



Institut für
Wirtschaftsforschung
Halle

Ulrich Blum

Editorial

Udo Ludwig, Franziska Exß

Aktuelle Trends:

IWH-Konjunkturbarometer Ostdeutschland:
Nach Stagnation: Wachstum zum Jahresanfang

Diemo Dietrich, Achim Hauck

Internationale Finanzintegration und Stabilität:
Ursachen und vorläufige Lehren
aus der internationalen Bankenkrise 2007/2008

Herbert S. Buscher

Wirtschaftlicher Aufschwung und Belebung
auf dem Arbeitsmarkt
– Wo kommt der Aufschwung an? –

Udo Ludwig, Brigitte Loose, Cornelia Lang

Exportförderung bedarf der Erkundung
betrieblicher Potenziale
– Befunde für Thüringen –

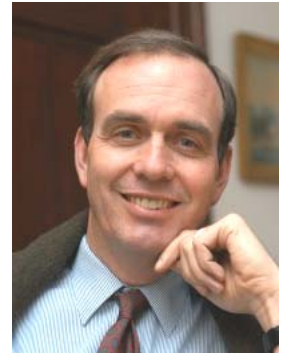
Brigitte Loose

IWH-Baumfrage im April 2008

Wirtschaft im Wandel

5/2008

28.05.2008, 14. Jahrgang



Editorial

Die konstituierenden Prinzipien von Walter Eucken, einem Vater der Sozialen Marktwirtschaft, zählen zum Kern der aus volkswirtschaftlicher Sicht moralstiftenden Regeln. Sie sind notwendige Voraussetzungen einer funktionsfähigen Wettbewerbsordnung. Zwei „Sündenfälle“ aus jüngster Zeit stoßen Ordnungsökonomien besonders auf: Bankenkrise und Erbschaftsteuerreform.

Die Gegenstücke zu Privateigentum und Gewinn als Ergebnisse unternehmerischen Engagements sind Verlust und Insolvenz. Grundsätzlich muss das auch für notleidende Geldhäuser gelten. Das Verbrennen des Geldes der Steuerzahler im öffentlichen Bankensektor als „staatliche Auffanglösung“ befördert die nächste Gier- und Spekulationsblase. Aber hat nicht ein prominenter Bankvorstand ausgeführt, die gegenwärtige Krise sei nur mit Hilfe des Staats zu bewältigen – er wurde gleich des „Stamokaps“ verdächtigt, der den Staat als Reparaturmechanismus des Kapitalismus ansieht. Könnte er falsch verstanden worden sein – war es vielleicht der Ruf nach einem Ordnungsrahmen, der den sich in den vergangenen zwei Jahrzehnten entwickelten Finanzmärkten gerecht wird – und der staatlichen Pflicht, diesen auch durchzusetzen? Denn aus Basel II scherem amerikanische Banken aus. Die SIVs („special investment vehicles“), kunstvoll aufgebaut, um das Regulierungssystem zu unterlaufen, verseuchen die Finanzwelt – nicht umsonst wird wegen der Heimitücke die Analogie zu HIV, dem Aids-Virus, gerne bemüht.

Privateigentum als Grundlage selbstverantworteten, unternehmerischen Handelns macht Risiken fühlbar und schnell existentiell. Zusätzliche Unwägbarkeiten seitens der Politik aufzutürmen, die diese Funktion beschädigen, ist kontraproduktiv. Genau das aber geschieht durch die geplante Reform der Erbschaftsteuer: Mittelständische Unternehmer, durch ihre lokale Verbundenheit ohnehin dem Gemeinwohl nah, können ihre Firmen meist nicht wie leicht liquidierbare Aktienpakete teilen. Notwendige künftige wirtschaftliche Anpassungsprozesse, beispielsweise Rationalisierungsmaßnahmen, lösen dann, völlig widersinnig, den Steuerfall aus.

Gute Wirtschaftspolitik, so Eucken, stabilisiert die Erwartungen. Beides fehlt in beiden Beispielen! Gesucht ist zum einen ein verlässlicher Ordnungsrahmen, der den Anspruch erfüllt, den Finanzmärkten Rahmen und Halt zu geben, zum anderen mehr Verlässlichkeit statt zusätzlichen Risikos. Ordnungsökonomische Anstrengungen sind national, europäisch und international dringend gefordert. Denn die Folgen einer fehlenden „moralischen Übereinkunft“ in der Wirtschaftspolitik sind vor allem für die Bitter, die sich ökonomisch dagegen nicht wehren können.

*Ulrich Blum
Präsident des IWH*

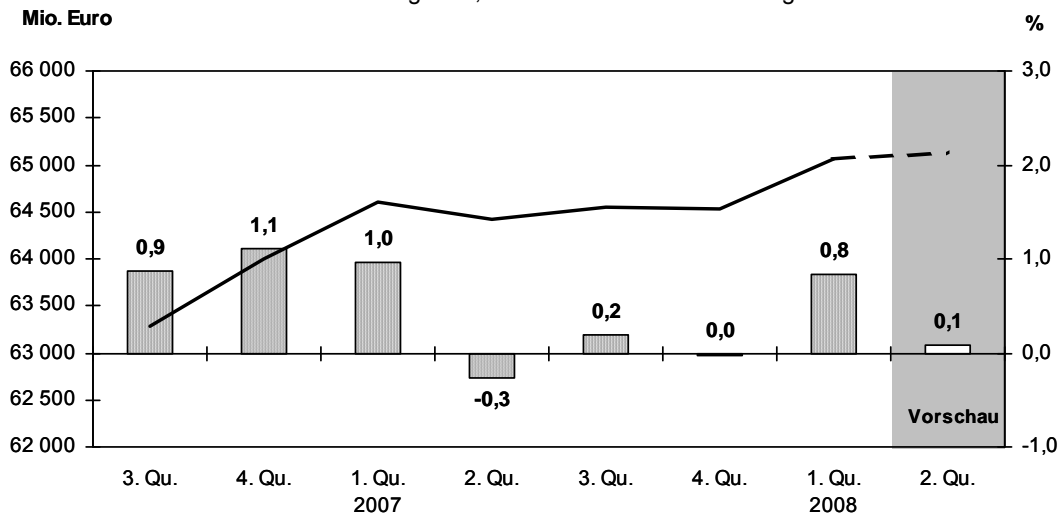
Aktuelle Trends

IWH-Konjunkturbarometer Ostdeutschland*

Nach Stagnation: Wachstum zum Jahresanfang

Reales Bruttoinlandsprodukt in Mio. Euro und Veränderung gegenüber Vorquartal in %

- Verkettete Volumenangaben, kalender- und saisonbereinigter Verlauf -



Quellen: Arbeitskreis VGR der Länder; Vierteljährliche VGR des IWH für Ostdeutschland, Stand: April 2008.

Im Jahr 2007 hat sich das Bruttoinlandsprodukt in den Neuen Bundesländern das dritte Jahr in Folge mit 2,2% langsamer als in den Alten (2,5%) erhöht. Mit Ausnahme des ersten Quartals verlief die Entwicklung außerordentlich flach. Der konjunkturelle Aufschwung kam vorübergehend zum Erliegen. Auch in das neue Jahr ist die ostdeutsche Wirtschaft gut gestartet. Nach der ersten Berechnung des IWH stieg das Bruttoinlandsprodukt in den ersten drei Monaten gegenüber dem vorangegangenen Quartal um 0,8% (Deutschland: 1,5%), allerdings deutet sich für das zweite Quartal bereits wieder eine Abschwächung an.

Das Produktionswachstum kam in den Monaten Januar bis März vor allem aus dem Produzierenden Gewerbe. Industrie und Bauwirtschaft dehnten ihre Aktivitäten aus. Während die Bauunternehmen die Gunst des milden Winters nutzten und für später geplante Arbeiten in die ersten Monate des Jahres vorzogen, mussten die Energieerzeuger deutliche Einbußen hinnehmen. Insgesamt stieg die Wertschöpfung im Produzierenden Gewerbe gegenüber dem letzten Quartal 2007 um rund 2,5%. Diese Entwicklung strahlte auf das Verkehrsgewerbe und die Bereitstellung von Dienstleistungen für Unternehmen aus. Dagegen profitierte der Handel nur wenig von der wirtschaftlichen Belebung. Der Rückgang der Wertschöpfung infolge der Anfang des vergangenen Jahres angehobenen Mehrwertsteuer, der weiterhin sinkenden Einwohnerzahl sowie des schwachen Einkommenszuwachses wurde jedoch gestoppt. Belastend wirkte sich erneut der vom Personalabbau ausgehende Rückgang der Wertschöpfung im Sektor Staat aus.

Für die Monate April bis Juni signalisieren die Indikatoren bereits wieder eine Verlangsamung der Expansion. In der Bauwirtschaft dürfte die Produktion sogar sinken, da geplante Vorhaben vorgezogen worden sind und der Auftragsfluss nachgelassen hat. Die wieder erstarkte Bestelltätigkeit dürfte jedoch die Industrieproduktion beflügeln und den Rückgang an Bauleistungen mehr als kompensieren, auch wenn die Industrieunternehmen das Geschäftsklima inzwischen weniger optimistisch einschätzen. Die Lage am Arbeitsmarkt spricht insgesamt für ein Produktionsplus.

Alle Basiswerte zur Berechnung des Konjunkturbarometers wurden nach der zum Teil kräftigen Korrektur der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungsdaten für die Jahre 2003 bis 2006 durch den Arbeitskreis der Statistischen Landesämter angepasst.

Udo Ludwig (Udo.Ludwig@iwh-halle.de)
Franziska Exß (Franziska.Exss@iwh-halle.de)

* Zur Berechnung des IWH-Konjunkturbarometers für Ostdeutschland siehe Wirtschaft im Wandel 16/2003, S. 471 f.

Internationale Finanzintegration und Stabilität: Ursachen und vorläufige Lehren aus der internationalen Bankenkrise 2007/2008

– Kurzfassung –

Die gemeinhin als „Subprime-Krise“ bezeichneten Turbulenzen auf den internationalen Finanzmärkten beherrschen, seitdem sich im vergangenen Sommer ihre ersten Symptome aufzeigten, weltweit die wirtschaftspolitische Diskussion. Dabei stand zunächst die Frage im Vordergrund, ob und welche Maßnahmen kurzfristig erforderlich sind, um das internationale Finanzsystem zu stabilisieren und mögliche negative realwirtschaftliche Auswirkungen der Krise zu begrenzen. In jüngerer Zeit wird darüber hinausgehend verstärkt diskutiert, welche grundsätzlichen Lehren aus den Ereignissen gezogen werden können und welche Konsequenzen sich für die zukünftige Ausgestaltung nationaler und internationaler Rahmenbedingungen für die internationale Finanzintegration ergeben. In der bisherigen Diskussion wurde eine Vielzahl unterschiedlicher Einzelfaktoren als ursächlich für die Krise betrachtet und mehr oder weniger isoliert voneinander hinsichtlich ihrer möglichen wirtschaftspolitischen Implikationen untersucht. Die Frage nach der Existenz einer gemeinsamen Quelle für diese

vielen mutmaßlichen Gründe ist mithin bislang noch nicht in hinreichendem Maß beantwortet, so dass aus der Krise noch keine über Teilaspekte hinausgehende grundsätzlichen Erkenntnisse für die Wirtschaftspolitik abgeleitet werden konnten.

Der vorliegende Beitrag befasst sich zum einen mit der Frage nach der Hauptursache der Krise. Es wird aufgezeigt, dass sie zu einem bedeutenden Teil auf die Integration vormals peripherer und institutionell schwach entwickelter Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft und die damit verbundenen globalen Ungleichgewichte zurückgeführt werden kann. Entsprechend ist die Krise nicht nur in ihrer Wirkung, sondern vor allem in ihrer Ursache ein globales und kein vorrangig US-amerikanisches Phänomen. Auf der Grundlage dieses Befunds werden vorläufige Lehren aus der Subprime-Krise für eine stabilitätsorientierte Wirtschaftspolitik in einer integrierten Weltwirtschaft gezogen.

Diemo Dietrich,
Achim Hauck (Seite 170)

Wirtschaftlicher Aufschwung und Belebung auf dem Arbeitsmarkt – Wo kommt der Aufschwung an? –

– Kurzfassung –

Die Stimmung über die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland kann eher als verhalten denn euphorisch bezeichnet werden. Und dies, obwohl sich die Wirtschaft nun schon seit 2005 in einer neuen Aufschwungphase befindet und die Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts deutlich über 2% pro Jahr liegen.

Getragen wird der Aufschwung im Wesentlichen von der Exportentwicklung und den inländischen Investitionen. Als „Stiefkind“ der Entwicklung wird demgegenüber die Entwicklung des pri-

vaten Verbrauchs angesehen. Diese Entwicklung wird begleitet von positiven Signalen des Arbeitsmarkts: sinkende Arbeitslosenzahlen, steigende Beschäftigung, auch in sozialversicherungspflichtigen Verhältnissen, und eine verminderte Anzahl von Personen in arbeitsmarktpolitischen Fördermaßnahmen.

Aber diese positive Entwicklung hat sich für weite Bereiche der Erwerbsspersonen noch nicht einkommenswirksam in gestiegene Kaufkraft umgesetzt. Das kann dann zu der Einschätzung füh-

ren, dass „gefühlte“ und tatsächliche Entwicklung auseinanderklaffen oder nicht alle Teile der Bevölkerung einigermaßen gleichmäßig vom Aufschwung profitieren.

Dieser Beitrag diskutiert, was sich hinter einer „gefühlten“ Entwicklung verbergen könnte, und

gelangt zu dem Ergebnis, dass tatsächliche und „gefühlte“ Entwicklung gar nicht so weit voneinander entfernt liegen.

Herbert S. Buscher (Seite 177)

Exportförderung bedarf der Erkundung betrieblicher Potenziale – Befunde für Thüringen –

– Kurzfassung –

In Ländern und Regionen mit gar nicht oder nur schwach expandierendem Binnenmarkt wird die Orientierung auf die Außenmärkte zum Dreh- und Angelpunkt für das Wachstum von Produktion und Beschäftigung. Das gilt umso mehr für Ökonomien, die aus dem Transformationsprozess von einer Staats- zu einer Marktwirtschaft mit einem kleinen Exportsektor hervorgegangen sind und sich einem anhaltenden Rückgang der Einwohnerzahl gegenübersehen. Thüringen ist ein solches Land, für das der Rückstand im Export trotz nachhaltiger Aufholendenzen auch nach 15 Jahren Aufbau neuer Wirtschaftsstrukturen groß ist.

Welche Rolle spielt die Wirtschaftsförderung bei der Erschließung der Potenziale zur Überwindung des Rückstands im Export? Die Studie, die sich ausführlich mit der Bedeutung von Exporteuren und Nichtexporteuren für die Thüringer Wirtschaft und deren Erfahrungen im Auslandsgeschäft befasst, zeigt, dass die Förderung in den vergangenen drei Jahren für ein Drittel der Exportunternehmen Bedeutung hatte, aber nicht allgegenwärtig war. Das spricht für das Vertrauen der Unternehmen in die eigene Kraft. Dabei folgen nach der Wichtigkeit für den Export auf die ureigensten außenwirtschaftlichen Förderinstrumente Messebe-

teiligung und Informationsveranstaltungen über Auslandsmärkte gleich zwei Instrumente zur Förderung allgemeiner betrieblicher Funktionen, nämlich Investitionen und Innovationen, von denen über die Erneuerung der Produkte und Produktionsprozesse der Export mittelbar beeinflusst wird.

Statistisch signifikante Zusammenhänge der Förderfälle mit den aus der internationalen Fachliteratur bekannten exportnahen Merkmalen der Betriebe konnten nicht festgestellt werden. Daraus ergibt sich: Die Förderung ergibt Sinn, sollte aber weder nach dem Alter der Unternehmen noch nach ihrer Größe selektieren. Sie sollte auch nicht allein als Aufgabe eines Ressorts Außenwirtschaftsförderung betrachtet werden, sondern andere Ressorts einbeziehen. Schließlich sollte vor allem Neueinsteigern der Weg auf die Auslandsmärkte geebnet werden, wenngleich auch gestandenen Exporteuren die Unterstützung beim Gang auf für sie neue Auslandsmärkte nicht ausgeschlagen werden darf.

Udo Ludwig, Brigitte Loose,
Cornelia Lang (Seite 183)

Internationale Finanzintegration und Stabilität: Ursachen und vorläufige Lehren aus der internationalen Bankenkrise 2007/2008

Die Krise des internationalen Finanzsystems, die vom US-Hypothekenmarkt ausgegangen ist, klang im vergangenen halben Jahr nicht ab, sondern verstärkte sich sogar. Entsprechend mehren sich die Besorgnisse um die Konjunktur, und die Europäische Zentralbank sowie andere Zentralbanken sind ins Spannungsfeld zwischen Preisniveaustabilität und Finanzsystemstabilität geraten.¹

Trotz weitgehend übereinstimmender Einschätzungen möglicher konjunktureller Auswirkungen bestehen doch unter den Experten teilweise erhebliche Differenzen in den Vorstellungen darüber, was die Wirtschaftspolitik zur Eindämmung der Krise leisten kann und soll. Beispielsweise reichen die Vorschläge für die Geldpolitik von einer mehr oder weniger starken Senkung der Leitzinsen über die Entwicklung und den Einsatz neuer struktureller Offenmarktinstrumente bis hin zu einer zwar vorübergehenden, quantitativ aber nahezu ungezügelter Versorgung der Geschäftsbanken mit Geld.²

Grundsätzlich kann die Angemessenheit von Maßnahmen zur Stabilisierung nur nach einer eingehenden Untersuchung der Ursachen der Turbulenzen beurteilt werden. Aber nicht nur für ein optimales Krisenmanagement ist dies wichtig. Eine sachgerechte Ursachenanalyse ist gerade auch deshalb bedeutsam, um lehrstückhaft die Spielräume einer auf Stabilität ausgerichteten Neugestaltung nationaler und internationaler Rahmenbedingungen für die internationale Finanzintegration aufzuzeigen.

In der Fachwelt ist eine Reihe möglicher Ursachen der Krise diskutiert worden.³ Insbesondere werden hierbei die Rolle der Geldpolitiken wichtiger Zentralnotenbanken, die hohe Verschuldung und die geringe Sparneigung der privaten Haus-

halte in den USA, Regulierungsarbitrage durch die Geschäftsbanken sowie Anreiz- und Durchsetzungsprobleme beim Umgang mit neuen Finanzinstrumenten angeführt. Als weitere vermeintliche Ursachen, die aber eher Symptome sind, werden u. a. die Unfähigkeit der Finanzmärkte zur effizienten Preisbildung beim Handel mit Risiken, eine übermäßig kurzfristige Verschuldung der Finanzinstitute sowie Vertrauensprobleme und Liquiditätsknappheiten am Interbankengeldmarkt genannt.

Eine isolierte Betrachtung dieser möglichen Gründe würde nicht nur die Festsetzung der auf Stabilisierung und Stabilität ausgerichteten wirtschaftspolitischen Maßnahmen komplizieren, sondern wäre auch unangemessen, ließe sie doch eine Reihe weiterer Fragen unbeantwortet. So bliebe beispielsweise unklar, warum die lange Zeit als expansiv betrachtete Geldpolitik der vergangenen Jahre nicht auch zu Inflation führte, warum die privaten Haushalte in den USA nicht sparten, warum Finanzinnovationen wie Kreditderivate und strukturierte Kreditprodukte gerade in dieser Zeit verstärkt aufkamen und warum sich beim Handel mit diesen Produkten keine effiziente Preisbildung ergeben sollte. Sachgerechter scheint es daher, zunächst nach einer gemeinsamen Quelle für diese vielen Gründe der Krise zu suchen. Denn lässt sich eine solche Hauptursache identifizieren, so können auch die Lehren für die Wirtschaftspolitik widerspruchsfrei abgeleitet und umgesetzt werden.

Im Folgenden wird aufgezeigt, dass die mit der internationalen Integration verbundene Vermögensstruktur⁴ und deren Ungleichgewichte wesentlich zum Entstehen der Krise beitrugen, und es wird argumentiert, dass die Krise nicht nur in ihrer Wirkung, sondern vor allem in ihrer Ursache ein globales und kein vorrangig US-amerikanisches Phänomen ist.

Die internationale Integration ...

Die seit dem Jahrtausendwechsel noch einmal intensivierte Integration einer Vielzahl vormals peri-

¹ Vgl. ARBEITSKREIS KONJUNKTUR: Aufschwung stockt: Warten auf die zweite Luft, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/2008, S. 8-34.

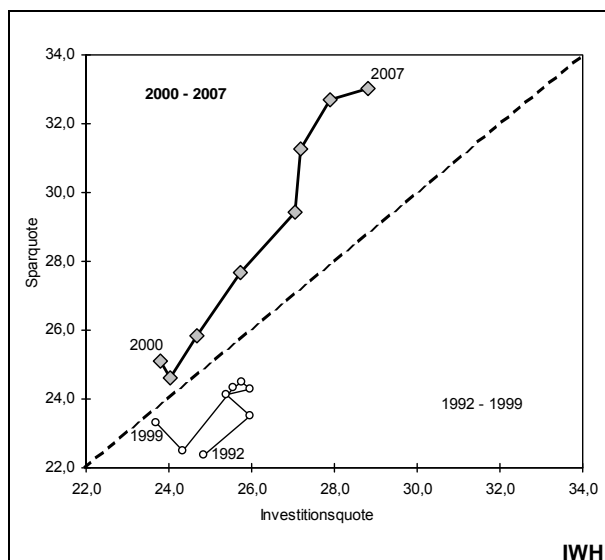
² Vgl. beispielsweise FELDMAN, M. S.: Housing, Credit Markets and the Business Cycle. NBER Working Paper No. 13471, 2007.

³ Vgl. die Auflistung in BUITER, W.: Lessons from the 2007 Financial Crisis. CEPR Discussion Paper No. 6596, 2007, sowie SACHVERSTÄNDIGENRAT ZUR BEGUTACHTUNG DER GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN ENTWICKLUNG: Jahresgutachten 2007/08, Kapitel 3.

⁴ Vermögensstruktur i. S. v. kurz- versus langfristigen, liquiden versus illiquiden sowie Finanz- versus Realvermögensform.

pherer Volkswirtschaften in die internationale Arbeitsteilung ist mit einer Reihe globaler Ungleichgewichte einhergegangen.⁵ Insbesondere sparen die Schwellen- und Entwicklungsländer seither zunehmend deutlich mehr, als sie selbst in heimische Sachanlagen investieren (vgl. Abbildung 1). Entsprechend weisen diese Länder einen Überschuss in ihren Leistungsbilanzen auf, während vor allem in den USA und im Vereinigten Königreich beträchtliche Leistungsbilanzdefizite aufgebaut wurden.⁶

Abbildung 1:
Investition und Ersparnis in den Schwellen- und Entwicklungsländern in Relation zum Bruttoinlandsprodukt
- in % -

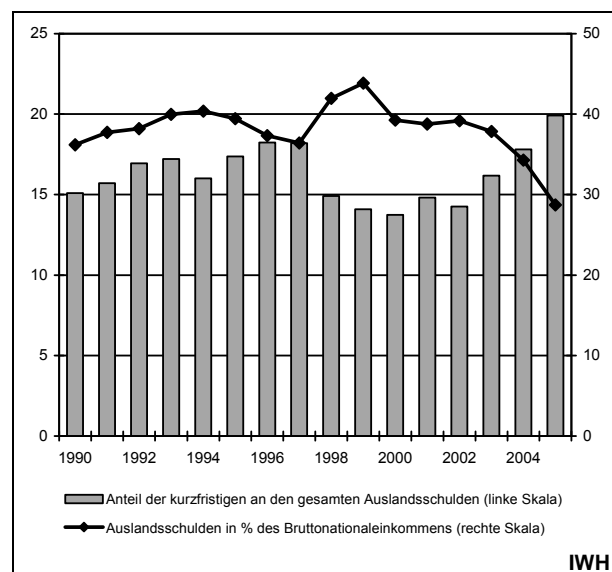


Quelle: IWF – World Economic Outlook Database, April 2008; Darstellung des IWH.

Die Ursache dieses als globale Sparschwemme bekannten Phänomens liegt in den Besonderheiten des laufenden Integrationsprozesses.⁷ Das Produktivitätswachstum, das mit der Integration der

Schwellen- und Entwicklungsländer verbunden gewesen ist, führte über Einkommensanstiege in diesen Ländern aufgrund ihrer beschränkten Absorptionsfähigkeit zu einer erhöhten Sparneigung. Jedoch konnten die Ersparnisse von den dort wenig ausgebildeten Finanzsystemen nur unzureichend in heimische Investitionen gelenkt werden. Die Ersparnisse fanden auch nicht auf dem Umweg über das Ausland zurück in diese Länder. Denn internationale Investoren sind – verstärkt durch die Erfahrungen mit der Asienkrise 1997/98 – vorsichtig, in den durch wirtschaftliche, rechtliche und politische Unwegsamkeiten geprägten Ländern zu investieren.⁸ Als Ausdruck dessen ging die Quote der Auslandsschulden dieser Länder zurück, und der Anteil der kurzfristigen Schulden an den gesamten Auslandsschulden stieg (vgl. Abbildung 2).

Abbildung 2:
Auslandsverschuldung der Entwicklungsländer
- in % -



Quelle: Weltbank.

⁵ Die Aufnahme Chinas in die Welthandelsorganisation WTO im Jahr 2001 markierte hierbei einen Meilenstein im Integrationsprozess.

⁶ Im Gegenzug weisen Japan und Deutschland teils beträchtliche Überschüsse auf.

⁷ Vgl. CABALLERO, R. J.; FARHI, E.; GOURINCHAS, P.-O.: An Equilibrium Model of “Global Imbalances” and Low Interest Rates. NBER Working Paper No. 11996, 2006, sowie RAJAN, R.: Investment Restraint, the Liquidity Glut, and Global Imbalances. Anmerkungen im Rahmen der Conference on Global Imbalances, Bali, 16. November 2006, <http://www.imf.org/external/np/speeches/2006/111506.htm>, Zugriff am 04.12.2007.

⁸ Vgl. ARBEITSGEMEINSCHAFT DEUTSCHER WIRTSCHAFTSFORSCHUNGSINSTITUTE: Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2006, in: IWH, Wirtschaft im Wandel, 2. Sonderausgabe 2006, S. 55 ff. Hier besteht auch ein enger Zusammenhang mit der vergleichsweise schwachen Sachkapitalbildung in vielen Industrieländern in diesen Jahren. Denn die geringe Beleihbarkeit von Auslandsinvestitionen belastet trotz deren höherer Kapitalproduktivität finanziell das jeweils gesamte multinationale Unternehmen und damit auch dessen heimische Aktivitäten. Vgl. DIETRICH, D.: Asset Tangibility and Capital Allocation, in: Journal of Corporate Finance, Vol. 13, 2007, pp. 995-1007.

... änderte das Anlageverhalten internationaler Investoren ...

Die Währungspolitik vieler Schwellen- und Entwicklungsländer zielte darauf, die überschüssigen Ersparnisse in liquiden Devisenreserven anzulegen, um sich gegenüber Währungskrisen zu immunisieren und um Unabhängigkeit vom Internationalen Währungsfonds zu erreichen. Von den Zentralbanken wurden daher insbesondere leicht liquidierbare Dollaranlagen wie kurz- und langfristige Staatsanleihen sowie so genannte *asset backed securities* (forderungsbesicherte Wertpapiere, ABS) nachgefragt.⁹

Die Integration des internationalen Finanzsystems bedeutete aber ebenfalls, dass sich plötzlich abzeichnende Anlagemöglichkeiten – vor allem für institutionelle Investoren aus den entwickelten Volkswirtschaften – verstärkt genutzt werden können, was zuvor aufgrund fragmentierter Finanzsysteme nicht möglich war. Um diese Chancen ergreifen zu können, bedarf es jedoch eines hinreichenden Bestands an liquiden Finanzanlagen, die im Fall neuer Investitionsmöglichkeiten auch kurzfristig aufgelöst werden können.

Alles in allem entwickelte sich somit weltweit eine starke Nachfrage nach liquiden Kapitalanlagen, sodass deren reale Renditen über das gesamte Laufzeitenspektrum auf historisch niedrige Niveaus gesunken sind. Hierbei wurden Mittel in großem Umfang in die USA und in das Vereinigte Königreich gelenkt, deren Finanzsysteme als hoch entwickelt und investorenfreundlich gelten. Vor allem aber schienen sie aufgrund ihrer Innovationsfähigkeit eher als die Finanzsysteme anderer entwickelter Volkswirtschaften in der Lage, den Liquiditätsbedürfnissen unter den Bedingungen der Globalisierung zu entsprechen und zeitnah entsprechende Finanzprodukte zu entwickeln.

... und führte zu neuen Geschäftsmodellen bei den Banken

Vergaben Banken bislang üblicherweise Buchkredite, die sie überwiegend durch die Hereinnahme

von Einlagen refinanzierten, so gingen sie in der jüngeren Vergangenheit verstärkt dazu über, Kreditforderungen zu verbrieften und zu handeln; hierbei bedienten sie sich häufig weitgehend unregulierter Zweckgesellschaften („Conduits“ und „Special Investment Vehicles“). Diese Änderung des Geschäftsmodells war die Reaktion der Banken auf die weltweit hohe Nachfrage nach Liquidität unter den Bedingungen der internationalen Finanzintegration.

Unterstützt durch die Innovationen im Informations- und Telekommunikationsbereich ergaben sich durch die zunehmende weltweite Integration der Finanzsysteme neue Gelegenheiten zur Diversifikation. Diese ermöglicht es Banken, illiquide Finanzanlagen besser in liquide zu transformieren und so den steigenden Bedarf an Liquidität zu erfüllen. Beispielsweise erfordern diversifizierte Anlageportfolios weniger Eigenkapital und erlauben daher nicht nur eine stärkere Refinanzierung über kurzfristige Verbindlichkeiten, sondern zudem eine Ausweitung des Kreditgeschäfts.¹⁰

Um diesen Diversifikationsvorteil auszunutzen, haben Banken verstärkt ihre Forderungen gehandelt sowie das internationale Bankgeschäft über ausländische Niederlassungen ausgeweitet.¹¹ Beide Strategien stehen in einem wechselseitigen Zusammenhang, haben aber nicht nur Vorteile. So deuten jüngere Erfahrungen im US-Bankensektor darauf hin, dass mit einer Ausweitung der Geschäftsfelder ein höheres verhaltensspezifisches Risiko auf Seiten der Banken verbunden ist. Denn im Zuge von Geschäftsfelderausweitungen erfolgt ein verstärkter Einsatz standardisierter bankinterner Kontroll- und Steuerungsinstrumente (wie sie beispielsweise bei der Organisation von internen Kapitalmärkten verwendet werden), sodass sich die Anreize zur Informationsbeschaffung über potenzielle Kreditkunden verändern: Kredite werden nicht mehr auf der Grundlage weicher Informationen, die im Zuge langer Kreditbeziehungen gewonnen werden und im Allgemeinen schlecht nachprüfbar sind, sondern

⁹ Obwohl der Anteil des Dollars an den offiziellen Währungsreserven der Entwicklungsländer seit 2002 um etwa zehn Prozentpunkte zurückging, dominiert die US-Währung nach wie vor mit einem Anteil von circa 60% deren Devisenvorräte (Berechnungen des IWH auf statistischer Grundlage der Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) des Internationalen Währungsfonds).

¹⁰ Vgl. DIAMOND, D. W.; RAJAN, R: A Theory of Bank Capital, in: The Journal of Finance, Vol. 60, 2000, pp. 2431-2465.

¹¹ Zur Bedeutung und Funktion international aktiver Banken vgl. DIETRICH, D.; VOLLMER, U.: Banks Internationalization Strategies: The Role of Bank Capital Regulation. IWH Diskussionspapier 18/2006.

aufgrund harter Bonitätskennziffern vergeben, denn Letztere können leichter in den Steuerungsinstrumenten berücksichtigt werden.¹²

Der Anreiz, zugunsten harter Bonitätskennziffern auf weiche Informationen zu verzichten, wird durch den Umstand verstärkt, dass Kredite, die auf Basis harter Bonitätsfaktoren vergeben werden, grundsätzlich leichter handelbar sind, die Marktliquidität verbessern und so nochmals den Spielraum zur Diversifikation erweitern.¹³ Obwohl der Transfer von Kreditrisiken als solcher nicht in jedem Fall zu einer Verschlechterung der Anreize für Banken bei der Auswahl und Überwachung von Kreditnehmern führt, ist bei einer Zunahme der Marktliquidität mit derartigen negativen Anzeizeffekten zu rechnen, und die Transformationsleistung der Banken nimmt tendenziell ab.¹⁴ Die Fehlreize können von den niedrigen Zinsen noch verstärkt worden sein, denn die Opportunitätskosten eines durch ein Fehlverhalten der Bank bedingten Kreditausfalls (und daher die zusätzlich erzielbaren Gewinne durch Kreditüberwachung) sind bei niedrigen Zinsen gering.¹⁵

Zudem verstärkt eine Zwischenschaltung von Zweckgesellschaften als zusätzliche Intermediäre oft die Undurchsichtigkeit der Finanzprodukte. Da außerdem die von den Zweckgesellschaften gehandelten derivativen Kreditprodukte häufig gesondert auf die Bedürfnisse einzelner Geschäftspartner abgestellt wurden (so genannte Over-The-Counter-Transaktionen, OTC), waren diese Titel

von anderen Marktteilnehmern kaum zu bewerten. Die Konstruktion der Zweckgesellschaften konnte den resultierenden negativen Anzeizeffekten nur teilweise entgegenwirken. Sie refinanzierten sich zwar – ähnlich wie Banken mit Sichteinlagen – kurzfristig durch die Ausgabe von Geldmarktpapieren.¹⁶ Aber die mittel- und unmittelbaren Haftungszusagen der Eignerbanken waren aus den bereits angeführten Gründen unzureichend, um genügend Anreize zur Überwachung der Geschäftsaktivitäten von Zweckgesellschaften zu bieten.

Diese verbesserten Möglichkeiten zur globalen Diversifikation führten zusammen mit den bereits oben angesprochenen hohen Ersparniszuflüssen aus den Schwellen- und Entwicklungsländern vor allem in den USA zu steigenden Vermögenspreisen sowie zur verstärkten Kreditvergabe in den Bereichen der Hypotheken-, Kreditkarten- und Kraftfahrzeugfinanzierung. Konsequenz der induzierten Anreizverschlechterungen bei den Banken war jedoch, dass zunehmend auch risikoreiche Ausleihungen, beispielsweise im Subprime-Segment, vorgenommen wurden und Risikoprämien auf historisch niedrige Niveaus sanken. Folglich sparten die privaten US-Haushalte kaum; stattdessen kapitalisierten sie preisbedingte Wertzuwächse vor allem bei Immobilien.¹⁷ Der Erfolg dieser Strategie ist auch davon abhängig, dass die Immobilienpreise weiter steigen, denn nur dann können auch Subprime-Schuldner mit flexibel verzinslichen Hypothekendarlehen (adjustable rate mortgages, ARM) künftige Zinsanpassungen aus der Beleihung der Kapitalgewinne begleichen.

Alles in allem wurden die Banken ihrer Aufgabe zur Transformation von illiquiden in liquide Finanzanlagen nicht voll gerecht, denn sie reduzierten den von ihnen durch Informationsbeschaffung zu erbringenden Mehrwert zugunsten einer möglichst vollständigen Ausschöpfung der sich bieten-

¹² Vgl. STEIN, J. C.: Information Production and Capital Allocation: Decentralized Versus Hierarchical Firms, in: *The Journal of Finance*, Vol. 57, 2002, pp. 1891-1921.

¹³ Marktliquidität bestimmt, wie leicht eine Forderung verkauft werden kann, während Finanzierungsliquidität angibt, wie leicht eine Forderung beliehen werden kann. Zum Zusammenspiel von Markt- und Finanzierungsliquidität vgl. BRUNNERMEIER, M. K.; PEDERSEN, L. H.: Market Liquidity and Funding Liquidity, in: *Review of Financial Studies* (im Erscheinen).

¹⁴ Vgl. BHATTACHARYA, S.; CHIESA, G.: Optimal Credit Risk Transfer, Monitored Finance and Real Investment Activity. Discussion Paper 6584, CEPR 2007, sowie FECHT, F.; WAGNER, W.: The Marketability of Bank Assets and Managerial Rents: Implications for Financial Stability. Deutsche Bundesbank, Discussion Paper Series 2: Banking and Financial Studies, No. 12/2007.

¹⁵ Vgl. DIETRICH, D.: Monetary Policy Shocks and Heterogeneous Finance Decisions: A Model of Hidden Effort Choice and Financial Intermediation, in: *German Economic Review*, Vol. 4, 2003, pp. 365-388.

¹⁶ Zu den positiven Anreizwirkungen von unbesicherten Bank-einlagen vgl. DIAMOND, D. W.; RAJAN, R.: Liquidity Risk, Liquidity Creation, and Financial Fragility: A Theory of Banking, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 109, 2001, pp. 287-327. Eine weitere Rolle dürfte bei der Konstruktion der Zweckgesellschaften die damit verbundene Möglichkeit zur regulatorischen Arbitrage gespielt haben.

¹⁷ Zu den Besonderheiten dieses als „equity extraction“ bezeichneten Phänomens in den USA vgl. GREENSPAN, A.; KENNEDY, J.: Estimates of Home Mortgage Originations, Repayments, and Debt on One-to-four-family Residences. Finance and Economics Discussion Series 2005-41.

den Diversifikationsspielräume. Hierbei wurden anscheinend die bankspezifischen Liquiditätsrisiken unterschätzt. Dies mag zum einen auf mangelndes Erfahrungswissen der Banken zurückzuführen sein. Zum anderen dürfte hierzu auch beigetragen haben, dass die Banken darauf spekulierten, im Krisenfall Unterstützung in Form eines staatlichen Bail-outs zu erhalten. Vor diesem Hintergrund muss die Rettung der Investmentbank Bear Stearns, die ex post im Sinne einer Stabilisierung des deutschen Finanzsystems zweckmäßig gewesen sein mag, aus Ex-ante-Sicht kritisch beurteilt werden.

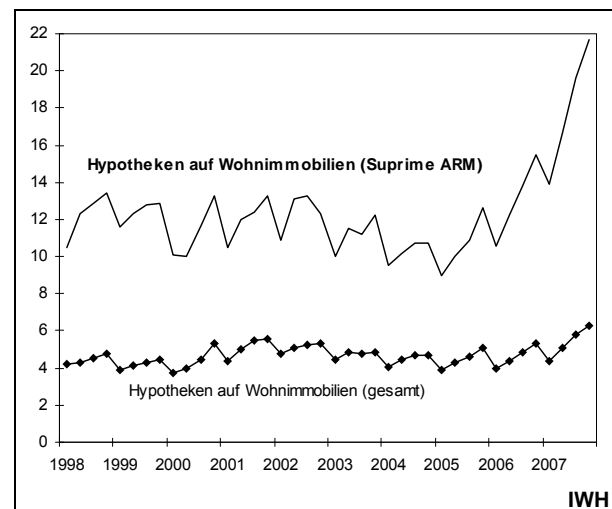
Die globale Ausbreitung der Krise

Mit der Wende bei den Geldmarktzinsen nach 2004 geriet das neue Geschäftsmodell der Banken zunehmend unter Druck, denn die kurzfristige Refinanzierung wurde angesichts der unverändert niedrigen Kapitalmarktzinsen schwieriger. Zu Jahresbeginn 2007 konnten dann die im Passivgeschäft zu zahlenden Zinsen im Aktivgeschäft der Banken nicht mehr ohne weiteres verdient werden: Schuldner mit guten Risikoeigenschaften waren nicht bereit, höhere Zinslasten auf sich zu nehmen, hatten sie doch Zugang zu preiswerten Finanzierungsalternativen auf den Kapitalmärkten. Zinsanpassungen bei Kreditkunden minderer Bonität (Subprime-Segment) hingegen führten wegen der nur noch geringen Immobilienpreisanstiege zu steigenden Kreditausfällen (vgl. Abbildung 3).¹⁸

Zur weltweiten Verbreitung der Krise kam es aufgrund der vielfältigen finanziellen Verflechtungen, die entsprechende Akzeleratoreffekte auf den Vermögenmärkten anstießen und letztlich in eine Solvenzkrise von Banken zu münden scheinen. Zunächst gerieten Immobilienfinanzierer ebenso unter Druck wie Zweckgesellschaften, die im Handel mit hypothekenbesicherten Wertpapieren engagiert waren. Damit kamen auch die für sie haftenden Banken (später ebenso Versicherungen) in Bedrängnis.

¹⁸ Grundsätzlich wird ein Hypothekenkredit dem Subprime-Segment zugerechnet, sofern der Kreditnehmer bereits eine Zahlungsunfähigkeit oder Zwangsversteigerung hinter sich hat, er mit seinen Kreditraten in der jüngeren Vergangenheit in Verzug geraten ist, die Relation von Schuldendienst und Einkommen des Kreditnehmers über 55% liegt oder der Hypothekenswert 85% des Immobilienwerts übersteigt.

Abbildung 3:
Anteil im Zahlungsrückstand befindlicher Hypothekenkredite in den USA
- in % -



Quelle: Mortgage Bankers Association of America.

Betroffene Finanzinstitutionen versuchten nun weltweit, die entstehende Liquiditätsknappheit zu überwinden. Grundsätzlich können sie hierzu Mittel aus anderen Regionen oder Geschäftsfeldern abziehen,¹⁹ verstärkt leicht liquidierbare Anlagen nachfragen sowie kurzfristige Gelder hereinnehmen. Die Kapitalmarktzinsen blieben nicht zuletzt deshalb auf ihrem niedrigen Niveau, während die Geldmarktsätze, insbesondere für unbesicherte Interbankeneinlagen, in die Höhe schnellten.²⁰ Diese Zinsentwicklung zehrt aber das Eigenkapital nicht nur der unmittelbar betroffenen Banken auf, sondern auch das von jenen Banken, die nicht in den kritischen Märkten engagiert waren und die dadurch mit in den Sog der Krise gezogen werden.²¹

Gehen die Ausleihungen der Banken infolge ihrer Belastungen zurück bzw. werden Kredite nicht prolongiert oder gar gekündigt, dann kann im Finanzsystem insgesamt weniger erwirtschaftet werden und zur Befriedigung von Gläubigeransprü-

¹⁹ Zur Bedeutung dieses Ansteckungskanal vgl. DERVIZ, A.; PODPIERA, J.: Cross-border Lending Contagion in Multi-national Banks. ECB Working Paper Series, No. 807, 2007.

²⁰ Der Anstieg der Zinssätze für unbesicherte Interbankeneinlagen wird zudem verstärkt durch die Unsicherheiten, die unter den Geschäftspartnern am Geldmarkt über ihre Bonität herrscht.

²¹ Vgl. DIAMOND, D. W.; RAJAN, R.: Liquidity Shortages and Banking Crisis, in: The Journal of Finance, Vol. 60, 2005, pp. 615-647.

chen bereitstehen. Hinzu kommt, dass die Verwertung der als Sicherheiten hinterlegten Immobilien ebenso wie Notverkäufe weiterer Bankaktiva den Preisdruck auf den Vermögenmärkten verstärken. Konsequenz ist, dass die Banken noch höhere Refinanzierungskosten zu tragen haben werden und gleichzeitig immer weniger Liquidität mit ihren Aktiva erwirtschaften. Ein Ende dieser Prozesse ist derzeit nicht absehbar.

Schlussfolgerungen und Lehren

Die globale Sichtweise auf das Subprime-Debakel lässt erste Schlussfolgerungen zu und ermöglicht, Lehren für eine stabilitätsorientierte Wirtschaftspolitik in einer integrierten Weltwirtschaft daraus zu ziehen. Zunächst scheint die Krise nicht durch ein zufälliges Zusammentreffen einer Vielzahl ungünstiger Ereignisse verursacht worden zu sein. Vielmehr kann sie zu einem bedeutenden Teil auf nur ein Phänomen zurückgeführt werden, nämlich der Integration vormals peripherer und institutionell schwach entwickelter Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft. Paradoxe Weise scheint dies dazu geführt zu haben, dass das Epizentrum von Finanzmarkturbulenzen nicht mehr in diesen Ländern liegt, sondern sich zu den entwickelten Volkswirtschaften verlagerte.²²

Eine wichtige Lehre ist daher, dass zur Gewährleistung von Finanzsystemstabilität in den Industrieländern auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern wirksame Institutionen geschaffen werden müssen. So werden beispielsweise funktionsfähige Finanzsysteme zur Kanalisierung heimischer Ersparnisse in heimische Investitionen benötigt. Aber auch Handel und Produktion sind international so zu organisieren, dass Finanzungleichgewichte nicht weiter begünstigt werden. Beispielsweise sind Eigentumsrechte und Rechtssysteme in den Schwellenländern auch für nationale Aktivitäten fortzuentwickeln, sodass nicht nur multinationale Unternehmen für den Export in die Industrieländer produzieren, sondern auch lokale Märkte zunehmend bedient und so die gesamtwirt-

schaftlichen Überschussersparnisse abgebaut werden.

Des Weiteren gilt es, die Balance zwischen der Förderung von Finanzinnovationen und der Stabilität des Weltfinanzsystems zu wahren. Beispielsweise kann die Risikoallokation mittels strukturierter Kreditprodukte, die auf spezielle Kundenbedürfnisse zurechtgeschnitten sind, unter Umständen zwar verbessert werden. Da diese Produkte jedoch keinen Sekundärmarkt haben, müssen für ihre Bewertung ersatzweise Modelle verwendet werden, die jedoch mögliche Verhaltensrisiken nur unzureichend als endogene Einflussfaktoren von Ausfallwahrscheinlichkeiten und Korrelationen erfassen. Der Effizienzgewinn durch verbesserte Risikoallokationen wird dann aber unter Umständen durch ein höheres systemisches Gesamtrisiko zunichtegemacht. Ein Ziel der Regulierung sollte daher sein, neue komplexe Finanzprodukte zunächst nur auf kleinen Teilmärkten zuzulassen, auf denen sie einerseits getestet und andererseits durch Auslese standardisiert werden können. Eine derartige marktkonforme Standardisierung bestimmter Kreditprodukte in Verbindung mit der Förderung von organisierten Börsen – sowohl für deren zunächst beschränkten Handel als auch für die anschließende Ausweitung der Handelsmöglichkeiten – könnte beiden Zielen gerecht werden.²³

Die Umgestaltung der internationalen Finanzarchitektur sollte sich aber nicht nur auf die Regulierung privater Aktivitäten beziehen, sondern müsste auch Anpassungen bei der internationalen Währungspolitik einschließen. So sind die traditionellen Instrumente der Bretton-Woods-Organisationen zunehmend ungeeignet, denn deren Funktionsfähigkeit beruht auf dem Grundsatz der besonderen Knappheit von Devisen. Dieser ist jedoch mit dem Wechsel der Schwellen- und Entwicklungsländer vom Lager der internationalen Schuldner zu den Gläubigern gegenstandslos. Auch wegen des hiermit begründeten Legitimationsproblems von IWF und Weltbank sowie ihrer nur auf Krisenbewältigung ausgerichteten Instrumente sind künftig internationale ordnungspolitische Regelwerke erforderlich, die unter anderem über eine Steigerung der Attraktivität von Schwellenländern für inter-

²² Siehe zu dieser Ansicht auch TRICHET, J.-C.: Reflections on the Global Financial System. Keynote im Rahmen des 25th Anniversary IIF Annual Membership Meeting. Washington D.C., 20. Oktober 2007, <http://www.ecb.int/press/key/date/2007/html/sp071020.en.html>, Zugriff am 21.10.2007.

²³ Zu ähnlichen Vorschlägen vgl. CECCHETTI, S.: Preparing for the Next Financial Crisis, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/730>, Zugriff am 19.11.2007.

nationale Finanzinvestoren zur effektiven Krisenvermeidung beitragen, indem globale Ungleichgewichte auf den internationalen Finanzmärkten abgebaut werden.

Nicht zuletzt erteilt die Erfahrung mit dem Subprime-Debakel auch der Geldpolitik eine wichtige Lektion. So können die integrationsbedingten Veränderungen des internationalen Anlageverhaltens erklären, dass die Niedrigzinspolitik der Notenbanken in den USA und im Euroraum für einige Zeit nicht wie sonst üblich zur Inflation führte. Aus Sicht einer quantitätstheoretischen Interpretation führte die mit der Integration einhergehende Zunahme der Liquiditätsnachfrage zu einer strukturellen Veränderung der Geldnachfrage. Eine vorübergehend stark beschleunigt zunehmende Geldmenge (in breiter Abgrenzung) hatte daher nicht die üblichen inflationären Folgen. Aus Sicht der Neuen Keynesianischen Makroökonomik war mit der verstärkten Einbindung von unterentwickelten und vormals isolierten Volkswirtschaften in die internationale Arbeitsteilung und mit der damit einhergehenden Internationalisierung der Produktion ein positiver Angebotschock verbunden, der zu einem sinkenden natürlichen Realzins geführt hatte. Geldpolitik mit historisch niedrigen Zinsen war daher für einige Zeit mit dem Ziel der Preisniveaustabilität vereinbar.²⁴ Aber anziehende Rohstoffpreise, insbesondere für Öl und Nahrungsmittel, deuten darauf hin, dass mittelfristig die Zeit niedriger natürlicher Realzinsen vorüber sein dürfte. Die bisherige Konsumzurückhaltung in den Schwellenländern scheint zunehmend aufgegeben zu werden, und infolge der Verschiebungen in der globalen Nachfrage und der hierdurch ausgelösten realwirtschaftlichen Anpassungen wird weltweit künftig wohl eher eine Phase höherer natürlicher Realzinsen als in den letzten Jahren zu beobachten sein.²⁵ Allerdings sollte eine geldpolitische Straf-

fung wenn möglich erst nach einer Beruhigung der internationalen Finanzmärkte erfolgen, da es anderenfalls, wie die Erfahrungen der Großen Depression in den USA gezeigt haben, zu sehr hohen Anpassungskosten kommen könnte.

Schließlich lehrt die Erfahrung der vergangenen Jahre, dass die Geldpolitik auf den Informationsgehalt monetärer Größen nicht verzichten sollte. Zwar scheinen traditionelle Geldmengenaggregate nicht mehr so informativ wie früher zu sein. Aber Veränderungen in der Ausstattung von Volkswirtschaften mit Liquidität in einem weiteren Sinne geben wertvolle Signale für eine auf Preisniveau- und Finanzsystemstabilität ausgerichtete Geldpolitik.

Diemo Dietrich

(Diemo.Dietrich@iwh-halle.de)

*Achim Hauck**

(Achim.Hauck@uni-duesseldorf.de)

²⁴ Diese Sicht hat auch innerhalb der Zentralbanken Eingang gefunden; vgl. BINI SMAGHI, L.: Financial Globalisation and Excess Liquidity: Monetary Policies and New Uncertainties. Anmerkungen im Rahmen des Euro50-Natixis breakfast Seminar. Washington D.C., 21.10.2007, <http://www.ecb.int/press/key/date/2007/html/sp071021.en.html>, Zugriff am 22.10.2007.) Welche der beiden Sichtweisen zutrifft, ist eine empirische Frage, die wohl erst in einiger Zeit rückwirkend zu beantworten sein dürfte.

²⁵ Zu den Auswirkungen von Angebots- und Nachfrageschocks auf den natürlichen, also konjunktur- und inflationsneutralen Zins vgl. NEISS, K. S.; NELSON, E.: The

Real-interest-rate Gap as Inflation Indicator, in: *Macroeconomic Dynamics*, Vol. 7, 2003, pp. 239-262.

* *Achim Hauck*, Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät, Fachgebiet Volkswirtschaftslehre.

Wirtschaftlicher Aufschwung und Belebung auf dem Arbeitsmarkt – Wo kommt der Aufschwung an? –

Nach Jahren eher träger bzw. schleppender wirtschaftlicher Entwicklung stiegen die Zuwachsraten des realen Bruttoinlandsprodukts seit 2005 wieder deutlich an und markierten damit eine Wende hin zu einer (kräftigen) Aufschwungphase. Im Zuge dieser Entwicklung entspannte sich auch der Arbeitsmarkt in dem Sinne, dass sich die Zahl der Arbeitsuchenden/Arbeitslosen verringert, seit langer Zeit die Zahl der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse wieder zunimmt und in einigen Branchen und Regionen bereits über Fachkräftemangel geklagt wird. Trotz dieser positiven Signale blieb der Private Verbrauch 2007 weiterhin sehr schwach, und in weiten Teilen der deutschen Bevölkerung herrscht eher eine Stimmung vor, die den Eindruck vermittelt, dass der „Aufschwung“ zwar „da“ sei, aber an der Mehrheit der Erwerbstätigen/der Bevölkerung „vorbeigehe“, also nur eine Minderheit von der guten wirtschaftlichen Entwicklung wirklich profitiere.

Die konjunkturelle Entwicklung 2005 bis 2007

Seitens der amtlichen Statistik und der Mehrzahl der wirtschaftswissenschaftlichen Forschungsinstitute ist die Beurteilung der konjunkturellen Entwicklung ziemlich eindeutig. Gemessen an den Zuwachsraten des realen (preisbereinigten) Bruttoinlandsprodukts befindet sich die deutsche Wirtschaft seit 2006 in einer konjunkturellen Aufschwungphase mit jährlichen Veränderungsraten von 2,9% für 2006 und 2,5% für das letzte Jahr. Folgt man den Prognosen der Gemeinschaftsdiagnose (GD) in ihrem aktuellen Frühjahrsgutachten, dann rechnen die Konjunkturforscher für 2008 mit einer leichten Abschwächung (1,8%), gefolgt von einer weiteren Wachstumsverlangsamung auf 1,4% für 2009. Gegenüber den Prognosen zur Jahreswende bedeutet dies eine etwas pessimistischere Einschätzung, die insbesondere den nicht abschätzbaren Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf den realen Bereich der Volkswirtschaft geschuldet ist. Höhere Energiepreise und ein hoher Euro-Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar runden diese Einschätzung ab.

Getragen wird die konjunkturelle Entwicklung im Wesentlichen von den Exporten,²⁶ gefolgt von den inländischen Ausrüstungs- und sonstigen Anlageinvestitionen. Der Private Verbrauch weist seit mehreren Jahren nur eine sehr geringe Dynamik auf und war 2007 mit -0,3% gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Rückblickend gab es seit 2001 kein Jahr mehr, in dem der Private Verbrauch (preisbereinigt) um mehr als 1% zulegte. Bedenklicher sogar: In den sechs Jahren von 2001 bis 2007 ging der Private Verbrauch in drei Jahren zurück und legte in den anderen drei Jahren eher verhalten zu. Lag der als Index berechnete Private Verbrauch im Jahr 2001 bei 101,87 Indexpunkten (2000 = 100), dann lag er 2007 bei 102, stagnierte also praktisch. Mithin zeigt sich zurzeit noch eine etwas gespaltene konjunkturelle Entwicklung, in der Exporte und Investitionen steigen, sich ein wesentlicher Teil der Binnennachfrage (Privater Verbrauch) aber noch sehr verhalten entwickelt.

Die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt

Betrachtet man neben dem Güter- auch den Arbeitsmarkt, dann wurde 2007 mit 39,74 Millionen Erwerbstätigen der höchste Beschäftigungsstand in Deutschland seit 1991 erreicht, und die Zahl der Arbeitnehmer lag 2007 mit 35,29 Millionen nur knapp unter dem Höchstwert von 35,33 Millionen im Jahr 2001. Seit Ende 2004 nahm die Zahl der Erwerbstätigen um etwa 860 000 Personen und die Zahl der Arbeitnehmer um mehr als 600 000 Personen zu. 2007 wurden in Deutschland 1,7% mehr Erwerbstätige gezählt als im Vorjahr. Betrachtet über die Jahre seit 1992 war dies der zweitstärkste Beschäftigungszuwachs überhaupt und wurde nur im Jahr 2000 übertroffen (+1,9%). Außerdem ging die Zahl der registrierten Arbeitslosen fast stetig von 4,9 Millionen (im Durchschnitt des Jahres 2005) auf 3,4 Millionen im April 2008 zurück.

²⁶ Für eine detaillierte Analyse und Prognose der konjunkturellen Entwicklung siehe ARBEITSKREIS KONJUNKTUR: Konjunktur aktuell: Aufschwung stockt: Warten auf die „zweite Luft“, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/2008, S. 8-34, bzw. PROJEKTGRUPPE GEMEINSCHAFTS-DIAGNOSE: Folgen der US-Immobilienkrise belasten Konjunktur, in: IWH, Wirtschaft im Wandel, 1. Sonderausgabe 2008.

Diese „positiven Grundzahlen“ sagen jedoch noch nicht viel über die Ausgestaltung der zusätzlichen Beschäftigungsverhältnisse und nicht zwingend etwas über die damit verbundene Entlohnung aus.

Welche Beschäftigungsverhältnisse sind in welchen Bereichen entstanden?

Legt man die jeweils zuletzt veröffentlichten offiziellen Zahlen des Statistischen Bundesamts und der Bundesagentur für Arbeit (BA) zugrunde, dann lag im März 2008 die Erwerbstätigkeit in Deutschland gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 683 000 Personen höher bzw. war – in Prozent ausgedrückt – die Beschäftigung um 1,7% gestiegen. Hiervon waren 575 000 Personen (+2,1% gegenüber dem Vorjahr) in sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen; die restlichen Personen sind überwiegend Selbständige einschließlich mithelfender Familienangehöriger. Von den 575 000 neuen sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnissen waren der Bundesagentur zufolge etwas mehr als die Hälfte Vollzeitstellen (mit 35 Wochenstunden oder mehr). Insgesamt waren somit gegen Ende Februar 2008 etwa 27,15 Millionen Personen in einem sozialversicherungspflichtigen Beruf beschäftigt; das sind 663 000 Personen mehr als im Vorjahr, was einen Anstieg um 2,5% bedeutet. Erwerbstätig waren im März 2008 (saisonbereinigt und nach Inländerkonzept) insgesamt 40,2 Millionen Menschen.

Aber auch andere Bereiche des Arbeitsmarkts entwickelten und entwickeln sich weiterhin günstig. Neben einer verbesserten Lage auf dem Ausbildungsmarkt befanden sich 2007 auch insgesamt weniger Personen in BA-geförderten arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen.²⁷ Ebenso verringert hat sich die Zahl der Personen, die in Arbeitsgelegenheiten (in der Mehraufwandsvariante) waren.

Was vermutlich der konjunkturellen Entwicklung zuzuschreiben ist, aber einer sorgfältigeren Prüfung bedarf, ist die Aussage der BA, dass sich auf Hochrechnungsbasis die Zahl der ausschließlich geringfügig Beschäftigten im November 2007 um 82 000 Personen gegenüber dem Vorjahr verringert hat. 4,8 Millionen Personen üben (freiwillig

²⁷ Ob dies der konjunkturellen Lage oder einer veränderten Strategie der Arbeitsagenturen bei arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen zuzuschreiben ist, muss hier offenbleiben.

oder eher unfreiwillig) ausschließlich eine geringfügige Beschäftigung aus. Unklar bleibt jedoch, ob es den 82 000 Personen gelungen ist, eine andere Beschäftigung zu erhalten, oder aber ob sie sich aus dem aktiven Erwerbsleben zurückgezogen haben.

Tabelle 1:
Erwerbstätigkeit nach Beschäftigtengruppen in Deutschland 2006 und 2007

	2006	2007	Veränderung
	1 000 Personen		
Arbeitnehmer (Inland)	34 696	35 300	604
SV-pflichtig Beschäftigte	26 366	26 934	568
Geförderte ^a	175	199	24
Nicht geförderte	26 191	26 735	544
Ausschließlich geringfügig Beschäftigte	4 819	4 840	21
Ein-Euro-Job (Variante: Mehraufwandsentschädigung)	306	301	-5
Sonstige	3 204	3 225	21
Selbständige einschließlich mithelfender Familienangehöriger	4 392	4 445	53
Geförderte Selbständige	300	237	-63
Ich-AG	210	123	-87
Überbrückungsgeld	63	3	-60
Einstiegsgeld (Variante: Selbständigkeit)	19	20	1
Gründungszuschuss	8	91	83
Nicht geförderte Selbständige	4 092	4 208	116
Erwerbstätige (Inland)	39 088	39 749	661
<i>Darunter:</i>			
Geförderte Erwerbstätige	781	736	-45
<i>Nachrichtlich:</i>	Mio. Stunden		
Arbeitsvolumen	56 001	56 719	718

^a Arbeitsbeschaffungs- und Struktur Anpassungsmaßnahmen; Arbeitnehmer mit Eingliederungszuschüssen, Einstellungszuschüssen bei Vertretung, Einstellungszuschüssen bei Neugründung, Arbeitsentgeltzuschuss bei beruflicher Weiterbildung; Einstiegsgeld für abhängig Beschäftigte; Ein-Euro-Job (Entgeltvariante).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Bundesagentur für Arbeit; Berechnungen des IWH; 2007: Schätzung des IWH.

Ebenfalls schwierig einzuordnen ist die Meldung der BA, dass im November 2007 2,1 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte zusätzlich eine geringfügige Beschäftigung ausübten. Um zu einer angemessenen Einschätzung dieser Doppeltätigkeit zu gelangen, sind ergänzende Untersuchungen erforderlich. Zu klären ist neben der

Dauer der Arbeitszeit der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung auch, um welche Art Nebentätigkeit es sich handelt und in welchem Umfang sie ausgeübt wird. Das muss an dieser Stelle zukünftigen Arbeiten vorbehalten bleiben.

Sektorale Entwicklung

Bei Betrachtung der beiden konjunkturellen Aufschwungphasen 1997 bis 2000 und 2005 bis 2007 fällt auf, dass in den 90er Jahren der Aufschwung wesentlich vom Dienstleistungssektor getragen wurde, während im gegenwärtigen Aufschwung insbesondere das Verarbeitende Gewerbe der Motor ist. Die preisbereinigte Bruttowertschöpfung nahm um 5,8% im Jahr 2006 und 6,2% im letzten Jahr zu (jeweils im Vorjahresvergleich), gegenüber 2,2% bzw. 3,1% bei den Unternehmensnahen Dienstleistern für die Vergleichszeiträume. Somit ist seit langer Zeit die Industrie wieder die tragende Kraft des Aufschwungs im Gegensatz zu früheren Jahren, in denen dem Dienstleistungsbereich – teils auch im Kontext einer Anpassung in Ostdeutschland – diese Rolle zukam. Jene Entwicklung sollte auch Auswirkungen auf die Qualität der Beschäftigungsverhältnisse haben. Hierfür lassen sich zumindest zwei Gründe anführen: Erstens ist die berufliche Qualifikationsanforderung in vielen Bereichen des Verarbeitenden Gewerbes höher als in Teilen des Dienstleistungsbereichs, was zweitens zu einer im Vergleich höheren Entlohnung führen sollte. Weiterhin kann vermutet werden, dass vermehrt Vollzeitbeschäftigte eingestellt werden, da die Auftragslage in der Industrie als sehr günstig angesehen werden kann. Hierfür spricht auch, dass die industrielle Fertigung in Deutschland bereits in weiten Teilen ihre Rationalisierungs- und Verlagerungsabsichten durchgesetzt hat und dementsprechend wenig neue Jobs für un- oder geringqualifizierte Personen überhaupt zur Verfügung stehen.

Neben dem Beschäftigungszuwachs im Verarbeitenden Gewerbe entstanden etwa 230 000 neue Jobs (gegenüber dem Vorjahr 2006) bei den Unternehmensnahen Dienstleistern. Allerdings lag hier der größte Teil der zusätzlichen Beschäftigung im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung.²⁸ Schließlich verlief der Beschäftigungsaufbau mit 2,1% in

Westdeutschland etwas günstiger als in Ostdeutschland, wo der Zuwachs 1,7% betrug.

Insgesamt gesehen entwickelt sich die Situation auf dem Arbeitsmarkt günstig, und sie wird auch im laufenden Jahr für einen Zuwachs an Beschäftigung sorgen. Trotzdem wird es für unqualifizierte oder nur geringqualifizierte Arbeitsuchende schwer sein, einen Job zu finden, sodass auch weiterhin mit einer hohen Zahl an Arbeitslosen zu rechnen ist.

Ein weiteres Merkmal der Entwicklung ist, dass nicht alle zusätzlich angebotenen Jobs einer Vollzeitbeschäftigung entsprechen, was aber auch seitens des Arbeitsuchenden nicht immer gewünscht wird. Zwischen den Branchen Industrie und Dienstleistungen werden sich die Beschäftigungsverhältnisse weiter in dem Sinne unterscheiden, dass im Dienstleistungsbereich in stärkerem Maß Leiharbeitsverhältnisse entstehen werden als in der Industrie, wo vielfach ein hoher Bedarf an Fachkräften besteht. Diese für ein Unternehmen zu gewinnen, einzuarbeiten und zu behalten geht in der Regel mit höheren (Such-)Kosten einher, sodass hier eine größere Bereitschaft besteht, diese Arbeitskräfte nicht über Leiharbeit zu rekrutieren, sondern durch unbefristete Beschäftigungsverhältnisse.

Als zusätzlich positiv ist einzuschätzen, dass sich die – nicht saisonbereinigte – Zahl der gemeldeten Stellenangebote bei der BA von März auf April 2008 noch leicht erhöht hat. Derzeit stehen knapp 600 000 Stellen zur Besetzung an, von denen 89% den Angaben der BA zufolge sofort besetzt werden können.

Entlohnung und verfügbares Einkommen

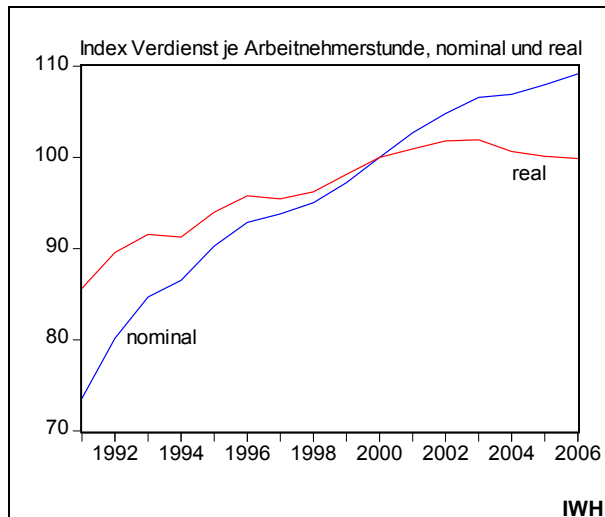
Ergänzend zur Art der zusätzlichen Beschäftigungsverhältnisse ist zu untersuchen, wie sich die Entlohnung der Arbeitnehmer nominal und real entwickelt hat. Ein wesentliches Element der letzten Jahre lautete Lohnzurückhaltung und Verbesserung der internationalen Wettbewerbssituation durch Verringerung der Lohnstückkosten oder zumindest eine Verlangsamung des Anstiegs. Eine derartige Lohnzurückhaltung ist umso einfacher zu akzeptieren, je einsichtiger die Argumente hierfür ausfallen und je höher die Wahrscheinlichkeit ist, am späteren Aufschwung angemessen zu partizipieren.

Abbildung 1 zeigt die Entwicklung der Verdienste je Arbeitnehmerstunde in Deutschland (In-

²⁸ Vgl. BUNDESAGENTUR FÜR ARBEIT: Der Arbeits- und Ausbildungsmarkt in Deutschland. Januar 2008, S. 8.

dex 2000 = 100) nominal und real, wobei zur Deflationierung der Preisindex des Privaten Verbrauchs aus der VGR benutzt wurde.²⁹ Deutlich erkennbar ist, dass die Reallöhne ab dem Jahr 2000 merklich schwächer als die nominalen Stundenlöhne stiegen, seit 2003 sogar sanken und sich die Veränderungsraten auch 2007 noch im Minusbereich befinden.

Abbildung 1:
Entwicklung der Stundenlöhne

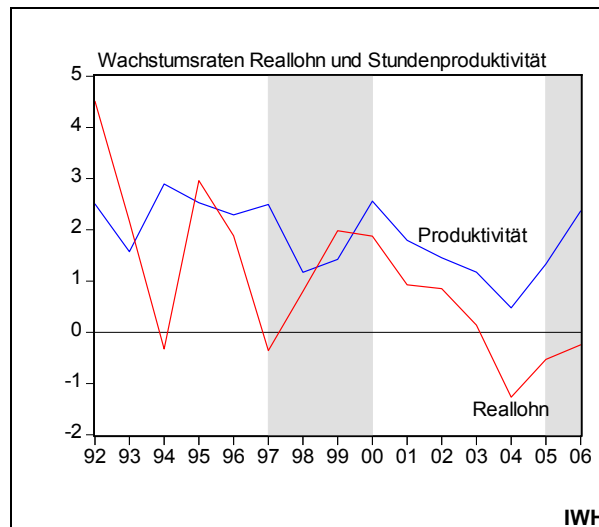


Quellen: SVR JG 2007/08; Berechnungen des IWH.

Da die Entwicklung des Reallohns zusammen mit der Produktivität betrachtet werden sollte, zeigt Abbildung 2 diese Verläufe auf. Die schraffierten Flächen kennzeichnen hierbei konjunkturelle Aufschwungphasen. Abbildung 2 zeigt deutlich, dass die Entwicklung der Stundenproduktivität ab dem Jahr 2000 deutlich oberhalb des Reallohns verläuft, wobei die Abstände zwischen beiden Zeitreihen bis 2006 zunehmen. Hierin kann eine weitere Erklärung liegen, warum der Aufschwung noch nicht in vollem Umfang bei den Arbeitnehmern (oder zumindest einem Teil hiervon) angekommen ist. Seit 2003 sinkt der Reallohn im Aggregat und somit auch die Kaufkraft der Lohninkommensbezieher.

²⁹ Da die hier verwendeten Daten der VGR entnommen sind, wurde aus Gründen der Konsistenz mit dem Preisindex für den Privaten Verbrauch deflationiert. Alternativ kann der Harmonisierte Verbraucherpreisindex oder der Preisindex für die Lebenshaltung verwendet werden. Alle genannten Indizes enthalten die Energiekosten und Preise für Nahrungsmittel als Komponenten.

Abbildung 2:
Veränderungsraten Reallohn und Stundenproduktivität
- in %



Quellen: SVR JG 2007/08; Berechnungen des IWH.

Abbildung 2 zeigt, dass seit 2000 eine deutliche Lohnzurückhaltung geübt wurde und in keinem der Folgejahre der Produktivitätsfortschritt ausgeschöpft wurde. Diese Lohnzurückhaltung, die auch zum Aufschwung beigetragen hat, kann durch maßvolle Lohnerhöhungen im laufenden Jahr gelockert werden, ohne dass hierdurch eine unmittelbare Gefährdung der konjunkturellen Entwicklung entsteht. Voraussetzung ist allerdings, dass sich die Lücke zwischen Produktivitäts- und Reallohnentwicklung erst über mehrere Jahre wieder schließt und nicht in einem Zug ausgeglichen werden soll.

Einkommensspezifische Güterkörbe

Nun gibt es nicht *den* Reallohn, sodass man zwischen den Arbeitnehmern unterscheiden muss, die Reallohnerhöhungen realisieren konnten, und denjenigen, die Reallohnsenkungen hinnehmen mussten. Die Annahme, dass es sich bei der letztgenannten Gruppe um Lohnbezieher handelt, die eher unterhalb des Medianeinkommens für Arbeitnehmer liegen als oberhalb, ist nicht sehr restriktiv. Dementsprechend dürfte sich auch das haushaltspezifische Güterbündel, das monatlich zum Lebensunterhalt gekauft werden muss, deutlich von dem Besserverdienender unterscheiden. Konkret bedeutet dies, dass ein erheblich höherer Anteil des monatlichen Einkommens für Güter und Dienstleistungen des täglichen Ge- und Verbrauchs aufge-

wendet werden muss, als dies für Haushalte mit höheren Einkommen der Fall ist.

Betrachtet man einzelne Komponenten des Warenkorb, dann kam es 2007 zu erheblichen Preisanehebungen. Gegenüber 2006 stieg der Preis für Butter um 45%, für H-Milch um 25%, für Käse und Brot zwischen 10% und 15%, aber auch Bier und Fleischgerichte in Gaststätten stiegen um etwa 5%. Zu diesen Verteuerungen kommen noch die Preisanstiege bei leichtem Heizöl, Strom, Gas und Wasser sowie bei Benzin, sodass der subjektive Eindruck entstehen kann, dass die Preise für wesentliche Produkte des täglichen Bedarfs stärker gestiegen sind als die Löhne und somit keine reale Einkommensverbesserung stattgefunden hat.³⁰ Dementsprechend zurückhaltend sind die Haushalte in ihren anderen Konsumententscheidungen, insbesondere für teure, langlebige Gebrauchsgüter. Folglich fallen denn auch die Prognosen für den Privaten Verbrauch mit 1,3% bzw. 1,5% für 2008 bzw. 2009 eher verhalten aus.

Verstärkt wird diese Verhaltensweise insbesondere für Haushalte, deren Einkommen ganz überwiegend für Nahrungsmittel und Energie aufgewendet werden muss. Hierzu zählen u. a. Bedarfsgemeinschaften im Rahmen von Hartz IV, bestimmte Gruppen von Rentnerhaushalten und die Bezieher von Niedrigeinkommen.³¹ Aber auch Haushalte mit zwei oder mehr Kindern sind von den Preissteigerungen für Lebensmittel und Energie stärker betroffen als z. B. Single-Haushalte. Hier kann es zu einer Umstrukturierung der Konsumententscheidungen kommen, indem als Folge der höheren Lebenshaltungskosten geplante Konsumausgaben für langlebige (und u. U. hoch- oder höherwertige) Konsumgüter zeitlich nach hinten verschoben werden. Dies kann dann in Folge den Ein-

druck entstehen lassen, dass der konjunkturelle Aufschwung nicht oder nur teilweise für diese Haushalte spürbar ist.

Relative Armut als sozialpolitisches Thema

Seit der Umsetzung der Hartz-Vorschläge zur Reform des Arbeitsmarkts, insbesondere aber mit der Einführung des Arbeitslosengelds II, also Hartz IV, steht verstärkt die relative Armut in der Gesellschaft zur Diskussion. Durch die Zusammenlegung der Bezieher von Arbeitslosenhilfe und Sozialhilfe zum Arbeitslosengeld II für Erwerbsfähige und die damit einhergehende soziale Grundsicherung wurde nicht in großem Ausmaß eine neue Armut geschaffen, sondern die bestehende Armut, die vorher zu großen Teilen verdeckt war, transparent gemacht. Gleichwohl ist zu konzedieren, dass es auch deutliche Verlierer der Reform gibt. Hierbei handelt es sich vornehmlich um (alleinstehende) Bezieher der früheren Arbeitslosenhilfe, sofern sie vorher ein überdurchschnittliches Lohneinkommen bezogen haben. Zwischen 10% und 12% der Bevölkerung erhalten staatliche Transferleistungen in mehr oder weniger großem Umfang zur Finanzierung des Lebensunterhalts der Bedarfsgemeinschaft. Betrachtet man nur die Erwerbsfähigen, dann bezogen nach Angaben der BA im Januar 2008 etwa 6,1 Millionen Personen Lohnersatzleistungen nach dem SGB III oder Leistungen zur Sicherung des Lebensunterhalts nach dem SGB II. Im Vorjahresvergleich stellt dies eine Verringerung um 8% dar. Gleichwohl handelt es sich hier um eine zahlenmäßig beträchtliche Gruppe, die nur eine geringe Kaufkraft aufweist und oft auch mit geringen Vermittlungschancen versehen ist. Dementsprechend ist zu erwarten, dass dieser Personenkreis nur eingeschränkt von der positiven konjunkturellen Entwicklung profitiert.

Ergänzt wird diese Diskussion durch die Problematik von Einkommen aus Beschäftigungsverhältnissen, die selbst bei Vollzeitbeschäftigung nicht ausreichen, den Lebensunterhalt (einer Person/einer Bedarfsgemeinschaft) zu decken, sodass diese Beschäftigten auf aufstockende staatliche Leistungen angewiesen sind. Ein weiterer Punkt der Diskussion stellt auf die Lohnhöhe und die Forderung von Teilen der Politik und Gewerkschaften nach einem Mindestlohn von z. B. 7,50 Euro pro Stunde ab. Auswertungen des Sozio-oekonomischen Panels

³⁰ Vergleiche auch die Daten und Graphiken des Statistischen Bundesamts unter der Rubrik „Preismonitor“ im Internet. www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Statistiken/Zeitreihen/WirtschaftAktuell/Preismonitor/Uebersicht/Preismonitor,templateId=renderPrint.psm1, Zugriff am 27.03.2008.

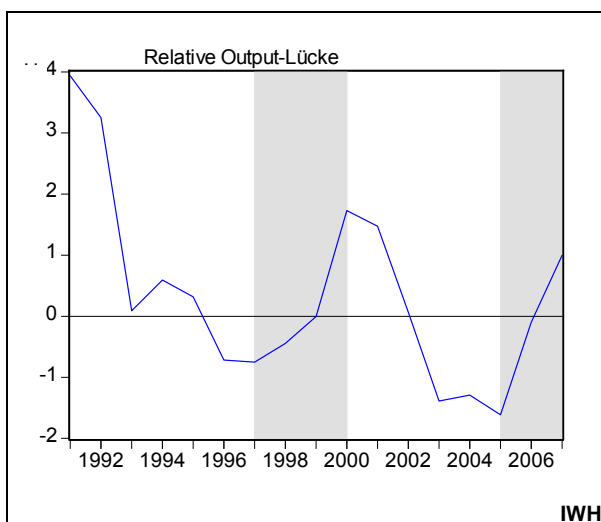
³¹ Hier kann es hilfreich sein, nicht auf die Entwicklung der allgemeinen Lebenshaltungskosten zu schauen, sondern speziell für diese Gruppen entwickelte Preisindizes zu verwenden. Für Arbeitsuchende in der Grundsicherung hat z. B. Rudolf Martens einen entsprechenden Preisindex vorgestellt. Siehe MARTENS, R.: Vorschlag für einen spezifischen Preisindex zur Anpassung der Regelsätze. Soziale Sicherheit 2/2008, S. 68-73.

(SOEP) zeigen, dass z. B. 20% der Arbeitnehmer in den Neuen Bundesländern zu einem Bruttostundenlohn arbeiten, der unterhalb von 7,50 Euro liegt.³² Faktisch bedeutet dies, dass von diesen Gruppen in der Bevölkerung deutliche Impulse zur Belebung des Privaten Verbrauchs weder zu erwarten sind noch realisiert werden können.

Lehren aus dem letzten Konjunkturzyklus?

Abbildung 3 zeigt die Konjunkturentwicklung in Deutschland, gemessen als relative Output-Lücke zwischen dem Produktionspotenzial in der Berechnung des Sachverständigenrats und dem realen Bruttoinlandsprodukt. Die grau schraffierten Flächen kennzeichnen hierbei die Aufschwungphasen seit 1991.

Abbildung 3:
Output-Lücke in Deutschland, 1992 bis 2007
- in % -



Quellen: SVR, JG 2007/08; Berechnungen des IWH.

Vergleicht man die beiden Aufschwungphasen, so wird deutlich, dass die Rezession 2002 bis 2005 stärker ausfiel als in den 90er Jahren. Klar erkennbar ist auch im Vergleich mit Abbildung 2, dass in der letzten Rezession die Reallohneinbußen länger und ausgeprägter ausfielen als in der Abschwungphase 1993 bis 1997. Als dementsprechend „schmerzhafter“ wurden auch die notwendigen Maßnahmen zur Überwindung der Krise empfunden.

den. Verstärkt wurde diese Entwicklung noch durch höhere Verbrauchsteuern und gestiegene Energiekosten sowie weitere Einkommenseinbußen, die durch die Konsolidierungspolitik der öffentlichen Haushalte bewirkt wurden. Allerdings weisen die neuesten Daten des Konsumklimaindex der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) aus Nürnberg darauf hin, dass die „Kauflaune“ trotz allgemeiner Teuerung zunimmt. Als Gründe nennt die GfK die verbesserten Beschäftigungsaussichten und die Höhe der neuen Tarifabschlüsse, die zumindest einen Teil des Kaufkraftverlusts ausgleichen werden. Sollte sich diese positive Grundeinschätzung auch im laufenden und kommenden Jahr fortsetzen, dann besteht eine faire Chance, dass auch der Private Verbrauch sich zum Konjunkturmotor entwickelt.

Herbert S. Buscher
(Herbert.Buscher@iwh-halle.de)

³² BRAUTZSCH, H.-U.; SCHULTZ, B. : Ein Mindestlohn von 7,50 Euro je Stunde betrifft vor allem Arbeitsplätze im Dienstleistungssektor, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 3/2008, S. 102 ff.

Exportförderung bedarf der Erkundung betrieblicher Potenziale

– Befunde für Thüringen –

Seit einer Reihe von Jahren wird das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Aktivität in den Neuen Bundesländern zunehmend von der Nachfrage aus dem Ausland und aus den Alten Bundesländern bestimmt. Dabei expandieren die Lieferungen der Industrie, dem Kernbereich der Herstellung handelbarer Güter, in das Ausland besonders kräftig.³³ Allerdings erweist sich der Exportsektor nach wie vor als relativ klein, sowohl was die Zahl der Exporteure als auch die Intensität des Auslandsengagements angeht.³⁴ Sein Einfluss auf den Anstieg des Bruttoinlandsprodukts ist deshalb gering, verglichen mit dem in den Alten Bundesländern. Dies gilt auch für den Freistaat Thüringen, in dem der Exportsektor unter den ostdeutschen Bundesländern eine herausragende Stellung einnimmt.

Thüringen hat sich seit dem Jahr 2000 zu einem Standort entwickelt, an dem zwar vor allem für die heimischen Märkte produziert wird, der seine Wachstumsimpulse aber nicht von der Nachfrage aus Thüringen selbst, sondern von den Staaten und Regionen außerhalb des Bundeslandes empfängt. Die schwache Kaufkraft der abnehmenden Einwohnerzahl sowie die Zurückhaltung der Unternehmen mit Investitionen haben per saldo die Produktion in den Jahren 2000 bis 2005 in Thüringen nicht angeregt, sondern gezügelt. Im Jahr 2006 waren die privaten Konsumausgaben das fünfte Jahr in Folge rückläufig.

Einen klaren Hinweis auf die gewachsene Bedeutung der Märkte im Ausland für die Thüringer Wirtschaft liefert die Außenhandelsstatistik.³⁵ Da-

nach sind die Warenausfuhren in das Ausland seit dem Jahr 2000 stetig gestiegen, und der Ausfuhr-Einfuhr-Saldo hat sich in all den Jahren erhöht. Im Jahr 2006 wurden Waren im Wert von 9,3 Mrd. Euro in alle Kontinente der Erde geliefert und in Höhe von 6,0 Mrd. Euro aus dem Ausland bezogen. Auch auf Branchenebene hat sich der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz (Exportquote) im vergangenen Jahrzehnt durchgängig und zumeist deutlich erhöht. Wenn auch bislang keine Branche mehr als die Hälfte ihres Umsatzes im Ausland realisiert, so erreichte die Exportquote der zur Gruppe der leicht handelbaren Güter gehörenden Investitionsgüterhersteller im Durchschnitt inzwischen 43%; im Jahr 1995 lag sie erst bei 22%. Das entspricht fast einer Verdoppelung nach zehn Jahren. Die Exportquote liegt damit in diesem exportintensiven Segment zwar noch um 13 Prozentpunkte unter dem Durchschnitt in Deutschland, der Aufholprozess im Export ist jedoch unverkennbar. Das gilt auch für das Verarbeitende Gewerbe insgesamt. Der Rückstand ist aber nach wie vor groß, nicht nur weil einerseits die hohe Exportquote von Deutschland verfehlt wird, sondern auch weil die Branchen mit hohen Exportquoten in Thüringen zumeist unterrepräsentiert sind (vgl. Tabelle 1). So kam im Jahr 2006 nur ein Drittel des gesamten Umsatzes von den exportintensiven Investitionsgüterproduzenten in Thüringen, in Deutschland waren es dagegen 40%. Andererseits ist der Rückstand bei der Exportquote in den weniger exportintensiven Branchen geringer als im Durchschnitt und deren Anteil am Gesamtumsatz größer, sodass

³³ Vgl. ARBEITSKREIS KONJUNKTUR OSTDEUTSCHLAND: Ostdeutsche Wirtschaft: Nachfrageschub überwiegt strukturelle Schwächen, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 7/2007, S. 232 f.

³⁴ Vgl. LOOSE, B.; LUDWIG, U.: Das Inland – „Nährboden“ für Exportgeschäfte der ostdeutschen Industriebetriebe, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 2/2003, S. 47 und 49. – LOOSE, B.; LUDWIG, U.: Ostdeutsche Exportindustrie: kleiner Kern – dynamische Peripherie, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 8/2005, S. 257-259.

³⁵ Die Angaben der Außenhandelsstatistik zur Ausfuhr und Einfuhr von Waren für einzelne Bundesländer sind zwar aus konzeptionellen Gründen untereinander nicht voll vergleichbar und auch nicht mit den gleichnamigen Größen in den Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen identisch.

Während die Unterschiede in der Erfassung der Ausfuhr (Spezialhandel) gering sind, enthält die Einfuhr aus erhebungstechnischen Gründen nicht nur die im jeweiligen Bundesland verbleibenden Waren, sondern auch die in das Erhebungsgebiet eingehenden Waren auf Lager (Generalhandel). Außerdem ist im Handel zwischen den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union die Zurechenbarkeit der Ausfuhren und Einfuhren auf Bundesländer unterhalb eines bestimmten Handelsvolumens eingeschränkt. Die Konstellation der Angaben zur Ausfuhr und Einfuhr in den besagten Jahren lässt jedoch keine Zweifel an der stimulierenden Rolle der Ausfuhren für die Produktion in Thüringen aufkommen.

Tabelle 1:

Exportintensive und exportschwache Industriezweige Thüringens und Deutschlands 2006 im Vergleich

- Angaben in % -

Zweig	Exportquote		Umsatzanteil	
	Thüringen	Deutschland	Thüringen	Deutschland
Exportintensive Industriezweige				
Kraftfahrzeugbau	45,1	59,9	11,7	19,6
Rundfunk- und Nachrichtentechnik	48,0	59,9	3,0	3,3
Medizin-, Mess-, Steuertechnik, Optik	44,1	56,5	5,3	2,8
Maschinenbau	28,9	55,6	7,4	12,4
Chemische Industrie	29,8	54,3	4,3	10,2
Exportschwache Industriezweige				
Verlags- und Druckgewerbe	10,0	10,0	2,5	2,6
Ernährungsgewerbe	10,1	15,7	11,2	8,7
Holzgewerbe (ohne Möbel)	33,8	24,9	3,1	1,1
Herstellung von Möbeln, Musikinstrumenten	14,8	25,6	2,6	1,8
Glas, Keramik, Steine-Erden-Industrie	19,7	25,9	4,9	2,2

Quellen: Statistisches Landesamt; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

er insgesamt nicht so hoch ausfällt wie im exportintensiven Investitionsgüterbereich.³⁶

Die große Bedeutung des Exports für das Wirtschaftswachstum hat auch die Politik erkannt, und sie setzt verschiedene Förderinstrumente ein, um den Unternehmen den Weg auf die Auslandsmärkte zu ebnet.³⁷ In Deutschland beispielsweise werden auf Bundesebene 13 Förderinstrumente für Unternehmen gezählt, auf Länderebene 36.³⁸ Ihr Einsatz ist umso erfolgreicher, je stärker sie an die objektiven Voraussetzungen der Unternehmen für Exportaktivitäten anknüpfen, die subjektiven Erfahrungen der Unternehmen im Exportgeschäft verarbeiten und die Strategien darauf abgestimmt werden. Deshalb werden in dieser Studie zunächst die aus der Fachliteratur bekannten Zusammenhänge zwischen dem Exportverhalten der Unternehmen

und ihren betrieblichen Merkmalen für Thüringen getestet, die Erfahrungen der Thüringer Unternehmen mit den geläufigen Förderinstrumenten ausgewertet und dann Orientierungshilfen für die Förderpolitik gegeben.

Datenbasis der Untersuchung

Die Komplexität der Fragestellung ist mit einem Datensatz der amtlichen Thüringer Statistik nicht zu bewältigen. Das gilt auch für andere Datenquellen wie das Betriebspanel des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung. So mussten die erforderlichen Angaben mit Hilfe einer Umfrage erhoben werden. Für die Untersuchung wurde eine Stichprobe aus einer Adressdatei der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen (LEG) von mehr als 1 300 Industrie- und Dienstleistungsunternehmen gezogen, die Branchen angehören, die für den Export allgemein und die Thüringer Wirtschaft im Speziellen als strukturbestimmend³⁹ eingestuft wer-

³⁶ In zwei zur Gruppe der Hersteller schwer handelbarer Güter gehörenden Branchen, dem Holzgewerbe mit einer Exportquote von 33,8% sowie der Erzeugung und Bearbeitung von Metallen (42,1%), exportierten die Unternehmen in Thüringen anteilmäßig mehr als im Durchschnitt in Deutschland.

³⁷ Die Ergebnisse sind im Zusammenhang mit einem Forschungsauftrag der Landesentwicklungsgesellschaft Thüringens entstanden.

³⁸ Vgl. BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFT UND TECHNOLOGIE unter www.ixpos.de.

³⁹ Einbezogen waren Betriebe mit mehr als 20 Beschäftigten des Verarbeitenden Gewerbes (ohne Verarbeitung von Steinen und Erden sowie Papier- und Druckgewerbe) und der wirtschaftsnahen Dienstleister. Nimmt man die größten- und branchenmäßig eingegrenzte Betriebsdatei der BA als Basis, dann waren etwa 50% der Betriebe der selektierten Grundgesamtheit in die Befragung einbezogen, und von 15% liegen Antworten vor.

den können. Im Unterschied zu den in der nationalen und internationalen Literatur analysierten Betriebsdaten war beim Design der Datenerhebung zu beachten, dass es sich im Fall Thüringens um einen Wirtschaftstyp handelt, der aus der Transformation von einer Staatswirtschaft in eine Marktwirtschaft hervorgegangen ist und in dem die ökonomische Ausgangslage der ehemaligen Staatsbetriebe und die Art und Weise ihrer Privatisierung die Entwicklung bis in die Gegenwart prägen.

Verwertbare Antworten auf den Fragebogen zu betrieblichen Merkmalen, regionalen Absatzmärkten, der Ertragssituation und Förderinstrumenten liegen von 406 Unternehmen vor, das ergibt eine Rücklaufquote von etwa 30%. Die Verteilung der Stichprobe auf Branchen und Größengruppen wie auch die Gruppierung nach Exporteuren und Nichtexporteuren entsprechen den Relationen in der Grundgesamtheit der LEG-Datenbank. Im Vergleich zur Grundgesamtheit gemäß Bundesagentur für Arbeit (BA) wird das Verhältnis von Verarbeitendem Gewerbe und Wirtschaftsnahen Dienstleistern mit etwa $\frac{3}{4}$ zu $\frac{1}{4}$ gut getroffen. Auch die Betriebsgröße weicht nicht signifikant von den Angaben gemäß dieser Grundgesamtheit ab. So haben die befragten Industrieunternehmen eine durchschnittliche Größe von 81 Mitarbeitern, in der selektierten Grundgesamtheit der BA sind dies 79. Ein ähnliches Bild ergibt sich in Bezug auf den Untersuchungsgegenstand Export: Die Exportquote der befragten Thüringer Industrieunternehmen liegt mit 34% nur wenig von der amtlich ausgewiesenen Quote von 30% entfernt.

Exportrelevante Merkmale

In der Fachliteratur gibt es seit Beginn der Analyse des Exportverhaltens von Unternehmen mit Mikrodaten Mitte der 90er Jahre inzwischen eine ganze Reihe von statistisch überprüften wissenschaftlichen Erkenntnissen zu den betrieblichen Exportdeterminanten. So haben *Bernard* und *Jensen* signifikante Unterschiede zwischen Exporteuren und Nichtexporteuren im Verarbeitenden Gewerbe der USA herausgefunden:⁴⁰ Exportbetriebe sind größer

⁴⁰ Vgl. BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.: Exports, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing, 1976-1987, in: Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics. Washington D.C. 1995. – BERNARD, A. B.; JENSEN, J. B.:

und produktiver als Nichtexporteure, produzieren kapital- und technologieintensiver, zahlen höhere Löhne und sind häufig Teil von Mehrbetriebsunternehmen. Für Datensätze aus dem Verarbeitenden Gewerbe Deutschlands und Niedersachsens hat *Wagner* diese Zusammenhänge bestätigt.⁴¹ *Roberts* und *Tybout* bezogen in ihre Untersuchung mit einem Datensatz aus Kolumbien weitere betriebliche Merkmale ein und stellten fest, dass neben der Betriebsgröße auch das Betriebsalter und der Eigentümerstatus Einfluss auf die Exportentscheidung ausüben.⁴² Schließlich fanden *Aitken*, *Hanson* und *Harrison* anhand eines Datensatzes für Mexiko heraus, dass die Korrelation mit Exportaktivitäten deutlich positiv im Fall von Unternehmen in ausländischer Hand ist.⁴³ *Loose* und *Ludwig* untersuchten für die ostdeutsche Industrie, inwieweit die genannten Determinanten zur Erklärung der Nachhaltigkeit des Exports herangezogen werden können. Sie stellten einen engen Zusammenhang mit allen Erklärungsgrößen bei den kontinuierlichen Exporteuren fest, während bei den gelegentlichen Exporteuren das Qualifikationspotenzial keinen signifikanten Erklärungsbeitrag leistet.⁴⁴

Wie in vielen Untersuchungen zur Transformation der ostdeutschen Wirtschaft belegt, ist auch die Thüringer Wirtschaft aus dem Transformationsprozess mit einem Unternehmensbestand hervorgegangen, dessen Eigenschaften gemessen an den o. g. Erkenntnissen wenig exportfreundlich ausfallen. Er ist auch 15 Jahre nach dem Übergang zu marktwirtschaftlichen Verhältnissen im Vergleich zu Westdeutschland eher kleinbetrieblich geprägt, der Verbund zwischen den Betrieben ist schwach,

Exporters, Skill-Upgrading, and the Wage-Gap, in: Journal of International Economics, 1 (47), 1997, p. 1 et sqq.

⁴¹ Vgl. BERNARD, A. B.; WAGNER, J.: Exports and Success of German Manufacturing, in: Weltwirtschaftliches Archiv, 1 (133), 1997, S. 134 ff.

⁴² Vgl. ROBERTS, M.; TYBOUT, J.: The Decision to Export in Columbia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs, in: American Economic Review, 87 (4), 1997, pp. 545 et sqq.

⁴³ Vgl. AITKEN, B.; HANSON, G.; HARRISON, A.: Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior, in: Journal of International Economics, No. 1-2/1997, pp. 103 et sqq.

⁴⁴ Vgl. LOOSE, B.; LUDWIG, U.: Export und Beschäftigung in der ostdeutschen Industrie, in: Beschäftigungsanalysen mit den Daten des IAB-Betriebspanels – Tagungsband zum Workshop des IAB und des IWH 2005. IWH-Sonderheft 1/2006, S. 79-106.

sie weisen ein geringes Alter auf und im Durchschnitt bestehen große Produktivitätsrückstände. Zugleich hat die Privatisierung der ehemals staatlichen Betriebe und die Gründung vieler neuer Unternehmen eine Eigentümerstruktur hervorgebracht, die sich auch im unterschiedlichen Gewicht der auswärtigen Märkte widerspiegelt.⁴⁵ Dazu gehören vor allem auch die Märkte in den Alten Bundesländern. Während Unternehmen ausländischer Eigentümer viel stärker unter den Exporteuren als den Nichtexporteuren vertreten sind, verteilen sich die Unternehmen in ostdeutschem Besitz je zur Hälfte auf die beiden Gruppen. Auch Unternehmen in westdeutscher Hand sind häufiger Exporteure.

Tabelle 2:
Merkmale der Exporteure und Nichtexporteure

	Exporteure	Nichtexporteure
Beschäftigtenzahl:		
Mittelwert	115	40
Standardfehler	22,2	3,3
Fallzahl	226	178
2-seitiger t-Test; $p = 0,001$		
Eigentümerstatus in % der Unternehmen		
Ostdt. Eigentümer	50	50
Westdt. Eigentümer	61	39
Ausl. Eigentümer	86	14
Keine Mehrheits-eigentümer	65	35
Fallzahl	225	174
Cramer's V = 0,20; $p < 0,01$		
Absatz nach Regionen in % des Gesamtumsatzes		
Neue Bundesländer	18	55
Alte Bundesländer	40	45
Ausland	42	0
Fallzahl	210	166
2-seitiger t-Test für NBL; $p < 0,001$		
Absatz in Alten Bundesländern in % der Unternehmen		
Kein Absatz	1	20
Bis unter 25%	7	21
25% bis unter 50%	12	15
50% bis unter 75%	34	22
75% bis 100%	46	23
Fallzahl	210	166
Cramer's V = 0,42; $p < 0,001$		

⁴⁵ Aus regionaler Sicht können alle Lieferungen, die über die Landesgrenze hinausgehen, zum Export gezählt werden, also auch der Absatz in den anderen Neuen Bundesländern und in den Alten Bundesländern. In dieser Studie wird der Export wie in der Statistik auf Bundesebene abgegrenzt.

Quelle: Unternehmensumfrage des IWH.

Exporteure bedienen mit ihrer Produktion nicht ausschließlich Märkte im Ausland, sondern setzen einen Teil ihrer Güter auch im Inland ab. Sie beschäftigen im Durchschnitt nahezu dreimal so viele Mitarbeiter wie Nichtexporteure und sind häufiger in westdeutschem oder ausländischem Besitz. Sie erzielen nur 18% ihres Umsatzes in den Neuen Bundesländern. Die Nichtexporteure sind signifikant häufiger Kleinbetriebe in ostdeutscher Hand. Sie orientieren sich überwiegend an den Märkten der Neuen Bundesländer. Ein Fünftel der Nichtexporteure ist ausschließlich in den Neuen Bundesländern tätig und wiederum rund ein Fünftel setzt nur ein Viertel seines Inlandsumsatzes außerhalb der Neuen Bundesländer ab. Dagegen realisieren 80% der Exporteure mehr als die Hälfte des inländischen Umsatzes in den Alten Bundesländern.

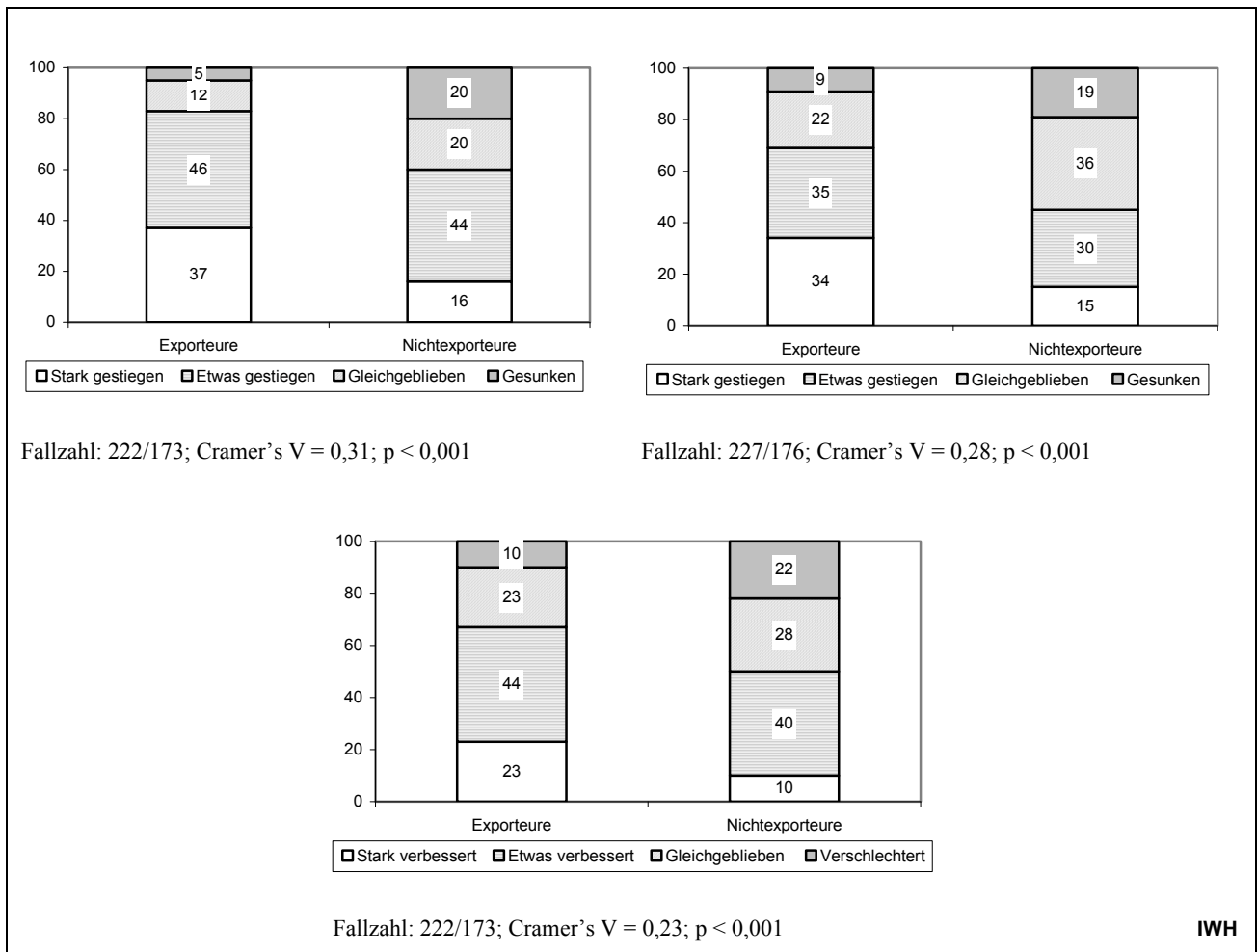
Exporteure schneiden günstiger als Nichtexporteure bei Umsatz, Beschäftigung und Ertrag ab

Exportierende und nichtexportierende Unternehmen aus Thüringen unterscheiden sich signifikant im Hinblick auf die zentralen Größen Umsatz, Beschäftigung und Ertragslage. Diese Ergebnisse bringen unterschiedliche Zusammenhänge zum Ausdruck: Umsatz und Beschäftigung gelten als Maßstäbe, ob und wie weit die Produkte vom Markt aufgenommen wurden und in welchem Maß daraus Arbeitsplätze entstanden sind. Die Ertragslage dokumentiert, ob kosten- und ertragsseitig Spielräume für einen Absatz im Ausland bestanden bzw. wie sich der Gang ins Ausland rentiert.

Die Exporteure aus Thüringen haben Umsatz und Beschäftigung stärker ausgeweitet als Nichtexporteure (vgl. Abbildung 1). Insgesamt stützen die Umfrageergebnisse die These, dass es zwischen Export und wirtschaftlichem Erfolg der Unternehmen einen engen Zusammenhang gibt und die Mehrheit der Exporteure ihr Auslandsengagement auch erfolgreich betreibt.

Der Rückstand der Thüringer Wirtschaft in der Exportintensität ist aber nach wie vor groß. Neben einer Marktexpansion der erfolgreichen Exporteure sind zukünftige Potenziale auch bei den derzeitigen Nichtexporteuren zu vermuten. Etwa die Hälfte der Nichtexporteure konnte Umsatz und Beschäftigung in den zurückliegenden drei Jahren steigern, ein Siebtel sogar kräftig. Die Ertragslage hat sich bei

Abbildung 1:
 Entwicklung von Umsatz, Beschäftigung und Ertragslage der Exporteure und Nichtexporteure in den Jahren
 2004 bis 2006
 - in % der Unternehmen -



Quelle: Unternehmensumfrage des IWH.

der Hälfte der Nichtexporteure ebenfalls verbessert. Da die auf dem einheimischen Markt und vor allem die auf den überregionalen Märkten gesammelten firmenspezifischen Erfahrungen eine gute Voraussetzung für ein Exportengagement darstellen, wären gerade diese Unternehmen Kandidaten für eine Verbreiterung des Exportsektors.

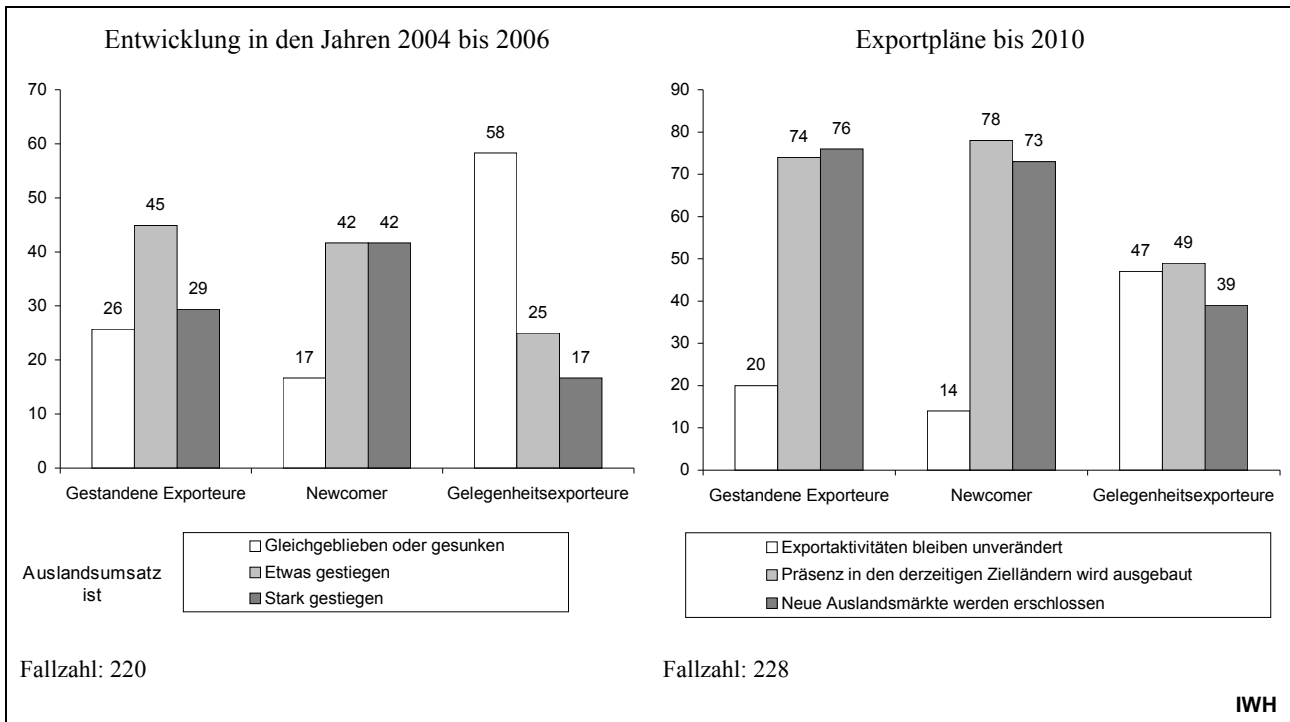
Die Exportstärke der befragten Unternehmen steht in engem Zusammenhang mit der Exporthäufigkeit. Drei von fünf Unternehmen sehen sich selbst als gestandene Exporteure. Das sind signifikant häufiger Unternehmen mit einer Exportquote von mehr als 25%. Reichlich ein Fünftel gehört zur Gruppe der Gelegenheitsexporteure und knapp ein Fünftel der Unternehmen bezeichnet sich als Newcomer. Deren durchschnittliche Exportquoten (Gelegenheitsexporteure: 11%, Newcomer: 26%) lie-

gen deutlich unter denen gestandener Exporteure (50%). Die Newcomer und die gestandenen Exporteure haben in den letzten Jahren signifikant häufiger ihre Präsenz auf den Auslandsmärkten ausgeweitet, während die Gelegenheitsexporteure das Niveau ihres Exportengagements vorwiegend gehalten haben oder sogar Einbußen hinnehmen mussten. Auch deuten die Exportpläne der gestandenen Exporteure wie der Newcomer auf Potenziale beim Ausbau der Präsenz auf den bereits belieferten Märkten sowie der Erschließung von neuen Märkten hin.

Institutionelle Hindernisse beim Gang auf Auslandsmärkte

Der Gang auf die Auslandsmärkte ist nicht immer von Erfolg gekrönt, und nicht alle Unternehmen

Abbildung 2
 Auslandsumsatz der Thüringer Unternehmen nach Exportstatus
 - in % der Unternehmen -



Quelle: Unternehmensumfrage des IWH.

sind für das Ausland gerüstet. Bei dem Versuch, auf Auslandsmärkten Fuß zu fassen, haben die in die Umfrage einbezogenen Unternehmen in der Vergangenheit auch Fehlschläge hinnehmen müssen. Das Risiko, im Export Fehlentscheidungen zu treffen, ist laut Umfrage sogar relativ hoch. So berichten etwa zwei von fünf der befragten Exporteure von derartigen Misserfolgen. Zusammenhänge mit allgemeinen Merkmalen des Betriebs wie Größe, Alter, Branchenzugehörigkeit oder Eigentumsform konnten dabei nicht festgestellt werden. Verantwortlich zeichnen weiche Faktoren, die betriebsinterne Gründe haben können (wie Fehleinschätzungen des Markts, unzureichende Marktbearbeitung) oder aber extern verursacht sind (wie hohe Markteintrittskosten und bürokratische Hürden im Zielland). Welche Bedeutung die Unternehmen den einzelnen Faktoren zuschreiben, kann Tabelle 3 entnommen werden.

Die Spitzenpositionen unter den möglichen Gründen nehmen der geringe Bekanntheitsgrad und die Fehleinschätzung der Absatzmöglichkeiten im Zielland ein. Reichlich die Hälfte der Unternehmen mit Fehlschlägen sieht diese Faktoren als bedeutend an. Sie verweisen im Wesentlichen auf

Defizite bei der Marktvorbereitung, unter Umständen könnte sogar das Fehlen einer Marktstrategie verantwortlich sein. Solche vorwiegend innerbetrieblich angesiedelten Probleme ziehen sich durch alle Unternehmensgruppen, denn signifikante Unterschiede sind nicht erkennbar. Hohe Markteintrittskosten und bürokratische Hürden im Zielland stellen entsprechend der Rangordnung der Mittelwerte die nächstwichtigsten Gründe für Rückschläge im Export dar. Allerdings fällt die Relevanz mit einem Drittel Nennungen nicht mehr so eindeutig aus. Die Ursache liegt hier zwar außerhalb des Unternehmens, gleichwohl deutet auch dies auf Probleme bei der Marktvorbereitung hin. Signifikant häufiger werden die hohen Markteintrittskosten von Konsumgüterherstellern und Dienstleistern und die bürokratischen Hürden im Zielland von kleineren Unternehmen bis 49 Beschäftigte bzw. von Gelegenheitsexporteurern genannt. Ad-hoc-Aktivitäten sollten auch hier gründlich vorbereiteten Exportkonzepten weichen.

Einen mittleren Platz bei Ursachen für Fehlschläge nehmen Sprachbarrieren sowie die Unterschätzung der Bedeutung von Kultur und Mentalität im Zielland ein. Nur knapp ein Drittel der

Tabelle 3:
Faktoren für Fehlschläge im Export

	Sehr relevant	Relevant	Weniger relevant	Nicht relevant	Gesamt	Mittelwert ^a
	in % der Exporteure					
Bekanntheitsgrad im Zielland	22	31	19	28	100	2,5
Fehleinschätzung des Markts	15	39	19	27	100	2,6
Bürokratische Hürden im Zielland	13	23	20	44	100	2,9
Hohe Markteintrittskosten im Zielland	18	11	31	40	100	2,9
Sprachbarrieren	7	25	18	50	100	3,1
Kultur und Mentalität im Zielland	4	28	14	54	100	3,2
Finanzierungsengpässe	6	15	14	65	100	3,4
Bürokratische Hürden in Thüringen	1	3	23	73	100	3,7

Fallzahl: n = 94. – ^a Mittelwert aus der Skala von 1 (sehr relevant) bis 4 (nicht relevant).

Quelle: Unternehmensumfrage des IWH.

Unternehmen sieht darin einen wichtigen Grund. Sich auf sprachliche, kulturelle und mentale Unterschiede einzustellen, ist eine generelle Voraussetzung für Außenwirtschaftstätigkeit. Wie die Umfrage zeigt, haben damit vor allem kleinere Unternehmen mit bis zu 49 Beschäftigten und ältere Unternehmen (vor allem die, die Anfang der 90er Jahre entstanden sind) ein Problem. Erstere klagen häufiger über Sprach-, Zweitere über Kulturbarrieren. In diesen Unternehmen dürfte die personelle Ausstattung den Anforderungen beim Gang ins Ausland nicht entsprechen. Generell stellen die sprachlichen und kulturellen Voraussetzungen aber nicht *den* entscheidenden Grund dar, denn mehr als die Hälfte der Unternehmen misst ihnen keinerlei Relevanz bei.

Relativ abgeschlagen in der Rangfolge der Nennungen stehen „Finanzierungsengpässe“ und „Bürokratische Hürden in Thüringen“. Erstere spielen lediglich bei einem Fünftel der Unternehmen eine Rolle, Zweitere können vernachlässigt werden. Finanzierungsprobleme im Zusammenhang mit Fehlschlägen im Ausland werden signifikant häufiger von kleineren Unternehmen gemeldet. Hier fehlt in aller Regel die notwendige Eigenkapitalbasis, um die hohen Transaktionskosten beim Gang ins Ausland bzw. bei der Überwindung möglicher Schwierigkeiten zu bestreiten.

Das zeigt sich auch daran, dass Finanzierungsengpässe in den Unternehmen auftreten, die über hohe Markteintrittskosten und bürokratische Hürden im Zielland klagen. Für den Erfolg im Ausland kommt es deshalb auf eine gründliche Vorbereitung des Engagements, ein genaues, ziellandbezogenes Abwägen von Chancen und Risiken an. Relevanz für eine außenwirtschaftliche Förderung besitzen hier die Informationsdefizite über die Auslandsmärkte. Schwachstellen in den betrieblichen Abläufen müssen die Unternehmen selbst beseitigen.

Hemmnisse für Nichtexporteure

Potenzial für Exportaktivitäten können auch Unternehmen entwickeln, die bislang wenig oder gar nicht auslandsaktiv waren. Die Tatsache, dass ein Unternehmen sich nicht am Exportgeschäft beteiligt, kann eine Reihe von Gründen haben. Die allgemeinen Merkmale des Betriebs wie Größe, Alter, Eigentümerstatus können genauso eine Rolle spielen wie die Branchenzugehörigkeit, die Produktpalette und -qualität, die finanzielle Situation, die Risikobereitschaft des Managements etc. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass es *den* Grund für den Exportverzicht auf der betrieblichen Ebene nicht gibt. Rangplatz Nummer eins unter den Hin-

derungsgründen nimmt die starke Verankerung der Unternehmen in der Region ein. Dies ist auch ein Hinweis darauf, dass längst nicht alle Unternehmen „going international“ auf ihrer Agenda haben. Für 28% der Unternehmen ist ihr regionales Engagement ein sehr wichtiger Grund, nicht zu exportieren, für weitere 17% ein wichtiger Grund. Die bewusste Beschränkung auf die heimische Region führt auch dazu, dass das Unternehmen im Ausland kaum bekannt ist und dort keine Kontaktpartner hat. Nach Betriebsgrößen differenziert zeigt sich, dass größere Unternehmen vor allem das Fehlen von Partnern im Ausland sowie von Exportfachkräften im eigenen Unternehmen als Hemmnis auf dem Weg ins Ausland sehen. Kleinere Unternehmen mit maximal 19 Beschäftigten hingegen benennen häufiger zu hohe Exportrisiken und Markteintrittskosten als Problem. Die Schwellen für den Markteintritt werden wohl abhängig von der Unternehmensgröße unterschiedlich hoch veranschlagt – ein Umstand, der bei der Förderpolitik Beachtung finden sollte.

Auslandsengagement fördern, aber ...

Potenzial zur Erhöhung des Auslandsengagements der Hersteller handelbarer Güter und Dienstleistungen ist in Thüringen vorhanden. Es stellt sich die Frage, ob und inwieweit staatliche Instanzen eingreifen sollen, um es zu erschließen.

Gemäß der neoklassischen Außenhandelstheorie verbessert sich durch die Aufnahme von Außenhandel und die Nutzung komparativer Kostenvorteile zwischen zwei Ländern die Ressourcenallokation, woraus beiderseitige Wohlfahrtssteigerungen resultieren. Das Modell geht von vollkommener Konkurrenz, vollständiger Markttransparenz und kostenlos durchsetzbaren Property Rights, also Transaktionskosten von null, aus.⁴⁶ Diese Annahme ist jedoch unrealistisch, da insbesondere Auslandsgeschäfte teilweise mit erheblichen Transaktionskosten verbunden sind. Das betrifft die Überwindung der Entfernungen zwischen den Handelspartnern, Währungsunterschiede mit entsprechenden Tauschkosten, kulturelle und sprachliche Unterschiede, Informationsdefizite im Außenwirtschaftsverkehr, etwa bei der Markterforschung, der

Suche nach Partnern, dem Marketing etc., den Umgang mit Außenhandelsrisiken (z. B. Transportrisiken, Wechselkursrisiken, Zahlungsrisiken) sowie die Beseitigung staatlich induzierter Außenhandelsbarrieren. Obgleich Transaktionskosten auch im Inland anfallen, sind sie im Außenwirtschaftsverkehr deutlich höher. Als Konsequenz daraus kann im Außenhandel auch die Fehlallokation von Ressourcen deutlich höher sein. Sofern Unternehmen darüber hinaus aufgrund hoher Informationskosten über Auslandsmärkte nur eine suboptimale Informationssuche betreiben und demzufolge auch das ausländische Marktengagement suboptimal ist, kann dies der Rechtfertigung staatlicher Eingriffe dienen.⁴⁷ Allerdings sollten diese so ausgewählt und dosiert werden, dass das Risiko von Fehlallokationen klein bleibt. Hier spielt die Informationsbeschaffung über Auslandsmärkte eine zentrale Rolle, die mit hohen Kosten verbunden ist. Jedoch würden zumindest teilweise auch Dritte von derartigen Ausgaben profitieren, sodass deren Nutzen aus gesamtwirtschaftlicher Sicht deutlich höher ist als aus einzelbetrieblicher Perspektive. Folglich wären bei derartigen Aktivitäten staatliche Unterstützungsleistungen an die Unternehmen gerechtfertigt.

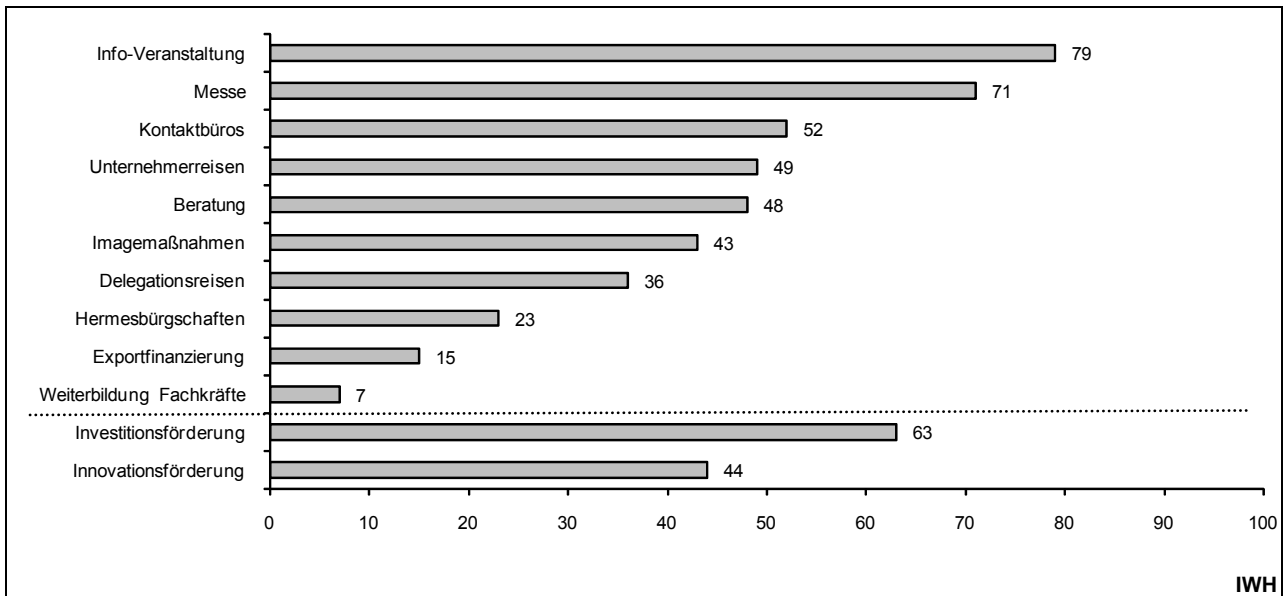
Jedes dritte Thüringer Exportunternehmen nimmt Förderung in Anspruch

Der Gang auf Auslandsmärkte ist eine unternehmerische Entscheidung. Der Staat sollte deshalb nicht direkt in diesen Prozess eingreifen, er kann aber helfen, Barrieren zu überwinden bzw. Informationskosten über die Außenmärkte zu senken. Außerdem können Hilfen zur Überwindung von allgemeinen Wettbewerbsnachteilen den Export der Unternehmen unterstützen. Das betrifft vor allem die Förderung zur Erneuerung bzw. Erweiterung der Produktpalette und des Produktionsapparats. Deshalb ist in dieser Studie sowohl die Resonanz der Unternehmen auf die eigentlichen Instrumente der Außenwirtschaftsförderung als auch die der Innovations- und der Investitionsförderung von Interesse. Als spezifische Instrumente der Außenwirtschaftsförderung wurden die in Abbildung 3

⁴⁶ Vgl. HABUDA, J. et al.: Neue Ansätze und Instrumente der Außenwirtschaftsförderung in ausgewählten Industrieländern. München 1998, S. 4.

⁴⁷ Vgl. SCHULTES, N.: Deutsche Außenwirtschaftsförderung – Ökonomische Analyse unter Berücksichtigung der Aktivitäten und Programme in Japan. München 2002, S. 15 f.

Abbildung 3:
Inanspruchnahme von Förderinstrumenten
- in % der geförderten Exportunternehmen -



Quelle: Unternehmensumfrage des IWH. Fallzahl: 87.

oben aufgelisteten zehn Maßnahmen zur Anbahnung und finanziellen Abwicklung von geschäftlichen Kontakten mit dem Ausland identifiziert.

Von allen befragten 228 Exportunternehmen haben lediglich 87 angegeben, bereits Förderinstrumente der angegebenen Art genutzt zu haben, das entspricht 38% der Teilstichprobe Exporteure. Obwohl der Zuspruch damit relativ gering erscheint, zeigen sich die Exportunternehmen mit dem Förderangebot im Wesentlichen zufrieden, unabhängig davon, ob sie eine Förderung in Anspruch genommen haben oder nicht. Auch die Nichtexporteure fordern keine Erweiterung des Angebots ein. Das spricht für das Vertrauen der Unternehmen in die eigene Stärke.

Newcomer im Exportgeschäft haben tendenziell etwas häufiger Fördermittel in Anspruch genommen als gestandene Exporteure (50% zu 43%). Von den so genannten Gelegenheitsexporteurinnen haben bisher 29% an Fördermaßnahmen partizipiert. In der vorliegenden Stichprobe gibt es keinen signifikanten Hinweis darauf, dass größere Unternehmen häufiger gefördert werden als andere. Abbildung 2 zeigt, in welchem Umfang die Unternehmen Förderung genutzt haben. Zwar führen mit der Teilnahme an Informationsveranstaltungen und der Beteiligung an Auslandsmessen zwei spezifische außenwirtschaftliche Förderinstrumente die

Skala an, die Investitions- und die Innovationsförderung, die nicht zum speziellen Kanon der Außenwirtschaftsförderung gehören, erreichen aber hohe Ränge. Hermesbürgschaften, Exportfinanzierungshilfen und die Förderung der Weiterbildung ausländischer Fach- und Führungskräfte spielen insgesamt nur eine geringe Rolle.

Etwas mehr als ein Viertel der befragten Unternehmen hat bisher bis zu drei Fördermöglichkeiten in Anspruch genommen, weitere 41% nutzten vier bis sechs Förderangebote und ein Drittel sieben bis zehn. Zwischen der Selbsteinschätzung der Unternehmen zur Häufigkeit des Exports und der Anzahl der beanspruchten Förderinstrumente besteht ein signifikanter Zusammenhang: Zwei Drittel der Newcomer haben bisher maximal drei Förderangebote genutzt, aber bei gestandenen Exporteuren haben drei Viertel fünf- bis zehnmals von Fördermöglichkeiten Gebrauch gemacht. Gelegenheitsexporteure bewegen sich dazwischen. Die Messebeteiligung ist fest etabliert unter den gestandenen Exporteuren. 82% von ihnen haben dieses Instrument bereits genutzt, aber nur halb so viele Newcomer (41%). Unter den Gelegenheitsexporteurinnen waren dies 64%. Die Investitionsförderung wurde von drei Vierteln der gestandenen Exporteure in Anspruch genommen, von der Hälfte der Gelegenheitsexporteure und von 39% der Newcomer. Der

Zusammenhang zwischen dem Status im Export und den genutzten Maßnahmen ist statistisch signifikant.

Die Häufigkeit, mit der Fördermaßnahmen genutzt werden, ist nicht gleichzusetzen mit deren Wichtigkeit. Favorit, bezogen auf die Wichtigkeit, ist mit Abstand die Messebeteiligung. 31% der Unternehmen bezeichnen sie als die wichtigste Fördermaßnahme. Danach folgt die Förderung von Investitionen (18%) und auf Platz drei die von Innovationen (8%). Dies unterstreicht die Bedeutung flankierender Förderinstrumente für außenwirtschaftliche Aktivitäten. Der Messeförderung wurden auch positive Effekte in mehr als eine Richtung bescheinigt. Knapp die Hälfte derjenigen Unternehmen, die angeben, dass durch die Messebeteiligung ihre Exportaktivitäten schneller realisiert werden konnten, geben zugleich auch an, dass ein größerer Umfang ihrer Geschäfte möglich wurde.

Fazit

Die Thüringer Industrieunternehmen sind aus dem marktwirtschaftlichen Transformationsprozess mit einigen Handicaps für eine ausgeprägte Präsenz auf den auswärtigen Märkten hervorgegangen. Inzwischen gehen von den Märkten im Ausland und in den Alten Bundesländern die entscheidenden Wachstumsimpulse für die Wirtschaft aus. Die unter reichlich 400 Thüringer Unternehmen durchgeführte Umfrage bestätigt die Aussage, dass der Export einen hohen Stellenwert für die Ausweitung der Produktion und die Sicherung der Arbeitsplätze hat. Drei von fünf der Exportunternehmen sehen sich selbst als gestandene Exporteure, die im Durchschnitt mehr als die Hälfte ihrer Produktion außerhalb Deutschlands absetzen. Sie stellen die Basis für eine nachhaltige Entwicklung des Exports Thüringens. Hoffnungsträger für die Zukunft sind die Newcomer, so bezeichnet sich knapp ein Fünftel der Befragten. Sie haben in den zurückliegenden Jahren von der konjunkturellen Expansion der Weltmärkte erheblich profitiert.

Soll der Exportsektor mit staatlicher Hilfe erweitert werden, so sollte diese aber weder nach dem Alter der Unternehmen noch nach ihrer Größe selektieren. Eher ist zu unterscheiden zwischen der Unterstützung von Unternehmen, die bereits im Exportgeschäft tätig sind, und der für Neueinsteiger. Gestandene Exporteure verfügen nach der Über-

windung von Marktbarrieren über notwendige Erfahrungen zum Ausbau ihrer Präsenz auf bereits von ihnen bedienten ausländischen Märkten und bedürfen dort keiner speziellen Exportförderung. Hier schlägt eher die Förderung zu Buche, die an die allgemeinen betrieblichen Funktionen wie das Investitions- und Innovationsverhalten anknüpft. Die Unterstützung sollte deshalb nicht allein als Aufgabe eines Ressorts Außenwirtschaftsförderung betrachtet werden, sondern andere Ressorts einbeziehen. Neueinsteigern sollten die Markteintrittskosten und die Unsicherheit durch die Bereitstellung von Informationen über Marktpotenziale und die institutionellen und makroökonomischen Rahmenbedingungen im Ausland durch den Staat gemindert werden. Freilich gilt dies bis zu einem bestimmten Grad auch für die Erschließung von neuen Märkten für bereits gestandene Exporteure. Außenwirtschaftsförderung ist nicht allmächtig, sondern soll exportwilligen Unternehmen eine Hilfestellung bei der Erkundung und Erschließung von Auslandsmärkten geben.

Udo Ludwig

(Udo.Ludwig@iwh-halle.de)

Brigitte Loose

(Brigitte.Loose@iwh-halle.de)

Cornelia Lang

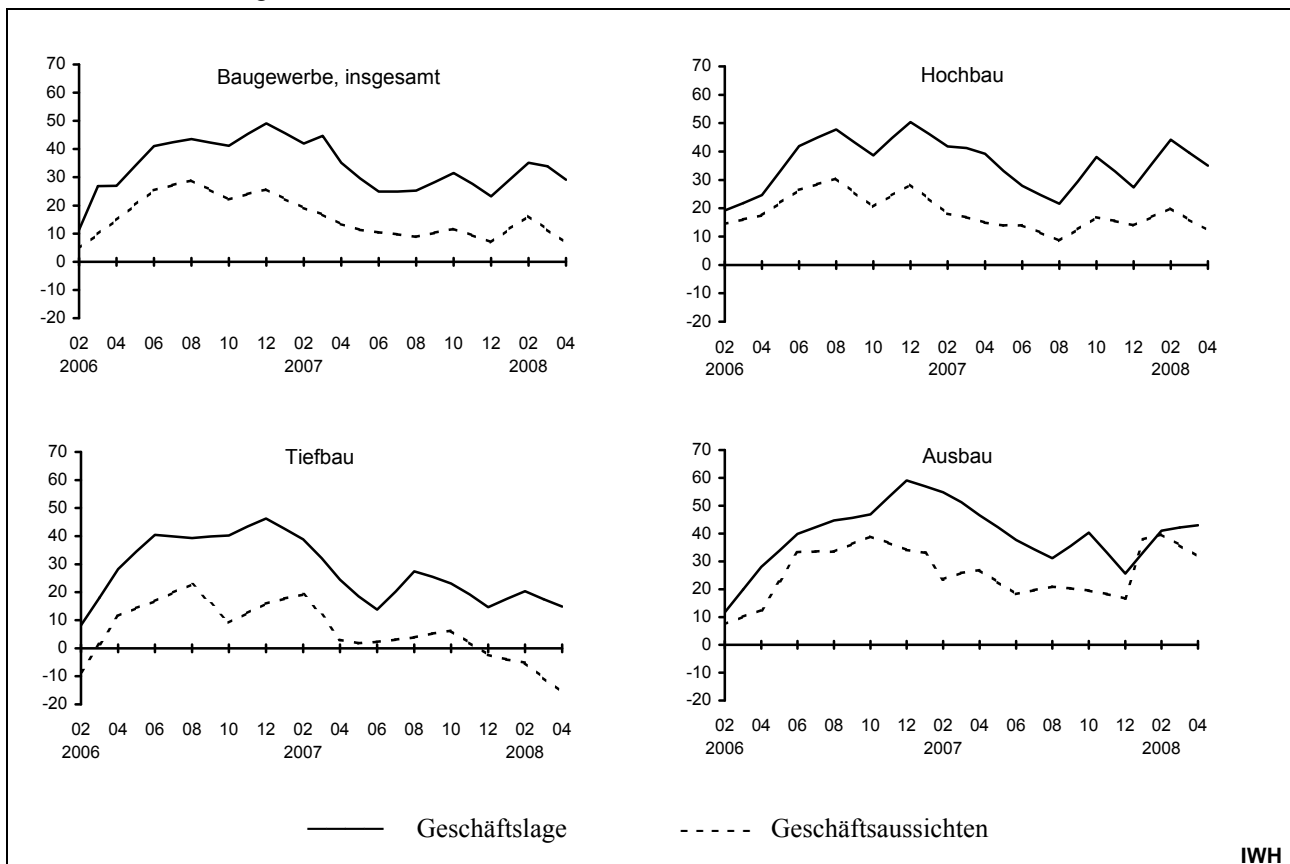
(Cornelia.Lang@iwh-halle.de)

Ostdeutsches Baugewerbe im April 2008: Frühjahr beginnt mit Rückschlag

Die gute Stimmung im ostdeutschen Baugewerbe zu Jahresbeginn hat sich laut Umfrage unter knapp 300 Bauunternehmen im April nicht fortgesetzt. Da sich die witterungsbedingten Behinderungen der Bautätigkeit im ersten Quartal in Grenzen hielten und Aufträge aus den Folgemonaten vorgezogen wurden, fiel die sonst übliche Frühjahrsbelebung bei der aktuellen Lage nur gering aus. Bei den Aussichten blieb sie sogar gänzlich aus. Auch gegenüber dem Vorjahr schätzten die Bauunternehmen sowohl die aktuelle Geschäftslage als auch die Geschäftsaussichten bis zum Spätsommer deutlich schlechter ein (vgl. Tabelle). Unter Ausschluss der saisonüblichen Schwankungen ergibt sich dann für beide Stimmungsindikatoren ein Rückschlag (vgl. Abbildung). Eine ungünstigere Bewertung signalisieren alle Sparten, auch wenn es Abweichungen in der Intensität und den Ursachen gibt.

Die stärkste Stimmungseintrübung am aktuellen Rand verspüren die im *Hochbau* tätigen Unternehmen. Die zu Beginn des Jahres kräftig gestiegene Bautätigkeit pegelt sich nun auf einem Niveau ein, das in saisonbereinigter Betrachtung dem des Vorjahres entspricht und das Ende des Zwischenhochs 2006/2007 einläutete. Seit dieser Zeit leidet der Wohnungsbau unter den Entzugseffekten in Zusammenhang mit der Abschaffung der Eigenheimzulage und der Erhöhung der Mehrwertsteuer. Hinzu kommen die strukturellen Schwächen Ostdeutschlands – wie der Bevölkerungsrückgang und die nur moderat expandierende Wirtschaft –, die der Baunachfrage nur wenig zusätzliche Impulse geben. Der Wohnungsneubau blieb deshalb bis zuletzt rückläufig und schwächte den Hochbau. Zwar war die gewerbliche und öffentliche Bautätigkeit im ersten Quartal angesichts hoher Auftragsbe-

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



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

Quelle: IWH-Baumfragen.

stände und milden Winters noch kräftig, der nachfolgenden Bauproduktion fehlten allerdings die Projekte. Die zuletzt etwas spärlicher fließenden Aufträge dürften der Grund dafür sein, dass die befragten Unternehmen auch die Aussichten für die nächsten Monate alles in allem etwas gedämpfter sehen.

Im Tiefbaubereich hat sich das Geschäftsklima im April ebenfalls erheblich verschlechtert. Hier bewerteten die Unternehmen die Geschäftslage aber nur leicht, die Aussichten dagegen deutlich ungünstiger. Da der Auftragsfluss zuletzt stark rückläufig war, überwiegen dort sogar die negativen

Stimmen. Im *Ausbau* kommt die Eintrübung des Geschäftsklimas dagegen ausschließlich von den Erwartungen, während die Geschäftslage bei anhaltenden Modernisierungsmaßnahmen im Wohnungsbestand im April stagnierte.

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

Geschäftslage und Geschäftsaussichten laut IWH-Umfragen im ostdeutschen Baugewerbe im April 2008
- Ursprungswerte im Vergleich mit Vorjahreszeitraum und Vorperiode -

Gruppen/Wertungen	gut (+)			eher gut (+)			eher schlecht (-)			schlecht (-)			Saldo		
	Apr. 07	Feb. 08	Apr. 08	Apr. 07	Feb. 08	Apr. 08	Apr. 07	Feb. 08	Apr. 08	Apr. 07	Feb. 08	Apr. 08	Apr. 07	Feb. 08	Apr. 08
	- in % der Unternehmen der jeweiligen Gruppe ^a -														
Geschäftslage															
Baugewerbe insgesamt	23	18	18	39	38	41	32	34	33	6	10	9	25	12	17
Zweige/Sparten															
Bauhauptgewerbe	19	14	14	41	39	40	34	37	35	6	10	11	19	7	9
darunter ^b															
Hochbau	26	18	23	40	41	41	31	34	30	3	7	7	32	18	27
Tiefbau	14	11	7	40	36	40	37	41	39	9	13	14	7	-6	-6
Ausbaugewerbe	36	31	29	35	32	42	24	25	27	4	12	3	43	27	41
Größengruppen															
1 bis 19 Beschäftigte	23	21	19	41	26	35	30	40	37	6	13	9	28	-7	8
20 bis 99 Beschäftigte	25	18	22	37	40	39	32	33	30	7	8	10	23	17	21
100 und mehr Beschäftigte	22	15	8	41	49	50	34	27	36	3	9	6	25	27	17
Geschäftsaussichten															
Baugewerbe insgesamt	20	18	17	45	43	43	30	30	32	5	9	7	31	22	21
Zweige/Sparten															
Bauhauptgewerbe	17	15	15	48	43	42	31	34	35	4	9	8	30	14	14
darunter ^b															
Hochbau	23	21	21	46	42	46	29	30	26	2	7	8	38	26	32
Tiefbau	12	9	11	49	41	38	33	38	43	6	11	8	22	1	-2
Ausbaugewerbe	30	30	25	38	43	46	24	19	24	8	8	5	36	47	41
Größengruppen															
1 bis 19 Beschäftigte	18	15	18	43	41	38	30	36	33	9	9	11	22	11	11
20 bis 99 Beschäftigte	20	19	17	46	46	47	31	27	29	3	8	6	32	30	28
100 und mehr Beschäftigte	25	21	17	47	39	44	25	30	36	3	9	3	44	21	22

^a Summe der Wertungen je Umfrage gleich 100 - Ergebnisse gerundet. - ^b Hoch- und Tiefbau werden als Darunterposition ausgewiesen, da ein Teil der an der Umfrage beteiligten Unternehmen keiner dieser Sparten eindeutig zugeordnet werden kann.

Quelle: IWH-Baumfragen.

Veranstaltungen:

Vorankündigungen:

6th Workshop „Monetary and Financial Economics“

Am 3. und 4. Juli 2008 wird der vom IWH gemeinsam mit der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg, der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf und der Deutschen Bundesbank organisierte sechste Workshop „Monetary and Financial Economics“ in Halle (Saale) stattfinden. Er richtet sich vor allem an Nachwuchswissenschaftler, eigene Forschungsarbeiten ausgewiesenen Wissenschaftlern aus diesem Forschungsgebiet vorzustellen und mit ihnen zu diskutieren. Der Call for Paper und weitere Informationen sind unter <http://www.iwh-halle.de/d/start/News/workshop030708/call.htm> abrufbar.

Für weitere Informationen zu den Veranstaltungen siehe www.iwh-halle.de (Termine).

Durchgeführte Veranstaltungen:

71. Wissenschaftliche Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (ARGE) „Globalisierung und Wettbewerb“

Am 17. April 2008 fand im BMWi in Berlin die 71. Wissenschaftliche Jahrestagung der Arbeitsgemeinschaft deutscher wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute (ARGE) statt. Die diesjährige Konferenz wurde vom IWH organisiert und stand unter dem Motto „Globalisierung und Wettbewerb“. Inhaltlich wurde zu den Themen Unternehmensfusionen, Marktliberalisierung sowie Innovationstätigkeit von ausländischen Firmen in Deutschland und deutschen Firmen im Ausland vorgetragen. Geladene Keynotespeaker waren Herr Prof. Marcel Boyer von der Université de Montréal sowie Herr Prof. Uwe Cantner von der Friedrich-Schiller-Universität Jena. Sie trugen zu den Themen „Competition, Innovation and Globalisation“ und „Local Actors and the Diversity of Innovation Systems“ vor. Als Vertreterin des IWH referierte Frau Dr. Jutta Günther über „Ausländische Investoren in regionalen Innovationssystemen – Erfahrungen aus Ostdeutschland“. Die gesamte Konferenz stieß auf reges Interesse bei Vertretern des Wirtschafts- und Finanzministeriums sowie anderer Wissenschaftseinrichtungen. Im Anschluss an die ARGE-Konferenz referierte Prof. Marcel Boyer am 18. April 2008 in der Kanadischen Botschaft in Berlin über die wirtschaftliche Entwicklung Kanadas der letzten 25 Jahre. Er hob dabei vor allem die positive Haushaltspolitik seines Landes hervor, welche seit dem Jahr 2000 durchgängig Haushaltsüberschüsse ausweist.

Zweite Konferenz zu „Regulatorischen Risiken“ „Regulation and Competition: Who Should Benefit from Competition Policy?“

Am 21. und 22. April 2008 fand im Institut für Wirtschaftsforschung Halle die zweite Konferenz zum Thema „Regulatorische Risiken“ statt. Wie bereits im Vorjahr wurde die Konferenz in Kooperation mit der Handelshochschule Leipzig und der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg ausgerichtet. Sie stand dieses Jahr unter dem Thema: „Regulation and Competition: Who Should Benefit from Competition Policy?“. Im Rahmen eines Dialogs zwischen Wissenschaft und Praxis wurden während der Konferenz verschiedenste Fragen bezüglich der strategischen Aufstellung und des Nutzens für Kunden diskutiert. In einzelnen Sitzungen wurde dabei jeweils gesondert auf den Elektrizitäts- und Gasmarkt sowie den Kommunikations- und Verkehrsmarkt eingegangen. Geladene Keynotespeaker der Konferenz waren Prof. Marcel Boyer von der Université de Montréal, welcher über „Regulatory Risk, Government Policy, and Investments in Telecommunications“ referierte, sowie Prof. Kenneth Dam von der University of Chicago, welcher einen Vortrag zum Thema „Comparative Analysis of Regulation of Financial Markets in Germany and United States“ hielt. Die Konferenz wurde durch ein Panel abgeschlossen, welches nochmals die wichtigsten Erkenntnisse der Tagung zusammenfasste.