und Analysen/Aktuelle Konjunktur/Download“.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

fachlichen Hauptgruppen. Skepsis kennzeichnet die Situation im Vorleistungsgütergewerbe, der gewichtigsten Sparte der ostdeutschen Industrie. Die Unternehmen sind mit der aktuellen Lage etwas, mit den Aussichten deutlich unzufriedener als im ersten Quartal. Sie bewerten die Auftragslage acht Saldenpunkte schlechter als in der Vorperiode und haben infolgedessen auch die Produktionserwartungen gedämpft. Diese haben nunmehr ein deutlich niedrigeres Niveau als in den anderen Sparten und der Industrie insgesamt (vgl. Abbildung 2).

Die Impulse, die zu Jahresbeginn die Geschäftsaktivitäten im Investitionsgütergewerbe belebt hatten, haben sich abgeschwächt. Das Geschäftsklima hat sich merklich abgekühlt. Nur wenig zurückgegangen sind hier allerdings die Zufriedenheit mit der Auf-

tragslage und die Produktionserwartungen. Die Sparte setzt womöglich auf eine im Verlauf des Sommers wieder anziehende Investitionskonjunktur im Inland.

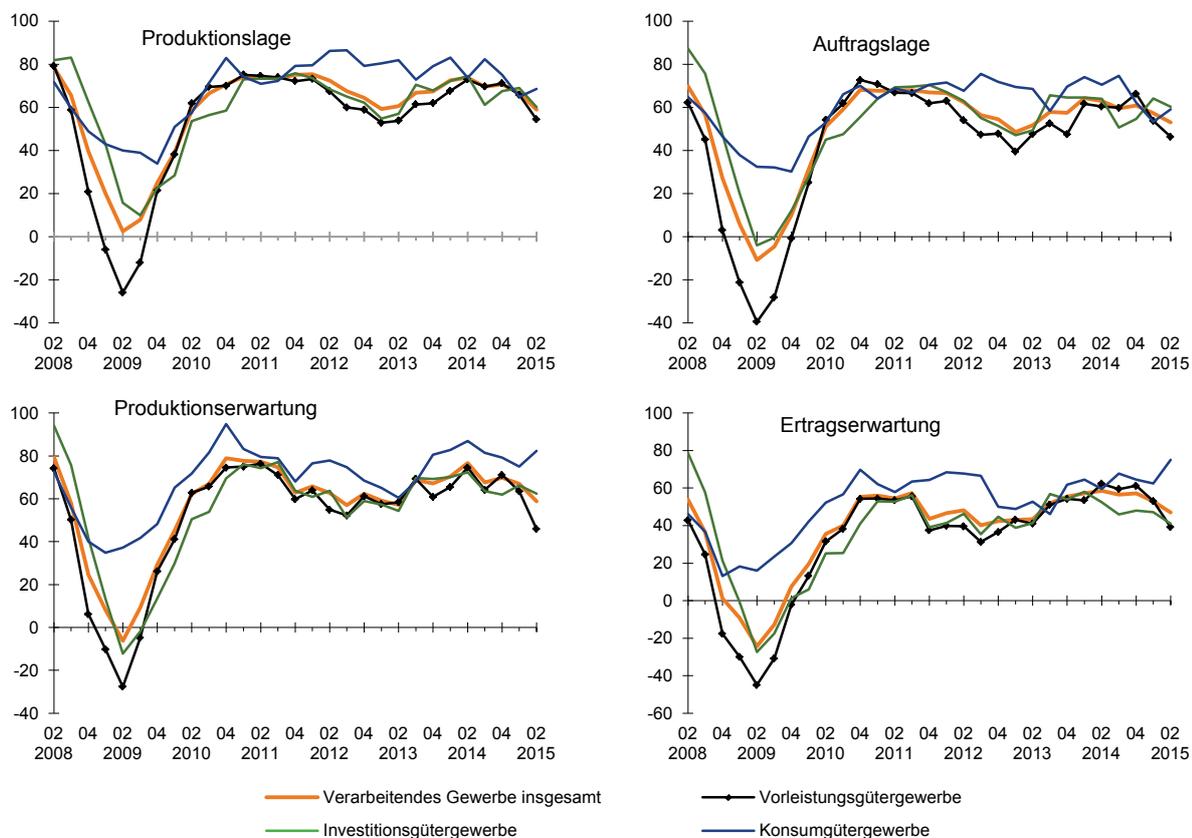
Die positive konjunkturelle Botschaft kommt im zweiten Quartal aus dem Konsumgütergewerbe. Zwar gab die Lageeinschätzung gegenüber dem Vorquartal auch hier etwas nach, aber die Aussichten für die nächsten sechs Monate bewerten die Unternehmen so gut wie schon seit mehreren Jahren nicht mehr. Die Auftragslage hat sich seit dem Frühjahr wieder verbessert. Die Produktionserwartungen sind ebenfalls gestiegen, und die Sparte rechnet mit sehr guten Erträgen.

Cornelia.Lang@iwh-halle.de

Abbildung 2:

Produktionslage, Auftragslage, Produktions- und Ertragsersparungen laut IWH-Industrienumfragen

Salden^a, saisonbereinigte Quartalswerte



IWH

^a Die Salden von Geschäftslage und -aussichten werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („gut“ bzw. „eher gut“) und negativen („schlecht“ bzw. „eher schlecht“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen siehe die IWH-Website, „Daten und Analysen/Aktuelle Konjunktur/Download“.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Tabelle:

Ergebnisse der IWH-Umfragen im ostdeutschen Verarbeitenden GewerbeSalden^a, saisonbereinigte Quartalswerte

	2/13	3/13	4/13	1/14	2/14	3/14	4/14	1/15	2/15
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt									
Lage	48	54	55	64	65	62	66	58	52
Aussichten	48	62	64	66	70	64	65	61	54
Produktion	61	67	67	73	74	70	71	67	59
Auftragslage	52	58	57	64	63	59	61	57	53
Liquidität	54	57	60	61	57	60	56	65	64
Produktionserwartungen	57	69	67	70	77	68	70	67	59
Ertragserwartungen	43	52	56	57	58	56	57	53	47
Vorleistungsgütergewerbe									
Lage	43	42	46	58	58	65	69	56	51
Aussichten	46	58	64	61	69	66	63	55	44
Produktion	54	61	62	68	73	70	71	66	54
Auftragslage	48	53	47	62	60	60	66	54	46
Liquidität	53	57	58	59	53	56	53	61	64
Produktionserwartungen	58	69	61	65	75	64	71	64	46
Ertragserwartungen	41	51	54	53	62	59	61	53	39
Investitionsgütergewerbe									
Lage	47	65	60	67	67	52	60	61	50
Aussichten	45	71	62	67	72	56	64	63	51
Produktion	57	70	68	72	75	61	67	69	60
Auftragslage	49	66	64	64	64	51	55	64	60
Liquidität	56	58	65	66	60	59	50	58	55
Produktionserwartungen	54	70	69	70	72	64	62	66	62
Ertragserwartungen	41	57	54	58	52	46	48	47	41
Konsumgütergewerbe									
Lage	62	61	70	75	76	75	71	61	58
Aussichten	60	62	70	74	70	72	67	67	79
Produktion	82	73	79	83	74	82	75	65	68
Auftragslage	69	58	70	74	70	75	62	53	59
Liquidität	53	52	54	53	60	71	74	86	80
Produktionserwartungen	60	68	81	83	87	81	79	75	82
Ertragserwartungen	53	46	62	64	59	68	65	62	75

^a Die Salden der dargestellten Größen werden als Differenz aus den Prozentanteilen der jeweils positiven („guten“ bzw. „eher guten“) und negativen („schlechten“ bzw. „eher schlechten“) Urteile der befragten Unternehmen berechnet und nach dem Berliner Verfahren (BV4) saisonbereinigt. Für längere Zeitreihen als Ursprungswerte und in saisonbereinigter Form siehe die [IWH-Website](#), „Daten und Analysen/Aktuelle Konjunktur/Download“.

Quelle: IWH-Industrienumfragen.

Veranstaltungen:

17. und 18. September 2015: 5th IWH/INFER Workshop on Applied Economics and Economic Policy: Trade and Capital Liberalizations – Boost for Growth or Bane of Spillover?

The workshop provides a platform to discuss applied economic research. We invite empirical and theoretical contributions from all fields of macroeconomics and international economics with an emphasis on a high relevance for economic policy.

Keynote Speaker:

Arnoud Boot (University of Amsterdam)

Jeromin Zettelmeyer (Federal Ministry for Economic Affairs and Energy, Berlin)

28. und 29. September 2015: Conference ‘Financial Intermediaries and the Real Economy: One Year after European Banking Union Take-off’

The inception of the Banking Union in Europe marks an important milestone of the global redesign of financial supervision. Important new regulations and rules that aim to foster the soundness and stability of the financial system have been developed and are about to be implemented. Examples are capital and liquidity requirements under CRD IV and the treatment of systemically important financial institutions by the Single Supervisory Mechanism as from November 2014. This conference seeks to attract theoretical and empirical contributions of the highest quality on the implications of these radical changes to the financial industry environment for the real economy.

Keynote Speakers:

Reint E. Gropp (Präsident des IWH)

Thorsten Beck (Cass Business School and CEPR)

Andreas Dombret (Deutsche Bundesbank)

12. und 13. Oktober 2015: 12. IWH/IAB-Workshop zur Arbeitsmarktpolitik: Passungsprobleme am Arbeitsmarkt – Zwischen Fachkräftemangel und unterwertiger Beschäftigung

In den vergangenen Jahren ist die fehlende Passung zwischen Arbeitsplatzanfordernissen und verfügbaren Qualifikationen der Arbeitnehmer in unterschiedlichen Diskussionen in den Vordergrund gerückt. Auf der einen Seite stehen Forschungsarbeiten, die derartige Passungsprobleme aus Arbeitnehmersicht betrachten und die Frage einer qualifikationsadäquaten Beschäftigung thematisieren. Im Fokus steht dabei oft die Überqualifizierung bzw. unterwertige/inadäquate Beschäftigung. Andererseits wird das Fehlen von Arbeitskräften mit geeigneten Qualifikationen für bestimmte Arbeitsplätze aus Arbeitgeber- bzw. gesamtwirtschaftlicher Perspektive betrachtet. In diesen Studien geht es meistens um einen Fachkräftemangel. Diese beiden Forschungsstränge sind in den vergangenen Jahren mehr oder minder gleichzeitig (wieder) in den Vordergrund der wissenschaftlichen Diskussion gerückt. Dies ist insofern erklärungsbedürftig, als beide auf eine sehr unterschiedliche Problemlage hinweisen. Während unterwertige Beschäftigung eine Verschlechterung der Verwertungschancen beruflicher Qualifikationen impliziert, sollte ein Mangel an verfügbaren Fachkräften eher zu einer Verbesserung dieser Verwertungschancen führen.

Keynote-Vortrag:

Prof. Dr. Rolf van der Velden (Universität Maastricht)

Durchgeführte Veranstaltungen:

17. und 18. Juli 2015 in Halle (Saale): IWH Workshop on Firm Exit and Job Displacement

Die Abteilung Strukturwandel und Produktivität hat am 17. und 18. Juli 2015 einen international hochkarätig besetzten Workshop zum Thema „Firm Exit and Job Displacement“ veranstaltet. Der Workshop behandelte Fragen der Beschäftigungsdynamik auf Betriebsebene (Markteintritt, Wachstum, Austritt) und der Arbeitnehmermobilität. Kernthema war jedoch die Analyse von unfreiwilligem Arbeitsplatzverlust. Zu diesem Themenkomplex gab es Vorträge von IWH-Forschern (Prof. Dr. Steffen Müller und Dr. Daniel Fackler) und externen Wissenschaftlern, z. B. von der University of California in Berkeley und Los Angeles, aus Harvard und dem University College London.

27. und 28. August 2015: 1st IWH-FIN-FIRE Workshop on ‘Challenges to Financial Stability’

Der erste IWH-FIN-FIRE-Workshop mit dem Titel „Challenges to Financial Stability“ (Herausforderungen an die Finanzmarktstabilität), organisiert vom Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH) und dem FIRE Forschungszentrum der Frankfurt School of Finance & Management, fand am 27. und 28. August 2015 statt. Der Workshop bot eine Plattform, um Themen wie Änderungen in der Regulierung des Finanzsystems, deren Einfluss auf die Finanzstabilität und Auswirkungen auf den realen Sektor zu diskutieren. Hauptredner waren Claudia M. Buch (Deutsche Bundesbank) und Elena Carletti (Bocconi University).

Wirtschaft im Wandel, Jg. 21 (3), 2015

Reint E. Gropp

Kommentar: Der Europäische Gerichtshof und der Grexit

Gerhard Heimpold

Aktuelle Trends: In den meisten deutschen Bundesländern stieg die Exportintensität der Industrie – aber die ostdeutschen Flächenländer verbleiben auf hinteren Rangplätzen

Makram El-Shagi, Gregor von Schweinitz

Negative Bonitätsbewertungen und Zinsen auf Staatsanleihen – Gibt es einen Teufelskreis?

Oliver Holtemöller

Wirtschaftspolitische Herausforderungen für Sachsen-Anhalt: Toleranz, Talente und Technologie

Udo Ludwig, Franziska Exß

Im Lichte neuer Daten: Ostdeutschland absolut „reicher“, beim Wachstumspotenzial jedoch relativ „ärmer“

Albrecht Kauffmann

Perspectives for Future Research on European Urban Development: Workshop im Rahmen eines deutsch-russischen Kooperationsprojekts – ein Tagungsbericht

Externe Publikationen

Heimpold, Gerhard; Hölscher, J.

Der Aufbau Ost nach 25 Jahren: mittendrin oder abgeschlossen?, in: Wirtschaftsdienst, Jg. 95 (6) 2015, 379-383.

Hyll, Walter; Bönisch, Peter

Television Role Models and Fertility – Evidence from a Natural Experiment, in: SOEPpapers No. 752, 2015.

Irrek, Maike

Ökonomisches Wachstum in Ostdeutschland seit der Wiedervereinigung: eine empirische Perspektive. Onlinepublikation der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, Juristische und Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Dissertation. Halle (Saale) 2015.

Ludwig, Udo; Loose, Brigitte

Festschrift "25 Jahre Bauindustrie in Ostdeutschland", in: Bauindustrieverband Sachsen/Sachsen-Anhalt e.V., Leipzig 2015, 12-18.

Noth, Felix; Koetter, Michael; Inklaar, R.

Bank Market Power, Factor Reallocation, and Aggregate Growth, in: Journal of Financial Stability, Vol. 19, 2015, 31-44.

Titze, Mirko; Ehrenfeld, Wilfried; Piontek, M.; Pippel, Gunnar

Netzwerke zwischen Hochschulen und Wirtschaft: Ein Mehrebenenansatz, in: Schrumpfende Regionen – dynamische Hochschulen – Hochschulstrategien im demografischen Wandel (2015), Springer Fachmedien Wiesbaden, 213-235.

Weiß, D. J.; Rosenfeld, Martin T. W.

Effects of Urban Renewal on Non-subsidised Property Owners: Evidence from East Germany, in: Town Planning Review, Vol. 86 (3), 2015, 303-324.

IWH-Diskussionspapiere

Hyll, Walter; Irrek, Maike

The Impact of Risk Attitudes on Financial Investments Nr. 10/2015, August 2015.

Cycon, L.; Koetter, Michael

Monetary Policy under the Microscope: Intra-bank Transmission of Asset Purchase Programs of the ECB Nr. 9/2015, Juli 2015.

Blaseg, D.; Koetter, Michael

Friend or Foe? Crowdfunding Versus Credit when Banks are Stressed Nr. 8/2015, Juli 2015.

Impressum

Herausgeber:

Prof. Reint E. Gropp, Ph.D.

Prof. Dr. Oliver Holtemöller

Prof. Dr. Michael Koetter

Prof. Dr. Steffen Müller

Prof. Dr. Martin T. W. Rosenfeld

Redaktion: Dipl.-Volkswirt Tobias Henning

Layout: Ingrid Dede

Telefon: +49 345 7753 738/721

Telefax: +49 345 7753 718

E-Mail: Tobias.Henning@iwh-halle.de

Verlag:

Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle

Kleine Märkerstraße 8, D-06108 Halle (Saale)

Postfach: 110361, D-06017 Halle (Saale)

Telefon: +49 345 7753 60

Telefax: +49 345 7753 820

Internet: www.iwh-halle.de

Erscheinungsweise:

6 Ausgaben jährlich

Bezugspreis:

Einzelheft: 4,50 Euro

Jahresbezug: 24,00 Euro

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet, Beleg erbeten.

Druck:

Grafisches Centrum Cuno GmbH & Co. KG

Gewerbering West 27, D-39240 Calbe

Telefon: +49 39291 428-0

Wirtschaft im Wandel, 21. Jahrgang

Redaktionsschluss dieser Ausgabe: 4. September 2015

ISSN 0947-3211 (Print)

ISSN 2194-2129 (Online)