

Wachstumschancen von E-Commerce

Die vielfältigen neuen Möglichkeiten, die Telekommunikationsnetze und insbesondere das Internet bezüglich geschäftlicher Aktivitäten bieten, sollen der Wirtschaft Wachstumsimpulse geben. Eine aktuelle ZEW-Umfrage unter 400 deutschen Finanzmarktexperten zeigt, dass durch E-Commerce in bestimmten Branchen, wie beispielsweise in der Medienwirtschaft und bei Finanzdienstleistungen, erhebliche Wachstumschancen bestehen. Nach wie vor gibt es aber auch Hemmnisse, die die Dynamik dieser Entwicklung bremsen.

■ Um zu erfahren, inwieweit bestimmte Branchen von E-Commerce profitieren werden, und welche Hemmnisse einer dynamischen Entfaltung des elektronischen Geschäftsverkehrs in Deutschland möglicherweise noch entgegenstehen, hat das ZEW rund 400 Finanzmarktexperten befragt.

Finanzdienstleister und Medienwirtschaft profitieren

Die Finanzexperten schätzen die Wachstumsimpulse von E-Commerce für Finanzdienstleistungen (zum Beispiel Onlinebanking, elektronischer Wertpapierhandel), sonstige, nicht auf den Finanzsektor bezogene Dienstleistungen und den Mediensektor durchweg optimistisch ein. Beim Einzelhandel sehen die Befragten die Entwicklung dagegen weniger positiv.

In dieser Ausgabe

Wachstumschancen von E-Commerce ...	1
Wagniskapitalfinanzierung durch die L-Bank	2
Ratifikation von ILO-Konventionen	3
Direktinvestitionen im Ausland	4
Unternehmensnahe Dienstleister: Aus- und Weiterbildung	5
ZEW-Seminar, Neuerscheinungen	6
Termine	4, 6
Daten und Fakten	7
Standpunkt	8

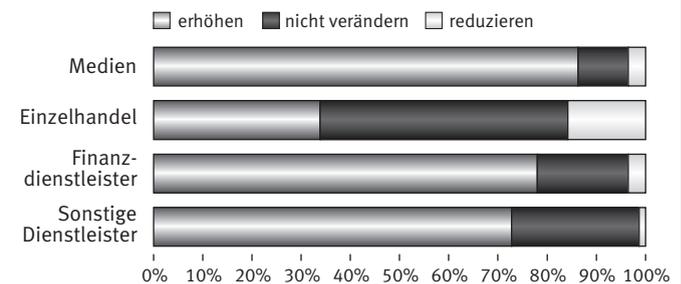
Vor allem die Medienwirtschaft und die Finanzdienstleistungen werden nach Einschätzung der Marktbeobachter profitieren. Für die beiden Bereiche erwarten rund 86 beziehungsweise 78 Prozent der Befragten mit E-Commerce verbundene Umsatzsteigerungen. Von knapp drei Viertel der Befragten werden auch die sonstigen Dienstleister zu den Gewinnern des elektronischen Handels gezählt. Kontrovers werden die Geschäftsaussichten des Einzelhandels eingestuft. Hier erwartet nur etwa ein Drittel der Experten, dass der weitere Ausbau von E-Commerce in der Zukunft zu Umsatzsteigerungen führen wird. Ungefähr die Hälfte der Befragten geht davon aus, dass sich das Umsatzvolumen des Einzelhandels dadurch nicht reduzieren wird. Knapp 16 Prozent der Finanzmarktexperten

rechnen mit Umsatzverlusten des Einzelhandels.

Ebenfalls gefragt wurden die Experten, inwieweit mangelnde Sicherheit, unzureichende Netzkapazitäten und fehlendes Know-how auf der Seite von Anbietern oder Kunden dem weiteren Ausbau elektronischer Geschäftspro-

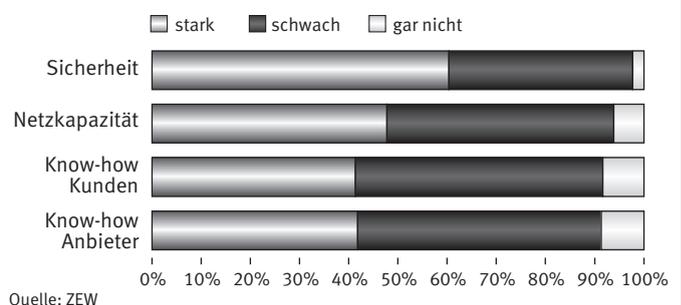
E-Commerce: Umsatzentwicklung

Umsatz wird sich durch E-Commerce...



E-Commerce: Hemmnisse

Folgende Hemmnisse bremsen E-Commerce...



Forschungsergebnisse

zesse noch im Wege stehen. Die Antworten zeigen, dass Sicherheitsprobleme nach wie vor als gravierendste Hemmschwelle für einen weiteren Ausbau elektronischer Geschäftsbeziehungen angesehen werden. Mehr als sechzig Prozent der Befragten sehen hier ein starkes Expansionshemmnis.

Auch mit der Netzinfrastruktur sind die Befragten nicht zufrieden. Am deutlichsten fällt diese Beurteilung bei den Befragungsteilnehmern aus, die bei Banken beschäftigt sind. Hier ist mehr als die Hälfte der Ansicht, dass die bestehenden Netzkapazitäten unzureichend sind. Die Versicherungswirtschaft gewichtet dieses Hindernis dagegen

schwächer. Hierin kommen wohl die unterschiedlichen Anforderungen an die Internetangebote in diesen Geschäftsbereichen zum Tragen: Banken stellen auf ihren elektronischen Plattformen im allgemeinen ein umfangreiches Angebot an tagesaktuellen Informationen bereit und müssen bei Börsengeschäften und im Zahlungsverkehr ständige Erreichbarkeit und rasche Abwicklung gewährleisten. Die Transaktionshäufigkeit und dementsprechend die Anforderungen an die Netzkapazitäten dürften demgegenüber im Versicherungsgeschäft geringer sein.

Mit mehr als vierzig Prozent stuft ein beachtlicher Teil der befragten Finanz-

marktexperten auch fehlendes Know-how von Kunden und Anbietern als deutliche Expansionshürde ein. Dabei gewichten Vertreter von Banken die Probleme auf der Anbieterseite etwas höher als ihre Kollegen aus der Versicherungswirtschaft, und diese wiederum höher als die Teilnehmer aus der Industrie. Diese Differenzen legen nahe, dass hier unterschiedliche Erfahrungen der Branchen mit elektronischen Geschäftsprozessen zum Ausdruck kommen: Möglicherweise hat die lang geübte Praxis der Banken im E-Commerce die hohen Anforderungen an die Anbieter besonders deutlich werden lassen. ◀

Dr. Peter Westerheide, westerheide@zew.de

Wagniskapitalengagement der L-Bank

In den vergangenen Jahren ist in Deutschland immer mehr Beteiligungskapital bereitgestellt worden. Damit ein Engagement in diesem Bereich aber nicht fehlschlägt, muss vorher geklärt werden, in welchen Branchen oder zu welchem Zeitpunkt im Lebenszyklus eines Unternehmens Wagniskapital benötigt wird. Das ZEW hat im Auftrag der Landeskreditbank Baden-Württemberg eine Studie erstellt, die die Bank dabei unterstützen soll, ihr geplantes Wagniskapitalengagement unter Fördergesichtspunkten am Markt richtig zu positionieren.

■ Im Rahmen der Untersuchung wurden zunächst ein regional disaggregierter Überblick und eine Prognose der aktuellen Entwicklung des Venture-Capital-Marktes erarbeitet. Hierbei zeigt sich, dass sich dieser Markt in Deutschland zwar insgesamt dynamisch entwickelt, dass diese Dynamik in Baden-Württemberg jedoch weniger stark ausgeprägt ist als etwa in Bayern oder Nordrhein-Westfalen. Des Weiteren wird deutlich, dass der Venture-Capital-Markt in Baden-Württemberg, im Gegensatz zur Situation in den anderen beiden Bundesländern, sehr stark von kleinen Deals geprägt ist.

Nachholbedarf bei Biotechnologie

Ebenfalls analysiert wurden die Gründungs- und Wachstumsdynamik sowie die Insolvenzzraten von Venture-Capital-orientierten Firmen in Baden-Württemberg, Bayern, Nordrhein-Westfalen und

Westdeutschland insgesamt. Dabei wird deutlich, dass die technologieorientierten Branchen, aber auch die Untermenge der Venture-Capital-orientierten Branchen ein höheres Potenzial zur Schaffung von Arbeitsplätzen aufweisen als sonstige Branchen. Sie können daher auch einen größeren Beitrag zur Bewältigung des Strukturwandels leisten als Unternehmen aus anderen Wirtschaftsbereichen. Für Baden-Württemberg wird in der Studie ein besonderer Nachholbedarf für die Branchen Biotechnologie und Softwareentwicklung festgestellt. Wie eine Analyse der Studentenzahlen zeigt, verfügt das Land gerade in diesen beiden Branchen über ein im Bundesvergleich ergiebiges Gründerpotenzial.

Ein weiterer Teil der Untersuchung befasst sich mit der Managementunterstützung, die Wagniskapitalgeber bereitstellen müssen, um eine erfolgreiche

Entwicklung der von ihnen betreuten Unternehmen zu gewährleisten. Hier zeigt sich, dass insbesondere innovative, technologieorientierte Unternehmen in Frühphasen des Unternehmenslebenszyklus ein hohes Maß an Beratung benötigen.

Beratungsbedarf besteht hier vor allem hinsichtlich der kompetenten Einschätzung der Marktchancen hochinnovativer Produktideen. Um dieser Anforderung gerecht werden zu können, benötigen die Manager von Wagniskapitalfonds besondere Branchenkenntnisse, die über die üblichen Ressourcen einer Bank hinausgehen. Idealerweise sollten sie auch über eigene Kontakte im Markt verfügen, die sie nutzen können, um Produktideen zu bewerten und Probleme in der weiteren Unternehmensentwicklung zu lösen. ◀

*Dr. Max Keilbach, keilbach@zew.de,
Dr. Peter Westerheide, westerheide@zew.de*

Forschungsergebnisse

Ratifikation von ILO-Konventionen

Mit großer Regelmäßigkeit verabschiedet die Internationale Arbeitsorganisation (ILO) seit ihrer Gründung vor 81 Jahren internationale Arbeitsnormen. Darunter haben die inzwischen 182 Konventionen den höchsten Verbindlichkeitsgrad. Eine aktuelle Studie des ZEW, die im Rahmen der Mannheimer DFG-Forschergruppe „Institutionalisierung internationaler Verhandlungssysteme“ entstanden ist, fragt nach den Gründen für die unterschiedliche Bereitschaft der Länder, ILO-Konventionen zu ratifizieren.

■ ILO-Konventionen gibt es für fast alle Bereiche der Arbeits- und Sozialgesetzgebung. Neben den Kernstandards zu Fragen der Koalitionsfreiheit, der Nichtdiskriminierung, der Zwangsarbeit und der Kinderarbeit bilden Normen über die Arbeitsbedingungen die wichtigste Gruppe der Konventionen. Diese Standards werden auf den jährlichen Internationalen Arbeitskonferenzen beschlossen, auf denen Regierungs-, Gewerkschafts- und Arbeitgebervertreter das Stimmrecht besitzen. Rechtsverbindlich werden sie für die einzelnen Länder jedoch erst durch den Akt der Ratifikation, zu dem sie aber nicht verpflichtet sind.

Kosten bestimmen Ratifikation

Die Bestimmungsgründe für eine Ratifikation von ILO-Konventionen lassen sich in drei Gruppen einteilen. Erstens ist es wichtig, wie hoch die ökonomischen und administrativen Kosten sind, die dem jeweiligen Land durch die Übernahme der Konvention entstünden. Je höher die Produktivität der Arbeitnehmer ist, desto geringer sind die Wettbewerbsnachteile in Form erhöhter Arbeitskosten, die aus der Ratifikation resultieren, und desto wahrscheinlicher ist es, dass die bestehende Gesetzgebung dem Standard bereits entspricht. Zweitens spielen die politischen Konstellationen in den einzelnen Ländern eine Rolle – etwa die Frage, ob die Mehrheit im Parlament gegenüber einer Verbesserung der Arbeitsbedingungen positiv eingestellt ist. Drittens ist es denkbar, dass politischer Druck von außen auf die Ratifikationsentscheidung wirkt. So könnten insbesondere Länder, die von Entwicklungshilfe oder subventionierten ausländischen Krediten abhängig sind, ihre Reputation durch die Ratifikation von ILO-Konventionen zu verbessern suchen.

In einer ökonometrischen Analyse untersuchte das ZEW die Konventionen, die zwischen 1975 und 1995 verabschiedet wurden. Es zeigt sich, dass Mitgliedsländer der OECD wesentlich häufiger ILO-Konventionen ratifizieren als andere Länder. Für OECD-Länder liegt die Wahrscheinlichkeit, eine ILO-Konvention ratifiziert zu haben, nach zehn Jahren bei 31 Prozent, während sie für die anderen Länder etwa zehn Prozent beträgt. Oft vergeht zwischen dem Zeitpunkt der Verabschiedung und der Ratifikation viel Zeit. Vor allem Entwicklungsländer ratifizieren immer wieder Konventionen, deren Verabschiedung schon Jahrzehnte zurück liegt.

Einige Determinanten der Ratifikation sind in der Tabelle aufgelistet. Sie zeigt den Faktor, um den sich die Wahrscheinlichkeit der Ratifikation zu einem beliebigen Zeitpunkt erhöht oder vermindert, wenn das jeweilige Merkmal vorliegt oder (bei kontinuierlichen Variablen) die unabhängige Variable um die angegebene Einheit erhöht wird. So steigt die Wahrscheinlichkeit der Ratifikation bei Industrieländern um 30 Prozent, wenn sozialdemokratische Parteien im Parlament die Mehrheit besitzen. Bei den anderen Ländern ist das Pro-Kopf-Einkommen ein wichtiger Bestimmungsfaktor: Steigt es um 1.000 US-Dollar, so verdoppelt sich die Ratifikationswahrscheinlichkeit. Politische Variablen wie das Regierungssystem (Demokratie oder Diktatur) oder in Demokratien die politische Ausrichtung der Parla-

mentsmehrheit haben hier dagegen keinen signifikanten Einfluss. Das Gleiche gilt auch für die Höhe der empfangenen Entwicklungshilfe und die internationalen Kredite. Die Ratifikationswahrscheinlichkeit steigt in beiden Ländergruppen um das Zwei- bis Dreifache,

Bestimmungsgründe für Ratifikationen

	OECD-Länder	andere Länder
Sozialdemokr. Parlamentsmehrheit	1,30	–
Reales BIP pro Kopf (in 1.000 US-Dollar) ^a	–	2,05
Offenheit der Volkswirtschaft (Exporte + Importe als Prozentanteil am BIP)	1,05	–
Ratifikation einer Vorläufer-Konvention ^b	2,45	2,98
Nichtratifikation einer Vorläufer-Konv. ^b	0,52	0,49
Zeittrend (in Jahren)	0,87	–

– nicht signifikant

^a Koeffizient gemessen am BIP-Durchschnitt der Ländergruppe

^b gegenüber Konventionen, zu denen es keine Vorläufer-Konvention gab

Quelle: ZEW

wenn ein früher verabschiedeter ILO-Standard zum gleichen Gegenstand bereits ratifiziert wurde. Die Bereitschaft zur Ratifikation ist bei den Industrieländern außerdem von Jahr zu Jahr um 13 Prozent gesunken.

Wirkung von Konventionen

Die Ratifikation von ILO-Konventionen darf nicht mit deren Wirkung gleichgesetzt werden. Ratifikationen sind vor allem dann verbreitet, wenn ein Land den in der Konvention gegebenen Standard bereits verwirklicht hat. Außerdem stehen der ILO keine wirklichen Sanktionen zur Verfügung, wenn ein Land seinen Verpflichtungen aus der Ratifikation nicht nachkommt. Die Übernahme der Konventionen in die nationale Gesetzgebung stellt jedoch einen wichtigen Zwischenschritt beim Wirksamwerden internationaler Arbeitsstandards dar. ◀

Dr. Bernhard Boockmann, boockmann@zew.de

Forschungsergebnisse

Direktinvestitionen im Ausland

Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland befinden sich derzeit auf einem Rekordniveau. Während 1990 rund 34 Milliarden Mark in anderen Ländern investiert wurden, waren es 1998 bereits 150 Milliarden Mark. Dagegen beliefen sich die aus dem Ausland stammenden Direktinvestitionen in Deutschland 1998 nur auf 35 Milliarden Mark. Das ZEW untersucht in einer aktuellen Studie, ob die Entscheidung von Unternehmen, zunehmend im Ausland zu investieren, durch das deutsche Tarifvertragssystem beeinflusst wird.

■ In der wirtschaftspolitischen Diskussion um die Qualität des Standortes Deutschland werden häufig der stark reglementierte Arbeitsmarkt und der Flächentarifvertrag als Grund für die geringen Investitionen des Auslands in Deutschland sowie für die hohen Direktinvestitionen der Deutschen im Ausland angeführt. Der Flächentarifvertrag gilt als zu inflexibel, um betrieblichen Erfordernissen im globalisierten Standortwettbewerb Rechnung tragen zu können. Die Folge sei, so wird argumentiert, dass Unternehmen, die dem Kostendruck nicht mehr länger standhalten könnten, ihre Produktion ins Ausland verlagerten.

Um den Druck der Arbeitskosten zu reduzieren, wird mittlerweile über flexiblere Tarifverträge nachgedacht. Dabei werden Forderungen nach einer Verlagerung des Lohnfindungsprozesses auf die betriebliche Ebene laut, damit so die internationale Wettbewerbssituation und die Produktivitätsentwicklung einzelner Unternehmen bei der Lohnsetzung angemessener berücksichtigt werden können.

Einfluss des Tarifvertrags

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklung haben das ZEW und die Universität Dortmund untersucht, inwieweit Produktionsverlagerungen ins Ausland die Folge der in Deutschland weit verbreiteten Flächentarifverträge sind. Es zeigte sich, dass Unternehmen, die durch einen Verbandstarifvertrag gebunden sind, seltener an Unternehmen im Aus-

land beteiligt sind oder ausländische Tochtergesellschaften besitzen als Unternehmen, in denen ein Haustarifvertrag gilt. Zwischen Unternehmen, die keinem Tarifvertrag unterliegen, und verbandstarifvertraglich gebundenen Unternehmen besteht dagegen kein signifikanter Unterschied hinsichtlich des Auslandsengagements. Die Ergebnisse der Studie basieren auf Daten des „Hannoveraner Firmenpanels“, die von 1994 bis 1997 bei 1.000 niedersächsischen Betrieben des verarbeitenden Gewerbes erhoben wurden.

Die These, inflexible Flächentarifverträge zwingen Unternehmen dazu, im Ausland zu investieren, wird von der vorliegenden Untersuchung nicht bestätigt. Über den Einfluss der Tarifvertragsstruktur auf Direktinvestitionen aus dem Ausland kann hingegen keine Aussage gemacht werden. ◀

Ralf-Henning Peters, peters@zew.de

Termine

ZEW Wirtschaftsforum 2000

„Nationale und internationale Perspektiven des Föderalismus“

am 16. Juni 2000 im ZEW, Mannheim

Podiumsdiskussion

mit **Hans Eichel**, Bundesminister der Finanzen; **Prof. Dr. Georg Milbradt**, Staatsminister der Finanzen des Freistaates Sachsen; **Gerhard Stratthaus**, Minister für Finanzen des Landes Baden-Württemberg.

ZEW-Konjunkturforum

Experten diskutieren über die wirtschaftlichen Perspektiven der „New Economy“ und des europäischen Binnenmarkts (mit Prof. Dale Jorgenson, Harvard University; Dr. Michael Hüther, DGZ · DekaBank; Malte Fischer, Wirtschaftswoche).

Wissenschaft für die Praxis

Wissenschaftler des ZEW stellen neue Forschungsergebnisse vor (Neue Märkte für neue Produkte; Ausstieg aus der Kernenergie; Ökonomie und Kriminalität).

Information: Gunter Grittmann, Telefon 0621/1235-132, Fax -222, E-Mail grittmann@zew.de

Forschungsergebnisse

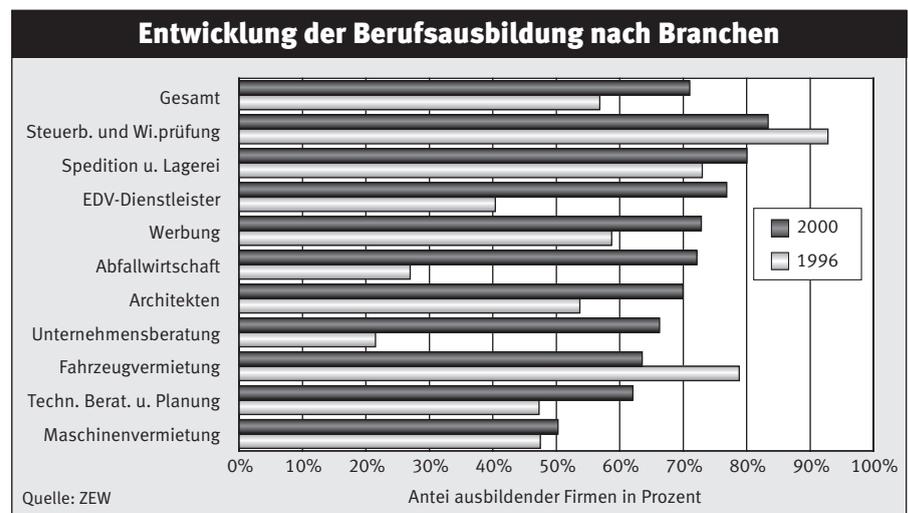
Unternehmensnahe Dienstleister: Hohe Aus- und Weiterbildungsdynamik

Die unternehmensnahen Dienstleister engagieren sich zunehmend in der Ausbildung. Der Anteil der Unternehmen, die in anerkannten Ausbildungsberufen ausbilden, hat sich seit 1996 um rund 15 Prozentpunkte erhöht. Auch Weiterbildung spielt bei den unternehmensnahen Dienstleistern eine große Rolle: Der Anteil der Unternehmen, die weiterbilden, steigt stetig an. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle ZEW-Studie.

■ Die Untersuchung basiert auf der Konjunkturumfrage bei rund 1.000 unternehmensnahen Dienstleistern, die das ZEW gemeinsam mit dem Verband der Vereine Creditreform, Neuss, vierteljährlich durchführt. Zum Wirtschaftszweig der unternehmensnahen Dienstleistungen zählen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Architekten, technische Berater und Planer, Kfz-Vermieter, Maschinenvermieter, Speditions- und Logistikunternehmen, EDV-Dienstleister, Werbeagenturen sowie Unternehmen der Abfallwirtschaft.

Besonders ausbildungsstark, wenn auch mit rückläufigem Anteil, sind Steuerberater und Wirtschaftsprüfer. Die höchste Dynamik in Bezug auf ihre Ausbildungsaktivitäten weisen die EDV-Dienstleister, Unternehmensberater sowie die Unternehmen der Abwasser- und Abfallentsorgung auf. So verdreifachte sich bei den Unternehmensberatern seit 1996 der Anteil ausbildender Unternehmen. Die EDV-Dienstleister haben im gleichen Zeitraum den Anteil der Unternehmen, die ausbilden, beinahe verdoppelt und sind bei einem Ausbildungsanteil von 77 Prozent angelangt.

Der große Zuwachs ausbildender Unternehmen bei den EDV-Dienstleistern dürfte auf die Schaffung neuer Berufsbilder in der Informationstechnologie und der Medienwirtschaft zurückzuführen sein. Dies erklärt auch, warum bei den EDV-Dienstleistern überdurchschnittlich viele Unternehmen für die kommenden drei Jahre steigende Ausbildungszahlen erwarten. Dort rechnen 35 Prozent der Unternehmen mit einem Anstieg der Zahl der Auszubildenden, wohingegen in der Gesamtheit der unternehmensnahen Dienstleister nur 24 Prozent der Unternehmen diese Erwartung teilen. Das



spricht für den Erfolg eines wandlungsfähigen dualen Ausbildungssystems, das seine Zielsetzung an der betrieblichen Praxis und den sich ändernden Rahmenbedingungen ausrichtet.

Besetzung der Ausbildungsplätze

Die Besetzung der Ausbildungsplätze mit geeigneten Bewerbern erweist sich für die Unternehmen jedoch häufig als schwierig. Mehr als ein Fünftel aller unternehmensnahen Dienstleister gibt an, geeignete Auszubildende nur mit Mühe gefunden zu haben. Vor allem bei den Maschinenvermietern ist der Anteil der Unternehmen, die über Schwierigkeiten bei der Besetzung von Lehrstellen berichten, mit 46 Prozent besonders hoch. Im Gegensatz dazu sind die EDV-Dienstleister und die Unternehmen der Werbebranche attraktive Ausbildungsziele für Schulabsolventen. Sie hatten 1999 nur geringe Probleme bei der Besetzung ihrer Ausbildungsplätze.

Ähnlich wie die Ausbildungsaktivitäten nahmen seit 1996 die Fort- und

Weiterbildungsaktivitäten der unternehmensnahen Dienstleister zu. Mittlerweile sehen beinahe 90 Prozent der Unternehmen dieses Wirtschaftszweigs in ihrem Unternehmen Weiterbildungsbedarf, der über die Erstausbildung hinaus geht. Vor allem in den Branchen Unternehmensberatung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung sowie bei den EDV-Dienstleistern bildet mit mehr als 95 Prozent ein überdurchschnittlich hoher Anteil der Unternehmen seine Mitarbeiter weiter.

Mit rund 60 Prozent stellen dabei diejenigen Mitarbeiter die größte Zielgruppe für Weiterbildungsmaßnahmen dar, deren Erstausbildung einige Zeit zurückliegt und die bereits Berufserfahrung sammeln konnten. Im Vergleich dazu bieten rund 40 Prozent der Unternehmen ihren Mitarbeitern Weiterbildungsmöglichkeiten begleitend zur Erstausbildung an. Weiterbildungsmaßnahmen direkt im Anschluss an die Erstausbildung werden hingegen nur in geringem Maße durchgeführt.

Alexandra Spitz, spitz@zew.de

ZEW-Seminar

Analyse nominaler Lohnstarrheiten in der Schweiz

■ In seinem Vortrag im Rahmen des ZEW-Seminars stellte Lorenz Götte (Universität Zürich) eine gemeinsam mit Prof. Ernst Fehr erstellte Studie über nominale Lohnstarrheiten in der Schweiz vor. Robustheit und Auswirkungen nominaler Lohnstarrheiten sind zwei umstrittene Fragen in der Makroökonomie. Studien zeigen, dass Erwerbstätige bei der Beurteilung einer Reallohnveränderung auch der nominalen Größe Gewicht zumessen. So wird eine dreiprozentige nominale Lohnerhöhung bei sechs Prozent Inflation als fairer beurteilt als eine nominale Lohnkürzung um zwei Prozent bei einer Inflationsrate von einem Prozent, obwohl sich die Kaufkraft vergleichbar ändert. Von daher ist es möglich, dass die Löhne nominal nicht fallen, auch wenn dies in bestimmten Situationen zur Herstellung von Vollbeschäftigung hilfreich sein könnte. In der Studie wird die Existenz nominaler Lohnrigi-



Lorenz Götte

ditäten erstmals für die Schweiz für die neunziger Jahre untersucht. In diesem Zeitraum gab es in der Schweiz eine Inflation nahe null und eine Rezession mit zunehmender Arbeitslosigkeit. Götte führte aus, dass nominale Lohnstarrheiten ein robustes Phänomen sind, deren Bedeutung bei niedriger Inflation sogar zunimmt. Die Größenordnungen sind beachtlich: Im Jahr 1997, einem Jahr mit null Inflation, waren die Löhne

in der Schweiz für fast zwei Drittel aller Arbeitnehmer rigide.

Nominale Lohnstarrheiten haben wichtige Implikationen für die Flexibilität des Arbeitsmarkts: Das Reallohnwachstum hätte ohne die Lohnstarrheiten stark auf den Anstieg der Arbeitslosigkeit reagiert. Die niedrigen Inflationsraten, die in der Schweiz vorherrschten, haben dies jedoch weitgehend verhindert. Diese Ergebnisse legen nahe, dass nominale Lohnstarrheiten für den starken Anstieg der Arbeitslosigkeit in diesem Zeitraum mitverantwortlich waren.

In einem von der Deutschen Forschungsgemeinschaft geförderten Projekt der Universität Mannheim und des ZEW wird derzeit die Frage der Flexibilisierung des Arbeitsentgelts für Deutschland aus ökonomischer und juristischer Sicht detailliert untersucht (Information: www.zew.de/flexibilisierung/). ◀

Information: Dr. F. Pfeiffer, pfeiffer@zew.de

ZEW-Neuerscheinungen

■ ZEW Wirtschaftsanalysen/ Schriftenreihe des ZEW

Korn, Olaf: *Bewertung und Hedging von Terminkontrakten auf Mineralöl*. Band 45, 2000, Nomos-Verlagsgesellschaft, Baden-Baden.

■ ZEW Dokumentationen

Boockmann, Bernhard: *Decision-Making on ILO Conventions and Recommendations: Legal Framework and Application*, Nr. 00-03.

Jacobs, Otto H.; Spengel, Christoph; Gutekunst, Gerd; Hermann, Rico A.; Jaeger, Claudia; Müller, Katja; Seybold, Michaela; Stetter, Thorsten; Vituschek, Michael: *Stellungnahme zum Steuer-senkungsgesetz*, Nr. 00-04.

■ Discussion Papers

Almus, Matthias; Egel, Jürgen; Engel, Dirk: *Determinanten regionaler Unterschiede in der Gründungshäufigkeit wissensintensiver Dienstleister*, No. 99-22.

Peters, Ralf-Henning: *Kollektive Lohnverhandlungen und Auslandsdirektinvestitionen: Eine empirische Studie mit Firmendaten*, No. 00-13.

Boockmann, Bernhard: *The Ratification of ILO Conventions: A Failure Time Analysis*, No. 00-14.

Spengel, Christoph: *Effektive Steuerbelastung der grenzüberschreitenden Geschäftstätigkeit nach den Vorschlägen zur Reform der Unternehmensbesteuerung*, No. 00-15.

Termine

■ Expertenseminare:

Methoden zur Identifizierung wettbewerbsfähiger Beschaffungsmärkte – Neue Methoden des Global Sourcing, 16. Mai 2000, ZEW-Gebäude.

Wettbewerbsanalyse – Competitive Intelligence, 17. Mai 2000, ZEW-Gebäude.

Volkswirtschaftliche Daten kompetent interpretieren, 23. Mai 2000, ZEW-Gebäude.

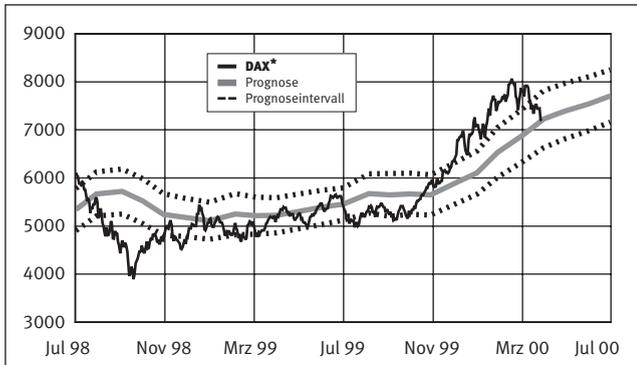
Das Internet als Instrument der Wettbewerbsanalyse – Erfolgreich Informationen im Internet finden, 24. Mai 2000, ZEW-Gebäude.

■ Informationen zu den Veranstaltungen:

Ankündigungen zu ZEW-Veranstaltungen finden sich auch auf den ZEW-Internetseiten unter 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

Daten und Fakten

Finanzmarkttest im April: Gute Aussichten für deutsche Aktien

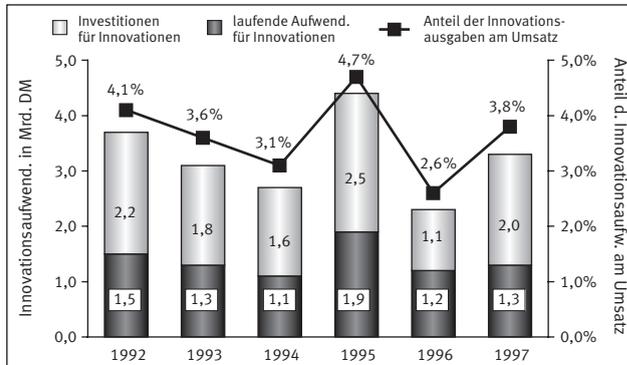


Quelle: ZEW, *Datastream

Der deutsche Aktienmarkt konnte sich den jüngsten weltweiten Kursverlusten nicht entziehen. Die gute Nachricht ist aber, dass unter den Finanzmarktexperten alles andere als Panikstimmung herrscht. Vielmehr werden die weiteren Aussichten für deutsche Aktien positiv beurteilt, nachdem der DAX nun wieder in den Prognosekorridor zurückgekehrt ist. Mehr als 55 Prozent der institutionellen Anleger erwarten mittelfristig eine Erhöhung der Aktiennotierungen in Deutschland. Noch im Vormonat lag diese Zahl um etwa 14 Prozentpunkte niedriger. Als Juli-Prognose ergibt sich für den DAX damit ein Indexstand von gut 7.700 Punkten.

Felix Hüfner, huefner@zew.de

Investive Ausgaben in der Gummi- und Kunststoffverarbeitung gestiegen

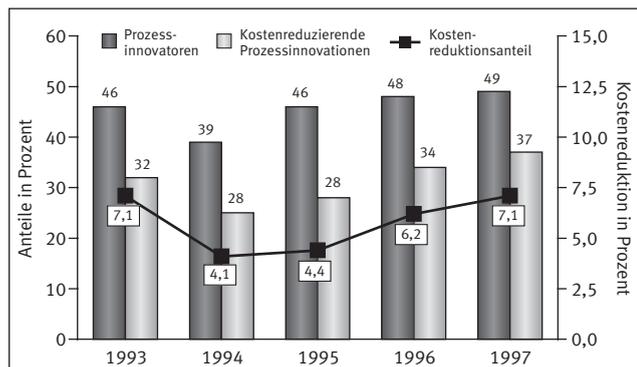


Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 1998

Nachdem die Innovationsausgaben in der Gummi- und Kunststoffverarbeitung bis 1994 gesunken waren, stiegen sie 1995 auf mehr als vier Milliarden Mark. 1996 und 1997 lagen sie mit zwei beziehungsweise drei Milliarden Mark wieder unter dieser Marke. Entsprechend wird der hohe Anteil der Innovationsausgaben am Umsatz von 1995 (4,7 Prozent) 1997 mit 3,8 Prozent nicht erreicht. Von einem Anstieg der Innovationsausgaben zwischen 1996 und 1997 sind – im Gegensatz zur Entwicklung im gesamten verarbeitenden Gewerbe – vor allem die investiven Ausgaben betroffen: Sie verdoppelten sich innerhalb nur eines Jahres von einer auf zwei Milliarden Mark.

Dr. Thomas Cleff, cleff@zew.de

Verarbeitendes Gewerbe: Kostensparnis durch Prozessinnovationen



Quelle: Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 1998

Neben der Qualitätsverbesserung ist für viele Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe das Kostenargument von wachsender Bedeutung für die Einführung neuer Verfahren. Die durchschnittlichen Kosten können dabei sowohl durch eine ausgeweitete Kapazität als auch durch kostengünstigere Verfahren gesenkt werden. Im Jahr 1997 nahmen 37 Prozent der Industrieunternehmen kostenreduzierende Prozessinnovationen vor, dies entspricht einer Steigerung von etwa 30 Prozent gegenüber 1994. Der Erfolg dieser Maßnahmen zeigt sich zeitlich etwas verzögert: So konnten 1997 durchschnittlich sieben Prozent der Kosten durch neue Prozesse reduziert werden.

Günther Ebling, ebling@zew.de

Zinsen und Inflationsrate in Griechenland nähern sich der EU-11

	HVPI*		langfrist. Zins		kurzfrist. Zins	
	GR	EU-11	GR	EU-11	GR	EU-11
1997	5,4	1,6	9,92	5,99	12,48	4,24
1998	4,5	1,1	8,48	4,71	13,53	3,83
1999	2,3	1,1	6,3	4,66	10,08	2,96
Jan. 2000	1,6	2,0	6,6	5,7	8,42	3,34

* HVPI = harmonisierter Verbraucherpreisindex
Langfristiger Zins: Rendite auf Staatsanleihen mit 10-jähriger Laufzeit;
kurzfristiger Zins: 3-Monatsgeldsatz.

Quelle: Europäische Zentralbank

Seit mehreren Jahren nähern sich Zins- und Inflationsrate Griechenlands beständig an die der EU-11 an. Am deutlichsten zeigt sich dies an der Entwicklung des harmonisierten Verbraucherpreisindex und der langfristigen Zinsen. Betrug die Inflationsrate 1997 noch 5,4 Prozent, so sank sie auf deutlich unter zwei Prozent im Januar 2000. Auf Anpassung an das Niveau in der EU-11 sind auch die Zinsen gerichtet. Gegenüber 1997 sanken die Renditen langfristiger Staatsanleihen um 3,3 Prozentpunkte. Ebenfalls rückläufig ist der Dreimonatszinssatz. Mit gegenwärtig 8,5 Prozent liegt er jedoch um etwa fünf Prozentpunkte über dem Niveau im EWS.

Dr. Herbert S. Buscher, buscher@zew.de

standpunkt



Zwei Säulen?

Die geldpolitische Konzeption der Europäischen Zentralbank (EZB) beruht im Wesentlichen auf zwei Säulen: Zum einen wird ein Referenzwert für die jährliche Entwicklung der Geldmenge (in der Abgrenzung M3) festgelegt. Dies geschieht nach einem weitgehend ähnlichen Verfahren, wie es seinerzeit die Deutsche Bundesbank bei der Bestimmung ihres Geldmengenziels angewendet hat. Ein Unterschied besteht gleichwohl darin, dass ein Referenzwert weniger verpflichtend im Hinblick auf zu ergreifende geldpolitische Maßnahmen ist als eine explizite Zielvorgabe mit kritischen Bandbreiten. Zum anderen quantifiziert die EZB ihr Stabilitätsziel in Form eines Anstiegs des „Harmonisierten Verbraucherpreisindex“ von unter 2 v. H. gegenüber dem Vorjahr. Sie analysiert und prognostiziert in diesem Zusammenhang alle aus ihrer Sicht relevanten Einflussfaktoren, um beizeiten Gefahren für die Geldwertstabilität in ihrem Währungsraum identifizieren zu können.

Der Streit in der wissenschaftlichen und öffentlichen Diskussion entzündet sich nun daran, ob es die EZB nicht prinzipiell bei der ersten Säule als Eckpfeiler ihrer geldpolitischen Konzeption belassen und diese noch mehr auf ein verbindlich formuliertes Geldmengenziel ausrichten sollte, in Anlehnung an die seinerzeitige Strategie der Deutschen Bundesbank. Nach Ansicht dieser Kritiker gebe am ehesten ein klares Geldmengenziel den wirtschaftlichen Akteuren die notwendige Orientierung, wohingegen die Beurteilung von Indikatoren der Preisentwicklung zu diffus sei und die Gefahr einer Verunsicherung der Märkte einschließlich einer Fehleinschätzung des künftigen Kurses der Geldpolitik in sich berge.

Die Bedenken der Kritiker sind respektabel und diskussionswürdig, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Kohärenz der vergangenen geldpolitischen Beschlüsse der EZB und der öffentlichen Äußerungen einzelner EZB-Ratsmitglieder vermutlich noch steigerungsfähig ist. Gleichwohl wird die Kritik hier nur bedingt geteilt, nämlich dahin

gehend, dass der EZB ein mittelfristiger Zeitrahmen eingeräumt werden kann, innerhalb dessen sie auf einen eindeutig geldmengenorientierten Kurs einschwenken sollte. Warum?

Auch die Deutsche Bundesbank hat die Regelbindung an ein Geldmengenziel nicht mechanistisch verfolgt, sondern mitunter Sonderfaktor an Sonderfaktor gereiht, wenn es um Erklärungen ging, wieso sie ihre Geldmengenziele verfehlt hatte. Mal hieß es, Steuerrechtsänderungen hätten die Geldmengenexpansion in unvorhersehbarer Weise beschleunigt, dann musste ein Attentismus der Privaten bei der Geldkapitalbildung als Ursache herhalten, und schließlich waren es die Imponderabilien neuer Finanzprodukte – alles Sonderfaktoren zur Erklärung der Verfehlung des Geldmengenziels allein im Jahr 1994. Gewiss: Insgesamt betrachtet war die Deutsche Bundesbank bei der Wahrung der Geldwertstabilität erfolgreich. Aber: Sie hat sich nicht leicht getan, ihre Zielverfehlungen bei der Geldmengensteuerung zu begründen, und sie verdankte es in erster Linie ihrer hohen Reputation, dass ihre Erklärungsversuche relativ gelassen zur Kenntnis genommen wurden. Die EZB verfügt noch nicht über diese Reputation, sie muss sie erst noch erwerben, wobei selbst gute Gründe für Sonderfaktoren als Ursache von Zielverfehlungen diesem Reputationsaufbau eher abträglich sein dürften. Die EZB sollte für sich das Recht in Anspruch nehmen dürfen, zunächst einmal Erfahrungen mit dem Verhalten der Geldmenge in ihrem Währungsgebiet zu sammeln, natürlich nicht allzu lange, wohl aber noch drei bis fünf Jahre.

Solange sich die Säule einer klaren Geldmengenzielvorgabe noch festigen muss, kann die zweite Säule für die geldpolitische Konzeption unter Umständen hilfreich sein, wenn sie dann nicht (mehr) gebraucht wird – umso besser.

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