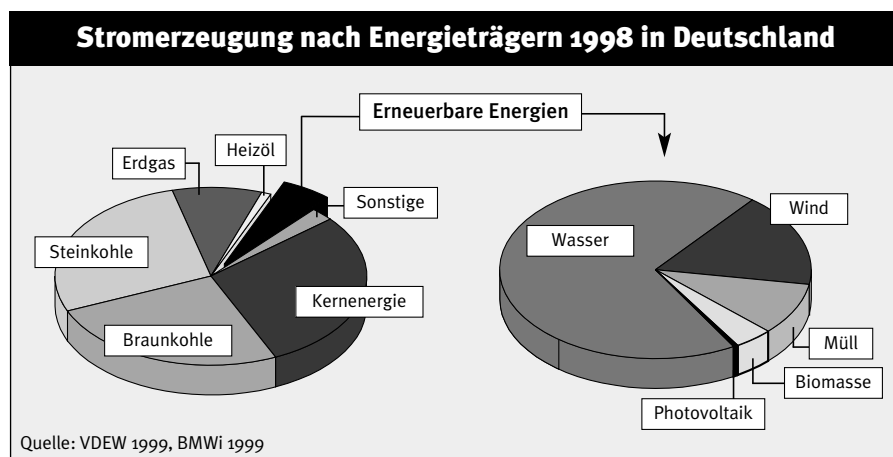


# Förderung erneuerbarer Energiequellen in liberalisierten Strommärkten

Seit mehr als einem Jahr wird innerhalb der Europäischen Union (EU) eine Debatte um die geeignete Förderpolitik für erneuerbare Energieträger im Elektrizitätssektor geführt. Regelungen mit garantierten Mindestvergütungen für die Stromerzeuger, wie z. B. das Stromeinspeisungsgesetz (StrEG) in Deutschland, gelten als nicht konform mit den neuen Wettbewerbsrahmen. Auch das ZEW beschäftigt sich im Rahmen von Studien für die EU und das Land Baden-Württemberg mit dieser Thematik.



■ Stromerzeugung mit erneuerbaren Energien ist ohne einen entsprechenden ordnungspolitischen Rahmen gegenwärtig kaum wettbewerbsfähig. Im wesentlichen aus umwelt- und klimapolitischen Überlegungen heraus ist ein verstärkter Ausbau aber politisch gewollt. Die EU wie auch das Bundesumweltministerium haben sich zum Ziel gesetzt, den Marktanteil erneuerbarer Energien bis zum Jahr 2010 mindestens zu verdoppeln.

Drei Arten von Förderinstrumenten stehen im Mittelpunkt der politischen und wissenschaftlichen Diskussion: Einspeisetarif-, Ausschreibungs- und Quotenmodelle. Modellvarianten mit einer Abnahmeverpflichtung für Strom aus erneuerbaren Energiequellen zu gesetzlich garantierten Mindestpreisen (StrEG) waren in den EU-Mitgliedstaaten in der

Vergangenheit am weitesten verbreitet. Ausschreibungssysteme wie z. B. in England, die als wettbewerbles Element ausgewählter Technologien beinhalten, werden weniger angewendet. Die Finanzierung der (Zusatz-) Kosten erfolgt bei Ausschreibungswettbewerben in der Regel wettbewerbsneutral über die Speisung eines 'Fonds'.

Dahingegen entzündet sich am Finanzierungsmechanismus wie auch an der Vergütungsregelung des deutschen StrEG seit langem die Kritik. Im StrEG ist weder eine zeitliche Befristung noch eine Degression der garantierten Einspeisevergütungen vorgesehen; der jeweilige Stromnetzbetreiber bzw. seine Kunden tragen die finanziellen Belastungen, was Wettbewerbsverzerrungen zur Folge hat

und auch dem Verursacherprinzip nicht nahekommt.

Angesichts der Strommarktliberalisierung und ehrgeiziger Mengenziele für die Marktdurchdringung erneuerbarer Energien gewinnt die Quotenregelung in Kombination mit handelbaren 'grünen' Zertifikaten an Attraktivität. Im Zuge dessen hat das ZEW gemeinsam mit den Hamburgischen Electricitäts-Werken (HEW) einen Workshop durchgeführt, auf dem verschiedene Ausgestaltungsmöglichkeiten einer Quotenregelung und denkbare Übergangslösungen erörtert wurden.

Ausgangspunkt einer Quotenregelung ist das Ziel, in einem bestimmten Zeitraum die Menge an Strom aus erneuerbaren Energien auf einen (gesetzlich festgelegten) Mindestanteil zu erhöhen. Eine bestimmte Gruppe von Akteuren entlang der Wertschöpfungskette, z. B.

## In dieser Ausgabe

Förderung erneuerbarer Energiequellen in liberalisierten Strommärkten . . . . .	1
EU-Finanzsystem nach Agenda 2000 . . . . .	2
Zuschauer im Profifußball . . . . .	3
Technischer Fortschritt und Qualifikationsstruktur der Beschäftigten . . . . .	4
Sozialstaat und Kriminalität . . . . .	5
Termine, Neuerscheinungen . . . . .	5
ZEW-Seminar . . . . .	6
Daten und Fakten . . . . .	7
Standpunkt . . . . .	8

## Forschungsergebnisse

Endverbraucher oder Stromhändler, wird auf dieses Ziel verpflichtet. Wesentlicher Grundgedanke eines Quoten- und Zertifikatemodells ist, daß man versucht, zwei Produkte und damit Märkte zu kreieren: einerseits Strom aus erneuerbaren Ener-

gien und andererseits grüne Zertifikate, die u.a. für die Umweltnutzen der eingesetzten Energieträger stehen. Erzeuger erhalten diese Zertifikate für bestimmte Mengen regenerativ erzeugten Stroms. Dieser umweltfreundliche Strom konkur-

riert mit Strom aus konventionellen Anlagen; auf dem Zertifikatemarkt, der bilateral und börsenmäßig organisiert sein wird, treten die verschiedenen regenerativen Optionen in Wettbewerb. ◀

Isabel Kühn, kuehn@zew.de

# EU-Finanzsystem nach der Agenda 2000

Der Europäische Rat hat im März in Berlin mit der Agenda 2000 den finanziellen Rahmen der EU für den Zeitraum 2000 bis 2006 fixiert. Das Zahlentableau suggeriert die Fähigkeit des Finanzsystems, mit den anstehenden Herausforderungen der Erweiterung fertig zu werden. Eine ZEW-Analyse ergibt allerdings ein skeptisches Bild: Weitere Reformen sind wünschenswert, um Fehlallokationen auf europäischer Ebene zu vermindern.

■ Die Jahre vor der Erweiterung der EU zu einer Gemeinschaft mit auf Dauer 25 und mehr Mitgliedstaaten bieten Reformchancen, die in diesem Ausmaß nach der Erweiterung nicht mehr gegeben sein werden. Der Reformbedarf wird deutlich, wenn man die ökonomische Föderalismus- und Theorie heranzieht, um das Finanzsystem zu beurteilen. Dieser Theorie zufolge sollte sich die zentrale Ebene in der EU auf die Bereitstellung öffentlicher Güter konzentrieren, die einen gesamteuropäischen Charakter haben. Die politisch gewollte Umverteilung zwischen den Mitgliedstaaten sollte über Mechanismen erfolgen, die eine effiziente Bereitstellung europäischer öffentlicher Güter

nicht behindern. Die fiskalische Realität in der EU sieht anders aus: Politikbereiche wie die Gemeinsame Agrarpolitik und die Strukturpolitik wurden ausgeweitet, um damit politisch gewünschte Umverteilungseffekte zu erzielen.

Stellt man auf diesen zentralen Konstruktionsfehler ab, ergibt sich eine negative Beurteilung der Agenda 2000. Zwar bleibt die finanzpolitische Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft gewahrt, und die bescheidenen Reformen der Agrar- und Strukturpolitik ermöglichen vermutlich die Erweiterung um einige kleinere Bewerberstaaten. Der Konstruktionsfehler des Systems aber, die Dominanz von Umverteilungsaspekten

in einem Budget, das europäische öffentliche Güter finanzieren sollte, bleibt bestehen.

Welche Reformoptionen würden weiterführen? Eine Machtausweitung des Europäischen Parlaments gegenüber dem Rat bietet wenig Chancen auf eine größere allokativen Effizienz im EU-Haushaltswesen. An einer Median-Abgeordneten-Überlegung wird in der ZEW-Studie gezeigt, daß im Hinblick auf die distributiven Auseinandersetzungen die Abgeordneten Frankreichs und Italiens einen maßgeblichen Einfluss besitzen. Hier ist mit einer Beeinflussung etwa seitens landwirtschaftlicher Interessengruppen gegen Änderungen am Status quo zu rechnen.

Der in der ZEW-Studie enthaltene Vorschlag eines Kompensationsfonds vermeidet diesen Nachteil: Danach würde die politisch gewollte Umverteilung durch mikroökonomisch ungebundene Transfers abgewickelt. Dadurch könnte trotz allokativ gebotener Renationalisierung von Agrar- und Strukturpolitik die Umverteilung aufrechterhalten werden, die zur Fortsetzung des Integrationsprozesses politisch notwendig ist.

Gelingt keine weitergehende Reform der Finanzverfassung, dann wird die Osterweiterung erschwert. Es entstehen unnötige Kosten durch Fehlallokationen im EU-Budget. Auch würde der Druck auf Eröffnung neuer Einnahmequellen in Form einer Verschuldungs- oder Steuerkompetenz der EU zunehmen. ◀

Dr. Friedrich Heinemann, heinemann@zew.de

### Finanzrahmen für EU-21\* gemäß Agenda 2000

Mittel für Verpflichtungen	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
– Landwirtschaft	40.920	42.800	43.900	43.770	42.760	41.930	41.660
– Strukturpol. Maßnahmen	32.045	31.455	30.865	30.285	29.595	29.595	29.170
– int./ext. Politikbereiche	10.480	10.600	10.720	10.840	10.960	11.080	11.210
– Verwaltungsausgaben	4.560	4.600	4.700	4.800	4.900	5.000	5.100
– Reserven	900	900	650	400	400	400	400
– Heranführungshilfe	3.120	3.120	3.120	3.120	3.120	3.120	3.120
– Erweiterung			6.450	9.030	11.610	14.200	16.780
Mittel für Verpflicht. insg.	92.025	93.475	100.405	102.245	103.345	105.325	107.440
Mittel für Zahl. in % des BSP	1,13 %	1,12 %	1,14 %	1,15 %	1,11 %	1,09 %	1,09 %
Spielraum für unvorhergesehene Ausgaben	0,14 %	0,15 %	0,13 %	0,12 %	0,16 %	0,18 %	0,18 %
Eigenmittel-Obergrenze in % des BSP	1,27 %	1,27 %	1,27 %	1,27 %	1,27 %	1,27 %	1,27 %

\* EU-21 = EU-15 erweitert um Estland, Polen, Slowenien, Tschechien, Ungarn und Zypern.

Quelle: Interinstitutionelle Vereinbarung vom 6. Mai 1999 (Amtsblatt C 172/1)

## Forschungsergebnisse

# Der Sportplatz als Marktplatz

Immense Transfersummen und Millionengagen für die Spieler sind im Profifußball gang und gäbe. Vereine, die in diesem Rennen mithalten wollen, brauchen entsprechende Einnahmen von Sponsoren und Werbepartnern. Voraussetzung dafür ist ein hoher Beliebtheitsgrad beziehungsweise eine gute Verhandlungsmacht. Beides wird durch einen großen Zuschauerzuspruch bedingt und gefördert. Eine aktuelle Studie des ZEW gemeinsam mit der Wissenschaftlichen Hochschule für Unternehmensführung (WHU), Koblenz, zeigt, welche Faktoren über die Gunst der Zuschauer und damit über die finanzielle Potenz eines Vereins entscheiden.

■ Bei Teamsportarten geht man davon aus, daß die Unsicherheit bezüglich der Spielergebnisse beziehungsweise über den Ausgang der Meisterschaft Spannung erzeugt und somit eine Erklärung für unterschiedliche Zuschauerzahlen bei den Begegnungen liefert. Durch wenige finanziell starke Vereine, die viel Geld in leistungsstarke, teure Spieler investieren können, entsteht eine Schiefelage innerhalb der Liga. Finanziell schwache Mannschaften werden auch sportlich in Außenseiterrollen gedrängt. Stimmt die Theorie der Spannung, so müßten die Zuschauerzahlen niedrig sein, wenn eine Liga nur von wenigen Mannschaften dominiert wird, denn der Ausgang der meisten Spiele wäre dann schon von vornherein klar. Bei vielen Spielen entfielen somit das Spannungselement und damit auch der Grund für die Zuschauer, ins Stadion zu kommen.

In der Studie von ZEW und WHU ergab sich indessen ein unerwartetes Bild. Aufgrund der vorab beschriebenen Hypothese von der Spannung im Sport hätte man erwartet, bei einem Duell zweier gleich starker Mannschaften wegen der voraussichtlich hohen Unsicherheit des Spielausgangs mehr Zuschauer zu finden als bei einem vermeintlich schon vorher entschiedenen Spiel. Tatsächlich hängt die Zuschauerzahl nach Auffassung der Wissenschaftler von ZEW und WHU aber von anderen Faktoren ab.

So spielen für die Attraktivität des Geschehens auf dem Spielfeld die aktuellen Tabellenplätze vor dem Spiel eine wichtige Rolle. Der Unterschied, ob die Gastgebemannschaft vor dem Spiel Tabellenführer oder das Schlußlicht ist, kann bei sonst gleichen Bedingungen bis zu 8.000 Zuschauer pro Spiel ausmachen.

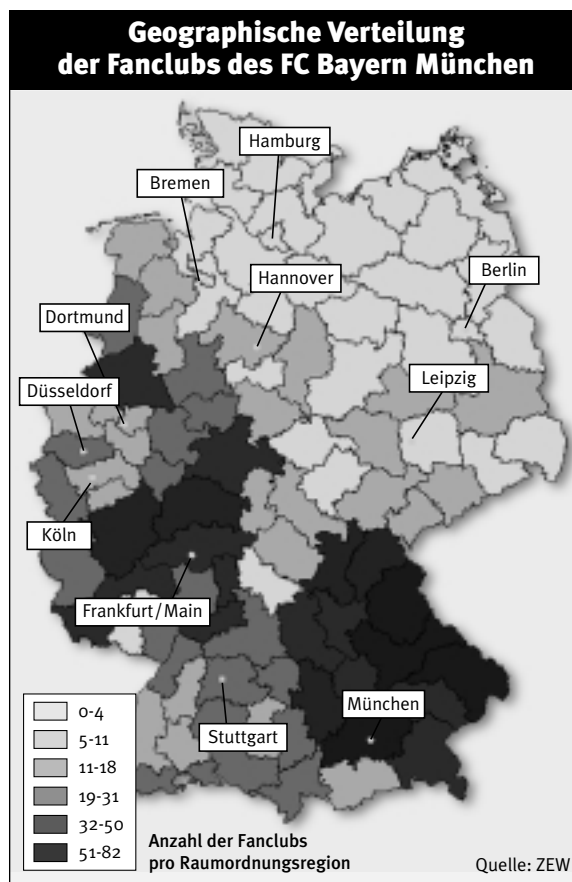
Außerdem sind das Wetter und die Größe des Einzugsgebiets der Heimmann-

schaft von Bedeutung. Ein Temperaturunterschied von zehn Grad Celsius bringt bei ansonsten gleichen Spielbedingungen 2.200 Zuschauer mehr oder weniger ins Stadion. Pro 100.000 Einwohner des Kreises kann die Heimmannschaft etwa 800 Stadiongäste erwarten.

Für die Reputation der Mannschaft und die Loyalität ihrer Anhängerschaft sind die Erfolge der Vergangenheit, die Fangemeinde sowie deren geographische Verteilung von großer Bedeutung. Je besser die Tabellenplätze in der Vergangenheit waren, desto mehr Eintrittskarten werden nachgefragt. Wäre beispielsweise eine Mannschaft in der vorletzten Saison zum ersten Mal in die erste Fußballbundesliga aufgestiegen und hätte in der letzten Spielzeit die Meisterschaft gewonnen, so würden bei einem Heimspiel dieses Teams durchschnittlich etwa 6.100 Tickets mehr verkauft, als wenn diese Mannschaft nur den zehnten Tabellenplatz belegt hätte.

### Fanclubs spielen große Rolle

Neben der Reputation der Mannschaft sind auch Fanclubs ein wichtiger Nachfragefaktor. Insbesondere wenn sie über weite Teile des Bundesgebiets verstreut sind, stellen sie eine wichtige Nachfragekomponente für Auswärtsspiele ihrer Mannschaft dar. Im Gegensatz zu einer Gastmannschaft ohne Fanclubs sind zu einem Spiel etwa 2.000 Zuschauer mehr



zu erwarten, wenn eine Mannschaft empfangen wird, die über 50 Fanclubs mit je 25 km Anreise verfügt.

Verschiedene Unsicherheitsmaße, die die Spannung eines Spiels oder den Meisterschaftsausgang beschreiben, hatten dagegen keinerlei Einfluß auf die verkauften Tickets.

Für die Manager der deutschen Vereine legen die Ergebnisse der Studie nahe, weiterhin den sportlichen Erfolg ihres Teams als primäres Ziel zu definieren. Dieser zählt am meisten bei den Zuschauern und somit bei potentiellen Werbepartnern und Sponsoren. ◀

Dirk Czarnitzki, czarnitzki@zew.de,  
Georg Stadtmann, stadtmann@whu-koblenz.de

## Forschungsergebnisse

# Technischer Fortschritt und Qualifikationsstruktur der Beschäftigten

Seit den siebziger Jahren hat in Deutschland eine Verschiebung in der Struktur der Arbeitnehmer zugunsten höher Qualifizierter stattgefunden. In einer Studie des ZEW gemeinsam mit der Universität Konstanz wird der Zusammenhang zwischen technischem Fortschritt und der Qualifikationsstruktur der Beschäftigten sowie deren Entlohnung in Westdeutschland zwischen 1972 und 1993 unter Berücksichtigung von Tarifverhandlungen untersucht. Die Studie zeigt, daß die nicht-neutrale Wirkung des technischen Fortschritts auf die Beschäftigungsstruktur durch die Lohnfindung geprägt wird.

■ Die Debatte, ob die Löhne hinsichtlich des Beschäftigungsziels zu inflexibel sind, wird in den Wirtschaftswissenschaften immer dann besonders heftig geführt, wenn in Ökonomien starke strukturelle Änderungen auftreten und Anpassungen notwendig werden. Eine solche strukturelle Änderung stellt die „Computerrevolution“ der vergangenen drei Jahrzehnte, ein nicht-neutraler technischer Fortschritt, dar. In Ökonomien mit relativ flexiblen Löhnen erfolgt die

scheidend zum Nachteil der Beschäftigung gering Qualifizierter beigetragen hat. Deshalb analysiert die Studie die Wirkung des technischen Fortschritts auf die qualifikatorische Arbeitsnachfrage unter Berücksichtigung des Lohnfindungsprozesses.

Ausgangspunkt der Analyse ist eine Insider-Outsider-Variante eines Modells, in dem Gewerkschaften und Arbeitgeber über die Löhne einzelner Qualifikationsgruppen verhandeln. In diesem Ansatz

werden. Diese indirekten Effekte wirken sich über die Veränderung der Lohnstruktur auf die Beschäftigung aus.

### Indirekte Effekte wichtig

Die Studie belegt die Relevanz indirekter Wirkungen des technischen Fortschritts auf die Beschäftigungsstruktur auf der Grundlage von Jahresdaten für vier Hauptgruppen des Verarbeitenden Gewerbes. Für einige Industrien wirken die indirekten Effekte kompensierend oder sogar überkompensierend. Dadurch ergeben sich zum Teil relative Beschäftigungsverluste für gering qualifizierte Arbeitnehmer, welche die direkten negativen Effekte noch verstärken. Dagegen hat der technische Fortschritt in Deutschland nur einen eher schwachen Einfluß auf die Lohnstruktur der Angestellten. Moderate, signifikant negative Effekte ergaben sich allerdings für die Löhne der Arbeiter.

Die Resultate deuten somit darauf hin, daß der Lohnfindungsmechanismus entscheidend die nicht-neutrale Wirkung des technischen Fortschritts auf die Beschäftigungsstruktur prägt. Die Ergebnisse sind insofern ein Beleg für die oben erwähnte Hypothese der zweiten Seite derselben Medaille. Allerdings kann nicht von Mechanismen ausgegangen werden, die in allen vier Wirtschaftsbereichen einheitlich wirken. Lohnverhandlungen und Technologie können sich nach den Ergebnissen der Studie in bezug auf die Qualifikationsstruktur der Beschäftigung vielmehr gegenseitig verstärken oder in die entgegengesetzte Richtung wirken. ◀

*Dr. Friedhelm Pfeiffer, pfeiffer@zew.de*

### Wirkung des technischen Fortschritts auf die Qualifikationsstruktur der Beschäftigung<sup>a)</sup>

Veränd. d. relativen Nachfrage	Energie			Grundstoffe			Konsum			Nahrung		
	dir. Eff.	Verh.-Eff.	Ins-ges.	dir. Eff.	Verh.-Eff.	Ins-ges.	dir. Eff.	Verh.-Eff.	Ins-ges.	dir. Eff.	Verh.-Eff.	Ins-ges.
$\eta(N_{13}, t)$	0.20	-0.54	-0.34	0.23	0.30	0.53	1.72	-0.47	1.25	-0.11	-0.04	-0.15
$\eta(N_{23}, t)$	0.08	-0.35	-0.27	-0.24	0.24	0.00	0.56	-0.37	0.19	-0.09	-0.17	-0.26
$\eta(N_{12}, t)$	0.12	-0.19	-0.07	0.47	0.06	0.53	1.16	-0.10	1.06	-0.02	0.13	0.11

a) Prozentuale Änderung des relativen Einsatzverhältnisses zweier Beschäftigungsgruppen mit unterschiedlicher Qualifikation bei einer einprozentigen Erhöhung des technischen Fortschritts; Verh.-eff. ≙ Verhandlungseffekt; dir. Eff. ≙ direkter Effekt.

b)  $N_{13}$  ≙ Arbeiter/hochqualifizierte Angestellte,  $N_{23}$  ≙ einfache Angestellte/hochqualifizierte Angestellte,  $N_{12}$  ≙ Arbeiter/einfache Angestellte

Quelle: S. Klotz, F. Pfeiffer, W. Pohlmeier (1999): „Zur Wirkung des technischen Fortschritts auf die Qualifikationsstruktur der Beschäftigung und die Entlohnung“, im Band 219 der Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik.

Anpassung an das neue technologische Niveau unter anderem über eine Lohnspreizung hinsichtlich der Qualifikation der Beschäftigten. In Deutschland hingegen führt der technische Fortschritt aufgrund inflexibler Löhne zu ungleichen Beschäftigungswirkungen für einzelne Qualifikationsgruppen.

Diese Hypothese „der zweiten Seite derselben Medaille“ hat jedoch nur dann ihre Berechtigung, wenn nachgewiesen werden kann, daß der Lohnfindungsmechanismus in Deutschland ent-

kann der technische Fortschritt über zwei Kanäle auf die Lohn- und Beschäftigungsstruktur wirken. Einerseits ergeben sich aufgrund der Nichtneutralität des technischen Fortschritts direkte Verschiebungen der Nachfrage nach Beschäftigten unterschiedlicher Qualifikationsgruppen. Andererseits resultieren auch indirekte Effekte aus den Lohnverhandlungen, wenn Arbeitgeber und Gewerkschaften dabei die Gewinnveränderungen berücksichtigen, die durch den technischen Fortschritt hervorgerufen



## Forschungsergebnisse

# Sozialstaat und Kriminalität

Die USA erscheinen im Vergleich zu Europa als ein Hort der Kriminalität, insbesondere der Gewaltverbrechen. So gibt Interpol 1996 für die USA 202 gemeldete Fälle von Raub pro 100.000 Einwohner an, aber nur 83 für Deutschland. Dieser Unterschied geht aber nicht auf geringere Anstrengungen bei der Strafverfolgung zurück. Die USA haben im Verhältnis zur Bevölkerung sogar mehr Polizisten als die meisten EU-Staaten. Und während 1990 in Deutschland pro 100.000 Einwohner 56 Menschen im Gefängnis saßen, waren es in den USA dagegen 465. Die USA produzieren anscheinend mit größerem Aufwand weniger innere Sicherheit.

■ Für diese Beobachtung gibt es mehrere alternative Erklärungsmuster. Wenig überzeugend ist es, der amerikanischen Bevölkerung eine schwächere Orientierung an ethischen Normen zu unterstellen, oder anzunehmen, die Polizei arbeite in den USA nicht so effizient wie in Europa. Einleuchtender ist der Verweis auf die weite Verbreitung privaten Waffenbesitzes in den USA oder auf soziodemographische Unterschiede. Ohne die Relevanz dieser Erklärungen in Frage zu stellen, wenden sich Dominique Demougin (Universität Magdeburg) und Robert Schwager (ZEW) in einer theoretischen Untersuchung einer weiteren möglichen Ursache für die erwähnten Fakten zu: der unterschiedlichen Ausgestaltung

des Sozialstaats auf beiden Seiten des Atlantiks.

Die Analyse basiert auf der ökonomischen Theorie der Kriminalität, wonach eine Straftat auf Grund einer rationalen Kosten-Nutzen-Abwägung unternommen wird. Hierbei ist neben der Beute sowie der Wahrscheinlichkeit und der Höhe der Bestrafung auch die nach einer Verurteilung eintretende Einkommenseinbuße relevant. Ein höheres Sozialhilfeniveau erhöht diese Einbuße und senkt somit die Attraktivität krimineller Handlungen. Diese Wirkungsweise sozialer Leistungen wurde schon von Bismarck erkannt: „Das Volk muß mehr zu verlieren haben als seine Ketten, nämlich eine kleine Rente.“

Heutzutage wird der Wohlfahrtsstaat nicht mehr so begründet. Dennoch reduzieren Sozialleistungen die Kriminalität als Nebeneffekt. Ein im Vergleich zu den USA größeres Interesse an sozialer Gerechtigkeit kann so für die niedrigere Kriminalität in Europa verantwortlich sein. Darüber hinaus erscheinen Polizeiausgaben in Europa nicht mehr so notwendig, da durch die Sozialleistungen die Kriminalität bereits gesenkt wird. Folglich wird der Strafverfolgungsaufwand bei rationaler staatlicher Politik im Vergleich zu den USA reduziert. Es zeigt sich also, daß das unterschiedliche Ausmaß der Umverteilung die eingangs erwähnten Beobachtungen erklären kann. ◀

PD Dr. Robert Schwager, schwager@zew.de

## ZEW-Neuerscheinungen

### ■ Discussion Papers

Franz, Wolfgang; Steiner, Viktor: *Wages in the East German Transition Process – Facts and Explanations*, No. 99-40.

Weichenrieder, Alfons J.: *Public Procurement in the Presence of Capital Taxation*, No. 99-41.

Poutvaara, Panu: *Federation's Alternative Tax Constitutions and Risky Education*,

No. 99-42.

Böhringer, Christoph: *Cooling Down Hot Air. A Global CGE Analysis of Post-Kyoto Carbon*, No. 99-43.

Demougin, Dominique; Schwager, Robert: *Law Enforcement and Criminality: Europe vs. USA*, No. 99-44.

Schwager, Robert: *Democratisation Versus Accountability – Should the Europe-*

*an Parliament be Given More Powers?*, No. 99-45.

Czarnitzki, Dirk; Stadtmann, Georg: *Uncertainty of Outcome Versus Reputation: Empirical Evidence for the First German Football Division*, No. 99-46.

Heinemann, F.: *Die Reformperspektive der EU-Finanzverfassung nach den Beschlüssen der Agenda 2000*, No. 99-49.

## Termine

### ■ Expertenseminare:

*Quality Function Deployment (QFD) – Erfolgreiche kundenorientierte Produkt- und Prozeßentwicklung*, 21.-22. Oktober 1999, ZEW-Gebäude.

*Neue Anforderungen an die GmbH-Geschäftsführung – Auswirkungen des KonTraG*, 02. November 1999, ZEW-Gebäude.

### ■ Informationen zu den Veranstaltungen:

Ankündigungen zu ZEW-Veranstaltungen finden sich auch auf den ZEW-Internetseiten unter <http://www.zew.de>. Bitte klicken Sie „Seminare“ an. Auf Wunsch senden wir Ihnen das aktuelle ZEW-Seminarprogramm zu. Information: Ute Günderoth, Telefon 0621/1235-240, Fax 0621/1235-224, E-Mail: [guenderoth@zew.de](mailto:guenderoth@zew.de)

## ZEW-Seminar

### Der Einfluß der europäischen Integration auf ausländische Direktinvestitionen in der britischen Nahrungsmittelindustrie

■ Dr. Katharine Wakelin vom Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, University of Nottingham, referierte am ZEW über den Einfluß der europäischen Integration auf Direktinvestitionen in der britischen Nahrungsmittelindustrie sowohl aus den EU-Staaten als auch aus Nicht-EU-Staaten.

Die Direktinvestitionen aus EU-Staaten in der britischen Nahrungsmittelindustrie sind in den vergangenen Jahren stark gestiegen, während die Direktinvestitionen aus Nicht-EU-Staaten stagnierten. Diese Entwicklung verläuft zeitgleich mit der voranschreitenden Integration zwischen den europäischen Staaten. Den Schlüssel hierfür lieferte das Single Market Programme von 1992, das die Schaffung eines einheitlichen europäischen Marktes zum Ziel hat. Ein einheitlicher europäischer Markt, so wird häufig argumentiert, würde jedoch auch aus Furcht vor der „Festung Europa“ insbesondere

Direktinvestitionen aus Nicht-EU-Staaten anziehen. Direktinvestitionen aus EU-Staaten könnten jedoch aufgrund der Exporterleichterungen rückläufig werden.

Ein einheitlicher europäischer Markt zeichnet sich durch eine geringe Variation der Preise zwischen den Ländern aus. Wakelin mißt den Grad der Integration daher durch die Veränderung in der Preisvarianz zwischen den EU-Staaten. In einer multivariaten Analyse wird deutlich, daß die europäische Integration sowohl auf die Direktinvestitionen aus EU-Staaten als auch aus Nicht-EU-Staaten einen starken positiven Einfluß hat. Der einheitliche europäische Markt erhöht die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Großbritannien.

Die Bestimmungsfaktoren von Direktinvestitionen unterscheiden sich jedoch zwischen den Herkunftsländern. Für Nicht-EU-Staaten erhöht der gestiegene Effektivzoll die Attraktivität von Direktin-



Dr. Katharine Wakelin

vestitionen im Vergleich zu Exporten. Auch sind Direktinvestitionen aus Nicht-EU-Staaten kostensensitiver als jene aus EU-Staaten. Komparative Wettbewerbsvorteile sind für Direktinvestitionen zwischen EU-Staaten weniger wichtig als Unterschiede in den Geschmäckern und die Bindung an Markennamen. ◀

### Produktivitätswachstum und interne Arbeitsmärkte in Japan

■ In seinem Vortrag am ZEW befaßte sich Professor Giorgio Brunello, Universität Padua, mit den beschäftigungspolitischen Reaktionen japanischer Unternehmen auf die rückläufige Produktivitätsentwicklung seit den neunziger Jahren.

Anders als in Europa und in den USA weist der primäre Arbeitsmarkt in Japan nur eine geringe Fluktuation auf. Der überwiegende Teil von Aufstiegsmöglichkeiten und beruflichen Verbesserungen vollzieht sich auf dem internen Arbeitsmarkt innerhalb eines Unternehmens.

Entsprachen im Jahre 1970 die Beschäftigungsverhältnisse im wesentlichen einem pyramidenförmigen Verlauf in dem Sinne, daß junge Mitarbeiter den größten und Führungskräfte den geringsten Teil der Beschäftigten stellten, so hatte sich 1996 diese Entwicklung fast umgekehrt. Auch die Löhne stiegen allein durch die Zugehörigkeit zum Unternehmen bis zur ersten Hälfte der achtzi-

ger Jahre um fast 300 Prozent, wenn ein Mitarbeiter 20 Jahre im Unternehmen beschäftigt war. Zum einen antworteten die Unternehmen auf die mit dieser Ent-



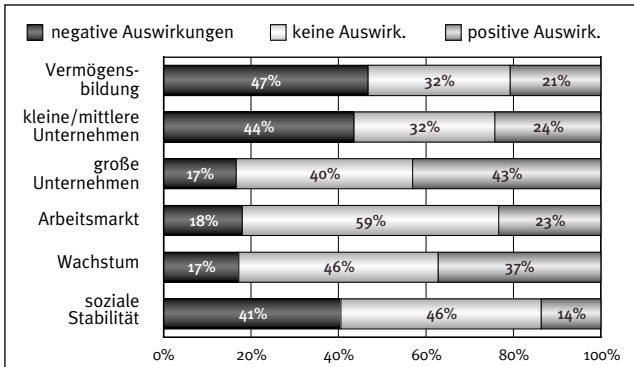
Prof. Giorgio Brunello

wicklung einher gehende geringere Produktivitätsentwicklung mit einem langsameren Lohnanstieg, der durch die Dauer der Zugehörigkeit zum Unternehmen bedingt ist; andererseits durchbra-

chen sie traditionelle japanische Zusammenhänge zwischen den Positionen der Beschäftigung, indem zwischen dem funktionellen und dem formalen Status eines Beschäftigten unterschieden wurde. Im Vordergrund steht nun eine horizontale Karriereleiter, bei der die Arbeit unverändert bleibt, aber die Löhne steigen und der Status sich verbessert. Somit besteht nur noch ein eingeschränkter Automatismus, in der Karriereleiter einen Schritt weiter nach oben zu kommen. Zusätzlich griffen die Unternehmen verstärkt auf eine Frühverrentung zurück. Schließlich führt eine Auslagerung von Teilen der Produktion gemeinsam mit den Beschäftigten zu einer verbesserten Altersstruktur des internen Arbeitsmarktes. Diese Auslagerung bewirkt aber auch, daß der traditionell wichtigste interne Arbeitsmarkt zukünftig an Bedeutung gegenüber dem primären Arbeitsmarkt verlieren wird. ◀

## Daten und Fakten

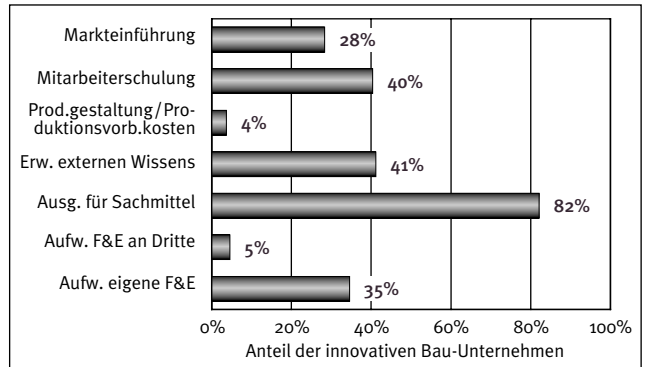
### ZEW-Finanzmarkttest im September: Auswirkungen des Sparpakets



Quelle: ZEW

Das geplante Reformpaket von Finanzminister Eichel wird keinen Einfluß auf die derzeitige Arbeitsmarktlage haben. Das ist das Ergebnis einer Umfrage unter 265 Finanzexperten über die Auswirkungen des Sparpakets der Bundesregierung. Knapp zwei Drittel der Befragten gehen offenbar davon aus, daß die Steuermehreinnahmen durch die ökologische Steuerreform und die daraus resultierenden geringeren Lohnnebenkosten den Arbeitsmarkt nicht ausreichend stimulieren können. Rosiger sieht es nach Meinung der Fachwelt für große Unternehmen aus, während kleine Unternehmen den kürzeren ziehen und eher eine verschlechterte Ertragssituation zu erwarten haben.  
*Birgit Sasse, sasse@zew.de*

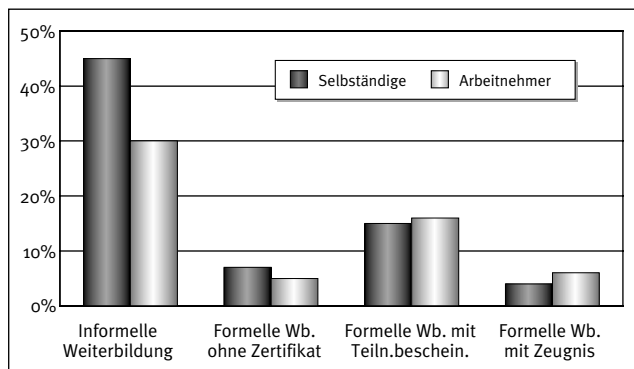
### Standardisierte Produkte und Verfahren dominieren die Innovationen im Bausektor



Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel Befragung 1997

Mit einem Anteil von 33 Prozent innovativer Unternehmen ist der deutsche Bausektor im Vergleich zu anderen Industriezweigen nur unterdurchschnittlich häufig innovativ. Als Innovationsaktivität nennen innovative Baufirmen am häufigsten Ausgaben für Maschinen und Sachmittel (82 Prozent). Erst mit weitem Abstand folgen Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Ausgaben für externes Wissen sowie Ausgaben für Mitarbeiterschulungen, die im Zusammenhang mit Innovationen stehen. Dies verdeutlicht einmal mehr, daß Innovationen im Bausektor vor allem im Bereich standardisierter Produkte und Verfahren getätigt werden.  
*Dr. Thomas Cleff, cleff@zew.de*

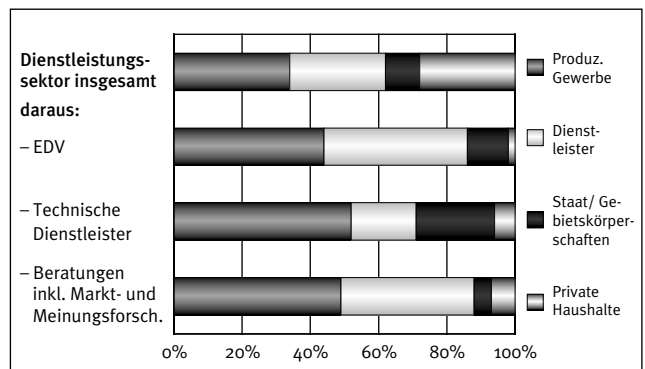
### Formelle und informelle Weiterbildung bei Selbständigen und Arbeitnehmern



Quelle: BIBB/IAB 1991/92, eigene Berechn. Stichprobe: Erw.tätige mit Lehre

Betriebliche und berufliche Weiterbildung ist für Erwerbstätige und Firmen gleichermaßen wichtig, um mit dem wirtschaftlichen und technologischen Wandel Schritt halten zu können. Eine ZEW-Studie zeigt, daß neben der Teilnahme an formeller Weiterbildung auch informelle Weiterbildung einen hohen Stellenwert bei Erwerbstätigen mit Lehre hat. Die Beteiligung an formellen Weiterbildungskursen schließt eine Beteiligung an informellen Kursen aber nicht aus. 81 Prozent der Selbständigen und 63 Prozent der Arbeitnehmer, die sich in den vergangenen fünf Jahren an formeller Weiterbildung beteiligten, nahmen zusätzlich informelle Weiterbildungsmöglichkeiten wahr.  
*Dr. Friedhelm Pfeiffer, pfeiffer@zew.de*

### Umsatzverteilung auf Kundengruppen im Dienstleistungssektor



Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 1997

Die Unternehmen des Dienstleistungssektors erzielen etwa ein Drittel ihres Umsatzes mit dem Produzierenden Gewerbe und knapp 30 Prozent mit Firmen aus dem Dienstleistungssektor. Der Rest verteilt sich auf den Staat und die privaten Haushalte. Sogenannte produktionsnahe wissensintensive Dienstleister (hier: EDV, Technische Dienste und Beratungen) zeichnen sich durch höhere Umsätze mit dem Sekundären Sektor aus. Neben ihren Umsätzen mit produzierenden Unternehmen verkaufen insbesondere die EDV und die Beratungsunternehmen einen ebenso hohen Anteil ihrer Leistungen an Firmen aus dem Dienstleistungssektor.  
*Dirk Czarnitzki, czarnitzki@zew.de*



## Zünftig

Seit mindestens siebenhundert Jahren sind die Meinungen über das Zunftwesen, dem Vorläufer der Handwerksordnung, geteilt. Zwar betonte schon im Jahr 1282 der Rat der Stadt Lübeck den Nutzen der Zünfte für die Stadt, und heutzutage wird das Handwerk in einer Festschrift als „... auf historischen freiheitlichen Grundsätzen aufbauende, dem Gemeinwohl verpflichtete Gesellschaftsgruppe“ gewürdigt. Aber auch schon im Jahr 1279 mochte sich der Stadt Würzburg dieser Nutzen nicht so recht erschließen, denn die Zünfte wurden verboten, weil „diese Verbände ... dazu führen, daß der Warenaustausch in unserer Stadt nicht mehr frei und unbehindert vonstatten geht“, und genauso wird derzeit erneut intensiv für die Abschaffung des „Großen Befähigungsnachweises“ geworben, weil er eine ökonomisch bedenkliche Markteintritts-schranke errichte.

Der „Große Befähigungsnachweis“ beinhaltet sowohl die mit der Meisterprüfung verbundene Zulassung zur selbständigen Führung eines Handwerksbetriebs als auch die Erlaubnis, Lehrlinge auszubilden. Seine Berechtigung wird unter anderem mit zwei Argumenten verteidigt.

Ohne das zwingende Erfordernis eines Meisterbetriebs bestehe die Gefahr, daß dem Kunden minderwertige Leistungen angeboten würden, weil er deren Qualität im voraus kaum einschätzen könne. Dieses Argument vermag nicht zu überzeugen. Selbst wenn man ein solches, vornehmlich für Meisterbetriebe reserviertes Gütesiegel handwerklicher Leistungen einmal unterstellt – anderslautende Klagen unzufriedener Kunden sind dann wohl einer böswilligen Legendenbildung zuzurechnen –, so kann sich der Kunde in der Regel und, wie sonst auch, spätestens nach dem ersten Kauf über die Qualität der handwerklichen Leistung ein Bild machen oder sich vorher über den Betrieb informieren. Für Gefahrenhandwerke (wie etwa im Gesundheitsbereich oder bei Gasinstallationen) sind Sonderprüfungen notwendig, aber ausreichend. Im übrigen stellen auch im Handwerk großzügige Garantiefristen die überzeugendste

Qualitätswerbung dar. Der Nachfrager sollte entscheiden können, ob er für seine Belange unbedingt einen Meisterbetrieb in Anspruch zu nehmen wünscht, anstatt ihm dies durch den „Großen Befähigungsnachweis“ vorzuschreiben. Andere Länder, die – wie beispielsweise die Schweiz – den „Großen Befähigungsnachweis“ nicht kennen, sind dem Vernehmen nach bisher nicht zu Notstandsgebieten handwerklicher Leistungen ausgerufen worden.

Mehr Wettbewerb verspricht mehr Arbeitsplätze, bessere Qualität und niedrigere Preise, auch im Handwerk. Dies zu beweisen ist im übrigen keine Pflicht der Kritiker des „Großen Befähigungsnachweises“. Nicht die Verfechter marktwirtschaftlicher Prinzipien stehen unter Rechtfertigungszwang, sondern das Handwerk, das die Ausnahme von marktwirtschaftlichen Regeln beansprucht, ist beweispflichtig, daß der „Große Befähigungsnachweis“ angeblich nicht zu geringerer Beschäftigung und höheren Preisen führt. Ordnungspolitisch erst recht abzulehnen sind Versuche des Handwerks, den Staat in die Pflicht nehmen zu wollen, indem über einen niedrigeren Mehrwertsteuersatz für Dienstleistungen des Handwerks die Wettbewerbsfähigkeit wiederhergestellt und die Schattenwirtschaft eingedämmt werden sollen. Protektionismus gibt es bei uns genug.

Das zweite Argument bezieht sich auf die Leistungen des Handwerks im Rahmen der beruflichen Bildung. Diese Verdienste sind in der Tat beachtlich. Unbestritten wird hier vielfach Vorbildliches geleistet, allerdings auch zum Nutzen des Handwerks selbst. Meisterbetriebe sind hier sicherlich in der Führungsrolle, aber dafür bedarf es keiner Zulassungssperre für Nicht-Meisterbetriebe. Oder ist sie der Preis für das hohe Engagement des Handwerks im Dualen System? Für eine solche List sollte sich das Handwerk zu schade sein.

Wolfgang Franz

# ZEW

Zentrum für Europäische  
Wirtschaftsforschung GmbH

IMPRESSUM

**ZEW news** – erscheint zehnmal jährlich

**Herausgeber:** Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH (ZEW) Mannheim

L 7, 1 · 68161 Mannheim · Postfach 10 34 43 · 68034 Mannheim · Tel. 0621/1235-01 · Fax 1235-224 · Internet: www.zew.de

Präsident: Prof. Dr. Wolfgang Franz

**Redaktion:** Dr. Herbert S. Buscher, Telefon 0621/1235-135, Telefax 0621/1235-222, E-mail buscher@zew.de,

Katrin Voß, Telefon 0621/1235-103, Telefax 0621/1235-222, E-mail voss@zew.de;

**Nachdruck und sonstige Verbreitung:** mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplares

**Druck:** Offset-Friedrich, Ubstadt-Weiher