



22 | 2003

56. Jg., 48. KW, 28. November 2003

ifo Schnelldienst

Zur Diskussion gestellt

Eberhard Meller

- Nachtrag: Mehr Wettbewerb auf dem Energiemarkt durch die Einrichtung einer Regulierungsbehörde?

Forschungsergebnisse

Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes

- Betriebliche Bündnisse für Arbeit

Björn Alecke und Gerhard Untiedt

- EU-Osterweiterung und regionale Wettbewerbsfähigkeit

Daten und Prognosen

Gernot Nerb und Anna Stangl

- Weltwirtschaftsklima deutlich verbessert

Im Blickpunkt

Hans G. Russ

- ifo Konjunkturtest November 2003

ifo Schnelldienst ISSN 0018-974 X

Herausgeber: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.,
Poschingerstraße 5, 81679 München, Postfach 86 04 60, 81631 München,
Telefon (089) 92 24-0, Telefax (089) 98 53 69, E-Mail: ifo@ifo.de.

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Prof. Dr. Gebhard Flaig,
Dr. Gernot Nerb, Dr. Wolfgang Ochel, Dr. Heidemarie C. Sherman, Dr. Martin Werding.

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Druck: Fritz Kriechbaumer, Taufkirchen.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

Zur Diskussion gestellt

Nachtrag: Mehr Wettbewerb auf dem Energiemarkt durch die Einrichtung einer Regulierungsbehörde?

3

Ergänzend zu dem in Schnelldienst 19/2003 diskutierten Thema »Mehr Wettbewerb auf dem Energiemarkt durch die Einrichtung einer Regulierungsbehörde?« stellt Dr. *Eberhard Meller*, Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Elektrizitätswirtschaft, Berlin, die Ansicht des VDEWs dar. Unter anderem weist er darauf hin, dass bei der Frage nach der inhaltlichen Ausgestaltung der Regulierung »aus der Sicht von VDEW und VDN mit Nachdruck die Forderung zu erheben (sei), dass der Vorschriftengeber auf den seit der Marktöffnung gewonnenen Erkenntnissen und Erfahrungen aufbaut und die bewährten Standardisierungen der Verbändevereinbarung II plus (VV II plus) so weit wie möglich in den staatlichen Regulierungsrahmen integriert«.

Forschungsergebnisse

Betriebliche Bündnisse für Arbeit – Normalität auf wackliger Rechtsgrundlage

5

Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes

Globalisierung, technischer Fortschritt und Strukturwandel haben das wirtschaftliche Umfeld, in dem sich Unternehmen und Belegschaften bewegen, verändert und ausdifferenziert. Vor diesem Hintergrund ist spätestens seit Mitte der achtziger Jahre das System der industriellen Beziehungen in Deutschland, in dem über die beschäftigungspolitisch relevanten Aspekte – insbesondere Löhne und Arbeitszeiten – auf Tarifvertragebene verhandelt wird, ins Wanken geraten und von einem Dezentralisierungstrend erfasst worden. Die betriebliche Regelungsebene gewinnt gegenüber der tarifvertraglichen zunehmend an Bedeutung. Nicht nur die wachsende Zahl von Firmentarifverträgen oder tariffreien Betrieben, sondern insbesondere die steigende Verbreitung von betrieblichen Bündnissen für Arbeit (bBfA) legt für diese Entwicklung Zeugnis ab. Im deutschen Maschinen- und Anlagenbau existiert in vier von zehn Betrieben eine derartige Vereinbarung zwischen Geschäftsführung und Belegschaft. bBfA zeichnen sich dadurch aus, dass sie explizite oder implizite Beschäftigungszusagen gegen eine Verbesserung der innerbetrieblichen Anpassungsflexibilität tauschen, um gefährdete Arbeitsplätze oder ganze Standorte zu erhalten und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken. Prof. Dr. *Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes*, Universität Würzburg, fassen die Ergebnisse einer Befragung bei Mitgliedsunternehmen des VDMA über bBfA zusammen.

EU-Osterweiterung und regionale Wettbewerbsfähigkeit

10

Björn Alecke und Gerhard Untiedt

In wenigen Monaten wird mit dem Beitritt von zehn neuen Mitgliedsländern ein Prozess abgeschlossen, der für die EU die von ihrem Umfang und ihrer Vielfalt bisher größte Erweiterungsrunde mit sich bringt. Die EU-Osterweiterung und die von ihr erwartete Verschärfung des Standortwettbewerbs für die Regionen in den heutigen Mitgliedsländern spielen deshalb in der gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Diskussion eine prominente Rolle. Das ifo Institut hat in Kooperation mit der Gesellschaft für Finanz- und Regionalanalysen, Münster, in einer empirisch orientierten Studie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Bayern untersucht. Neben Fragen zukünftiger Migrations- und

Pendlerbewegungen durch die Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit oder der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtseffekte durch die Außenhandelsliberalisierung standen dabei auch die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Wettbewerbsfähigkeit der bayerischen Regionen im Vordergrund. Dr. *Gerhard Untiedt* und Dr. *Björn Alecke*, Gesellschaft für Finanz- und Regionalanalysen, Münster, fassen wesentliche Ergebnisse zu letzterem Aspekt zusammen. Insbesondere argumentieren sie, dass die Frage nach den Bestimmungsgründen für die langfristige wirtschaftliche Entwicklung einer Region und diejenige nach ihrer Wettbewerbsfähigkeit im Prozess der EU-Osterweiterung zwei Seiten ein- und derselben Medaille sind.

Daten und Prognosen

Weltwirtschaftsklima hat sich deutlich verbessert

18

Gernot Nerb und Anna Stangl

Im Oktober 2003 hat das ifo Institut zum 82. Mal seine weltweite Umfrage »Ifo World Economic Survey« kurz WES, bei über 1000 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 91 Ländern durchgeführt. Nach den Ergebnissen ist der WES-Indikator für das Weltwirtschaftsklima erneut deutlich gestiegen und liegt inzwischen mit einem Stand von 100,2 Punkten merklich über seinem langfristigen Durchschnitt (94,1 für den Zeitraum 1982 bis 2002). Anders als in der vorangegangenen Erhebung resultiert die Verbesserung des Gesamtindikators sowohl aus optimistischeren Erwartungen für die nächsten sechs Monate als auch aus besseren Einschätzungen der aktuellen Wirtschaftslage. Dies stützt die Erwartung, dass sich die konjunkturelle Erholung der Weltwirtschaft verstärkt fortsetzen wird. Im Weltdurchschnitt wird für 2003 mit einem Anstieg der Konsumentenpreise in Höhe von 2,9% gerechnet; dies ist nur geringfügig höher, als im Juli erwartet wurde (2,8%), und deutlich niedriger als die Schätzungen zu Jahresanfang und im Frühjahr 2003 (jeweils 3,2%). Im Euroraum wird die Inflationsrate 2003 weiterhin leicht unter der 2 Prozentmarke gesehen (1,9%). Die Spannweite der Inflationsschätzungen ist immer noch groß und reicht von 1,1% in Deutschland bis 3,6% in Irland. Wie schon in der Juli-Erhebung wurde der Euro ebenso wie das britische Pfund im Durchschnitt aller in die Untersuchung einbezogenen 91 Länder als leicht überbewertet bezeichnet. Auf der anderen Seite erschien den befragten WES-Experten der US-Dollar und der Yen als etwas unterbewertet.

Im Blickpunkt

ifo Konjunkturtest November 2003 in Kürze

26

Hans G. Russ

Die konjunkturelle Entwicklung wird nach den neuesten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests vom November in den nächsten Monaten an Dynamik gewinnen. In der gewerblichen Wirtschaft Westdeutschlands stieg das Geschäftsklima bereits zum siebten Mal in Folge. Die Urteile zur aktuellen Geschäftslage besserten sich diesmal sogar stärker als die Erwartungen. In den neuen Bundesländern fiel der Anstieg des Geschäftsklimas weniger stark aus und ist nur auf die günstigeren Einschätzungen der Geschäftsperspektiven zurückzuführen.

Nachtrag: Mehr Wettbewerb auf dem Energiemarkt durch die Einrichtung einer Regulierungsbehörde?

Das als Frage formulierte Thema impliziert aus der Sicht des Verbandes der Elektrizitätswirtschaft (VDEW) und des Verbandes der Netzbetreiber – VDN – beim VDEW zu Recht die Feststellung, dass auch schon bisher, also noch vor der Schaffung einer Regulierungsbehörde, Wettbewerb auf dem deutschen Strommarkt herrscht. In der Tat wurde nämlich durch die Novelle des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) bzw. des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkung (GWB) von 1998 der deutsche Markt »quasi über Nacht« zu 100% für alle Kunden geöffnet.

Deutschland hat bei der Liberalisierung des Strommarktes den in der Richtlinie vorgesehenen Weg des verhandelten Netzzugangs gewählt und es den Marktteilnehmern und ihren Verbänden überlassen, untereinander die Bedingungen für den Zugang zu den Stromnetzen auszuhandeln. Mit rund 1 100 Stromunternehmen unterscheiden sich die Marktstrukturen in Deutschland grundlegend von den Gegebenheiten in den anderen Mitgliedstaaten der Europäischen Union. Vor diesem Hintergrund ist die Wahl des verhandelten Netzzugangs als kontrolliertes Selbstregulierungssystem eine ordnungspolitisch angemessene Lösung.

Das deutsche System aus Verbändevereinbarung und Ex-post-Kontrolle durch die Kartellbehörden war ausschlaggebend für die schnelle und intensive Entwicklung des Wettbewerbs auf dem Strommarkt. Die Marktteilnehmer – Betreiber von Stromnetzen, Großhändler, Lieferanten sowie die Stromkunden aus der Industrie – haben in kurzer Zeit mit Verbändevereinbarungen funktionstüchtige Wettbewerbsregeln geschaffen. Der Gesetzgeber hat dies anerkannt und die Verbändevereinbarung mit einer Vermutungsregel in der EnWG-Novelle 2003 verankert und als gute fachliche Praxis anerkannt.

Die Strompreise wurden anfangs stark gesenkt. Erst in jüngster Zeit, insbesondere infolge staatlicher Belastungen wie beispielsweise der Ökosteuern und dem Zu-

schlag nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz steigen sie wieder. Etwa ein Drittel aller Haushalte haben den Versorger oder ihren bisherigen Vertrag gewechselt, praktisch alle Industriekunden haben von diesen Möglichkeiten Gebrauch gemacht.

Auch der Monitoring-Bericht des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) sieht die stromwirtschaftlichen und wettbewerblichen Auswirkungen der Verbändevereinbarung Strom grundsätzlich positiv und erkennt an, dass dadurch ein praktikables Netzzugangsmodell auf dem Strommarkt etabliert wurde.

Mit den im August dieses Jahres in Kraft getretenen EG-Beschleunigungsrichtlinien für Strom und Gas ist ein bis zum 1. Juli 2004 in nationales Recht umzusetzender Paradigmenwechsel eingeleitet worden. Dabei geht es jedoch entgegen der bisher meist im Vordergrund des Interesses stehenden Frage nach der Regulierungsbehörde nicht um administrative Zuständigkeitsfragen. Wichtiger ist, dass künftig wesentliche Bereiche des Netzzugangs im Vorhinein durch den Staat festgelegt werden müssen. Gegenstand der staatlichen Regulierung sind insbesondere

- die Bedingungen für den Anschluss an und den Zugang zu den Netzen,
- die Preisfindungsprinzipien und Kalkulationsmethoden sowie
- die Erbringung von Ausgleichsleistungen wie Regelenergie, Mehr- oder Minderleistung bei Lastprofilen und ggf. Systemdienstleistungen.

Bei diesen Ex-ante-Festlegungen handelt es sich um wirtschaftslenkende Eingriffe des Staates, mit denen er in die unternehmerische Tätigkeit der Netzbetreiber und damit in grundrechtlich geschützte Freiheitsrechte eingreift. Daher ist eine hinreichend präzise Ausgestaltung der Netzzugangs- und Netznutzungsregeln durch ein formelles Gesetz und eine konkretisierende Rechtsverordnung schon aus verfassungsrechtlichen Gründen not-



Eberhard Meller*

* Dr. Eberhard Meller ist Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Elektrizitätswirtschaft – VDEW – e.V., Berlin.

wendig. Dadurch kann das rechtsstaatlich gebotene und dem legitimen Interesse aller Beteiligten entsprechende Maß an Rechtssicherheit gewährleistet werden. Vor dem Hintergrund dieses verfassungsrechtlichen Koordinatensystems wird zugleich augenfällig, dass die Rolle der Regulierungsbehörde auf den Bereich der Gesetzesanwendung im konkreten Einzelfall beschränkt bleibt. Maßstabsbildende Bedeutung für den Netzzugang kommt also insbesondere der normativen Regulierung zu.

Damit ist die Frage nach der inhaltlichen Ausgestaltung der Regulierung angesprochen. Hier ist aus der Sicht von VDEW und VDN mit Nachdruck die Forderung zu erheben, dass der Vorschriftengeber auf den seit der Marktöffnung gewonnenen Erkenntnissen und Erfahrungen aufbaut und die bewährten Standardisierungen der Verbändevereinbarung II plus (VV II plus) so weit wie möglich in den staatlichen Regulierungsrahmen integriert.

Dabei muss den objektiven energiewirtschaftlichen Gegebenheiten Rechnung getragen werden: Mit einer ausgewogenen Balance innerhalb der energiepolitischen Ziele Sicherheit, Preisgünstigkeit und Umweltverträglichkeit der Versorgung ist ein ausreichender Investitionsanreiz in die Netze zu gewährleisten. Das bedeutet, dass die Preisfindungsprinzipien, die im Kalkulationsleitfaden der VV II plus zugrunde gelegt worden sind und deren Sachgerechtigkeit wissenschaftlich verifiziert wurde, auch künftig maßstabsbildend bleiben müssen. Der heute hohe Standard der Versorgungssicherheit in Deutschland, an den sich die Bevölkerung zu Recht gewöhnt hat, kann in Zukunft nur aufrecht erhalten bleiben, wenn genügend Kapital in die Aufrechterhaltung und den Ausbau der Netzinfrastruktur gelenkt werden kann.

Im Hinblick auf die instrumentelle Ausgestaltung ergeben sich schon mit Rücksicht darauf, dass EG-Richtlinien nur hinsichtlich des zu erreichenden Ziels, nicht aber in Bezug auf den einzuschlagenden Weg und die einzusetzenden Mittel verbindlich sind, erhebliche Gestaltungsspielräume für den nationalen Vorschriftengeber.

Auch wenn mehrere Regulierungsvarianten vorstellbar sind, erscheint ein »duales Regulierungsmodell« als sachgerechteste Lösung, wonach auf der normativen Ebene konkrete Maßstäbe in Bezug auf die Methode der Netzzugangs- und die Preisregelung festgelegt werden, deren Anwendung im konkreten Einzelfall der behördlichen Genehmigung unterliegt. Hierdurch könnte durchaus den für die Vorzugswürdigkeit dieser Regulierungsvariante maßgeblichen Kriterien entsprochen werden, zu denen vor allem eine veränderungsoffene Flexibilität, eine ausreichende Rechtssicherheit, energiewirtschaftliche Effizienz und politische Durchsetzbarkeit gehören.

Inwieweit diese neue Regulierungsform wirklich für noch mehr Wettbewerb sorgen kann, wird sowohl von der kon-

kreten Ausgestaltung als auch von der Umsetzung durch die damit betraute Behörde, vermutlich die Regulierungsbehörde für Post und Telekommunikation (RegTP), abhängen. Angesichts des im Gegensatz zu anderen EU-Mitgliedstaaten weit entwickelten Wettbewerbs dürften aber nicht alle Blütenräume reifen, die viele, insbesondere manche Politiker, von der Änderung der Regulierung in Deutschland erhoffen.

Norbert Berthold, Marita Brischke und Oliver Stettes*

Globalisierung, technischer Fortschritt und Strukturwandel haben das wirtschaftliche Umfeld, in dem sich Unternehmen und Belegschaften bewegen, verändert und ausdifferenziert. Vor diesem Hintergrund ist spätestens seit Mitte der achtziger Jahre das System der industriellen Beziehungen in Deutschland, in dem über die beschäftigungspolitisch relevanten Aspekte – insbesondere Löhne und Arbeitszeiten – auf Tarifvertragsebene verhandelt wird, ins Wanken geraten und von einem Dezentralisierungstrend erfasst worden. Die betriebliche Regelungsebene gewinnt gegenüber der tarifvertraglichen zunehmend an Bedeutung. Nicht nur die wachsende Zahl von Firmentarifverträgen oder tariffreien Betrieben, sondern insbesondere die steigende Verbreitung von betrieblichen Bündnissen für Arbeit (bBfA) legt für diese Entwicklung beredt Zeugnis ab. Im deutschen Maschinen- und Anlagenbau existiert in vier von zehn Betrieben eine derartige Vereinbarung zwischen Geschäftsführung und Belegschaft.¹ bBfA zeichnen sich dadurch aus, dass sie explizite oder implizite Beschäftigungszusagen gegen eine Verbesserung der innerbetrieblichen Anpassungsflexibilität tauschen, um gefährdete Arbeitsplätze oder ganze Standorte zu erhalten und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken. Dieser Beitrag fasst die Ergebnisse einer Befragung bei Mitgliedsunternehmen des VDMA über bBfA zusammen.

Die ökonomische Realität hat mittlerweile auch Bewegung in die wirtschaftspolitische Diskussion gebracht. In Regierung und Opposition sind bBfA als effektives Instrument zur Beschäftigungssicherung und zur nachhaltigen Bekämpfung der Massenarbeitslosigkeit entdeckt worden. Der Bundeskanzler hat dies in seiner Regierungserklärung zur Agenda 2010, die Opposition in ihren Positionspapieren zum Ausdruck gebracht. Dabei sind aber Differenzen zwischen den Parteien zu Tage getreten. Während die Regierung die Regelungskompetenz vorerst bei den Tarifpartnern belassen möchte, streben CDU/CSU sowie die FDP gesetzliche Änderungen an, im ersten Fall eine Modifizierung des Günstigkeitsprinzips und im zweiten Fall gesetzliche Öffnungsklauseln. Welcher Weg nun der richtige ist, hängt zunächst maßgeblich davon ab, aus welchen Gründen Unternehmen und ihre Belegschaften ein betriebliches Bündnis schließen, denn verschiedene ökonomische Notwendigkeiten schlagen sich in unterschiedlichen Vereinbarungen zwischen Geschäftsführung und Arbeitneh-

mern nieder. Im Anschluss stellt sich die Frage, ob die derzeit existierende Arbeitsmarktordnung den Betriebsparteien einen hinreichenden Spielraum für differenzierte betriebliche Abreden eröffnet.

Betriebliche Bündnisse für Arbeit – Worum geht es?

Grundsätzlich lassen sich zwei Formen bBfA identifizieren, welche auf unterschiedliche Anforderungen im betrieblichen Umfeld ausgerichtet sind:

- Krisen- bzw. Anpassungsbündnisse und
- Präventions- bzw. Innovationsbündnisse.

Sah sich ein Unternehmen in der Vergangenheit mit einem technologischen Schock, einer rückläufigen Branchenentwicklung, einer Absatzkrise oder Liquiditätsproblemen konfrontiert, dominierte in den Chefetagen die Strategie, durch eine Veränderung des Personalbestandes Kapazitäten zu reduzieren und die Arbeitskosten zu senken. Durch den Abschluss eines Krisen- bzw. Anpassungsbündnisses dokumentieren Ma-

¹ Vgl. Berthold, Brischke und Stettes (2003a). Im Rahmen einer Vollerhebung wurden die ca. 3 000 Mitgliedsunternehmen des VDMA befragt. Von den 484 antwortenden Unternehmen gaben 191 an, ein betriebliches Bündnis geschlossen zu haben. Der Verbreitungsgrad bBfA rangiert in der Größenordnung der WSI-Betriebsrätebefragung 1999/2000 von 30%, wobei lediglich mitbestimmte Betriebe befragt wurden (Seifert 2000). Der entsprechende Wert in unserer Erhebung beläuft sich auf ca. 32%.

* Prof. Dr. Norbert Berthold ist Inhaber des Lehrstuhls für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik an der Universität Würzburg. Marita Brischke und Oliver Stettes sind wissenschaftliche Mitarbeiter am selben Lehrstuhl.

nagement und Belegschaft ihr Einvernehmen, die Personalkosten zu senken und die Wettbewerbsfähigkeit des Betriebes wiederherzustellen, ohne die in früheren Zeiten üblichen Kündigungen auszusprechen. Ein bBfA schlägt vor diesem Hintergrund zwei Fliegen mit einer Klappe. Erstens entlastet es die Unternehmenskasse von den andernfalls erforderlichen Abfindungszahlungen bei Einzelentlassungen oder der Aufstellung von Sozialplänen (vgl. Mauer und Seifert 2001; Rheder 2002, S. 194). Zweitens kann das Unternehmen Beschäftigungsverhältnisse von Arbeitskräften aufrechterhalten, deren betriebsspezifische Kenntnisse und Fähigkeiten für den Betrieb grundsätzlich einen besonderen Stellenwert aufweisen, jedoch die damit erzielte Wertschöpfung nicht mehr ausreicht, um die laufenden Arbeitskosten bei gegebenen tarif- oder arbeitsvertraglichen Konditionen zu decken (vgl. Berthold, Brischke und Stettes 2003b).

Viele Unternehmen sehen sich in den letzten Jahren mehr und mehr ständig wechselnden Herausforderungen ausgesetzt, welche differenzierte, volatile Kundenwünsche sowie kürzere Lebenszyklen bei Produkten und Produktionsverfahren hervorrufen. Präventions- bzw. Innovationsbündnisse dienen ohne Vorliegen einer konkreten betrieblichen Notlage dem Ziel, durch eine Steigerung der Produktivität

die Wettbewerbsposition in einem derartigen Umfeld nachhaltig zu stärken und Innovationsgewinne zu generieren. Die Vereinbarungen zwischen Geschäftsleitung und Belegschaft richten die Arbeitsorganisation auf die Anforderungen eines dynamischen Umfeldes aus, in dem eine hohe Anpassungsflexibilität und schnelle Reaktionen auf wechselnde Marktbedingungen der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg und zu sicheren Arbeitsplätzen sind. Die Bündnisregelungen sollen die Initiative der Mitarbeiter fördern, ihre Motivation stärken und ihre Kreativität herausfordern. Die Beschäftigten können nur dann zu Innovationen beitragen, Probleme lösen oder diesen vorbeugen, wenn ihnen ausreichend Freiraum für eigenverantwortliches Handeln eingeräumt wird. Wege in diese Richtung sind bspw. die Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen, die Integration von Aufgabenbereichen und die Einrichtung (teil-)autonomer Arbeitsgruppen. Präventions- bzw. Innovationsbündnisse sind auf diesem Wege Schrittmacher für die Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Was wird in betrieblichen Bündnissen vereinbart?

Die Maßnahmen, mit denen Geschäftsführungen und Belegschaften im Rahmen bBfA versuchen, die Wettbe-

Anteil an allen bBfA (in %)

	Krisen-/ Anpassungs- bündnis	Präventions-/ Innovations- bündnis
	39,8	37,1
Wichtigste Bündnisregelungen (Auswahl)		
Entgeltkomponenten		
Sonderzuwendung für mehr als 50% der Mitarbeiter	75,0	81,7
Erfolgsbeteiligung für bestimmte Mitarbeiter	55,3	43,7
Individuelle Leistungsentlohnung für bestimmte Mitarbeiter	42,1	29,6
Erfolgsbeteiligung für mehr als 50% der Mitarbeiter	15,8	39,4*
Lohnkonzession		
Überstundenzuschläge für mehr als 50% der Mitarbeiter	39,5	46,5
Sonderzahlungen für mehr als 50% der Mitarbeiter	39,5*	14,0
Grundlohn für mehr als 50% der Mitarbeiter	25,0	18,3
Übertarifliche Leistungen für mehr als 50% der Mitarbeiter	15,8	12,7
Arbeitszeitgeständnisse		
Arbeitszeitkonten für mehr als 50% der Mitarbeiter	53,9	70,4*
Arbeitszeitverlängerung ohne Lohnausgleich für mehr als 50% der Mitarbeiter	27,6	23,9
Altersteilzeit für bestimmte Mitarbeiter	28,9	25,4
Arbeitszeitverkürzung mit Lohnminderung für mehr als 50% der Mitarbeiter	11,8	5,6
Begleitende Maßnahmen		
Beschäftigungsgarantie	36,8	29,6
Intensive, offene Informationspolitik	46,1	40,1
Qualifizierungsmaßnahmen	30,3	26,8
Zielvereinbarungen	15,8	28,2*
Teamarbeit	17,1	22,5

* auf 5%-Niveau signifikanter Unterschied

werbsfähigkeit des Betriebes zu sichern, werden sich in Abhängigkeit der beiden unterschiedlichen Problemlagen zwischen Krisen- und Innovationsbündnissen unterscheiden (vgl. Tabelle), (Berthold, Brischke und Stettes 2003a).

Vereinbarungen im Entgeltbereich dienen zunächst dem Ziel, Löhne und Gehälter an eine veränderte Auftrags- und Ertragslage des Unternehmens anzugleichen und die Arbeitskosten unmittelbar zu reduzieren oder zu flexibilisieren. Gleichzeitig müssen sie die wichtige Funktion erfüllen, die Anpassungsbereitschaft und die Anpassungsfähigkeit der Mitarbeiter zu stärken. Voraussetzung für den nachhaltigen Erfolg eines bBfA ist stets die Akzeptanz innerhalb der Belegschaft. Entgeltregelungen im Rahmen bBfA sollen deshalb zusätzlich positive Leistungsanreize setzen, die Loyalität der Beschäftigten zu ihrem Betrieb steigern oder dessen Attraktivität als Arbeitgeber auf dem externen Arbeitsmarkt erhöhen und die Qualifizierungsbereitschaft der Arbeitnehmer fördern.

Krisen- bzw. Anpassungsbündnisse sind angesichts der betrieblichen Notlage gezwungen, durch eine Reduzierung der Effektivverdienste die Arbeitskosten unmittelbar abzusenken, um die Wettbewerbsfähigkeit gefährdeter Arbeitsplätze zu restaurieren. Dabei bemühen sich die Betriebsparteien, den monatlichen Grundlohn weitgehend unangetastet zu lassen, damit das Einkommen der Beschäftigten trotz wirtschaftlicher Notlage relativ stabil bleibt. Lediglich jedes vierte Krisenbündnis im Maschinen- und Anlagenbau verlangte beim Grundlohn Konzessionen auf Seiten der Arbeitnehmer. Im Vordergrund stehen vielmehr die Abschmelzung von Sonderzahlungen wie Weihnachtsgeld oder Urlaubsgeld oder Abstriche bei den Überstundenzuschlägen (40%).

Das volatile, dynamische Umfeld erzwingt in Präventions- oder Innovationsbündnissen Vergütungsmodelle, welche die Arbeitskosten automatisch an die Auftrags- und Ertragslage anpassen und zugleich die Kooperationsbereitschaft der Mitarbeiter wahren. bBfA zeichnen sich vor diesem Hintergrund vor allem durch eine höhere Verbreitung von belegschaftsumfassenden Erfolgsbeteiligungsmodellen aus. Eine Partizipation am Unternehmensgewinn erfüllt für Geschäftsführung und Belegschaft gleichzeitig eine Friedens- und eine Versicherungsfunktion. Sie beteiligt die Mitarbeiter in einem fairen Umfang an den Früchten ihrer Arbeit, welche sich in dem unternehmerischen Erfolg auf den Absatzmärkten niederschlagen, und erhöht über die Teilflexibilisierung der Vergütung ihre Arbeitsplatzsicherheit. Der Betrieb wird vor unnötigen Verteilungskonflikten in guten Ertragszeiten bewahrt, während die automatische Flexibilisierung der Personalkosten Entlassungen in schlechten Ertragszeiten vermeidet, welche die Motivation und die Leistungsbereitschaft innerhalb der Belegschaft nachhaltig beeinträchtigen könnten.

Bündnisregelungen im Bereich der betrieblichen Arbeitszeitgestaltung richten ihr Augenmerk auf eine Entkoppelung der individuellen Arbeitszeiten von den Betriebszeiten oder auf die temporäre Veränderung des betrieblichen Arbeitszeitvolumens. Sie zielen auf eine Verkürzung der Durchlaufzeiten bzw. auf eine Beschleunigung der Liefergeschwindigkeit, verlängern die Betriebsnutzungszeiten und passen die Produktion flexibel an das Volumen der Auftragseingänge an, so dass ein Betrieb indirekt von Arbeits- und Kapazitätsleerstandskosten entlastet wird.

Für Krisen- bzw. Anpassungsbündnisse steht eine flexible und kostenreduzierende Umverteilung eines rückläufigen oder stagnierenden Arbeitsvolumens auf eine konstante Beschäftigtenzahl im Vordergrund. Doch greift nur gut jedes neunte Unternehmen im Krisenfall zu einer kollektiven Arbeitszeitverkürzung ohne Lohnausgleich, wie bspw. Kurzarbeit. Dagegen entscheiden sich in mehr als jedem vierten Betrieb Geschäftsführung und Belegschaft für eine Arbeitszeitverlängerung ohne Lohnausgleich, um Kostennachteile im Preiswettbewerb auszugleichen. Im Zentrum stehen aber vor allem Maßnahmen, welche eine flexiblere Arbeitszeitverteilung über einen längeren Zeitraum ermöglichen, z.B. Arbeitszeitkonten (54%). Sie bieten den Vorteil, dass über eine längere Ausgleichsperiode sowohl Verlängerungen als auch Verkürzungen der Arbeitszeit möglich sind.

Es verwundert nicht, dass gerade in Unternehmen, in denen ein Präventions- bzw. Innovationsbündnis geschlossen worden ist, eine Arbeitszeitflexibilisierung überdurchschnittlich häufig eingeführt wird (über 70%). Instrumente wie Arbeitszeitkonten verbinden die betriebliche Notwendigkeit einer flexiblen Arbeitszeitverteilung mit dem Wunsch der Mitarbeiter nach Beschäftigungssicherheit. Vorübergehende Schwankungen in den Auftragseingängen können durch eine Arbeitszeitflexibilisierung beschäftigungsneutral aufgefangen werden. Die fehlende Planungssicherheit von Unternehmen unter volatilen Marktbedingungen wird durch eine intertemporale Umverteilung der Arbeitszeit ersetzt, Arbeits- und Betriebsnutzungszeiten mit der Auftragslage automatisch synchronisiert.

Unternehmen, welche sich angesichts der Veränderungen in ihrem betrieblichen Umfeld neu ausrichten müssen, sind in der Regel gezwungen, ihre Arbeits- und Fertigungsprozesse zu restrukturieren. Bis Mitte der achtziger Jahre stand bei einer Modernisierung eines Betriebes der Einsatz neuer Technologien im Vordergrund. Diese Technikzentrierung ist durch die begleitende Einführung neuer Managementmethoden und neuer Formen der Arbeitsorganisation – Gruppen- und Projektarbeit, Aufgabenintegration – zunehmend aufgeweicht worden, um die Potentiale in den Mitarbeitern effektiver und effizienter zu nutzen und deren Präferenzen nach mehr Freiraum und Autonomie besser gerecht werden zu können.

Jedes fünfte Unternehmen führte als organisatorische Maßnahme im Zuge seines bBfA Teamarbeit ein, die Einbindung von Mitarbeitern oder Mitarbeitergruppen spielte hingegen eine geringere Rolle. Unterschiede zwischen den Bündnistypen traten lediglich bei der Verwendung von gemeinsamen Zielvereinbarungen zu Tage. Die höhere Verbreitung erfolgsabhängiger Vergütungsmodelle in Präventionsbündnissen gegenüber Krisenbündnissen zwingt die Betriebsparteien dazu, im Vorfeld die Kriterien für die Ausschüttung variabler Entgeltkomponenten verbindlich zu formulieren, damit die Anreizwirkung nicht durch nachträgliche Verteilungskonflikte belastet wird. Von hoher Bedeutung ist sowohl in Krisen- als auch Innovationsbündnissen die betrieblichen Fortbildung bei der Umsetzung der geplanten Maßnahmen. Es ist jedoch offen, ob sie lediglich Ausdruck für die notwendige Anpassungsqualifizierung bei einer Einführung einer neuen Technologie oder Reorganisation der Arbeits- und Fertigungsprozesse ist oder insbesondere in Krisen- bzw. Anpassungsbündnissen als Zugeständnis der Geschäftsführung gegenüber den Mitarbeitern gewertet werden muss.

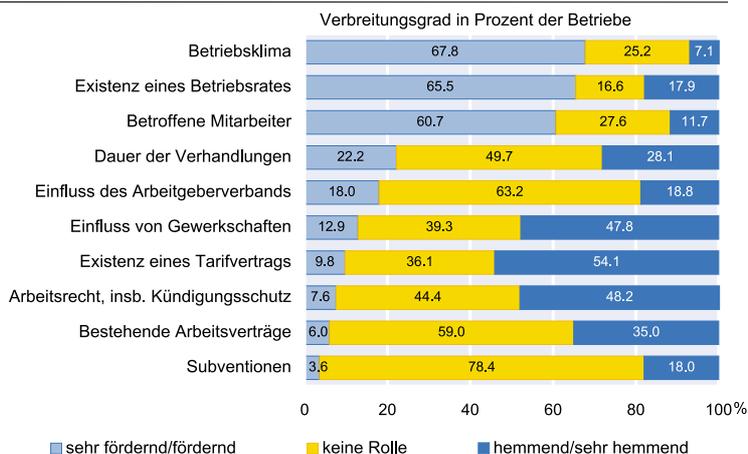
Unerlässlich für das Zustandekommen und der Erfolg eines bBfA ist eine offene und umfangreiche Informations- und Kommunikationspolitik der Geschäftsführung gegenüber ihren Mitarbeitern. Die Mitarbeiter werden in fast der Hälfte der Betriebe eingeladen, an der Gestaltung der Lösungskonzepte aktiv mitzuwirken und ihr Wissen und ihre Erfahrungen einzubringen.

Betriebliche Bündnisse im Konflikt oder Einklang mit der Arbeitsmarktordnung?

Ein Betriebsrat spielt für das Zustandekommen eines bBfA unabhängig von der wirtschaftlichen Ausgangslage des Unternehmens eine herausragende Rolle. Er saß nicht nur in acht von zehn Fällen als Gegenüber der Geschäftsführung am Verhandlungstisch, zwei Drittel der Unternehmensleitungen bewerten die betriebliche Interessenvertretung sogar als Katalysator für die Umsetzung der erforderlichen Anpassungsmaßnahmen. Betriebsräte fungieren in vielen Fällen als Mittler zwischen Management und Beschäftigten und leisten wichtige Überzeugungsarbeit in beiden Richtungen. Die unterschiedlichen Interessen werden austariert, Informationsvor- bzw. Informationsnachteile zwischen den Betriebspartnern ausgeglichen. Das Betriebsklima ist günstig und Kooperationsbereitschaft der Beschäftigten wird vom Management positiv eingeschätzt.

Trotz öffentlicher Dementis existieren zwischen Betriebsräten und Gewerkschaften Differenzen hinsichtlich der Beurteilung

Fördernde und hemmende Einflussfaktoren bBfA



der bBfA. Die Skepsis überbetrieblicher Arbeitnehmerorganisationen tritt auch im Verhandlungsprozess zu Tage. Knapp die Hälfte der Unternehmen sah in den Gewerkschaften eine Bremse für die Vereinbarung und Umsetzung notwendiger Anpassungsmaßnahmen. Eng damit verbunden ist die grundsätzlich negative Einschätzung von Tarifverträgen und deren Gestaltungsspielräumen für bBfA. Mehr als die Hälfte der Unternehmen sah sich durch bestehende Tarifverträge in ihren Möglichkeiten eingeschränkt, adäquate Vereinbarungen zu treffen. Die existierenden Öffnungsklauseln reichen trotz der Hinweise von Gewerkschaftsseite offenkundig vieler Orts nicht aus, um den betrieblichen Belangen ausreichend gerecht zu werden. Nimmt man die Betriebsrätebefragung 2002 des WSI hinzu, werden gerade einmal vier von zehn bBfA durch eine Öffnungsklausel sanktioniert (vgl. iw 2003). Zudem kranken die existierenden Ausweichoptionen für tarifgebundene Unternehmen vielfach daran, dass sie von den Betriebsparteien erst dann in Anspruch genommen werden können, wenn eine betriebliche Notlage bereits eingetreten ist, so dass die notwendigen Anpassungsmaßnahmen für die Arbeitnehmerseite mit nicht akzeptablen Einschnitten verbunden sind oder nicht mehr rechtzeitig zur Entfaltung kommen. Ferner unterliegen die Abreden auf Betriebsebene häufig auch dem Zustimmungsvorbehalt der Tarifpartner. Eine schnelle unproblematische Einigung auf Betriebsebene wird zumindest verzögert, im Extremfall sogar verhindert.

Entgeltöffnungsklauseln stellen weiterhin die Ausnahme dar, wenn auch zuletzt in einigen Branchen die Tarifpolitik in Bewegung geraten ist. Problematisch ist dies insofern, dass infolge der negativen Lohndrift in den neunziger Jahren lediglich in jedem zehnten Unternehmen übertarifliche Leistungen in die Verhandlungsmasse eines bBfA eingebracht werden konnten.² Geschäftsführungen und Belegschaften in tarifgebundenen Unternehmen drohen daher in der über-

² Der Anteilswert für alle Bündnisse liegt mithin niedriger als für die klar abgrenzbaren Krisen- und Innovationsbündnisse.

wältigenden Mehrheit der Fälle mit den Tarifbestimmungen in Konflikt zu geraten. Insbesondere Präventions- bzw. Innovationsbündnisse stehen vor dem Dilemma, dass die Tarifpolitik im Großen und Ganzen den Spielraum für standardisierte und erfolgsabhängige Vergütungsmodelle weiterhin massiv begrenzt (vgl. Berthold und Stettes 2001).

Aufgrund der betrieblichen Regelungssperre (§ 77, 3 BetrVG) können selbst in tariffreien Unternehmen keine kollektiven Entgelt- und Arbeitszeitabreden im Rahmen bBfA getroffen werden. Eine Geschäftsführung ist derzeit gezwungen, Arbeitszeit- und Entgeltregelungen eines bBfA in den Einzelarbeitsverträgen zu verankern. Eine Veränderung des Arbeitsvertrages für jeden einzelnen Beschäftigten erfordert nicht nur einen höheren zeitlichen und bürokratischen Aufwand, sondern kann auch zu Spannungen innerhalb der Belegschaft führen, wenn verschiedene Mitarbeiter ihre Zustimmung verweigern, weil sie durch arbeitsrechtliche Vorschriften einen besonderen Kündigungsschutz genießen oder eine verbindliche kollektive Abrede als Grundlage für ihr Solidarverhalten voraussetzen. Jedes dritte Unternehmen sieht daher bestehende Arbeitsverträge, jedes zweite sogar die existierenden arbeitsrechtlichen Vorschriften als Hindernis für den Abschluss eines bBfA an.

Betriebliche Bündnisse für Arbeit – Ist die Arbeitsmarktordnung reformbedürftig?

BBfA dienen nicht nur einem vorübergehenden Krisenmanagement, welches unter die Ägide existierender Härte- oder Notfallklauseln fallen könnte, sondern auch der nachhaltigen Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit in einem Innovationsumfeld, deren Maßnahmen nur sehr eingeschränkt mit den engen Schubladen standardisierter Tarifbestimmungen vereinbar sind. Die Arbeitsmarktordnung weist momentan im Bereich der Betriebsverfassung, des Kündigungsschutzes und des Tarifvertragsgesetzes erheblichen Reformbedarf auf. Das Vertrauen, dass die Tarifpartner in Zukunft den Betriebsparteien einen größeren Handlungsspielraum einräumen, ist zwar nicht ehrenrührig, angesichts der Erfahrungen in der Vergangenheit jedoch blauäugig.

Es ist deshalb zwingend erforderlich, die gesetzlichen Bestimmungen zu modifizieren, um kollektive Lohn- und Arbeitszeitabreden auf Betriebsebene zu legalisieren. Der wichtigste Schritt in diese Richtung ist ein Änderung der betrieblichen Regelungssperre (§ 77, 3 BetrVG), damit tarifungebundene Betriebe und Beschäftigte auf kollektiver Ebene Löhne und Arbeitszeiten gestalten können. An die Modifizierung der Regelungssperre kann eine gesetzliche Öffnungsklausel gekoppelt werden, sofern eine qualifizierte Mehrheit in der Belegschaft für ein bBfA votiert, um diesen Weg auch tarifgebundenen Betrieben und Belegschaften zu ebnet. Die Friedenspflicht der Betriebsparteien bleibt hier-

von unberührt. Die Zustimmung des Quorums sollte ausreichen, um die Bestimmungen des bBfA als günstig einzustufen. In diesem Sinne ist das Günstigkeitsprinzip im § 4, 3 TVG klarzustellen. Die negative Koalitionsfreiheit ist zu wahren, ein Anrecht auf Beibehaltung der tarif- oder arbeitsvertraglichen Normen zu erhalten. Damit die Konzessionsbereitschaft auch jener Beschäftigten hergestellt wird, welche durch die Sozialauswahl des Kündigungsschutzrechts besonders vor einem Verlust des Arbeitsplatzes abgesichert sind, ist für Betriebe mit abgeschlossenen bBfA die Sozialauswahl für betriebsbedingte Kündigungen außer Kraft zu setzen (vgl. Berthold, Brischke und Stettes 2003b).

Allen Unkenrufen zum Trotz wird durch einen derartigen Reformschritt der Flächentarifvertrag nicht abgeschafft. Er bleibt weiterhin die sichere Ausweichoption für Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Die Tarifpartner verlieren jedoch den Anreiz, Abschlüsse zu vereinbaren, welche zu Lasten von Minderheiten in Verbänden und Gewerkschaften oder zu Lasten Dritter gehen.

Literatur

- Berthold, N. und O. Stettes (2001), »Die Gewinnbeteiligung – Wundermittel im organisatorischen Wandel«, *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften* 52(3), 287–315.
- Berthold, N., M. Brischke und O. Stettes (2003a), *Betriebliche Bündnisse für Arbeit – Eine empirische Erhebung für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau*, Würzburg.
- Berthold, N., M. Brischke und O. Stettes (2003b), »Betriebliche Bündnisse für Arbeit – Gratwanderung zwischen Tarifbruch und Tariftreue«, erscheint in *ORDO* 54.
- iw (2003), »Im Sinne der Arbeitsplätze umgestalten«, *iw-Trends* (41).
- Mauer, A. und H. Seifert (2001), »Betriebliche Beschäftigungs- und Wettbewerbsbündnisse. Strategie für Krisenbetriebe oder neue regelungspolitische Normalität?«, *WSI-Mitteilungen* 54(8), 490–500.
- Rheder, B. (2002), »Wettbewerbskoalitionen oder Beschäftigungsinitiativen? Vereinbarungen zur Standort- und Beschäftigungssicherung in deutschen Großunternehmen«, in: H. Seifert (Hrsg.), *Betriebliche Bündnisse für Arbeit: Rahmenbedingungen – Praxiserfahrungen – Zukunftsperspektiven*, Berlin, 187–212.
- Seifert, H. (2000), »Betriebliche Bündnisse für Arbeit – ein neuer beschäftigungspolitischer Ansatz«, *WSI-Mitteilungen* 53(7), 437–443.

In wenigen Monaten wird mit dem Beitritt von zehn neuen Mitgliedsländern ein Prozess abgeschlossen, der für die EU die von ihrem Umfang und ihrer Vielfalt bisher größte Erweiterungsrunde mit sich bringt.¹ Da verwundert es nicht, dass die EU-Osterweiterung und die von ihr erwartete Verschärfung des Standortwettbewerbs für die Regionen in den heutigen Mitgliedsländern in der wirtschaftspolitischen Diskussion gegenwärtig prominente Rollen spielen. Das ifo Institut hat in Kooperation mit der Gesellschaft für Finanz- und Regionalanalysen, Münster, in einer empirisch orientierten Studie die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Bayern untersucht (vgl. Alecke et al. 2001). Neben Fragen zukünftiger Migrations- und Pendlerbewegungen durch die Einführung der Arbeitnehmerfreizügigkeit (vgl. Sinn und Werding 2001) oder der gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtseffekte durch die Außenhandelsliberalisierung (vgl. Alecke und Untiedt 2002) standen dabei auch die Auswirkungen der Osterweiterung auf die Wettbewerbsfähigkeit der bayerischen Regionen im Vordergrund. Der Aufsatz fasst wesentliche Ergebnisse zu letzterem Aspekt zusammen. Insbesondere wird argumentiert, dass die Frage nach den Bestimmungsgründen für die langfristige wirtschaftliche Entwicklung einer Region und diejenige nach ihrer Wettbewerbsfähigkeit im Prozess der EU-Osterweiterung zwei Seiten ein- und derselben Medaille sind.

In der wirtschaftspolitischen Diskussion zur anstehenden EU-Osterweiterung mangelt es gegenwärtig nicht an Verweisen auf die hohe wirtschaftspolitische Bedeutung, die der Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Regionen in den gegenwärtigen Mitgliedsländern (und insbesondere der ostdeutschen und bayerischen Grenzregionen) in der zukünftig verschärften Standortkonkurrenz zukommen wird. Nur selten wird dabei allerdings thematisiert, was eigentlich konkret unter dem Begriff »regionale Wettbewerbsfähigkeit« zu verstehen ist und wie sich der Grad der Wettbewerbsfähigkeit einer Region im Rahmen einer Stärken-Schwächen-Analyse vergleichend untersuchen lässt. Nachdem es in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur lange Zeit eine kontroverse Diskussion um den Begriff der Wettbewerbsfähigkeit für Regionen bzw. Nationen gegeben hat, herrscht mittlerweile weitgehend Einigkeit darüber, dass das für ein Unternehmen eindeutige Konzept Wettbewerbsfähigkeit auf eine regionale oder nationale Volkswirtschaft nicht übertragbar ist (vgl. Krugman

1999). In diesem Beitrag wird argumentiert, dass die Wettbewerbsfähigkeit einer Region als ihre Fähigkeit zu definieren ist, den Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital und damit der Bevölkerung langfristig ein hohes Faktoreinkommen zu sichern. Da das Pro-Kopf-Einkommen das international übliche Maß für den Lebensstandard der Bevölkerung darstellt, ist hiermit zugleich auch ein geeignetes Maß für ihre »Wettbewerbsfähigkeit« gegeben.²

Aus volkswirtschaftlicher Sicht ist weniger das Ziel allen Wirtschaftens, den Lebensstandard der Bevölkerung zu heben, strittig, als vielmehr die Frage nach seinen Bestimmungsgründen.³ Die obige Defini-

² Vgl. hierzu auch die Argumentation der Europäischen Kommission (1999), die zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit ausführte: »Many of the indicators for measuring competitiveness which have been suggested reflect the underlying causes. These are factors such as the level of the basic infrastructure, innovative capacity, the pool of skilled labour or the concentration in growing or declining sectors. It is difficult, however, to develop a unified measure on this basis, so this report adopts the well-established convention of defining competitiveness in terms of the outcome rather than the causes. Competitiveness is, therefore, defined here as the 'ability to produce goods and services which meet the test of international markets, while at the same time maintaining high and sustainable levels of income' or, more generally, 'the ability of companies, industries, regions, nations and supranational regions to generate, while being exposed to international competition, relatively high income and employment levels ... Accordingly, competitiveness is measured in terms of GDP per head«.

³ Das Pro-Kopf-Einkommen wird wiederum von der Produktivität und der Erwerbstätigenquote bzw. der Arbeitslosigkeit einer Region bestimmt, die zusammengenommen eine alternative Messung des Pro-Kopf-Einkommens ermöglichen (vgl. hierzu

* Dr. Björn Alecke und Dr. Gerhard Untiedt sind bei der Gesellschaft für Finanz- und Regionalanalysen (GEFRA), Münster, tätig.

¹ Nachdem die EU seit ihrer Gründung 1957 erfolgreich von 6 auf 15 Mitglieder angewachsen ist, haben sich 13 weitere Staaten um die Mitgliedschaft beworben: Zehn dieser Länder – Zypern, die Tschechische Republik, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, die Slowakische Republik und Slowenien – werden am 1. Mai 2004 beitreten. Sie laufen unter dem Begriff »Beitrittsländer«. Bulgarien und Rumänien hoffen bis 2007 beizutreten, während die Türkei zurzeit nicht in Beitrittsverhandlungen steht.

tion der regionalen Wettbewerbsfähigkeit und ihre Messung über ein hohes Pro-Kopf-Einkommen in einer Region stellt auf das Ergebnis der regionalen Wirtschaftsentwicklung ab. Der Befund einer unzureichenden regionalen Wettbewerbsfähigkeit liefert noch keinerlei Anhaltspunkte dafür, warum dies so ist. Um die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Wettbewerbsfähigkeit einer Region bestimmen zu können, ist es notwendig, nicht nur das Ergebnis, sondern vielmehr die Determinanten der regionalen Wettbewerbsfähigkeit zu kennen. Diese Determinanten werden in der regionalökonomischen Literatur auch als Potentialfaktoren bezeichnet.⁴ Und je nachdem, ob eine Region »gut« (Stärke) oder »schlecht« (Schwäche) im Vergleich zu anderen Regionen mit den verschiedenen Potentialfaktoren ausgestattet ist, lässt sich erklären, warum die Wettbewerbsfähigkeit einer Region im Vergleich zu anderen als »gut« oder »schlecht« einzustufen ist. Die Box gibt Auskunft darüber, welche Potentialfaktoren sich vor dem Hintergrund regionalökonomischer Theorien zur Erklärung von Unterschieden in der Wettbewerbsfähigkeit von Regionen ableiten lassen.

In diesem Beitrag werden empirische Ergebnisse vorgestellt, die Auskunft darüber geben, welche Potentialfaktoren in welchem Ausmaß für das regionale Wachstum der Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigem in westdeutschen Regionen während der achtziger und neunziger Jahre verantwortlich waren. Der Untersuchungsansatz rückt die EU-Osterweiterung in einen übergeordneten Zusammenhang, da sich ihre Einflüsse kaum von jenen trennen lassen, die zurzeit unter dem Schlagwort »Globalisierung« diskutiert werden.⁵ Beide bedeuten eine stärkere internationale Integration von Produkt- und Faktormärkten, wobei zu berücksichtigen ist, dass ein großer Teil der Wirkungen der Osterweiterung durch den bis heute erreichten Freihandel zwischen der EU und den MOEL faktisch im Laufe der neunziger Jahre eingetreten ist (vgl. Alecke und Untiedt 2002). Daher wird bei dem hier verwen-

deten Untersuchungsansatz davon ausgegangen, dass jene Regionen, die in der Vergangenheit unter den Bedingungen der weltweiten wirtschaftlichen Integration aufgrund einer »guten« (»schlechten«) Ausstattung mit Potentialfaktoren eine hohe (niedrige) Wettbewerbsfähigkeit offenbart haben, dies auch unter den Bedingungen einer (noch) stärkeren Integration der mittel- und osteuropäischen Märkte in die EU tun werden.⁶

Der Untersuchungsansatz aus der Wachstumsforschung

Unter Ökonomen gibt es nicht nur eine breite Übereinkunft darüber, dass das Pro-Kopf-Einkommen einen geeigneten Indikator für die regionale Wettbewerbsfähigkeit darstellt, sondern auch, dass über die Annahme einer makroökonomischen Produktionsfunktion eine Verbindung zwischen diesem Ergebnisindikator und seinen Determinanten hergestellt werden kann. Gelingt es einen funktionalen Zusammenhang derart empirisch abzuleiten, dass das Pro-Kopf-Einkommen auf der linken Seite und die Potentialfaktoren auf der rechten Seite einer Gleichung auftauchen, wird es möglich, nicht nur die Richtung, sondern auch die Größenordnung des Einflusses der Potentialfaktoren zu bestimmen. Die Stärken- und Schwächen-Analyse einer Region lässt sich in diesem Fall als einfaches Modell zur Erfassung der positiven und negativen Einflüsse eines unterschiedlichen Ausstattungsgrades mit Potentialfaktoren auf die zentrale Ergebnisvariable Pro-Kopf-Einkommen begreifen. Dieses kann anschließend benutzt werden, um Überlegungen darüber anzustellen, welche Potentialfaktoren (und in welchem Umfang) durch die EU-Osterweiterung verändert werden und damit, welche Möglichkeiten zur indirekten Einflussnahme für die Wirtschaftspolitik bestehen.

Der empirische Zusammenhang zwischen regionaler Wettbewerbsfähigkeit und Potentialfaktoren wird im Folgenden mithilfe von ökonometrischen Verfahren analysiert, wie sie seit Anfang der neunziger Jahre in der empirischen Forschung als so genannte »Barro-Type« Wachstumsregressionen populär geworden sind. Mit Hilfe einer Regressionsanalyse über einen Querschnitt von Regionen wird in diesem Untersuchungsansatz eine Gleichung empirisch getestet, die sich durch zwei Besonderheiten auszeichnet: Zum einen steht nicht mehr das Niveau des Pro-Kopf-Einkommens zu einem bestimmten Zeitpunkt, sondern die Wachstumsrate in einem (möglichst lan-

Fortsetzung Fußnote 3:

Ochel 2000). Grundsätzlich gilt, dass zwischen dem Pro-Kopf-Einkommen (Y/P) und der Produktivität (Y/E) ein definitorischer Zusammenhang besteht, der sich formal wie folgt ausdrücken lässt: $(Y/P) = (Y/E) \cdot (E/P)$, wobei E = die Zahl der Erwerbstätigen, P = die gesamte Bevölkerung und Y = das (reale) BIP. Die formale Darstellung macht deutlich, dass das Pro-Kopf-Einkommen als Maß für den Lebensstandard einer Volkswirtschaft von zwei Einflussgrößen bestimmt wird: zum einen von der wirtschaftlichen Leistungskraft jenes Teils der Bevölkerung, der erwerbstätig ist, zum anderen von der Fähigkeit einer Volkswirtschaft, Arbeitsplätze zu schaffen, um einem möglichst hohen Anteil der Bevölkerung zur Erwerbstätigkeit zu verhelfen. Letzteres spiegelt sich in der Erwerbstätigenquote (E/P) wider, die einen zentralen Indikator für die Beurteilung der Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt einer Volkswirtschaft darstellt. Die Erwerbstätigenquote wird von einer Reihe von ökonomischen wie demographischen Einflussgrößen bestimmt, unter anderem von der Erwerbsbeteiligung und der Altersstruktur der Bevölkerung.

⁴ Potentialfaktoren können als in einer Region vorhandene Faktoren definiert werden, die erstens in einem festen Zusammenhang mit der Wettbewerbsfähigkeit der betrachteten Region stehen und zweitens in der Region weitgehend gebunden sind, sich also durch einen hohen Grad der Immobilität auszeichnen. Damit einhergehend sind Potentialfaktoren durch ein relativ hohes Maß an Unteilbarkeit gekennzeichnet, d.h. sie passen sich z.B. bei konjunkturellen Veränderungen nicht gleich an (vgl. Sachverständigenrat 1999, S. 74).

⁵ Gegenwärtig überlagern sich die Auswirkungen des Europäischen Binnenmarktes und die schrittweisen Handelsliberalisierungen zwischen der EU und den MOEL mit denen der zunehmenden Integration der Weltwirtschaft, die im Rahmen des GATT und der WTO vorangetrieben wird. Daneben führt der technische Fortschritt vor allem durch neue Informations- und Kommunikationstechnologien zu einer Reduktion der Distanzkosten und globalen Integration von Märkten (vgl. Alecke et al. 1999).

⁶ Zur Vorbereitung auf den EU-Binnenmarkt hat sich das ifo Institut im Auftrag der Europäischen Kommission bereits 1990 mit der Thematik regionale Wettbewerbsfähigkeit und realwirtschaftliche Integration befasst. Die damaligen Analysen hatten freilich noch nicht die theoretische und empirische Fundierung, die durch die Renaissance der Wachstumsforschung und Regionalökonomie in den neunziger Jahren ermöglicht wurde (vgl. Nam, Nerb und Russ 1990 sowie Walther 1990).

Box**Regionale Wettbewerbsfähigkeit und Potentialfaktoren: Was sagt die Theorie?**

Den Ausgangspunkt der theoretischen Diskussion bilden die neoklassische und neue Wachstumstheorie. Die neoklassische Wachstumstheorie betont die Rolle der Akkumulation von Human- und Sachkapital für die langfristige Wirtschaftsentwicklung. Je größer die Investitionen einer Region in ihren privaten Human- und Sachkapitalstock sind, umso höher wird das Niveau des regionalen Pro-Kopf Einkommens ausfallen. Allerdings stößt die Ausweitung der Investitionen zur weiteren Erhöhung des Pro-Kopf Einkommens langfristig an eine Grenze, die durch die so genannte abnehmende Grenzproduktivität des Kapitals bedingt ist: Je größer der bereits vorhandene Kapitalstock bzw. je höher die Kapitalintensität der Produktion in einer Region, desto weniger »produktiv« ist neu hinzukommendes Kapital für das Produktionsergebnis.

Die langfristige Wachstumsrate des regionalen Einkommens pro Kopf wird in der neoklassischen Wachstumstheorie nicht endogen bestimmt, sondern resultiert aus dem als exogen angenommenen technischen Fortschritt, der »wie Manna vom Himmel« fällt und allen Regionen in gleichem Maße zur Verfügung steht. Die Modelle der neuen Wachstumstheorie versuchen dagegen, die Determinanten des technischen Fortschritts zu erklären. Technischer Fortschritt ist in den meisten Modellen das Ergebnis von privatwirtschaftlichen Forschungsanstrengungen. Demnach wird der Lebensstandard einer Region vor allem von der »Produktion« von neuem technischen Wissen bestimmt, welches wiederum von den Innovationsanstrengungen der Unternehmen abhängig ist.

Die Wachstumstheorie erklärt die Wettbewerbsfähigkeit einer Region durch ihre Ausstattung mit Produktionsfaktoren. Allerdings werden vereinfachende Annahmen bezüglich der räumlichen und sektoralen Dimension der wirtschaftlichen Entwicklung getroffen.^a Zum einen handelt es sich um Modelle geschlossener Volkswirtschaften, bei denen von immobilien Produktionsfaktoren ausgegangen und der Handel mit Gütern und Dienstleistungen vernachlässigt wird. Zum anderen wird weitgehend von der sektoralen Wirtschaftsstruktur einer Volkswirtschaft (Region) abstrahiert. Die traditionelle und neue Außenhandelstheorie prognostizieren jedoch, dass eine zunehmende wirtschaftliche Integration wie die EU-Osterweiterung zu einer zunehmenden regionalen Spezialisierung auf solche Sektoren führen wird, für die komparative Vorteile bestehen und in denen die größten Potentiale zur Ausnutzung von Skalenerträgen liegen. Auch evolutionstheoretische Ansätze betrachten die sektorale Struktur einer Region für das Einkommen pro Kopf und das wirtschaftliche Wachstum als wesentlich. Danach ist nicht nur der Umfang an Ressourcen entscheidend, der zur Generierung wirtschaftlichen Wachstums verwendet werden kann, sondern insbesondere seine sektorale Aufteilung.

Eine weitere Vereinfachung in der Wachstums- und Außenhandelstheorie ist, dass Volkswirtschaften (Regionen) dort als »raumlose Punktmärkte« begriffen werden. Tatsächlich lässt sich aber aus der traditionellen Standorttheorie die Aussage ableiten, dass es für Unternehmen in Randlage grundsätzlich von Vorteil ist, stärker ins Zentrum zu rücken. Die bessere Erreichbarkeit von Bezugs- und Absatzmärkten in den MOEL sollte demnach Unternehmen in den Grenzregionen eine »Lagerente« verschaffen, wenn sie geographisch stärker in die Mitte Europas rücken. Die geplante EU-Osterweiterung stellt für Bayern und die ostdeutschen Grenzländer einen Gewinn an Zentralität innerhalb Europas dar und dürfte deshalb mit wirtschaftlichen Vorteilen verbunden sein.

Der Einfluss von Distanzkosten für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung von Regionen ist Gegenstand neuerer theoretischer Entwicklungen, die unter dem Begriff der Neuen Ökonomischen Geographie zusammengefasst werden. Deren Modelle liefern Begründungen für sich selbst verstärkende regionale Konzentrations- oder Spezialisierungsprozesse, die aus der Faktormobilität von Arbeitskräften oder Unternehmen zwischen Regionen resultieren. Danach suchen Arbeitnehmer und Unternehmen in ihrer dualen Funktion als Anbieter und Nachfrager von Inputfaktoren bzw. Produkten die räumliche Nähe zueinander, so dass in bestimmten Regionen wirtschaftliche Vorteile der räumlichen Ballung (Agglomerationsvorteile) entstehen können. Die Triebfeder für die Entstehung von Agglomerationsvorteilen liegt in unternehmensinternen Skalenerträgen, die aus der Sicht eines Unternehmens Vorteile der Massenproduktion (Fixkostendegression, Lernkurveneffekte, technische Gesetzmäßigkeiten etc.) darstellen.

Agglomerationsvorteile stehen auch im Mittelpunkt der traditionellen Polarisierungstheorien, wobei sie dort weiter in Lokalisations- und Urbanisierungsvorteile unterteilt werden. Erstere beschreiben Kräfte, die zur räumlichen Konzentration gleicher Wirtschaftsaktivitäten führen, d.h. zur Ansiedlung von Unternehmen eines Sektors beitragen; letztere umfassen alle Einflussfaktoren, die zur räumlichen Konzentration verschiedener Wirtschaftsaktivitäten führen, d.h. zur Ansiedlung von Unternehmen verschiedener Sektoren beitragen. Im Gegensatz zur Neuen Ökonomischen Geographie handelt es sich jedoch hierbei um unternehmensexterne Skalenerträge. Ein Beispiel für solche Agglomerationsvorteile kann in sektorspezifischen wie sektorübergreifenden »Wissens-Spillover«, in der Senkung von Informations- und Suchkosten, in besseren Abfederungsmöglichkeiten für Risiken oder in den gemeinsamen Nutzungsmöglichkeiten öffentlicher Infrastruktureinrichtungen gesehen werden.

Insgesamt liefern die verschiedenen regionalökonomischen Theorie zahlreiche – teils komplementäre, teils substitutive – Erklärungsansätze. In der empirischen Analyse zur regionalen Wettbewerbsfähigkeit müssen deshalb als Potentialfaktoren, neben der Ausstattung mit »klassischen« Produktionsfaktoren wie Sach- und Humankapital, die sektorale Wirtschaftsstruktur, die FuE-Kapazitäten, die geographische Lage sowie die Existenz von Agglomerationsvorteilen (Lokalisations- wie Urbanisierungsvorteile) berücksichtigt werden.

^a Erwähnt sei, dass die theoretischen Modelle auch eine Vereinfachung bezüglich der zeitlichen Dimension treffen. In den Modellen wird von Friktionen auf den Güter- und Faktormärkten abgesehen, so dass sich Preise immer so anpassen, dass die Märkte jederzeit geräumt sind. Insbesondere wird in diesen Modellen von Vollbeschäftigung ausgegangen. Während diese Annahme in der langen Frist gerechtfertigt erscheint, führen kurzfristige Preis- und Lohnstarreheiten zu Schwankungen um den langfristigen Wachstumspfad einer Region.

gen) Zeitraum als zu erklärende Variable auf der linken Seite der Regressionsgleichung. Zum anderen wird auf der rechten Seite der Regressionsgleichung mit dem Pro-Kopf-Einkommen zum Anfangszeitpunkt des Untersuchungszeitraums eine zusätzliche »Kontrollvariable« für die relative Rückständigkeit einer Region berücksichtigt.

Die Begründung für diesen Schätzansatz ergibt sich aus der neoklassischen Wachstumstheorie, wonach Regionen mit dif-

ferierenden Pro-Kopf-Einkommen unterschiedlich wachsen werden, und zwar derart, dass die anfangs »ärmere« Ökonomie mit einer höheren Rate wächst, bis sie die »reichere« eingeholt hat. Das Pro-Kopf-Einkommen zum Anfangszeitpunkt kontrolliert für die Vorhersage der neoklassischen Wachstumstheorie, dass sich die Wachstumsraten von Regionen mit differierendem Ausgangseinkommen pro Kopf voneinander unterscheiden werden. Besitzt diese Variable ein negatives (positives) Vorzeichen, deutet dies auf eine Konvergenz

(Divergenz) der regionalen Wirtschaftsentwicklung hin. Weiterhin lässt sich zeigen, dass es über das Ausgangseinkommen pro Kopf möglich wird, den Einfluss des Sachkapitals auf das Wirtschaftswachstum »mitzumessen«. Dies ist ein großer schätztechnischer Vorteil der »Barro-Type«-Wachstumsregressionen, da in der Regel keine belastbaren statistischen Daten für regionale Kapitalstöcke vorliegen.⁷

Das Regressionsmodell für westdeutsche Regionen in den achtziger und neunziger Jahren

Zur Bestimmung des Zusammenhangs zwischen der regionalen Wirtschaftsentwicklung und den Potentialfaktoren wurden umfangreiche Regressionsanalysen auf der Basis von Daten für 327 westdeutsche Kreise im Zeitraum von 1980 bis 1996 durchgeführt.⁸ Die zu erklärende Variable ist die Wachstumsrate der Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigem im Zeitraum 1980 bis 1996, wobei die Wirtschaftsleistung über die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten gemessen wird.⁹ Als Variablen, welche die Unterschiede in der Wachstumsrate der Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigem von 1980 bis 1996 erklären können, i.e. als Potentialfaktoren, werden in die Untersuchung neben dem Ausgangsniveau des Pro-Kopf-Einkommens die Wirtschaftsstruktur, die Humankapitalausstattung, die Investitionsquote, die Handelsintensität, die Innovationskapazitäten, die geographische Standortgunst und die Siedlungsstruktur einer Region aufgenommen. Die Definition der erklärenden Variablen und die erwarteten Zusammenhänge zwischen dem Wachstum der regionalen Wirtschaftsleistung und den genannten Potentialfaktoren lassen sich wie folgt diskutieren:

Das Pro-Kopf-Einkommen zum Ausgangszeitpunkt: Die Variable wird gemessen als Niveau der Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigen im Jahr 1980. Für das Produktivitätsniveau im Anfangszeitpunkt wird unter Bezug auf die neoklassische Wachstumstheorie ein negatives Vorzeichen erwartet, weil das Wachstum einer Region umso größer sein sollte, je größer die relative Rückständigkeit ist.

Die Wirtschaftsstruktur: Die Variable wird gemessen als Strukturfaktor, der das Wachstum der realen Bruttowertschöpfung der Wirtschaftszweige von 1980 bis 1996 auf Bundesebene mit den regionalen Beschäftigungsanteilen 1996 gewichtet.

Für den Strukturfaktor wird ein positiver Einfluss angenommen, weil Regionen mit hohen Beschäftigungsanteilen in Sektoren, die im Bundesdurchschnitt stark gewachsen sind, ceteris paribus auch höhere Wachstumsraten aufweisen sollten. Für den Strukturfaktor wird in der Regression der Koeffizient auf Eins restringiert, so dass die zu erklärende Variable als »Überschusswachstum« der Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigem über das aufgrund der sektoralen Wirtschaftsstruktur zu erwartende Wachstum in der Region interpretiert werden kann.

Die Humanressourcen: Die Variable wird gemessen als Anteil der SV-Beschäftigten in technischen Berufen (Berufsbereich IV) mit Abschluss an höherer Fachschule, Fachhochschule, Hochschule oder Universität in Prozent der SV-Beschäftigten insgesamt (Durchschnitt der Jahre 1980 und 1996). Für den Anteil der Beschäftigten mit hochqualifizierter Berufsausbildung wird ein positiver Einfluss auf das Wachstum der Produktivität erwartet. Der Indikator steht für das Humankapital in einer Region und weist auf die Anzahl von Arbeitsplätzen mit vergleichsweise hoher Arbeitsplatzsicherheit hin.

Die Innovationskapazitäten: Die Variable wird gemessen als Zahl der Patentanmeldungen nach Erfindersitz pro 100 000 Erwerbstätige (Durchschnitt der Jahre 1992 bis 1994). Die Patentintensität steht hier als »throughput-indicator« und misst den indirekten Einfluss der privaten wie öffentlichen FuE-Kapazitäten. In verschiedenen Untersuchungen wurde gezeigt, dass die Patentintensität als Output-Indikator der Innovationsanstrengungen einer Region von Faktoren wie der FuE-Intensität in der gewerblichen Wirtschaft, der Zahl der Forscher, der öffentlichen FuE-Infrastruktur und von Variablen zur Erfassung von Spillovers abhängt. Weil für diese Variablen jeweils nur unzureichend Daten in regionaler Untergliederung vorliegen, findet in der Regressionsanalyse die Patentintensität als »Sammelvariable« Verwendung. Für die Innovationskapazitäten wird ein positiver Einfluss angenommen, weil Regionen, die stärker technisches Wissen produzieren, aufgrund einer höheren technischen Effizienz über einen Wachstumsvorsprung verfügen sollten.

Die Investitionsquote: Die Variable wird gemessen als Anteil der Investitionen im Produzierenden Gewerbe an der Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen im Produzierenden Gewerbe (Durchschnitt der Jahre 1980 und 1996). Für die private Investitionstätigkeit wird ein positiver Einfluss angenommen, da eine höhere Investitionstätigkeit die Kapitalintensität der regionalen Produktion erhöht und die Wachstumsrate der Wirtschaftsleistung pro Erwerbstätigem (temporär) steigert

Die Handelsintensität: Die Variable wird gemessen als Anteil des Auslandumsatzes im Produzierenden Gewerbe an der Bruttowertschöpfung zu Marktpreisen (Durchschnitt der Jahre 1980 und 1996). Regionen sollten von einem hohen Offenheitsgrad und starker Einbindung in internationale Wirtschaftskreisläufe direkt durch die Möglichkeiten zu Spezialisierungsgewinnen aufgrund von komparativen Vorteilen und der Nutzung von industriespezifischen Skalenerträgen profitieren. Zum anderen

⁷ Eine formale Herleitung des Schätzansatzes auf Basis der neoklassischen Investitionstheorie findet sich bei Schalk und Untiedt (1996).

⁸ Andere Studien, in denen mit Hilfe von Regressionsanalysen versucht wird, Potentialfaktoren für westdeutsche Regionen zu identifizieren und ihren Einfluss zu messen, sind Herz und Röger (1995), Seitz (1995), Schalk und Untiedt (1996), Bode (1999) sowie Büttner (1999).

⁹ Aufgrund von datentechnischen Restriktionen (Umstellung der VGR der Kreise auf die neue ESVG'95) konnte zum Zeitpunkt der Erstellung der Studie nicht auf aktuellere Kreisdaten zurückgegriffen werden. Allerdings zeigt sich zwischen der Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigem in den Jahren 1996 und 2000 eine hohe Korrelation (0,90), so dass sich auch bei Verlängerung des Schätzzeitraums keine wesentlichen Änderungen im empirischen Befund ergeben dürften.

ist eine indirekte Wirkung über die Erhöhung der technischen Effizienz zu erwarten, die sich aus einem erhöhten Wettbewerbsdruck ergibt. Diese Einflüsse lassen einen positiven Einfluss eines hohen Auslandsumsatzes erwarten.

Die geographische Standortgunst: Die Variable wird gemessen als durchschnittliche Reisezeit in Minuten im kombinierten Straßen- und Flugverkehr zu allen 41 europäischen Agglomerationsräumen 1994 (BBR-Verkehrsnetzmodell). Der Erreichbarkeitsindikator sollte ein negatives Vorzeichen aufweisen, da längere Reisezeiten mit Standortnachteilen verbunden sind und zu niedrigeren Wachstumsraten führen. Der Indikator sollte ein negatives Vorzeichen aufweisen.

Die Siedlungsstruktur: Die Variable wird gemessen über die vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) vorgenommene Einteilung nach neun siedlungsstrukturellen Kreistypen (Kernstädte und hochverdichtete Kreise, verdichtete Kreise, ländliche Kreise in Agglomerationsräumen, Kernstädte, verdichtete Kreise, ländliche Kreise in verdichteten Räumen und ländliche Kreise höherer Dichte sowie ländliche Kreise geringerer Dichte in ländlichen Räumen). Alternativ werden die neun Kreistypen zu den drei Kreistypen Kernstädte, Verdichtete Kreise und Ländliche Kreise zusammengefasst.¹⁰

Für die Siedlungsstruktur ist aufgrund theoretischer Überlegungen die Wirkung nicht eindeutig bestimmbar. Beispielsweise kann eine hohe Bevölkerungsdichte mit positiven technologischen Externalitäten verbunden sein, etwa in Form von Wissensspillovern oder den Vorteilen großer und diversifizierter Vorleistungs- und Absatzmärkte oder einer guten Ausstattung mit öffentlicher Infrastruktur. Dagegen deutet das mit dem Begriff »Suburbanisierung« bezeichnete Phänomen, dass zunehmend die Bevölkerung, aber auch Unternehmen aus den Städten herauswandern und ihren Wohn- bzw. Arbeitsplatz in die Umlandregionen verlagern, darauf hin, dass auch negative Externalitäten wirken wie hohe Preise für (im)mobilere Produktionsfaktoren (Boden, Arbeitskräfte), eine hohe Umweltverschmutzung oder Überfüllungskosten bei der Nutzung öffentlicher Infrastruktur.

Die Tabelle zeigt die empirischen Ergebnisse für die Regressionsgleichungen mit der um den Strukturfaktor »bereinigten« Wachstumsrate der Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigem als abhängiger Variable. Mit den Potential-

¹⁰ Die Variable berücksichtigt sowohl die Bevölkerungsdichte als auch das Kriterium der zentralen Orte. Zur genauen Definition vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2002).

Wachstum des BIP pro Erwerbstätigem in 327 Kreisen Westdeutschlands im Zeitraum 1980 bis 1996

Variable	abhängige Variable: Wachstumsrate der Produktivität			
	OLS Koeffizient	LAD Koeffizient	OLS Koeffizient	LAD Koeffizient
Konstante	-2,73	-3,52	-2,99	-1,53
Log(Produktivität 1980)	-4,20 ***	-4,00 ***	-4,24 ***	-3,97 ***
Investitionsquote	0,02 **	0,02 ***	0,02 ***	0,008 *
Log(Auslandsumsatzquote)	0,18 ***	0,15 ***	0,17 ***	0,18 ***
Hochqualifizierte pro SV-Beschäftigte	0,17 ***	0,19 ***	0,19 ***	0,17 ***
Patentintensität	0,0012 ***	0,0009 ***	0,0008 **	0,0006 **
Log(Erreichbarkeit der europäischen Agglomerationen)	-1,79 ***	-1,54 ***	-1,81 ***	-1,90 ***
Kreistyp A	-0,15	-0,14 **		
Kreistyp B	-0,09	-0,11 **		
Kreistyp 1			-0,03	0,15
Kreistyp 2			0,22	0,33 **
Kreistyp 3			0,17	0,24 *
Kreistyp 4			0,42 **	0,36 ***
Kreistyp 5			0,02	0,24 *
Kreistyp 8			0,12	0,23 *
Kreistyp 7			0,31 **	0,44 ***
Kreistyp 8			0,21	0,24 ***
Bestimmtheitsmaß	0,54	0,54	0,55	0,54

OLS Ordinary Least Squares, LAD: Least Absolute Deviations. Dummy-Variable für Kreistypen gemäß BBR. Kreistyp A: Kernstädte und hochverdichtete Kreise. Kreistyp B Verdichtete Kreise. Kreistyp C: Ländliche Kreise. Kreistyp 1 (2) (3) (4): Kernstädte (Hochverdichtete Kreise) (Verdichtete Kreise) (Ländliche Kreise) in Agglomerationsräumen. Kreistyp 5 (6) (7): Kernstädte (Verdichtete Kreise) (Ländliche Kreise) in Verdichteten Räumen. Kreistyp 8 (9): Ländliche Kreise höherer Dichte (Ländliche Kreise geringerer Dichte) in Ländlichen Räumen. – ***signifikant auf dem 1 %-Niveau, ** signifikant auf dem 5 %-Niveau, * signifikant auf dem 10 %-Niveau.

Quelle: Berechnungen der GEFRA.

faktoren können zwischen 52 und 55% der regionalen Wachstumsunterschiede in den westdeutschen Kreisen erklärt werden. Die empirischen Ergebnisse unterscheiden sich nur geringfügig, wenn statt des Verfahrens der Kleinsten Quadrate (OLS) die bei »Ausreißern« robustere Methode der absoluten Abweichungen (LAD) verwendet wird. Insgesamt bestätigen die Ergebnisse der Regressionsanalyse die erwarteten Kausalzusammenhänge zwischen regionaler Wettbewerbsfähigkeit und den Potentialfaktoren:

- Die Wirtschaftsleistung je Erwerbstätigen zu Beginn des Untersuchungszeitraumes hat ein signifikant negatives Vorzeichen, wie es von der Theorie nahegelegt wird. Aus der relativen Rückständigkeit von Regionen ergibt sich damit ein Vorteil, der darauf hindeutet, dass es zu einer bedingten Konvergenz der regionalen Einkommen kommt. Der Koeffizient von 4% bedeutet, dass eine Region innerhalb von ungefähr 17 Jahren die Hälfte der Einkommenslücke zum langfristigen Gleichgewichtswert schließt. Dieses Ergebnis deckt sich weitgehend mit den Untersuchungsergebnissen von anderen Autoren für westdeutsche Regionen.
- Die Wachstumsrate der Produktivität ist umso größer, je höher der Anteil der Hochqualifizierten an der Zahl der Beschäftigten in einer Region ist.
- Die Patentintensität beeinflusst das Wachstum der Produktivität positiv.
- Eine höhere gewerbliche Investitionsquote trägt positiv zur Wachstumsrate der regionalen Produktivität bei.
- Der Auslandsumsatz einer Region hat einen signifikant positiven Einfluss auf die Wachstumsrate der Produktivität.
- Für den Erreichbarkeitsindikator zeigt sich ein negativer Einfluss. Eine längere Reisezeit, die ein Indiz für eine periphere Lage und eine schlechte verkehrliche Einbindung darstellt, reduziert die regionale Wettbewerbsfähigkeit. Eine gute Erreichbarkeit einer Region gewährleistet ein höheres Wachstum der Produktivität.
- Von der Siedlungsstruktur gehen signifikante Einflüsse auf die Wachstumsrate der Produktivität aus. Gegenüber ländlichen Kreisen mit geringer Dichte weisen alle anderen Kreistypen ein höheres Wachstum auf. Dieses fällt für Kernstädte und Verdichtete Kreise aber weniger hoch aus als für die ländlichen Kreise in Agglomerationsräumen und in Verstädterten Räumen. Eine ökonomisch plausible Begründung für dieses Resultat sind Sub-Urbansierungsprozesse, die sich insbesondere für stark spezialisierte Großstädte ergeben.

Die Ausstattung mit Potentialfaktoren, EU-Osterweiterung und regionale Strukturpolitik

Die empirischen Ergebnisse erlauben es nun, Aussagen darüber zu treffen, welche Wirkungen von der EU-Osterweiterung auf die Regionen vor dem Hintergrund ihrer derzeitigen

Ausstattung mit Potentialfaktoren erwartet werden und welche Rolle regionalpolitische Förderstrategien spielen können. Zu berücksichtigen ist allerdings, dass nicht alle Potentialfaktoren durch die EU-Osterweiterung gleich betroffen sein werden und auch nicht alle durch regionalpolitisches Handeln beeinflusst werden können.

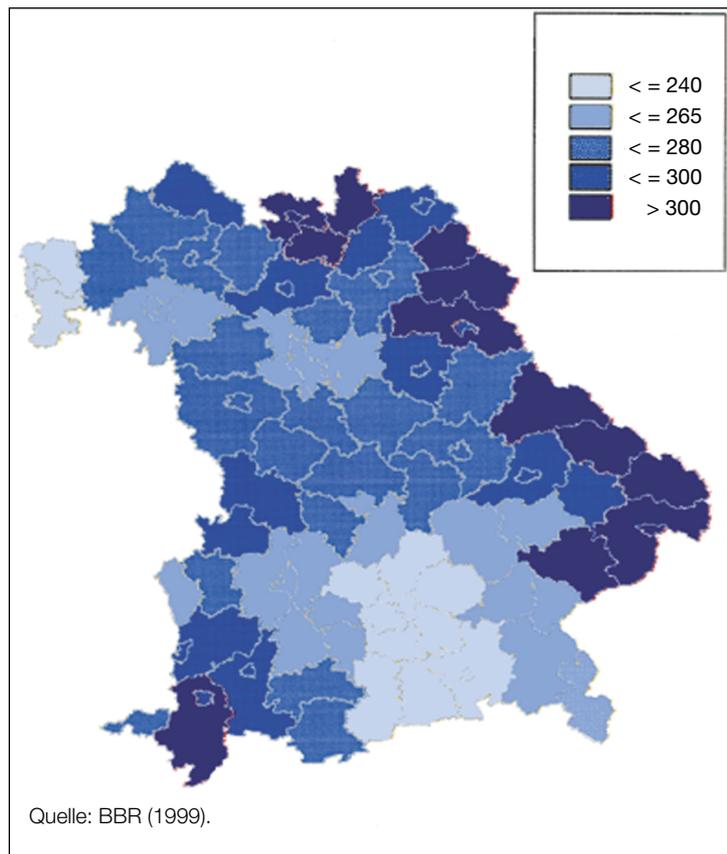
Mehr oder weniger nicht beeinflussbar ist die Siedlungsstruktur. Einen Einfluss hingegen kann die regionale Wirtschaftspolitik auf das Ansiedlungs- und Investitionsverhalten von Unternehmen nehmen und damit das regionale Investitionsvolumen erhöhen und den Ausbau des privaten Unternehmenskapitalstocks beschleunigen. Über flankierende Maßnahmen der nicht-investiven Unternehmensförderung im Rahmen der Außenwirtschaftsförderung (z.B. Garantien zur Finanzierung von Exportaufträgen, Förderung von Markterschließungsprojekten im Ausland bei KMU) oder Technologieförderung (z.B. Risikoentlastung bei der Förderung von Vorhaben zur Entwicklung technologisch neuer Produkte oder Produktionsverfahren, Förderung von Verbundprojekten privater und öffentlicher FuE) können Potentialfaktoren wie die Handelsintensität oder Innovationskapazitäten einer Region verbessert werden. Erhöhte Anstrengungen bei der Humankapitalbildung durch eine Qualifizierung der Arbeitskräfte und eine Verbesserung weicher Standortfaktoren zur Erhöhung der Lebensqualität, um das Abwandern qualifizierter Arbeitskräfte zu vermeiden, steigern ebenso die regionale Wettbewerbsfähigkeit.

Die regionale Strukturpolitik kann ferner durch Verkehrsinfrastrukturprojekte die verkehrliche Anbindungsgüte von peripheren Regionen verbessern. Zur Illustration wird in der Abbildung die regionale Ausstattung mit dem wichtigen Potentialfaktor geographische Standortgunst illustriert. Dargestellt ist die überregionale Erreichbarkeit der bayerischen Kreise, gemessen als durchschnittliche Reisezeit im kombinierten Straßen- und Flugverkehr. Zwischen den Kreisen Bayerns besteht ein ausgeprägter Unterschied in den Reisezeiten. Deutlich besteht hier ein Gefälle zugunsten der oberbayerischen Kreise sowie für das Umfeld von Aschaffenburg, Würzburg und Nürnberg. Die meisten Kreise in Niederbayern, Oberfranken und Schwaben weisen dagegen überdurchschnittliche Reisezeiten auf. Von diesen Regionen muss im Durchschnitt eine um 90 bis 140 Minuten längere Reisezeit zu den europäischen Agglomerationsräumen in Kauf genommen werden. Insbesondere dieser Potentialfaktor wird sich durch die EU-Osterweiterung für die bayerischen Regionen in der langen Frist zum Positiven verändern. Hinzu kommt, dass die höheren Wachstumsraten in den Beitrittsländern und die räumliche Nähe zu den MOEL eine Zunahme des Offenheitsgrades der bayerischen Regionen implizieren, die sich positiv auf die Wachstumsaussichten der bayerischen Regionen auswirkt (vgl. Alecke, Mitze und Untiedt 2003).

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass die Förderstrategie der regionalen Strukturpolitik etwa im Rahmen der Bund-Länder-Gemeinschaftsaufgabe »Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur« (GRW), des Einsatzes von EU-Strukturfondsmitteln oder ergänzender Länderprogramme an den obigen Überlegungen ansetzt und darin besteht, durch eine Verbesserung der Ausstattung mit Potentialfaktoren einen zwar nur mittelbaren, aber langfristigen Beitrag zur Steigerung der regionalen Wettbewerbsfähigkeit zu erzielen. Hiermit werden gleichzeitig die Regionen für die EU-Osterweiterung »fit gemacht«. Zwei wichtige Einschränkungen sind allerdings anzumerken: Erstens der empirische Zusammenhang zwischen regionaler Wettbewerbsfähigkeit und Potentialfaktoren bewegt sich zum Teil auf einer noch recht abstrakten Ebene. So kann zwar davon ausgegangen werden, dass zwischen dem Ausbau des Kapitalstocks und dem Pro-Kopf-Einkommen einer Region ein Wirkungszusammenhang besteht, doch bleibt damit die Kausalkette zwischen der einzelbetrieblichen Investitionsförderung etwa im Rahmen der GRW, die zu einer Senkung der Kapitalkosten führt, und dem Ausmaß der Kapitalintensivierung und der intendierten Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit noch offen. Ähnliches gilt für die regionalen Innovationskapazitäten. Auch hier kann davon ausgegangen werden, dass eine Region mit einer höheren FuE-Intensität eine höhere Wettbewerbsfähigkeit aufweist, doch bleibt die Frage, ob und wie sich technologiepolitische Fördermaßnahmen langfristig in höheren FuE-Anstrengungen niederschlagen, damit noch ungeklärt. Anders verhält es sich jedoch beispielsweise mit Maßnahmen im Bereich der Verkehrsinfrastruktur, weil hier die Wirkungskette nicht indirekt über eine Verhaltensinduzierung von Dritten, d.h. privatwirtschaftlichen Unternehmen, sondern direkt zu einer Verbesserung der Erreichbarkeit führt.¹¹

Zweitens, regionalpolitische Maßnahmen können immer nur einen Beitrag auf die relative Ausstattung mit Potentialfaktoren nehmen. Der Entwicklungsrückstand einer Region und ihr Ausstattungsgrad mit Potentialfaktoren wird mit Bezug auf den nationalen Durchschnitt beurteilt. Die obige Analyse kann daher nur ein als relatives Beurteilungsschema fun-

Durchschnittliche Reisezeit im kombinierten Straßen- und Flugverkehr zu allen 41 europäischen Agglomerationsräumen 1994
– BBR-Verkehrsnetzmodell, Angaben in Minuten –



gieren, welches die Auswirkungen von nationalen oder internationalen Rahmenbedingungen auf die regionale Wettbewerbsfähigkeit unberücksichtigt lässt bzw. lassen muss. Fragen wie etwa eine regionale Volkswirtschaft von auf der nationalen Ebene getroffenen steuer- oder tarifpolitischen Entscheidungen oder auf der internationalen Ebene getroffenen geld- oder handelspolitischen Entscheidungen beeinflusst wird, sind nicht unmittelbarer Gegenstand regionalökonomischer Untersuchungen. Es kann keinen Zweifel daran geben, dass die auf nationaler Ebene anstehenden Reformen der sozialen Sicherungssysteme, des Steuerrechts oder auf dem Arbeitsmarkt, weitaus stärker die Chancen und Risiken der deutschen Regionen bei der EU-Osterweiterung bestimmen als alle regionalen Förderprogramme von EU, Bund und Ländern zusammengenommen.

Literatur

¹¹ Eine Diskussion der Effektivität und Effizienz der investiven wie nicht-investiven Unternehmensförderung im Rahmen regionaler Förderprogramme würde den Rahmen des vorliegenden Beitrags sprengen. Zum Wirkungszusammenhang zwischen einzelbetrieblicher Investitionsförderung und der Zielvariable Beschäftigung vgl. Schalk und Untiedt (1999). Die modellgestützte Evaluation der verschiedenen Maßnahmen der nicht-investiven Unternehmensförderung steckt dagegen noch in den Kinderschuhen. Mit Bezug auf die einzelbetriebliche FuE-Förderung, vgl. Fier und Harhoff (2002).

Alecke, B., H. Hofmann, V. Meier, J. Riedel, F. Scharr, G. Untiedt und M. Werdning (2001), *Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Wirtschaft und Arbeitsmarkt in Bayern*: Studie im Auftrag des Bayerischen Staatsministeriums für Wirtschaft, Verkehr und Technologie, ifo Forschungsberichte Nr. 6, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.
Alecke, B., T. Mitze und G. Untiedt (2003), »Zählen die ostdeutschen Bundesländern zu den Gewinnern der EU-Erweiterung im Handel mit Polen und Tschechien? Ergebnisse auf Basis eines Gravitationsmodells«, *Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung* (4), erscheint demnächst.

- Alecke, B., B. Schaden, G. Untiedt und M. Wilhelm (1999), Neue Informations- und Kommunikationstechnologien, Tertiarisierung und Globalisierung: Herausforderungen für den Strukturwandel. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, ifo Studien zum Strukturwandel, Band 31, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.
- Alecke, B. und G. Untiedt (2002), »Perspektiven der EU-Osterweiterung: Gesamt- und regionalwirtschaftliche Ergebnisse«, *ifo Schnelldienst* 55(1), 15–23.
- Bode, E. (1999), *Lokale Wissensdiffusion und regionale Divergenz in Deutschland*, Kieler Studien 293, Tübingen.
- Büttner, T. (1999), *Agglomeration, Growth, and Adjustment – a Theoretical and Empirical Study of Regional Labor Markets in Germany*, ZEW Economic Studies, Heidelberg.
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2002), *Aktuelle Daten zur Entwicklung der Städte, Kreise und Gemeinden*, Berichte, Band 14.
- Europäische Kommission (1999), *Sixth Periodic Report on the social and economic situation and development of the regions of the European Union*, Brüssel.
- Herz, B. und W. Röger (1995), »Economic Growth and Convergence in Germany«, *Weltwirtschaftliches Archiv* 131, 132–143.
- Fier, A. und D. Harhoff (2002), »Die Evolution der bundesdeutschen Forschungs- und Technologiepolitik«, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* (3), 279–301.
- Krugman, P. (1999), *Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg. Eine Abrechnung mit den Pop-Ökonomen*, Frankfurt.
- Nam, C.W., G. Nerb und H. Russ (1990), *An Empirical Assessment of Factors Shaping Regional Competitiveness in Problem Regions*, ifo Studien zur Europäischen Wirtschaft 3, Vol. I-V, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.
- Ochel, W. (2000), »Produktivität ist nicht alles – die Quellen des Lebensstandards im internationalen Vergleich«, *ifo Schnelldienst* 53(7), 11–12.
- Sachverständigenrat (1999), *Jahresgutachten 1999/2000*. Wirtschaftspolitik unter Reformdruck, Stuttgart.
- Schalk, H.J. und G. Untiedt (1996), »Regional Policy in Germany: Impacts on Factor Demand, Technology and Growth«, *Working Paper*, Fondazione ENI Enrico Mattei, Mailand.
- Schalk, H.J. und G. Untiedt (1996), »Technologie im neoklassischen Wachstumsmodell: Effekte auf Wachstum und Konvergenz. Empirische Befunde für die Arbeitsmarktregionen der Bundesrepublik Deutschland 1978–1989«, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* 215(5), 562–585.
- Schalk, H.J. und G. Untiedt (1999), »Regionale Wirtschaftsförderung: Erfolgreich, gewirkt oder lediglich mitgenommen?«, *ifo Schnelldienst* 52(10-11), 20–25.
- Seitz, H. (1995), »Konvergenz: Theoretische Aspekte und empirische Befunde für westdeutsche Regionen«, *Konjunkturpolitik* 41(2), 168–198.
- Sinn, H.-W. und M. Werding (2001), »Zuwanderung nach der EU-Osterweiterung: Wo liegen die Probleme?«, *ifo Schnelldienst* 54(8), 18–27.
- Walther, F. (1990), *Die regionale Dimension des Europäischen Binnenmarktes*, ifo Studien zur Europäischen Wirtschaft 5, ifo Institut für Wirtschaftsforschung, München.

Weltwirtschaftsklima hat sich deutlich verbessert

Ergebnisse des 82. World Economic Survey (WES) vom Oktober 2003¹

18

Gernot Nerb und Anna Stangl

Der WES-Indikator für das Weltwirtschaftsklima ist im Oktober 2003 erneut deutlich gestiegen (vgl. Abb. 1) und liegt inzwischen mit einem Stand von 100,2 Punkten merklich über seinem langfristigen Durchschnitt (94,1 für den Zeitraum 1982 bis 2002). Anders als in der vorangegangenen Erhebung resultiert die Verbesserung des Gesamtindikators sowohl aus optimistischeren Erwartungen für die nächsten sechs Monate als auch aus besseren Einschätzungen der aktuellen Wirtschaftslage. Dies stützt die Erwartung, dass sich die konjunkturelle Erholung der Weltwirtschaft verstärkt fortsetzen wird.

Die wichtigsten Ergebnisse in Stichworten

- Die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage haben sich in allen Regionen, mit Ausnahme von Osteuropa, Lateinamerika und Afrika gebessert.
- Die wirtschaftlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate sind sehr optimistisch.
- Der Inflationstrend bleibt weltweit moderat.
- WES-Experten erwarten einen Anstieg der kurzfristigen Zinsen.
- Der Euro erscheint größtenteils überbewertet.

Konjunkturelle Erholung der Weltwirtschaft setzt sich fort

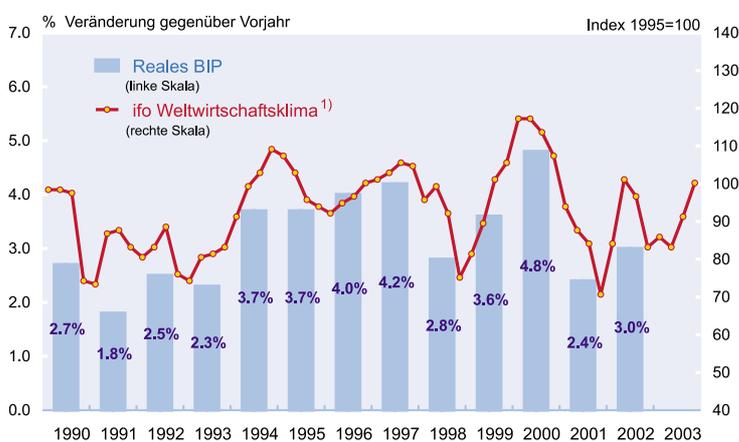
Die Aufwärtsbewegung des Klimaindikatoren begann bereits im Januar dieses Jahres, wurde jedoch durch die Kriegseignisse im Irak unterbrochen.² Im Juli

spiegelte sich der positivere Trend ausschließlich in den zuversichtlicheren Erwartungen für die nächsten sechs Monate wider, im Oktober zeigten auch die Urteile zur gegenwärtigen Wirtschaftslage eine deutliche Besserung. Die Aufschlüsselung nach Länderblöcken zeigt, dass sich das Wirtschaftsklima in Asien und Nordamerika kräftig verbesserte (vgl. Abb. 2); in diesen Regionen liegt der Klimaindex inzwischen merklich über seinem langfristigen Durchschnitt. Auch in Westeuropa kam es, getragen von günstigeren Erwartungen, zu einer spürbaren Aufhellung des Wirtschaftsklimas, allerdings wird hier der langfristige Durchschnitt noch nicht ganz erreicht.

Der Indikator für das Wirtschaftsklima ist im Euroraum im Oktober 2003 zum vier-

Abb. 1

Weltkonjunktur und ifo Weltwirtschaftsklima



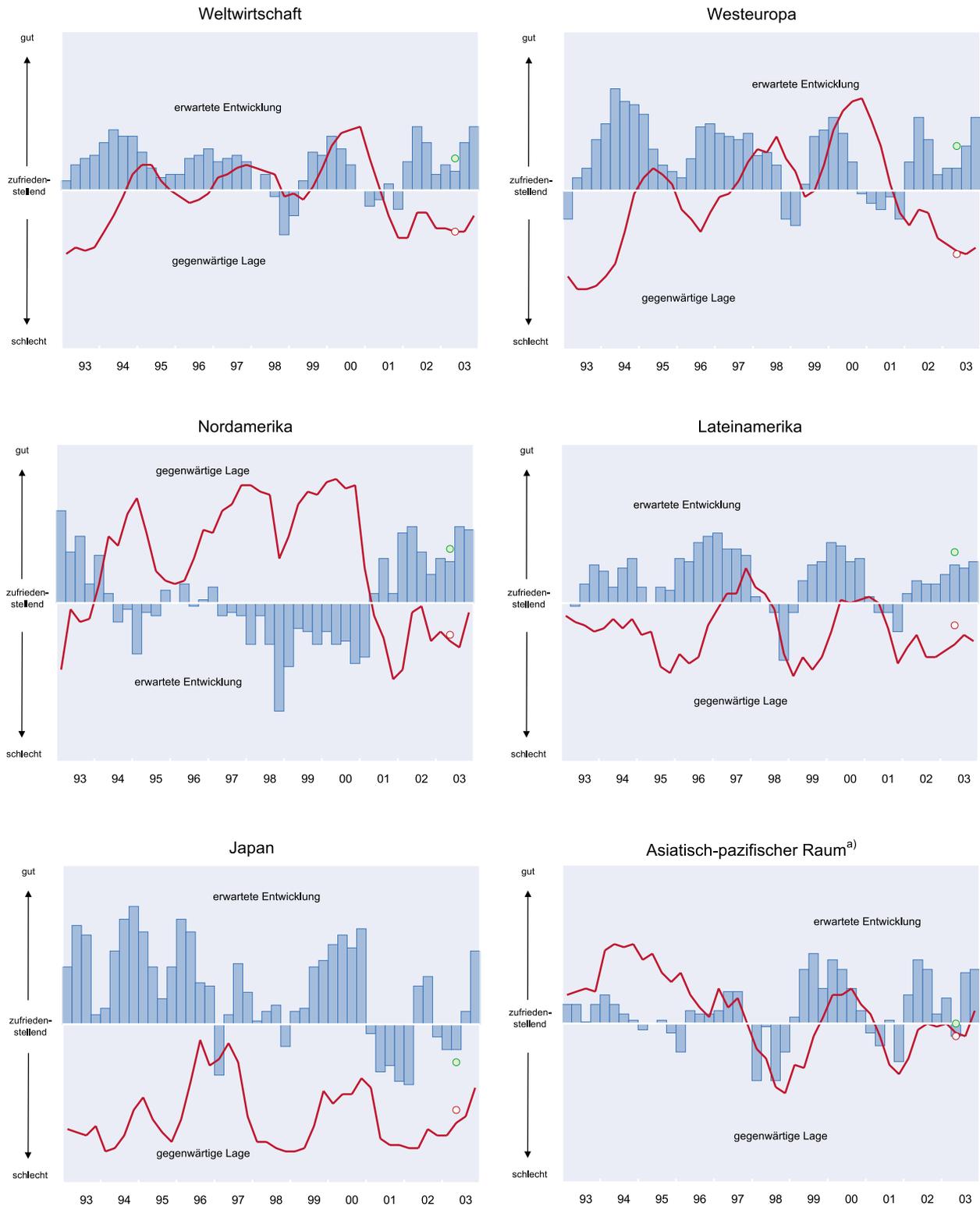
1) Arithmetisches Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung.

Quelle: IMF, Economic Outlook Sept. 2003; Ifo World Economic Survey (WES) IVQ/2003.

¹ Im Oktober 2003 hat das ifo Institut zum 82. Mal seine weltweite Umfrage »Ifo World Economic Survey« kurz WES, bei 1078 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 91 Ländern durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist, vierteljährlich ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen (in Werteinheiten messbaren) Informationen aufbaut, werden beim WES qualitative Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung. Die Umfrage wird in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris und mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Kommission durchgeführt.

² Eine separate Auswertung der eingegangenen Antworten vor und nach dem 15. April 2003 hat gezeigt, dass der Klimaindikator in der ersten Teilnehmergruppe deutlich geringer ausfiel als der adäquate Wert in der zweiten Teilnehmergruppe (79,6 im Vergleich zu 86,8).

Abb. 2
Wirtschaftliche Lage



^{a)} Australien, Neuseeland, VR China, Hongkong, Indonesien, Korea, Malaysia, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand, Vietnam.
o Durchschnittlicher Wert der Urteile, die nach dem Ende des Irak-Krieges abgegeben wurden (nach dem 15.4.2003).

Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2003.

ten Mal in Folge gestiegen. Die Besserung beruht erneut auf optimistischeren Erwartungen für die nächsten sechs Monate. Die Verschlechterung der Lagebeurteilung ist zu einem Stillstand gekommen. Dass die Lage gegenüber der letzten Erhebung im Euroraumdurchschnitt nicht günstiger beurteilt wurde, lag an der Abwärtsbewegung in Frankreich und Finnland, die den leichten Auftrieb in anderen Ländern kompensierte. In Finnland ist allerdings eine so starke Verbesserung der Erwartungen zu verzeichnen, dass auch dort der Klimaindex steigt. Der im Ganzen positive Trend lässt erwarten, dass sich nächstes Jahr die wirtschaftliche Erholung im Euroraum fortsetzt.

Auch in Dänemark, Großbritannien, Schweden und Norwegen hat sich das Wirtschaftsklima, ausgehend von einem bereits hohen Niveau, gebessert, was auf einen Anstieg beider Komponenten des Klimaindixators zurückzuführen ist. Ebenfalls besser als in der vorangegangenen Juli-Umfrage fielen die Urteile zur gegenwärtigen Wirtschaftslage in der Schweiz aus, wobei das »befriedigend« Niveau noch nicht erreicht wurde. Die Aussichten für die nächsten sechs Monate vermitteln jedoch Hoffnung auf eine Fortsetzung des konjunkturellen Erholungsprozesses.

In Nordamerika, und zwar sowohl in den USA als auch in Kanada hat sich der positive Trend des Klimaindixators im Oktober verstärkt. In den USA ist diese Verbesserung ausschließlich auf eine deutlich bessere Lagebeurteilung zurückzuführen, in Kanada dagegen auf optimistischere Erwartungen für die kommenden sechs Monate, während die Urteile zur allgemeinen Wirtschaftslage fast unverändert auf einem zufriedenstellenden Niveau geblieben sind.

Das Wirtschaftsklima in Osteuropa hat sich zwar gegenüber den Ergebnissen der Juli-Umfrage leicht eingetrübt, kann jedoch immer noch als sehr günstig beschrieben werden. Insgesamt zeugen die Ergebnisse von einer Stabilisierung der osteuropäischen Ökonomien. In den zehn neuen EU-Staaten (Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern) wurde die aktuelle Wirtschaftslage im Durchschnitt als »befriedigend« beurteilt. Nur in Polen, Zypern und Ungarn lagen die Einschätzungen der WES-Experten leicht unter dem »befriedigend«-Niveau. Die Erwartungen für das erste Quartal 2004 sind in allen zehn Staaten optimistisch.

Auch in den anderen osteuropäischen Staaten, mit Ausnahme von Bosnien-Herzegowina, zeichnete sich im Oktober eine Fortsetzung der wirtschaftlichen Stabilisierung ab.

In Russland bleibt das Wirtschaftsklima ausgesprochen günstig; der Klimaindex behielt auch im Oktober seine steigende Tendenz bei. Vor allem die Lageurteile haben sich im Laufe der letzten zwei Jahre kontinuierlich verbessert. Die Aussichten für die kommenden Monate sind unverändert positiv.

In Asien hat der Klimaindex seinen langfristigen Durchschnitt merklich übertroffen. Sowohl die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben sich im asiatischen Durchschnitt deutlich gebessert. Vor allem in Japan, Indien, Hongkong, Malaysia und Südkorea waren beide Komponenten des Klimaindex aufwärts gerichtet.

In Lateinamerika fiel laut Einschätzungen der WES-Experten das Wirtschaftsklima je nach Staat unterschiedlich aus. Sehr günstige Urteile zur gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation sowie positive Prognosen für die kommenden sechs Monate kamen aus Brasilien, Chile, Peru und El Salvador. Auch Argentinien erholte sich in diesem Jahr immer stärker von der Wirtschaftskrise. Ein ungünstiges Wirtschaftsklima scheint dagegen weiterhin in Ecuador, Venezuela und Bolivien vorzuherrschen.

In Australien und Neuseeland hält der konjunkturelle Boom an. Die Einschätzungen der aktuellen Wirtschaftslage haben sich vor allem in Australien – ausgehend von einem bereits höchst zufriedenstellenden Niveau – noch weiter verbessert. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate weisen nicht mehr, wie in den vorausgegangenen vier Erhebungen, auf eine Dämpfung der Konjunktur, sondern auf eine Wiederbelebung hin.

Im Nahen Osten blieb das Wirtschaftsklima auf günstigem Niveau. Vor allem in der Türkei haben sich die Urteile zur gegenwärtigen Wirtschaftslage deutlich gebessert und erreichten im Oktober das »befriedigend«-Niveau. Die ausgesprochen positiven Aussichten deuten auf eine Fortsetzung des positiven Trends hin.

Auch in Südafrika hat sich der Klimaindex gebessert. Die aktuelle Wirtschaftslage wird von den WES-Experten als »befriedigend« beurteilt. Die Erwartungen sind optimistischer als in der April-Umfrage.

Preisanstieg bleibt moderat

Im Weltdurchschnitt wird nunmehr für 2003 mit einem Anstieg der Konsumentenpreise in Höhe von 2,9% gerechnet; dies ist nur geringfügig höher, als im Juli erwartet wurde (2,8%), und deutlich niedriger als die Schätzungen zu Jahresanfang und im Frühjahr 2003 (jeweils 3,2%). Im Euroraum wird die Inflationsrate 2003 weiterhin leicht unter der 2 Prozentmarke gesehen (1,9%). Die Spannweite der Inflationsschätzungen ist immer noch groß und reicht von 1,1% in Deutschland bis 3,6% in Irland. In Westeuropa wird 2003 nach den Schätzungen der WES-Experten in der Schweiz mit voraussichtlich 0,7% die niedrigste Inflationsrate vorliegen (vgl. Tab. 1).

In den USA ergibt sich 2003 nach der jüngsten Umfrage eine etwas höhere Inflationsrate als noch im Juli erwartet worden

Tab. 1
Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2003
(im Oktober und Juli 2003)

Region	Q4/2003	Q3/2003	Region	Q4/2003	Q3/2003
Durchschnitt der 91 Länder	2,9	2,8	Mittel- u. Lateinamerika	7,8	9,0
EU-Länder (alte Mitglieder)	2,0	2,0	Argentinien	9,9	16,9
EU-Länder (neue)Mitglieder)	3,3	-	Bolivien	5,2	6,0
Euroland	1,9	1,9	Brasilien	10,0	10,4
Westeuropa	2,0	1,9	Chile	2,9	3,1
Belgien	1,6	1,5	Costa Rica	10,5	10,7
Dänemark	2,2	2,3	Ecuador	7,5	8,1
Deutschland	1,1	1,1	El Salvador	2,6	2,8
Finnland	1,5	1,6	Guatemala	10,0	-
Frankreich	1,9	1,7	Kolumbien	7,0	7,1
Griechenland	3,4	3,6	Mexiko	4,3	4,4
Großbritannien	2,7	2,5	Panama	1,2	1,3
Irland	3,6	3,7	Paraguay	8,3	15,0
Island	2,2	2,0	Peru	2,1	2,6
Italien	2,7	2,6	Uruguay	12,0	18,0
Luxemburg	2,0	2,0	Venezuela	31,9	45,8
Niederlande	2,2	2,4	Asien	1,3	1,1
Norwegen	2,4	2,1	Bangladesch	4,0	4,4
Österreich	1,4	1,4	China V.R.	1,6	1,0
Portugal	3,2	3,3	Hongkong	-1,6	-1,6
Schweden	1,9	1,9	Indien	4,5	4,7
Schweiz	0,7	0,7	Indonesien	7,7	8,7
Spanien	3,0	2,9	Japan	-0,4	-0,5
Zypern	4,5	4,8	Malaysia	2,1	2,0
Mittel- u. Osteuropa	4,2	4,3	Mongolei	4,5	1,9
Albanien	4,6	5,2	Pakistan	4,2	4,4
Bosnien-Herzegowina	4,0	2,5	Philippinen	3,8	4,5
Bulgarien	4,2	4,3	Singapur	1,1	1,0
Estland	2,8	3,3	Sri Lanka	8,3	11,1
Kroatien	2,2	2,8	Südkorea	3,1	3,4
Lettland	2,9	2,4	Taiwan	0,7	0,1
Litauen	0,8	1,1	Thailand	2,2	2,1
Polen	1,4	1,6	Vietnam	3,8	3,7
Rumänien	13,8	14,2	Naher Osten	7,8	8,7
Serbien u. Montenegro	9,0	8,9	Bahrain	0,8	2,0
Slowakei	8,7	8,4	Iran	16,5	17,7
Slowenien	5,6	5,5	Israel	2,2	1,6
Tschechische Republik	1,3	1,6	Jordanien	1,9	2,0
Ungarn	5,3	5,4	Kuwait	-	2,5
GUS	12,0	12,6	Libanon	3,0	5,0
Georgien	2,0	-	Saudi-Arabien	1,4	2,2
Kasachstan	10,6	-	Türkei	21,0	25,8
Russland	12,9	13,3	Ver. Arabische Emirate	3,4	2,8
Ukraine	6,2	5,8	Afrika	16,9	17,4
Nordamerika	2,2	2,1	Ägypten	10,2	4,6
Kanada	2,4	2,7	Algerien	7,0	5,0
USA	2,2	2,0	Kenia	7,0	8,5
Ozeanien	2,7	2,9	Marokko	1,3	-
Australien	2,9	3,0	Mauritius	6,3	6,0
Neuseeland	2,1	2,3	Nigeria	14,5	15,0
			Simbabwe	500,0	525,0
			Südafrika	6,3	7,3
			Tansania	4,0	4,5
			Tunesien	2,7	2,7

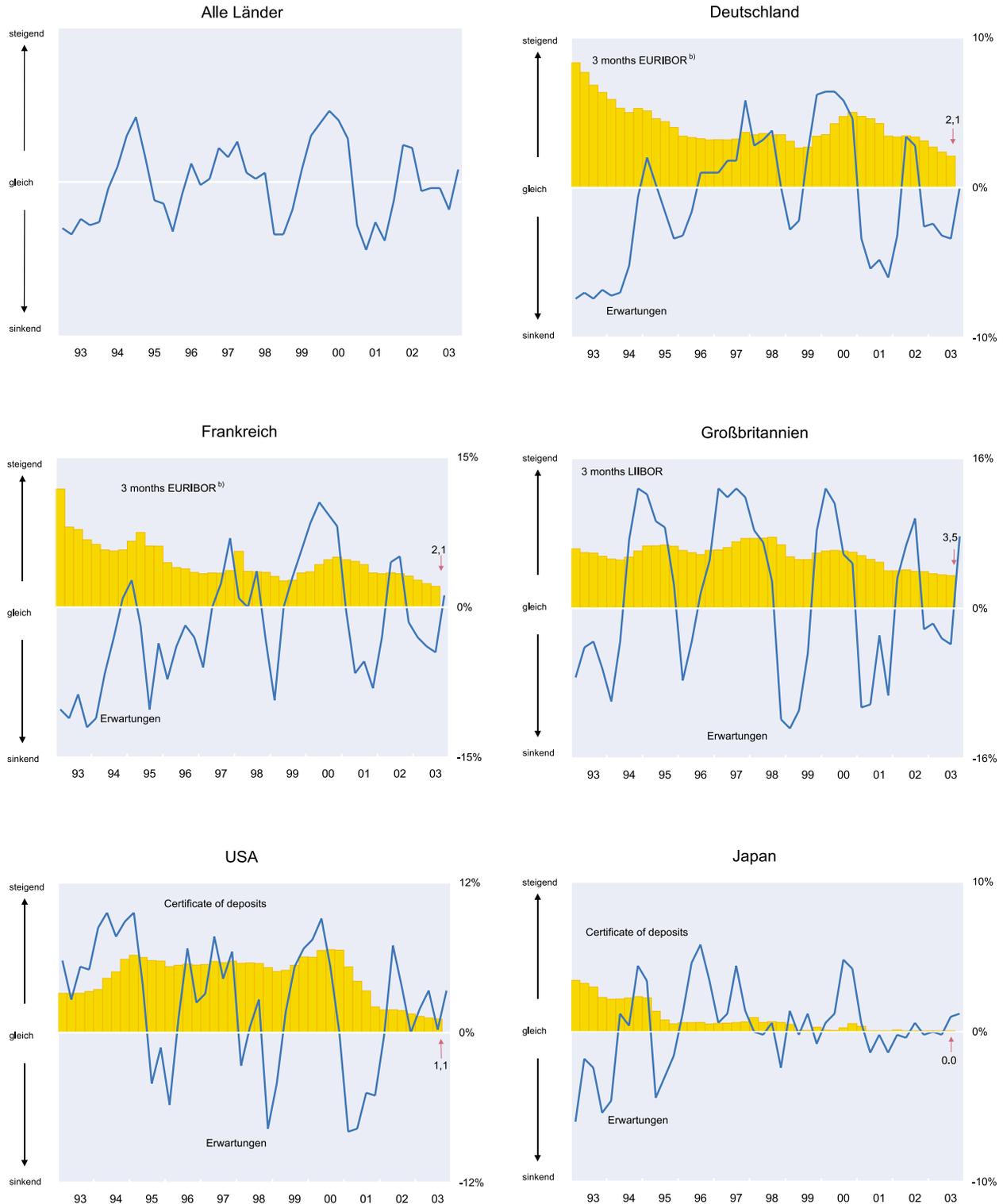
Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2003.

war (2,2 nach 2,0%). Zu diesem Anstieg dürfte vor allem die anziehende Konjunktur in den USA und die Abschwächung des US-Dollar gegenüber wichtigen Währungen wie dem japanischen Yen und dem Euro beigetragen haben, wodurch

sich tendenziell die Einfuhren verteuerten. Insgesamt ist aber auch die jetzt erwartete Inflationsrate in den USA weiterhin deutlich unter der Marke von 2,5%, die von der US-Notenbank noch als akzeptabel erachtet wird. Asien weist unter allen unter-

Abb. 3
Kurzfristige Zinsen

– Aktuelle Zinssätze^{a)} und Erwartungen für die nächsten sechs Monate –



^{a)} Quartalswerte OECD, Main Economic Indicators. ^{b)} Seit Q1/2001 EURIBOR. Vorher FIBOR in Deutschland und PIBOR in Frankreich.

Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2003.

suchten Landesblöcken das höchste Maß an Preisstabilität auf. Im Vergleich zur Juli-Erhebung wird aber nunmehr mit einer geringfügig höheren Inflationsrate gerechnet (1,3 nach ursprünglich 1,1%). Dieser leichte Anstieg im asiatischen Durchschnitt hängt vor allem damit zusammen, dass nach der neuen Erhebung in China im laufenden Jahr ein Preisanstieg von 1,6% erwartet wird, nach nur 1,0% im Juli. In Japan und in Hongkong herrscht zwar weiterhin ein deflationärer Preistrend vor, er scheint sich aber nunmehr abzuschwächen, vor allem in Japan.

Die Inflationsaussichten für Mittel- und Osteuropa blieben annähernd unverändert (4,2 nach 4,3% im Juli). Mit Abstand die stärksten Preissteigerungen werden weiterhin Rumänien (13,8%), Serbien-Montenegro (9%) und der Slowakei (8,7%) erwartet.

In Zentral- und Lateinamerika schwächte sich der Inflationstrend weiter ab, im Jahresdurchschnitt 2003 wird nunmehr eine Preissteigerung von 7,8% erwartet, nach 9,0% in der Juli-Erhebung. Mit Abstand die höchste Inflationsrate liegt weiterhin in Venezuela vor, allerdings flacht sich auch hier die Kurve ab (31,9 nach erwarteten 45,8% im Juli). Auch in Afrika ist – ausgehend von einem immer noch hohen Inflationssockel – eine Abschwächung der Preissteigerungsrate erkennbar (16,9 nach 17,4% in der Juli-Erhebung). Der Durchschnittswert für Afrika ist durch die anhaltende Hyperinflation in Simbabwe (500%) verzerrt; ohne Simbabwe liegt der Wert für Afrika bei rund 7%. In Südafrika hat sich die Inflationsschätzung für 2003 von 7,3% im Juli auf nunmehr 6,3% verringert.

Zinswende erwartet

Der Zinssenkungszyklus ist nach Ansicht der WES-Teilnehmer ausgelaufen. Im Laufe der nächsten sechs Monate wird nun erstmals seit der Juli-Erhebung 2002 wieder mit steigenden kurzfristigen Zinsen gerechnet (vgl. Abb. 3). Zinsanhebungen durch die Notenbank werden deutlich häufiger in den USA als im Euroraum erwartet, wo die Mehrheit der Befragten in den nächsten sechs Monaten von unveränderten bis leicht steigenden Zentralbankzinsen ausgeht. Im Vereinigten Königreich und in Australien ist die von den WES-Teilnehmern erwartete Zinsanhebung bereits eingetreten. In Westeuropa außerhalb des Euroraums werden Zinsanhebungen in Dänemark und in der Schweiz erwartet. In Schweden gehen die WES Teilnehmer dagegen von eher noch wieder leicht sinkenden Zinsen aus, und in Norwegen wird in nächster Zeit kein Zinsschritt seitens der Zentralbank erwartet. In Osteuropa überwiegen die Erwartungen auf einen weiteren Zinsrückgang. Lediglich in Tschechien, Estland, Bulgarien und

Kroatien wird in den nächsten Monaten mit einer leichten Zinsanhebung gerechnet.

In Australien ist der Zinssenkungsprozess eindeutig vorbei; die Zinserwartungen für die nächsten sechs Monate zeigen deutlich nach oben. In Lateinamerika wird im Durchschnitt mit stabilen Zentralbankzinsen gerechnet. Dahinter verbirgt sich die Erwartung weiter nach unten gerichteter Zentralbankzinsen in Brasilien und in Uruguay sowie die Erwartung steigender Zinsen vor allem in Kolumbien und Venezuela. In Asien sehen die WES-Experten wenig Handlungsbedarf seitens der Notenbanken. Abweichend von diesem generellen Trend wird ein Zinsrückgang in Indien und auch in Indonesien und Thailand erwartet, während in China erstmals seit Mitte 1996 von leicht steigenden Zentralbankzinsen ausgegangen wird. Im Nahen Osten und auch im Durchschnitt Afrikas, vor allem in Südafrika, zeigt der Zinstrend weiter nach unten.

Parallel zu dem erwarteten Anstieg der kurzfristigen Zinsen wird auch bei den Kapitalmarktzinsen nunmehr klar mit einem steigenden Trend gerechnet. Ausnahmen hiervon sind im Wesentlichen nur Osteuropa, Afrika und die GUS-Länder, vor allem Russland, wo ein weiterer Rückgang der langfristigen Zinsen erwartet wird. In Lateinamerika wird mit leicht sinkenden und in Asien mit leicht steigenden Kapitalmarktzinsen gerechnet.

Euro gilt weiterhin als überbewertet

Wie schon in der Juli-Erhebung wurde der Euro ebenso wie das britische Pfund im Durchschnitt aller in die Untersuchung einbezogenen 91 Länder als leicht überbewertet bezeichnet (vgl. Abb. 4). Auf der anderen Seite erschien den befragten WES-Experten der US-Dollar und der Yen als etwas unterbewertet. Dies Bild gilt im Einzelnen auch für West- und Osteuropa. Auch in den USA wird der Kurs

Abb. 4
Währungsbeurteilung



Quelle: Ifo World Economic Survey Q3/2003.

Tab. 2
Wachstumserwartungen des BIP für die nächsten drei bis fünf Jahre in %
(WES Oktober 2003 und Oktober 2002)

Region	Q4/2003	Q4/2002	Region	Q4/2003	Q4/2002
Durchschnitt 91 Länder	2,9	2,7	Asien	3,8	3,5
Westeuropa	2,0	2,0	Bangladesch	5,5	3,8
Belgien	1,5	2,1	China V.R.	6,8	6,8
Dänemark	1,9	2,1	Hongkong	3,3	2,5
Deutschland	1,6	1,5	Indien	5,9	5,3
Finnland	2,9	3,2	Indonesien	3,7	3,4
Frankreich	1,9	2,3	Japan	1,3	0,9
Griechenland	3,8	3,4	Malaysia	4,3	4,5
Großbritannien	2,6	2,1	Mongolei	2,8	-
Irland	3,4	3,5	Pakistan	4,0	3,8
Island	4,3	1,5	Philippinen	3,4	3,8
Italien	1,6	1,9	Singapur	3,0	4,3
Luxemburg	1,5	1,5	Sri Lanka	4,6	3,0
Niederlande	1,5	1,9	Südkorea	3,8	4,6
Norwegen	2,6	2,8	Taiwan	2,9	2,4
Österreich	1,5	2,0	Thailand	5,2	3,5
Portugal	1,2	1,7	Vietnam	6,7	6,2
Schweden	2,3	2,0	Mittel- u. Lateinamerika	2,5	2,3
Schweiz	1,3	1,5	Argentinien	3,3	0,2
Spanien	3,1	2,9	Bolivien	1,6	2,1
Zypern	3,8	3,8	Brasilien	3,2	2,9
Mittel- u. Osteuropa	3,4	3,5	Chile	4,2	3,5
Albanien	4,2	-	Costa Rica	3,7	2,6
Bosnien Herzegowina	3,8	3,8	Ecuador	3,0	3,5
Bulgarien	3,7	3,5	El Salvador	2,6	2,6
Estland	4,3	5,6	Kolumbien	2,9	2,0
Kroatien	4,2	4,0	Mexiko	2,4	2,7
Lettland	5,9	4,7	Panama	1,5	2,1
Litauen	5,3	4,3	Paraguay	3,0	1,0
Polen	2,8	3,4	Peru	3,5	3,0
Rumänien	3,5	3,9	Uruguay	3,8	0
Serbien u. Montenegro	2,5	3,4	Venezuela	-1,9	-0,8
Slowakei	3,9	3,8	Naher Osten	4,1	3,1
Slowenien	3,8	3,4	Bahrain	3,8	3,8
Tschechische Republik	2,9	3,0	Iran	6,8	3,7
Ungarn	3,4	3,6	Israel	1,5	1,9
GUS	4,9	3,8	Jordanien	3,8	4,9
Georgien	3,8	-	Saudi-Arabien	4,3	1,5
Kasachstan	5,0	4,5	Türkei	4,5	4,2
Russland	4,8	4,0	Ver. Arabische Emirate	4,1	4,2
Ukraine	6,2	3,3	Afrika	3,6	3,3
Nordamerika	3,1	2,7	Ägypten	3,1	3,5
Kanada	2,8	3,3	Algerien	4,9	3,8
USA	3,1	2,5	Kenia	0,8	0,9
Ozeanien	3,4	3,5	Marokko	1,9	3,8
Australien	3,6	3,5	Mauritius	3,8	3,8
Neuseeland	2,9	3,3	Nigeria	3,8	4,3
			Simbabwe	- 3,0	- 4,5
			Südafrika	3,5	3,4
			Tansania	7,0	-
			Tunesien	6,0	-2,6

Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2003.

des Euro und des britischen Pfunds als überhöht und der des Yen als leicht unterbewertet eingeschätzt. In Australien und auch in Russland gilt die eigene Währung sowohl gegenüber dem US-Dollar wie auch gegenüber dem

Euro, dem britischen Pfund und dem Yen als überbewertet. Auf der anderen Seite erscheint der südafrikanische Rand nach Einschätzung der WES-Experten aus Südafrika generell als unterbewertet. Im Durchschnitt der

asiatischen Länder gilt der Kurs des US-Dollar als angemessen, der des Euro hingegen als etwas überhöht und der des Yen als zu niedrig.

Die Antworten auf die ergänzende Frage nach der Entwicklung des US-Dollarkurses sprechen im weltweiten Durchschnitt für keine nennenswerte Änderung der Währungsparitäten im Laufe der nächsten sechs Monate. Diese Aussage gilt im Einzelnen auch für Westeuropa. In Kanada ebenso wie in Australien wird mit einer weiteren Abschwächung des US-Dollar gerechnet. In Osteuropa wie auch in Russland und im Nahen Osten gehen die WES-Experten hingegen im Laufe der nächsten sechs Monate von einer Aufwertung des US-Dollar gegenüber ihren eigenen Währungen aus. Ähnliches gilt auch für Lateinamerika und Afrika, wo durchweg ein Wertverlust der eigenen Währung gegenüber dem US-Dollar erwartet wird. In Asien überwiegen dagegen die WES-Experten, die eine Verbilligung des US-Dollar sehen, nicht zuletzt in China, Japan, Taiwan und Thailand.

Mittelfristige Wachstumsperspektiven etwas positiver

Wurde vor Jahresfrist noch ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 2,7% im Laufe der nächsten drei bis fünf Jahre erwartet, so stieg diese Zahl nunmehr geringfügig auf 2,9% (vgl. Tab. 2). Während die WES-Experten in Westeuropa bei dem niedrigen Wert von 2% blieben, stiegen die Wachstumserwartungen vor allem im GUS Raum deutlich an (von 3,8 auf 4,9%). Auch in den USA nahmen die Wachstumschätzungen von 2,5 auf 3,1% spürbar zu. In Asien werden die Wachstumsperspektiven generell günstiger gesehen als in Westeuropa und auch in den USA; die erwartete durchschnittliche Wachstumsrate stieg von 3,5% im Oktober 2002 auf nunmehr 3,8%. In Osteuropa verharrte die erwartete Wachstumsrate bei rund 3,5%. In Lateinamerika werden die Wachstumschancen insgesamt nur etwas positiver eingeschätzt als vor einem Jahr (2,5 nach 2,3%), in Argentinien wird jedoch eine deutliche Beschleunigung von 0,2 auf 3,3% erwartet. Relativ hoch sind weiterhin die erwarteten Wachstumsraten im Nahen Osten (4,1 nach vorher 3,1%) und in Afrika (3,6 nach vorher 3,3%).

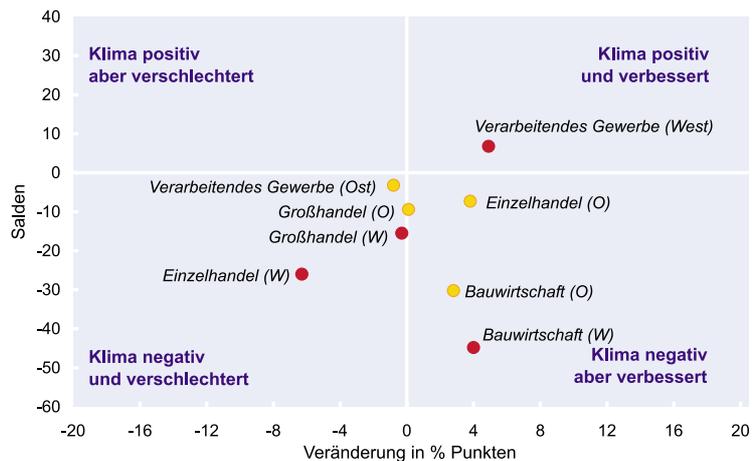
Eine ausführlichere Analyse zu den einzelnen Weltregionen, der Zinsentwicklung, Inflation und Währungen sowie der Oktober-Sonderfrage zu »Spam in E-Mails« findet sich in der englischsprachigen Veröffentlichung »World Economic Survey«, die Anfang Dezember erscheint.

Die konjunkturelle Erholung wird nach den neuesten Ergebnissen des ifo Konjunkturtests vom November in den nächsten Monaten an Dynamik gewinnen. Das Geschäftsklima in der **gewerblichen Wirtschaft** Westdeutschlands stieg bereits zum siebten Mal in Folge an (Saldowert: – 4,7 Prozentpunkte); ein ähnlich langer, ununterbrochener Aufwärtstrend war zuletzt ab Mai 1999 zu beobachten, als anschließend ein deutlicher konjunktureller Aufschwung einsetzte. Die Urteile zur aktuellen Geschäftslage (Saldowert: – 20,0 Prozentpunkte) besserten sich diesmal sogar stärker als die Erwartungen (Saldowert: + 11,8 Prozentpunkte). Seit Ende letzten Jahres stieg der Lageindikator somit immerhin um 13,5 Saldenpunkte. Die Befürchtungen, dass es sich wie im Jahr 2002 nur um eine »Erwartungsblase« handelt, scheinen nun widerlegt. In den neuen Bundesländern fiel die Besserung des Geschäftsklimas (Saldowert: – 11,9 Prozentpunkte) weniger stark aus und ist nur auf die günstigeren Erwartungen zurückzuführen (Saldowert: – 7,9 Prozentpunkte), während die Geschäftslage sogar leicht nach unten tendierte (Saldowert: – 15,8 Prozentpunkte).

Nach Wirtschaftsbereichen betrachtet wurde in Westdeutschland der Anstieg des Geschäftsklimas vom verarbeitenden Gewerbe sowie vom Bauhauptgewerbe getragen; im Großhandel blieb der Indikator unverändert, und im Einzelhandel ging er sogar zurück. In Ostdeutschland war dagegen eine Besserung im Einzelhandel und ebenfalls im Baugewerbe zu beobachten, während sich im verarbeitenden Gewerbe eine leichte Eintrübung ergab. Das Klima im Großhandel verharrte wie im Westen auf dem Niveau vom Vormonat (vgl. Abbildung).

Im **verarbeitenden Gewerbe** Westdeutschlands besserte sich die Geschäftslage deutlich, im Investitionsgüterbereich und im Verbrauchsgüterbereich überwogen allerdings die negativen Meldungen noch deutlich. Die Unternehmen klagten abermals weniger über unzureichende Auftragsreserven und zu große Fertigwarenlager. In den Geschäftserwartungen kam verstärkter Optimismus zum Ausdruck, wobei die Testteilnehmer trotz der Aufwertung des Euro auch mit vermehrten Impulsen aus dem Exportgeschäft rechneten. Die Produktionspläne zeigten – mit Ausnahme des Konsumgüterbereichs – etwas deutlicher nach oben. In den neuen Bundesländern gewannen dagegen bei verschlechterter Auftragslage die ungünstigen Geschäftslageurteile wieder etwas an Gewicht. Die Meldungen über zu große Lager spielten hier jedoch nur noch eine untergeordnete Rolle. Mit vorsichtigem Optimismus schätzten die Unternehmen ihre Perspektiven für das kommende halbe Jahr ein; dies gilt auch in Bezug auf die künftigen Chancen auf den ausländischen

Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im November 2003¹⁾



1) Saisonbereinigte Werte. W=Westdeutschland, O=Ostdeutschland.
Quelle: ifo Konjunkturtest.

Märkten. Eine Expansion der Fertigung war allerdings noch nicht in Erwägung gezogen worden. Während in Westdeutschland die Unternehmen gewisse Spielräume für Anhebungen der Verkaufspreise in den nächsten Monaten sahen, gingen die Testteilnehmer aus den neuen Bundesländern von weiter sinkenden Preisen aus. Der Personalabbau dürfte noch anhalten, die Zahl derartiger Meldungen hat allerdings in beiden Berichtskreisen etwas abgenommen.

Die Besserung des Geschäftsklimas im westdeutschen **Bauhauptgewerbe** resultiert sowohl aus einer weniger negativen Bewertung der aktuellen Situation als auch einem etwas abgeschwächten Pessimismus hinsichtlich der künftigen Entwicklung. Dies gilt gleichermaßen für den Hochbau und den Tiefbau. Die Reichweite der Auftragsbestände hat sich im Durchschnitt wieder etwas verlängert, mit 2,2 Monaten war sie ebenso groß wie vor Jahresfrist. Auch die Urteile der Unternehmen über ihre Auftragsituation fielen etwas weniger negativ aus. Zugenommen hat auch der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten (59%); der vergleichbare Vorjahreswert wurde sogar um 4 Prozentpunkte übertroffen. Die Geschäftslage des Bauhauptgewerbes in den neuen Bundesländern wurde ebenso negativ eingestuft wie im Vormonat. Hier stand einer Besserung im Tiefbau eine Abwärtstendenz im Hochbau gegenüber. Somit bleibt die Entwicklung im Hochbau noch weiter hinter der im Tiefbau zurück. Die Auftragsreserven (2,1 Monate) änderten sich im Durchschnitt nicht, sie wurden aber vermehrt als ungenügend eingestuft. Mit 69% waren die Maschinen etwas weniger ausgelastet als im Vormonat (November 2002: 67%); zurückzuführen ist dies vor allem auf den verringerten Nutzungsgrad im Hochbau. Der Pessimismus in den Ge-

¹ Die ausführlichen Ergebnisse des ifo Konjunkturtests sowie Unternehmensbefragungen in den anderen EU-Ländern werden in den »ifo Konjunkturperspektiven« veröffentlicht. Die Zeitschrift kann zum Preis von 75,- EUR/Jahr abonniert werden.

geschäftserwartungen hat aber erneut nachgelassen. Abgenommen hat auch – wie im Westen – der Anteil der Unternehmen, die einen Personalabbau erwarteten. Den Meldungen zufolge dürften in den alten Bundesländern die Preise moderat steigen, in den neuen eher noch etwas nachgeben.

Die Geschäftslage im **Großhandel** Westdeutschlands wurde erneut weniger ungünstig beurteilt als im Vormonat. Ausschlaggebend hierfür war die deutliche Besserung im Nahrungs- und Genussmittelsektor. Im Produktionsverbindungshandel war die Aufwärtstendenz nur schwach, im Ge- und Verbrauchsgüterbereich überwogen sogar die negativen Urteile wieder etwas stärker. Im Durchschnitt ist der Lagerdruck etwas fühlbarer geworden. Da die Unternehmen auch die Geschäftsaussichten für das kommende halbe Jahr wieder skeptischer einschätzten, sahen sie keinen Anlass zur Lockerung ihrer restriktiven Orderpolitik. Als befriedigend bewerteten erneut die Großhandelsunternehmen in den neuen Bundesländern den Geschäftsverlauf. Die Lagerüberhänge konnten bei erhöhter Absatztätigkeit etwas verkleinert werden. In den Geschäftserwartungen kam weiterhin Skepsis zum Ausdruck, die Orderpläne zeigten jedoch nur vereinzelt nach unten. Den Meldungen nach zu schließen dürften die Verkaufspreise sowohl in West- als auch in Ostdeutschland in den nächsten Monaten heraufgesetzt werden. Mit einer Abnahme der Belegschaftszahl rechneten im Westen weiterhin mehr Unternehmen (per saldo 22%) als im Osten (15%).

Im **Einzelhandel** der alten Bundesländer überwogen die ungünstigen Geschäftslageurteile wieder deutlicher. Die erneute deutliche Aufwärtsentwicklung im Verbrauchsgüterbereich konnte die Verschlechterung im Gebrauchsgüterbereich und insbesondere im Nahrungs- und Genussmittelsektor nicht ausgleichen. Der Lagerdruck hat sich deutlich verstärkt. In Bezug auf die Geschäftsperspektiven äußerten sich die Firmen zunehmend pessimistisch und revidierten ihre Orderpläne noch weiter nach unten. Die ostdeutschen Einzelhändler stuften ihre aktuelle Lage erneut überwiegend negativ ein, allerdings deutlich weniger als ihre Kollegen im Westen. In den Geschäftserwartungen hatten die pessimistischen Stimmen nur noch ein geringes Übergewicht, da aber die überhöhten Lager nur wenig reduziert werden konnten, waren weitere Kürzungen der Bestellvolumina geplant. Die Verkaufspreise dürften den Firmenmeldungen nach zu schließen in den alten Bundesländern stabil bleiben, in den neuen etwas nachgeben. Ein Ende des Personalabbaus zeichnete sich weder im Westen noch im Osten ab.

ifo studien zur finanzpolitik

- 66 *Der Ausgleich zwischen Finanzbedarf und Finanzkraft im kommunalen Finanzausgleich des Landes Rheinland-Pfalz.* Von M. Steinherr, R. Parsche. 216 S. 1998. € 24,54
- 67 *Steuerpolitik im Transformationsprozeß.* Eine ökonomische Analyse der ungarischen Güterbesteuerung. Von Chr. John. 200 S. 1998. € 23,01
- 68 *Der europäische Binnenmarkt und die Duty Free Sonderregelung.* Von R. Parsche, P. Haug, Ch.W. Nam unter Mitarb. von J. Ratzinger. 90 S. 1998. € 16,36
- 69 *Vermeidung von Schlechterstellungen der Ehe gegenüber nichtehelichen Lebensgemeinschaften im Einkommensteuerrecht.* Von R. Parsche, M. Steinherr. 180 S. 1999. € 19,94 (vergriffen)
- 70 *Evaluierung des Steuerreformvorschlags der CDU/CSU vor dem Hintergrund der Erfahrungen mit fundamentalen Steuerreformen im Ausland.* Von W. Leibfritz, B. Schaden, E. Langmantel, W. Meister, U. Scholten, M. Werding. 240 S. 2000. € 23,01

ifo Beiträge zur Wirtschaftsforschung

- 1 *Chancen und Grenzen föderalen Wettbewerbs.* Von Chr. Baretta, R. Fenge, B. Huber, W. Leibfritz, M. Steinherr. ca. 235 S. 2000. € 25,-
- 2 *EU-Erweiterung und Arbeitskräftemigration.* Wege zu einer schrittweisen Annäherung der Arbeitsmärkte. Von H.-W. Sinn, G. Flaig, M. Werding u.a. 369 S. 2001. € 36,-
- 3 *Familienpolitik für junge Familien: Wirkungen des »Familiengeld«-Konzepts der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.* Von M. Werding unter Mitarbeit von B. Kaltenborn, E. Langmantel, S. Munz. 210 S. 2000. € 23,-
- 4 *Die Einwohnergewichtung auf Länderebene im Länderfinanzausgleich.* Von Chr. Baretta, B. Huber, K. Lichtblau unter Mitarbeit von R. Parsche. ca. 360 S. 2001. € 25,-
- 5 *Finanzpolitik im Spannungsfeld des Europäischen Stabilitäts- und Wachstumspaktes.* Zwischen gesamtwirtschaftlichen Erfordernissen und wirtschafts- und finanzpolitischem Handlungsbedarf. Von W. Leibfritz, R. Dumke, A. Müller. ca. 200 S. 2001. € 25,-
- 6 *Anreizeffekte des Länderfinanzausgleichs.* Von Chr. P. Baretta. 244 S. 2001. € 28,-
- 7 *Die Unternehmensgruppe in der Konzentrationserfassung der amtlichen Statistik.* Erfassung von Kapitalverflechtungen zwischen Unternehmen und von wettbewerblich relevanten Kooperationen. Von Uwe Chr. Täger unter Mitarbeit von S. Brander (†), J. Lachner. 271 S. 2002. € 30,-
- 8 *Auswirkungen des demographischen Wandels auf die staatlichen Alterssicherungssysteme.* Modellrechnungen bis 2050. Von M. Werding, H. Blau. 177 S. 2002. € 20,-
- 9 *Der Maschinenbau im Zeitalter der Globalisierung und »New Economy«.* Von H.-G. Vieweg, H. Hofmann, C. Dreher, S. Kinkel, G. Lay, U. Schmoch. ca. 261 S. 2002. € 45,-
- 10 *Alterssicherung im internationalen Vergleich.* Finanzierung, Leistungen, Besteuerung. Von R. Fenge, A. Gebauer, Chr. Holzner, V. Meier, M. Werding. 288 S. 2003. € 30,-
- 11 *Finanzmärkte, Corporate Governance, IuK-Technologien.* Treibende Faktoren für den Wandel in der Industrie. Von H.-G. Vieweg, M. Reinhard, A. Weichenrieder, R. Meisenzahl, B. Novack. 221. S. 2003, € 45,-
- 12 *Die Bedeutung von Patentschutz für den Technologietransfer in Entwicklungsländer.* Erfahrungen der chemischen Industrie in Südkorea, Malaysia und Chile im Vergleich. Von Th. Röhm. 349 S. 2003. € 30,-
- 13 *Angebot und Nachfrage im Außenhandel.* Theoretische Überlegungen und eine Kointegrationsanalyse für Deutschland. Von M. Meurers. 257 S. 2003. € 25,-

Zu beziehen beim
ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Poschingerstr. 5, 81679 München

ifo Institut für Wirtschaftsforschung

im Internet:

<http://www.ifo.de>

Englisch:

<http://www.cesifo.de/lfoInstitute>

