

Emissionshandel im Verkehrssektor

Der Verkehrssektor ist sicher nicht das Paradebeispiel für die Einführung eines Emissionshandels. Die kategorische Ablehnung der Anwendbarkeit dieses Konzepts auf den Verkehr erscheint jedoch auch nicht gerechtfertigt. Eine Untersuchung des ZEW mit dem Institut für Energie- und Umweltforschung (IFEU) zeigt, dass es durchaus Ansatzpunkte für eine Emissionsminderung im Verkehr im Rahmen eines Zertifikatehandels gibt.



■ Dass beim Emissionshandel nicht unbedingt bei den Emissionen angesetzt werden muss, zeigt eine Studie des ZEW in Zusammenarbeit mit dem Institut für Energie- und Umweltforschung (IFEU). Bei CO₂ kann in der Regel ohne Einbußen bei der ökologischen Treffsicherheit auch der Brennstoffeinsatz als Ansatzpunkt gewählt werden, denn es besteht bei CO₂ ein konstanter Zusammenhang zwischen dem Kohlenstoffgehalt eines fossilen Brennstoffs und den bei seiner Verbrennung freigesetzten Emissionen. Daher könnte ein brennstofforientierter Zertifikatehandel vielmehr auch auf der Ebene des Brennstoffhandels oder der Raffinerien angesiedelt werden.

Jede Raffinerie müsste dann für die von ihr verkaufte Menge an Rohölprodukten die entsprechende Zahl von Zer-

tifikaten nachweisen. Die Zahl der vorzuhaltenden Emissionsrechte würde sich am Kohlenstoffgehalt der verkauften Kraftstoffmenge orientieren. Allerdings haben die Unternehmen nur sehr begrenzte Anpassungsoptionen, um Vermeidungsmaßnahmen durchzuführen. In der Regel werden sie die Kosten für den Erwerb der Rechte daher nur auf die Preise ihrer Produkte umlegen können. Der Vorteil eines Zertifikatehandels, den Akteuren Wahlmöglichkeiten bei der Vermeidung einzuräumen, würde hier unter Umständen nur eingeschränkt zur Wirkung kommen. Dies hängt davon ab, ob auf den unteren Stufen der Wertschöpfungskette (also etwa bei Herstellern, Verkehrsdienstleistern oder Konsumenten) ein adäquater Vermeidungsanreiz in Form des vollen Preisaufschlags ankommt. Dies ist

dann nicht der Fall, wenn ein Brennstoffhändler die Zertifikatekosten nicht an die Konsumenten weitergibt, oder wenn er andere Produkte aus seinem Sortiment mit den Mehrkosten belastet (Quersubventionierung). Dennoch hat der brennstofforientierte Emissionshandel gegenüber anderen Lösungsansät-

In dieser Ausgabe

Emissionshandel im Verkehrssektor	1
ZEW-Intern	2
Unternehmensnahe Dienstleister	3
Technologietransfer über das Internet . . .	4
Unternehmensbesteuerung in der EU . . .	5
ZEW-Neuerscheinungen, ZEW-Termine	6
Daten und Fakten	7
Standpunkt	8

ZEW-Forschungsergebnisse

zen aufgrund der überschaubaren Teilnehmerzahl den Vorteil von geringen Transaktionskosten.

Im Gegensatz zu den Brennstoffhändlern haben die Hersteller von Fahrzeugen über die Verbesserung der Effizienz des Brennstoffeinsatzes ihrer Produkte direkten Einfluss auf die Emissionsentwicklung im Verkehr. Eine Möglichkeit wäre, dass jeder Hersteller für die von ihm verkauften Fahrzeuge die voraussichtlich auftretenden Emissionen über eine entsprechende Zahl von Zertifikaten abdecken muss. Die Bemessung der Zertifikatenumenge würde sich an dem zertifizierten Kraftstoffverbrauch und einer voraussichtlichen Gesamtfahrleistung des jeweiligen Fahrzeugtyps orientieren. Abschätzungen von ZEW und IFEU zeigen, dass sich bei einer Reduzierung der spezifischen Emissionen von 30g CO₂/km und einem Zertifikatspreis von rund 50 DM/t CO₂ der Gesamtverkaufspreis eines Pkw im Rahmen eines Zertifikatehandels um etwa 300 Mark erhöhen würde. Dies relativiert zum einen die Einwände der Indu-

strie gegen absolute Mengenbeschränkungen bei Emissionen. Zum anderen dürfte eine Preiserhöhung um lediglich 300 Mark bei Verkaufspreisen von 30.000 bis 50.000 Mark für einen Neuwagen bei der Kaufentscheidung der Konsumenten nur eine untergeordnete Rolle hinsichtlich der Wahl verbraucherärmerer Fahrzeuge spielen. Ferner kann es zu einer Zielverfehlung kommen, wenn die prognostizierte von der tatsächlichen Fahrleistung abweicht, was in der Regel der Fall sein dürfte.

Ansatz beim Konsumenten nicht geeignet

Als letzter Ansatzpunkt eines Zertifikatehandels wurden im Rahmen der Untersuchungen von ZEW und IFEU die Konsumenten ins Auge gefasst. Bei einem System, das die Emissionsrechte auf die Konsumenten verteilt, hätte man den direktesten Zugriff auf das Nachfrageverhalten, das ja die eigentliche Ursache der Emissionen ist. Allerdings bestehen bei einem Ansatz beim Konsu-

menten gravierende Umsetzungsprobleme. Es stellt sich zum Beispiel die Frage, wie Grundbedürfnisse gewährleistet werden können und wie diese definiert sind, oder wer diese festlegt. Ferner dürfte ein solcher Ansatz auf wenig Verständnis in der Bevölkerung stoßen. Die Kontrolle wäre in den meisten Bereichen mit erheblichem Aufwand verbunden. Der Ansatz hat sich mithin als ungeeignet herausgestellt.

Eine mögliche Ausnahme könnte der motorisierte Individualverkehr sein. Hier könnte analog zu herkömmlichen Kreditkarten eine Chipkarte für Emissionsrechte eingeführt werden. Bei jedem Tanken würden dann entsprechend der getankten Menge und des verwendeten Benzins Emissionsrechte von einem Konto abgebucht. Unter den gegebenen Rahmenbedingungen ist allerdings auch dieser Ansatz beim Konsumenten aufgrund fehlender Akzeptanz in der Bevölkerung eher eine Zukunftsvision als eine realistische Option. ◀

*Marcus Stronzik, stronzik@zew.de;
Sigurd Weinreich, weinreich@zew.de*

ZEW-Intern

Auszeichnungen für Jens Köke

■ Jens Köke, Wissenschaftler im ZEW-Forschungsbereich Internationale Finanzmärkte, wurde im Mai 2001 auf der Jahrestagung der Financial Management Association (FMA) in Paris mit dem Preis



für den besten Konferenzbeitrag eines Nachwuchswissenschaftlers ausgezeichnet. Sein Beitrag „Control Transfers in Corporate Germany: Their Frequency, Causes, and Consequences“ untersucht die Häufigkeit von Eigentümerwechseln in deutschen Kapitalgesellschaften sowie deren Ursachen und Konsequenzen. Der Artikel ist als ZEW Discussion Paper No. 00-67 im Internet verfügbar.

Ebenfalls als bester Konferenzbeitrag ausgezeichnet wurde Kökes Artikel „Survival, Acquisition, and Failure in Corporate Germany“ auf der Jahrestagung der German Finance Association (DGF) in Wien im Oktober 2001. Dieser Beitrag analysiert, welche Faktoren die Übernahme oder den Bankrott eines Unternehmens erklären können; er wird auf Anfrage gerne zugesandt (koeke@zew.de).

Ausstellung am ZEW

■ Ab dem 22. November 2001 stellt das ZEW Werke des Mannheimer Unternehmers Dr. Manfred Fuchs aus. Der Erlös aus dem Verkauf dieser Bilder geht jeweils an soziale Einrichtungen der Stadt Mannheim und des Rhein-Neckar-Dreiecks. Mit der Präsentation von Werken von Künstlern des Rhein-Neckar-Raums möchte das ZEW seine enge Verbundenheit mit dieser Region zum Ausdruck bringen.

Als Vorsitzender des Förderkreises des ZEW zählt Fuchs zu den langjährigen, besonders engagierten Wegbegleitern des Instituts. Es ist dem ZEW daher eine große Freude, den Besuchern im Rahmen der Ausstellung die bisher weniger bekannte künstlerische Seite von Fuchs näher bringen zu können.

Information: Thomas Kohl, kohl@zew.de

ZEW-Forschungsergebnisse

Stimmung bei unternehmensnahen Dienstleistern immer schlechter

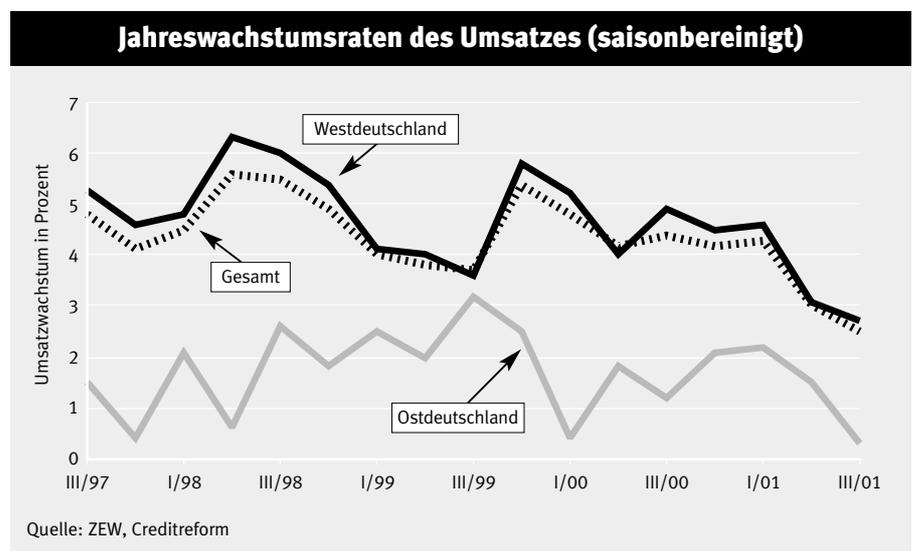
Die unternehmensnahen Dienstleister befinden sich seit Jahresbeginn 2001 auf einer konjunkturellen Talfahrt. Im dritten Quartal 2001 beträgt die saisonbereinigte jährliche Umsatzzunahme der Unternehmen dieses Wirtschaftszweigs nur noch 2,5 Prozent nach 4,3 Prozent im Vorquartal. Einen vergleichbar niedrigen Wert erreichten sie zuletzt im dritten Quartal 1996. Damals betrug die Veränderungsrate lediglich 2,3 Prozent.

■ Diese Ergebnisse gehen aus einer Konjunkturumfrage bei unternehmensnahen Dienstleistern hervor, die das ZEW in Zusammenarbeit mit dem Verband der Vereine Creditreform, Neuss, im August und September 2001 durchgeführt hat. An der Umfrage beteiligen sich vierteljährlich rund 1.000 Unternehmen aus folgenden Branchen: Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Architektur, technische Planung und Beratung, Kfz-Vermietung, Maschinenvermietung, Speditions- und Logistikunternehmen, EDV-Dienstleistungen, Werbeagenturen sowie Unternehmen der Abfallwirtschaft.

Die seit Jahresbeginn anhaltende gedämpfte konjunkturelle Entwicklung bei den unternehmensnahen Dienstleistern wird durch weitere Indikatoren bestätigt. Nachfrage und Ertrag haben in diesem Zeitraum nachgelassen, und auch die Beschäftigungsentwicklung wurde beeinträchtigt.

Eine Verbindung zwischen den Anschlägen vom 11. September in den USA und dem neuerlichen Konjunktur-einbruch im dritten Quartal 2001 lässt sich indes nicht ausmachen. Es setzte sich lediglich die seit Anfang des Jahres zu beobachtende Verschlechterung der Stimmung bei den unternehmensnahen Dienstleistern fort. Für die anhaltende Talfahrt scheint somit eher die verhaltene gesamtwirtschaftliche Entwicklung verantwortlich zu sein. Auch für den weiteren Jahresverlauf erwarten Konjunktur-experten nur wenig Besserung.

Entsprechend pessimistisch sehen die unternehmensnahen Dienstleister ihre nahe Zukunft. Sie erwarten, dass sich Umsatz, Ertrag und Nachfrage im letzten Quartal 2001 nochmals verschlechtern werden. Auch gehen sie da-



von aus, dass die Dynamik bei den Personaleinstellungen weiter nachlässt.

Speditionen und Lagereien wachstumsstark

Speditionen und Lagereien sind im dritten Quartal 2001 die wachstumsstärkste Branche der unternehmensnahen Dienstleister. Allerdings schlägt sich die gute Umsatzentwicklung aufgrund der schwierigen Kosten- und Konkurrenzsituation nicht in den Erträgen nieder. Trotzdem gehören Speditionen und Lagereien zu den wenigen Branchen der unternehmensnahen Dienstleister, die im dritten Quartal 2001 mehr Mitarbeiter eingestellt als entlassen haben.

Den höchsten Anteil an einstellenden Unternehmen gibt es unter den Unternehmensberatern. Jedoch war ihre Umsatzentwicklung im dritten Quartal 2001 im Vergleich zum zweiten Quartal verhalten. Darüber hinaus berichten mehr Unternehmen von gesunkenen als von gestiegenen Erträgen.

Auch die EDV-Dienstleister zählen weiter zu den wachstumsstärksten Branchen. Dies beeinflusst ihre Beschäftigungsentwicklung positiv. Sie liegen auch im Vergleich mit den anderen unternehmensnahen Dienstleistungsbranchen hinsichtlich ihrer Ertragsentwicklung vorne.

Die Flaute in der Bauwirtschaft belastet auch im dritten Quartal 2001 die konjunkturelle Entwicklung der Architekten und technischen Berater und Planer. Auch weiterhin berichten mehr Unternehmen dieser Branchen von gesunkenen als von gestiegenen Umsätzen.

Konjunkturelles Schlusslicht bilden die Maschinenvermieter und die Unternehmen der Werbebranche. Die Werbebranche leidet unter der schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, aufgrund der viele Unternehmen ihr Werbebudget kürzen oder Werbeausgaben verschieben. Entsprechend hoch ist der Anteil der Unternehmen, die mehr Mitarbeiter entlassen als einstellen. ◀

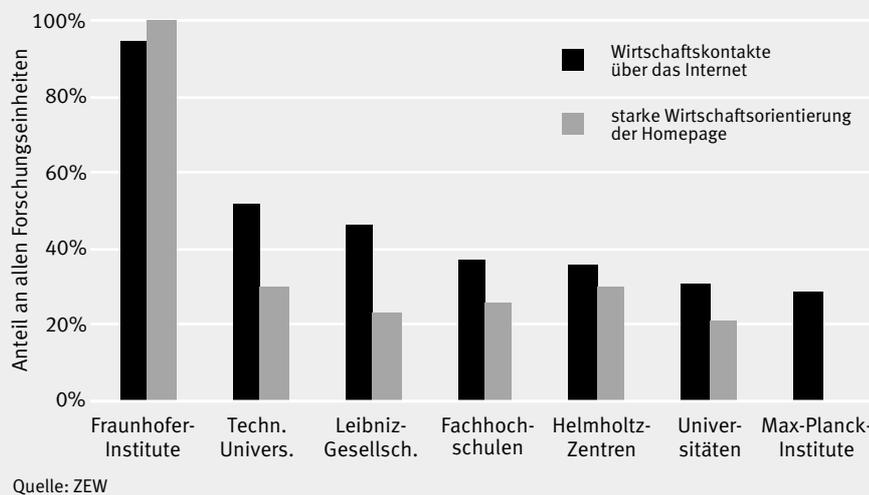
Alexandra Spitz, spitz@zew.de

ZEW-Forschungsergebnisse

Technologietransfer über das Internet

Wissenschaftliche Einrichtungen in Deutschland nutzen vermehrt das Internet, um Kontakte zu Unternehmen herzustellen. Zwar richtet nur jede vierte Forschungseinheit der Natur- und Ingenieurwissenschaften ihre Homepage explizit auf die Zielgruppe Wirtschaft aus. Trotzdem kamen bei fast jeder zweiten Forschungseinheit Kontakte zu Unternehmen aufgrund des Internetauftritts zustande. Das ZEW hat untersucht, ob das Internet vor allem von Einrichtungen genutzt wird, die im Technologietransfer bereits gut etabliert sind, oder ob es „Newcomer“ sind, die mittels des Internets den Einstieg in den Technologietransfer suchen.

Öffentliche Forschungseinrichtungen: Wirtschaftsorientierung der Homepage und Wirtschaftskontakte über das Internet



■ Immer mehr öffentliche Forschungseinrichtungen orientieren ihren Internet-Auftritt an den spezifischen Interessen der Unternehmen, um so als potenzieller Transferpartner besser wahrgenommen zu werden. Eine ZEW-Umfrage ergab, dass in den Natur- und Ingenieurwissenschaften ein Viertel aller Forschungseinheiten an Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen die Wirtschaft als wichtige Zielgruppe bei der Gestaltung ihrer Homepage berücksichtigt (ZEW Discussion Paper No. 01-54).

Dabei gibt es erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Institutionen der öffentlichen Forschung (siehe Grafik): Alle Institute der Fraunhofer-Gesellschaft (FhG) orientieren ihren Internet-Auftritt stark an den Bedürfnissen der Zielgruppe Wirtschaft. An den Hochschulen (Uni, TU, FH), den Großforschungseinrichtungen (HGF) und den Instituten der „Blauen Liste“ (WGL) tun dies nur zwischen 20 und 30 Prozent

der Forschungseinheiten. Für die Institute der Max-Planck-Gesellschaft (MPG) spielen Unternehmen als Zielgruppe der Homepage-Gestaltung durchweg eine geringe Rolle.

Immerhin gaben knapp 40 Prozent aller Forschungseinheiten an, dass aufgrund des Internetauftritts Kontakte zur Wirtschaft zustande kamen. Wiederum sind hier die Fraunhofer-Institute führend. Aber auch an den anderen Einrichtungen konnten Forschungseinheiten mit Hilfe des Internets Kontakte zu Unternehmen herstellen. Vielen gelang dies sogar trotz einer Homepage-Gestaltung, die nicht explizit auf die Zielgruppe Wirtschaft ausgerichtet war.

Einstieg in Wissenstransfer

Das Internet dürfte vor allem jenen Forschungseinheiten in der Wissenschaft den Einstieg in das Transfergeschäft erleichtern, die bislang kaum

Kontakte zu Unternehmen hatten. Erstens erlaubt es einen direkten Zugang zu potenziellen Kontaktpartnern. Zweitens ist bei entsprechender Gestaltung des Internet-Auftritts die Wahrscheinlichkeit, von Unternehmen wahrgenommen zu werden, die nach Kontaktpartnern in der Wissenschaft suchen, gleich groß wie für bereits im Transfermarkt etablierte Forschungseinrichtungen. Drittens können Forschungseinheiten durch eine stark an Unternehmensbedürfnissen ausgerichtete Homepage fehlende Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Unternehmen ausgleichen. Viertens ist das Internet ein kostengünstiges Medium.

Eine multivariate Analyse der Faktoren, die die Herstellung von Unternehmenskontakten über das Internet beeinflussen, zeigt, dass das Internet in erster Linie von bereits transferaktiven Forschungseinheiten genutzt wird. Die Wirtschaftsorientierung der Homepage ist der entscheidende Faktor für das Zustandekommen von Unternehmenskontakten über das Internet. Hier sind es aber in erster Linie die bereits transfererfahrenen Forschungseinheiten mit vielfältigen Unternehmenskontakten, die das Internet als Präsentationsmedium nutzen. Forschungseinheiten, die bislang wenig oder noch keinen Kontakt zu Unternehmen hatten, nutzen das Internet kaum als ein Instrument zur Kommunikation ihrer Expertise gegenüber Unternehmen. Trotz der besonderen Chancen, die das Internet gerade für noch nicht im Transfergeschäft etablierte Forschungseinheiten bietet, wird es also bisher vor allem von den „alten Hasen“ im Transfergeschäft eingesetzt. ◀

Dirk Czarnitzki, czarnitzki@zew.de;
Dr. Christian Rammer, rammer@zew.de

ZEW-Forschungsergebnisse

Unternehmensbesteuerung in der EU

Ende Oktober stellte EU-Binnenmarktkommissar Frits Bolkestein die Mitteilung „Towards an Internal Market without Tax Obstacles“ vor, die zahlreiche Vorschläge zur Weiterentwicklung der Unternehmensbesteuerung in der EU enthält. Die Schlussfolgerungen basieren auf der Studie der Europäischen Kommission „Company Taxation in the Internal Market“. In dieser Studie sind unter anderem umfangreiche Berechnungen zur effektiven Steuerbelastung von Unternehmen in der EU enthalten. Die Belastungsanalysen wurden im Auftrag der Europäischen Kommission unter Beteiligung des ZEW und der Universität Mannheim durchgeführt.

■ Das ZEW legte in Zusammenarbeit mit dem Institute for Fiscal Studies in London (IFS) einen Bericht vor, der Belastungsziffern auf Basis eines mikroökonomischen Modells („Modell von Devereux und Griffith“) enthält. Ein zweiter Bericht unter Federführung der Universität Mannheim verwendete das Simulationsprogramm „European Tax Analyzer“. Dieses besteht seit 1991 als Kooperationsprojekt zwischen dem ZEW und der Universität Mannheim und umfasst derzeit das Steuerrecht aus sechs Staaten. Beide Modelle beschränken sich auf die wichtigsten Faktoren, die die Steuerbelastung beeinflussen. Da die beiden Ansätze unterschiedliche Unternehmensstrukturen zugrunde legen, unterscheiden sich die ermittelten Belastungskennziffern. Die Ergebnisse lassen aber ausgeprägte gemeinsame Tendenzen erkennen.

Unterschiede bei Tarifbelastung

Einen ersten Eindruck über die Unternehmenssteuerbelastung bietet ein Vergleich der kumulierten tariflichen Spitzensteuersätze in den einzelnen Mitgliedsstaaten, der Interdependenzen zwischen den einzelnen Steuerarten (wie die Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage der Körperschaftsteuer) berücksichtigt. Innerhalb der EU streuten 1999 die Tarifbelastungen für Gewinne von Kapitalgesellschaften zwischen 10 Prozent in Irland und 52,3 Prozent für einbehaltene Gewinne in Deutschland. Durch das Steuersenkungsgesetz hat sich die deutsche Tarifbelastung mit Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer (unterstellter Hebesatz: 426/428 Prozent) von 52,3 Pro-

zent auf 39,4 Prozent reduziert. Im EU-Vergleich hat Deutschland sich damit vom letzten auf den drittletzten Platz verbessert. Der durchschnittliche Steuersatz in der EU beträgt 33,2 Prozent (siehe Tabelle).

Effektive Steuerbelastungskennziffern beziehen zusätzlich Unterschiede bei der Ermittlung der steuerlichen Bemessungsgrundlage sowie Substanzsteuern wie die Grund- und Vermögensteuer ein. Die starken Unterschiede bei den tariflichen Steuersätzen machen sich auch bei den effektiven Durchschnittssteuersätzen bemerkbar. Diese reichen 1999 von 39,1 Prozent in Deutschland bis 10,5 Prozent in Irland. Die Untersuchung mit dem European Tax Analyzer bestätigt dies. Durch das Steuersenkungsgesetz sinkt in Deutschland die effektive Durchschnittsbelastung zwar von 39,1 Prozent auf 34,9 Prozent. Deutschland belegt aber weiterhin im europäischen Vergleich den letzten Platz.

Neben den Steuern der Kapitalgesellschaften können auch die persönlichen Steuern der Anteilseigner auf Einkommen und Vermögen von Interesse sein. Die Steuerbelastung auf der sogenannten Gesamtebene bestehend aus Unternehmen und Anteilseigner ist

Tarif- und Effektivbelastungen auf Gewinne der Kapitalgesellschaften (2001)

Staat	tarifl. Satz	EATR (DG)	EATR (ETA)
Irland	10,0	10,5	8,3
Schweden	28,0	22,9	–
Finnland	29,0	26,6	–
Großbritannien	30,0	28,3	21,0
Dänemark	30,0	27,3	–
Österreich	34,0	27,9	–
Niederlande	35,0	31,0	23,7
Spanien	35,0	31,0	–
Portugal	35,2	30,7	–
Frankreich	36,4	34,7	37,6
Luxemburg	37,5	32,2	–
Griechenland	37,5	28,0	–
Deutschland	39,4	34,9	30,1
Belgien	40,2	34,5	–
Italien	40,3	27,6	–
Durchschnitt	33,2	28,5	

Anmerkung: EATR (DG) gibt die Effektivbelastungen nach dem volkswirtschaftlichen Modell von Devereux und Griffith wieder, EATR (ETA) die des European Tax Analyzer von ZEW und Universität Mannheim.

Quelle: Bericht der EU-Kommission

insbesondere in mittelständisch strukturierten Unternehmen die relevante Ebene. Deutschland bleibt nach der Reform auch hier im unteren Drittel der EU-Staaten, obwohl bei den Berechnungen bereits die nach der letzten Stufe der Steuerreform in 2005 geltenden Einkommensteuersätze unterstellt wurden.

Der vollständige Bericht ist auf der Homepage der EU-Kommission zu finden http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/taxation/information_notes/tax_saving.htm

Lothar Lammersen, lammersen@zew.de;

Dr. Christoph Spengel,
spengel@bwl.uni-mannheim.de

ZEW-Neuerscheinungen

ZEW Economic Studies

Marian Beise: Lead Markets

Dieses Buch stellt einen neuen Ansatz zur Erklärung der internationalen Verbreitung von Innovationen vor. Basierend auf dieser neuen Theorie wird ein Konzept der Markteinführung von Innovationen entwickelt. Das Konzept des Lead Markets deutet an, dass ein Unternehmen weltweit erfolgreiche Innovationen entwickeln kann, indem es Marktanalyse und Innovationsentwicklung auf den jeweilig führenden Markt konzentriert.

Der Schwerpunkt des Buchs liegt auf drei Fragen: Erstens, was ist ein Lead Market? Zweitens, was zeichnet einen solchen aus? Drittens, wie können Unternehmen Lead Markets nutzen, um globale Innovationen zu entwickeln? Bei Betrachtung der internationalen grenzüberschreitenden Verbreitung von Innovationen kann man erkennen, dass eine bestimmte Technologie wie etwa das Faxgerät, der PC oder der Mobilfunk oftmals in einem Land oder einer Region („Lead Market“) wesentlich früher als in anderen Ländern eingeführt wurde. Die Studie präsentiert eine theoretische Erklärung für das Phänomen der Lead Markets und beinhaltet empirische Befunde einer detaillierten Fallstudie der Mobilfunkindustrie. Weiterhin wird ein neues Konzept der Innovationsentwicklung und der Markteinführung vorgestellt.

Vol. 14, 2001, Heidelberg, New York, ISBN: 3-7908-1430-X

ZEW-Termine

■ Call for Papers: ZEW Summer Workshop 2002

Das ZEW veranstaltet vom 16. bis 18. Mai 2002 den vierten ZEW Summer Workshop in Mannheim. Das Thema ist „Humankapital“. Wir laden junge Ökonomen, Soziologen und Forscher in verwandten Fächern dazu ein, theoretische oder empirische Papiere einzureichen. Das Programm wird sowohl Vorlesungen von erfahrenen Wissenschaftlern als auch Vorträge von jungen Forschern umfassen. Ein Schwerpunkt des ZEW Summer Workshops wird auch die Diskussion der Vorträge sein. Die Vorlesungen halten Bernd Fitzenberger (Mannheim), Joop Hartog (Amsterdam) und Eric Maurin (Paris).

Die Einreichungsfrist für Beiträge endet am 1. Februar 2002. Weitere Informationen sind auf der Homepage des ZEW (www.zew.de) erhältlich.

Information: Dr. Miriam Beblo, Telefon 0621/1235-361, E-Mail beblo@zew.de,
Dr. Thomas Zwick, Telefon 0621/1235-283, E-Mail zwick@zew.de

■ Wirtschaftspolitik aus erster Hand

Prof. Dr. Juergen B. Donges, Vorsitzender des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, trägt vor zum Thema „Gesamtwirtschaftliche Perspektiven und die Zukunftsaufgaben der Wirtschaftspolitik“.

Datum: Mittwoch, 28. November 2001, um 18:00 Uhr; Ort: ZEW; Kontakt: Katrin Voß, Telefon 0621/1235-103, E-Mail voss@zew.de

■ Mannheimer Wirtschafts- und Währungsgespräche

Dr. Dr. Peter Bettermann, Persönlich haftender Gesellschafter und Sprecher der Unternehmensleitung der Firma Freudenberg & Co., spricht zum Thema „Deutsche Familienunternehmen – Zukunftschancen am Ende des Neuen Marktes“.

Datum: Dienstag, 13. November 2001, um 18:15 Uhr; Ort: ZEW; Kontakt: Gunter Grittmann, Telefon 0621/1235-132, E-Mail grittmann@zew.de

■ Expertenseminare

Wirtschaftsanalysen kompetent nutzen und effizient durchführen, 12. November 2001, ZEW-Gebäude

Handlungsoptionen im liberalisierten Elektrizitätsmarkt, 12. November 2001, ZEW-Gebäude

Novelle des Betriebsverfassungsgesetzes, 14. November 2001, ZEW-Gebäude

Zeitreihenanalytische Verfahren in der angewandten Makroökonomie, 16. November 2001, ZEW-Gebäude

Grundkurs: Quantitative Marktforschung – Der richtige Umgang mit Marktdaten, 27. November 2001, ZEW-Gebäude

EU-Forschungsförderung – Eine Chance auch für kleine und mittelständische Unternehmen, 29. November 2001, ZEW-Gebäude

Diskrete Entscheidungsmodelle in der Praxis, 29. - 30. November 2001, ZEW-Gebäude

Finanzmarkt-Ökonometrie – Analyse und Prognose von Finanzmärkten, Teil 1: Grundlagen, 3. bis 4. Dezember 2001, ZEW-Gebäude

Fundierte Argumentation bei finanzpolitischen Themen, 4. Dezember 2001, ZEW-Gebäude

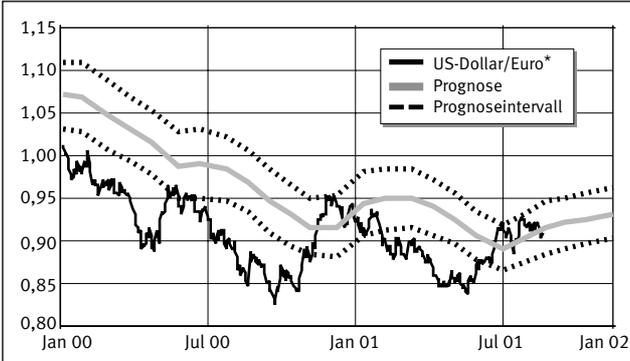
Presenting in English, 18. Dezember 2001, ZEW-Gebäude

Ankündigungen zu ZEW-Veranstaltungen finden Sie auch auf den ZEW-Internetseiten unter www.zew.de

Wir senden Ihnen auch gerne das aktuelle ZEW-Seminarprogramm zu: Vera Pauli, Telefon 0621/1235-240, E-Mail: pauli@zew.de

Daten und Fakten

Finanzmarkttest im Oktober: Euroraum – Bärenmarkt am Boden?

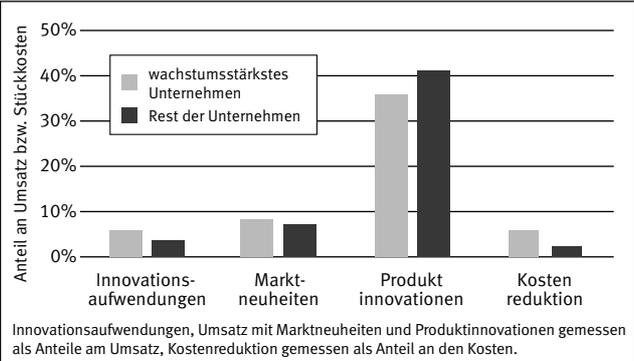


Quelle: *Thomson Financial Datastream; ZEW

Die Auswirkungen der Anschläge am 11. September auf den US-Dollar/Euro-Wechselkurs sind derzeit schwer abzuschätzen. Bislang konnte die US-Währung nicht von dem Krisenszenario profitieren, wie dies in der Vergangenheit häufig der Fall war. Aber auch der Euro wird offensichtlich nicht als sicherer Hafen betrachtet. Nach Ansicht der befragten institutionellen Anleger sollte dennoch auf mittlere Sicht mit einer leichten Aufwertung des Euro zu rechnen sein. Die Prognose der Experten lautet auf 0,93 US-Dollar/Euro bis Januar 2002. Ein Grund für den leichten Optimismus mag in der Einführung des Euro-Bargeldes zu Beginn des nächsten Jahres liegen.

Felix Hüfner, huefner@zew.de

Chemieindustrie: Wachstumsstarke Unternehmen sparen mit Innovationen Kosten

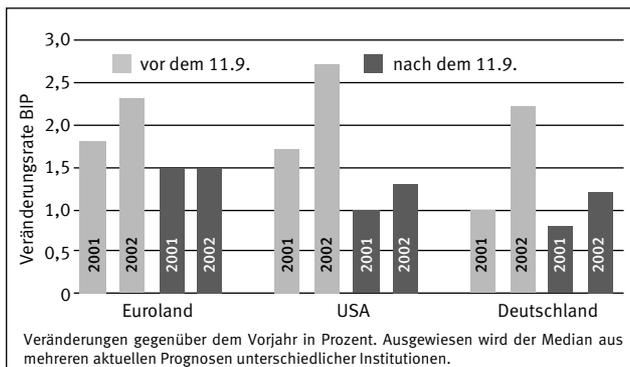


Quelle: ZEW, Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 2000

Erfolgreiche Chemieunternehmen wollen mit Innovationen vorrangig ihre Kosten senken. Sie sparten 1999 mit neuen Prozessen 5,9 Prozent der Kosten gegenüber 2,1 Prozent im Branchendurchschnitt. Das zeigt das vom ZEW erstmals durchgeführte Innovationsbenchmarking. Auch die anteiligen Innovationsaufwendungen lagen bei den wachstumsstarken Unternehmen mit 5,7 Prozent deutlich über dem Branchenniveau. Produktinnovationen hingegen erscheinen für das Umsatzwachstum weniger entscheidend: Mit Produktneuheiten erzielten die dynamischen Unternehmen einen deutlich unterdurchschnittlichen Anteil ihres Umsatzes.

Thomas Hempell, hempell@zew.de

Konjunkturprognosen deutlich nach unten revidiert

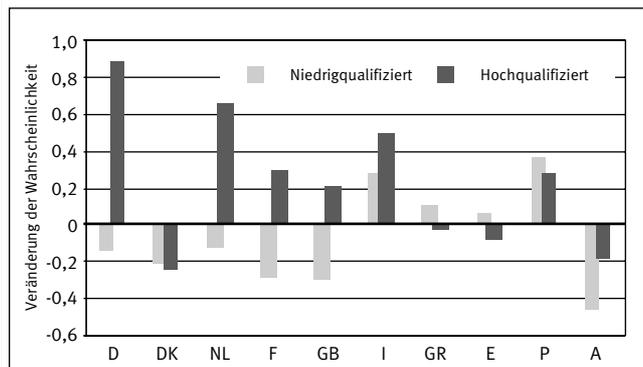


Quelle: ZEW

Infolge der Terroranschläge am 11. September und bestehender Unsicherheiten korrigierten einige Institutionen ihre Konjunkturprognosen stark nach unten. Besonders deutlich wird dies bei der Korrektur der Prognosen für die USA von 1,7 auf 1 Prozent im Jahr 2001. Weiterhin wird erwartet, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der EWU deutlich langsamer steigt. In Deutschland wird nach Ansicht der Prognostiker im Jahresdurchschnitt eine Rezession vermieden, sie erwarten für 2002 einen Anstieg des BIP von 1,3 Prozent nach 0,8 Prozent in diesem Jahr. Von den USA werden voraussichtlich erst im zweiten Halbjahr 2002 Impulse auf die EWU ausgehen.

Daniel Radowski, radowski@zew.de

Hochqualifizierte in Deutschland machen sich häufig selbstständig



Quelle: Europäisches Haushaltspanel 1994-1996; eigene Berechnungen

In Deutschland haben Hochqualifizierte im Vergleich zu Mittelqualifizierten eine um 90 Prozent höhere Wahrscheinlichkeit, selbstständig zu sein. Dies ist Spitze im europäischen Vergleich, gefolgt von den Niederlanden und Italien. In Großbritannien, Frankreich und Österreich fällt vor allem die geringe Neigung zur Selbstständigkeit unter Niedrigqualifizierten auf. Darüber hinaus sind in Österreich und Dänemark Hochqualifizierte um etwa 20 Prozent seltener selbstständig als Mittelqualifizierte. Während in Griechenland und Spanien kaum Unterschiede zwischen den Qualifikationsgruppen festzustellen sind, machen sich in Portugal hauptsächlich Geringqualifizierte selbstständig.

Frank Reize, reize@zew.de



Tariftreue

standpunkt

Der Bauwirtschaft ist es mit Unterstützung der vorigen und derzeitigen Bundesregierung sowie einiger Bundesländer gelungen, die Marktkräfte weitgehend außer Kraft zu setzen, zumindest in Bezug auf Beschäftigung und Arbeitsentgelte. Eigentlich fehlt jetzt nur noch ein Gesetz, welches jedem Bürger und Unternehmen verbindlich vorschreibt, bestimmte Leistungen der Bauwirtschaft käuflich zu erwerben.

Das Netz der Regulierungsdichte in der Bauwirtschaft wurde unlängst nochmals dichter geknüpft, indem der Bundeskanzler auf dem Gewerkschaftstag der IG Bau im Oktober verkündete, er wolle die Empfehlungen einer von ihm eingesetzten Arbeitsgruppe zur Tariftreue gesetzlich verankern. Danach sollen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge im Bau und im Personennahverkehr künftig nur noch solche Unternehmen zum Zuge kommen, die ihren Beschäftigten die tariflich vereinbarten Entgelte zahlen. Die zuständige Gewerkschaftsführung lobte diese Absicht des Bundeskanzlers dem Vernehmen nach enthusiastisch und kündigte gleichzeitig eine harte Lohnrunde an. Damit ist die wahre Absicht offensichtlich: Es geht um die Durchsetzung marktwidriger Löhne und nicht in erster Linie, wie behauptet, um die Bekämpfung einer illegalen Beschäftigung am Bau. Dem letzteren Ziel hätte man mit effizienteren Kontrollen näher kommen können, für die Außerkraftsetzung der Marktwirtschaft braucht man den Gesetzgeber.

Einige Bundesländer wie Bayern, Berlin und das Saarland haben bereits früher die Tariftreue zur Bedingung einer öffentlichen Auftragsvergabe gemacht. Dagegen wurde zu Recht geklagt und derzeit ist beim Bundesverfassungsgericht ein Verfahren anhängig, welches die Berliner Regelung prüft. Denn eine solche gesetzlich verankerte Tariftreue zwingt Unternehmen und Arbeitnehmer zur Anwendung von Tarifverträgen und widerspricht wohl dem grundgesetzlich verankerten Grundrecht der Koalitionsfreiheit. Des Weiteren ist zu fragen, inwieweit Tariftreue mit den Grundsätzen einer sparsamen öffentlichen Haushalts-

wirtschaft vereinbar ist. Man scheint der Ansicht zu sein, der Steuerzahler habe für die bisherigen und angekündigten „harten Lohnrunden“ in der Bauwirtschaft gerade zu stehen. Ferner ist fraglich, ob die Tariftreue mit den EU-Richtlinien zur Vergabe öffentlicher Aufträge vereinbar ist. Diese Vorschriften sollen einen nationalen Protektionismus verhindern. Mit welchen Argumenten will eigentlich die Bundesregierung protektionistische Begehlichkeiten anderer Branchen abweisen? Schließlich verlieren unter anderem ostdeutsche Bauunternehmen ihren dringend benötigten Wettbewerbsvorteil, da sich die Tariftreue auf die am Ort der Leistungserstellung gültigen Tarifverträge bezieht.

Wiederum zeigt sich, wie verhängnisvoll erste Schritte zum „temporären Schutz“ eines Sektors sein können. Am Beginn stand das Arbeitnehmer-Entsendegesetz des Jahres 1996 zusammen mit der Allgemeinverbindlicherklärung unterer Lohngruppen in der Bauwirtschaft. Beides sollte angeblich zeitlich eng begrenzt bleiben. Die jetzige Bundesregierung hingegen erweiterte die Zuständigkeit des Bundesarbeitsministers, sodass dieser für eine solche Allgemeinverbindlicherklärung nicht mehr auf den ansonsten einzuschaltenden Tarifausschuss angewiesen ist, der sich in dieser Angelegenheit widerwillig gezeigt hatte. Die nunmehrige Tariftreue stellt einen (vorläufigen?) Höhepunkt dieser Entwicklung dar.

Aber wie auch immer, mit solchen Aktionen schaufeln sich die Tarifvertragsparteien zumindest im Hinblick auf den Flächentarifvertrag ihr eigenes Grab. Wenn der hauptsächliche Daseinszweck von Flächentarifverträgen lediglich in der Kartellbildung mit dem Ziel der Verteidigung überhöhter Arbeitsentgelte bestehen sollte, dann stellt sich die Frage nach ihrer Legitimation. Wollen die Tarifvertragsparteien das wirklich?

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

Dr. Herbert S. Buscher, Telefon 0621/1235-135, Telefax 0621/1235-222, E-Mail buscher@zew.de

Nachdruck und sonstige Verbreitung: mit Quellenangabe und Zusendung eines Belegexemplares

Druck: Offset-Friedrich, Ubstadt-Weiher