

Meinungsstreit über die effektive Steuerbelastung von Unternehmen

Kenntnisse über die Höhe der Steuerbelastung sind in mehrfacher Hinsicht für die politische Diskussion von Bedeutung, denn von ihrer Höhe leiten sich Wettbewerbsvor- oder -nachteile von Unternehmen gegenüber ihren ausländischen Konkurrenten ab. Darüber hinaus spielen Art und Umfang der Steuerbelastung für die Verwirklichung des Europäischen Binnenmarktes eine bedeutende Rolle, wie die Diskussion über den Verhaltenskodex der Europäischen Kommission sowie vergleichbare Schritte der OECD gegen schädlichen Steuerwettbewerb (harmful tax competition) zeigen.



■ Die Berechnung und Gegenüberstellung der Steuerbelastung von Unternehmen ist vorrangiges Ziel internationaler Steuerbelastungsvergleiche. In Abhängigkeit von Detaillierungsgrad und der Art der einbezogenen Steuern unterscheiden sich die Genauigkeit der Ergebnisse von Steuerbelastungsvergleichen. Infolgedessen variiert auch die Höhe dieser Rechenergebnisse. Anfang 1999 wurden deutschen Politikern von der OECD Zahlen zur effektiven Durchschnittssteuerbelastung von Unternehmen vorgelegt, die sowohl in der Politik als auch in der Wissenschaft für Verwirrung sorgten, da sie im Widerspruch zu den Ergebnissen gängiger Steuerbelastungsvergleiche stehen. Danach wür-

den deutsche Unternehmen mit etwa acht Prozent die mit Abstand geringste Steuerbelastung im internationalen Vergleich aufweisen. Deutschland würde sich als Steueroase darstellen, während beispielsweise Italien mit 75 Prozent an der Spitze steht (Tab. 1).

Diese Ergebnisse widersprechen nicht nur Berechnungen des ZEW mit Hilfe des European Tax Analyzers, sondern auch anderen Verlautbarungen der OECD über die Höhe der Unternehmenssteuerbelastung im internationalen Vergleich. Im folgenden werden die methodischen Grundlagen der vorliegenden OECD Zahlen aufgezeigt und mit der Vorgehensweise des ZEW verglichen. Die Berechnungsergebnisse der OECD basie-

ren auf der Methodik sogenannter Volkswirtschaftlicher Steuerquoten. Hierfür wird die Steuerbelastung von Unternehmen als Quotient aus dem gesamtwirtschaftlichen Steueraufkommen an Unternehmenssteuern und dem gesamtwirtschaftlichen Einkommen aus Unternehmenstätigkeit und Vermögen ermittelt (Abb. 1).

Diese Rechenformel ist an sich zwar korrekt, dennoch ist die Vorgehensweise insbesondere aus deutscher Sicht problematisch. Denn als relevantes Steueraufkommen werden lediglich die Steuerzahlungen von Kapitalgesellschaften herangezogen (Körperschaftsteuer, Soli-

In dieser Ausgabe

Meinungsstreit über die effektive Steuerbelastung von Unternehmen	1
Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen unter IAS	5
Arbeitskräftemobilität als Anpassungsmechanismus	6
Aus- und Weiterbildung bei unternehmensnahen Dienstleistern	7
Exporte im Dienstleistungssektor	8
Weiterbildung und Existenzgründung	9
Termine	9
ZEW-Seminar	10
Neuerscheinungen	10
Daten und Fakten	11
Standpunkt	12

Schwerpunktthema: Unternehmenssteuerbelastung

daritätszuschlag und Gewerbesteuer). Damit fehlen bei der Größe Steueraufkommen aber die gesamte Einkommensteuer und Gewerbesteuer auf Unternehmensgewinne von Einzelunternehmen und Personengesellschaften. Diese Rechtsformen machen in Deutschland immerhin etwa 90 Prozent aller Unternehmen aus.

Bezugsbasis problematisch

Auf der anderen Seite werden als relevante Unternehmensgewinne die Gewinne sämtlicher unternehmerischer Tätigkeiten herangezogen, wie sie sich aus der Zuordnung in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) ergeben. Diese beinhalten somit die Einkünfte aus Land- und Forstwirtschaft – vermutlich auch die Gewinne steuerbefreier Institutionen wie der Bundesbank, Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung sowie Einkünfte aus Kapitalvermögen. Ob letztere auch die Einkünfte privater Haushalte beinhalten, ist nicht ermittelbar, aber wahrscheinlich, da in den Unternehmensgewinnen laut Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung eine Trennung zwischen reinen Unternehmen und privaten Haushalten nicht erfolgt.

Auch aus anderen Gründen ist die Verwendung Volkswirtschaftlicher Steuerquoten zur Berechnung der Unternehmenssteuerbelastung fragwürdig: Die Volkswirtschaftliche Steuerquote ist ein statisches Konzept, und das darin eingehende Steueraufkommen und die Gewinne aus Unternehmenstätigkeit laut Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnung stammen nicht aus gleichen Jahren. Vielmehr handelt es sich um die kassenmäßigen Steuereinnahmen, die um Verlustvor- und Verlustrückträge gemindert sind, während die Unternehmensgewinne von diesen Tatbeständen nicht berührt werden.

Im Ergebnis wird somit ein vergleichsweise geringes Steueraufkommen einer sehr umfangreichen Gewinngröße gegenübergestellt, wodurch die geringe Effektivbelastung von acht Prozent in Deutschland zu erklären ist. Zwischenzeitlich hat auch die OECD in einer inoffiziellen Stellungnahme eingeräumt, daß die Belastungsziffern für Deutsch-

land zu gering seien, weshalb man die effektive Steuerbelastung in Deutschland eher unterschätzen würde. Um

den und den unterschiedlichen zeitlichen Anfall der Steuerzahlungen sowie die Möglichkeiten zur Verlustverrech-

Abbildung 1: Berechnung Volkswirtschaftlicher Steuerquoten

$$\text{Durchschnittliche effektive Steuerbelastung} = \frac{\text{Steueraufkommen}}{\text{Gewinne aus Unternehmertätigkeit lt. VGR}}$$

Sondereinflüsse bereinigte Berechnungen weisen nunmehr für Deutschland einen Wert von etwa 20 Prozent aus, der jedoch weiterhin am unteren Ende der Skala rangiert.

Auch das Bundesfinanzministerium hat sich in seiner Studie „Steuerbelastung deutscher Unternehmen – nationaler und internationaler Vergleich“ (Bonn, März 1999) der Methodik zur Ermittlung von Steuerquoten anhand der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und anhand statistischer Daten der Deutschen Bundesbank angenommen. Beide Rechenverfahren wurden als unbrauchbar beziehungsweise die tatsächliche Steuerbelastung stark unterzeichnend verworfen.

Insgesamt stellen die OECD-Berechnungen somit für Deutschland keine geeignete Maßgröße für die Höhe der Unternehmenssteuerbelastung dar, was in erster Linie auf die mangelnde statistische Zuordenbarkeit von Steuerzahlungen zu einzelnen Einkunftsarten zurückzuführen ist. Auch wenn diese Zuordnungsprobleme in anderen Ländern geringer wären, ist jedoch der internationale Vergleich derartiger Steuerquoten problematisch, da die volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen in anderen Ländern nach anderen Verfahren und Abgrenzungskriterien geführt werden.

Volkswirtschaftliche Steuerquote irrelevant

Aus Sicht unternehmerischer Entscheidungsprobleme erlangen Volkswirtschaftliche Steuerquoten keinerlei Relevanz. Vielmehr bedarf es hierfür Verfahren, die die Steuerbelastungen zu den relevanten ökonomischen Größen ins Verhältnis setzen, alle bedeutsamen Unterschiede zwischen den nationalen Steuersystemen, Steuerarten, Bemessungsgrundlagen und Tarifen einbezie-

nung durch eine Mehrperiodenbetrachtung berücksichtigen. Mit der Methodik der effektiven Grenzsteuersätze, die auch von der OECD in anderen Untersuchungen verwendet wird, sowie dem am ZEW in Kooperation mit der Universität Mannheim entwickelten European Tax Analyzer, der die effektive Durchschnittssteuerbelastung von Unternehmen über einen mehrjährigen Zeitraum berechnet, gibt es solche wissenschaftlich anerkannten Methoden.

In Tabelle 1 sind die tarifliche Steuerbelastung, die effektive Grenzsteuerbelastung sowie die mit dem European Tax Analyzer berechnete effektive Durchschnittssteuerbelastung von Kapitalgesellschaften in verschiedenen Ländern ausgewiesen.

Steuerliche Belastung der Unternehmen

Die Methode der effektiven Grenzsteuersätze leitet sich aus einem investitionstheoretischen Ansatz der Mikroökonomik ab. Dieser geht von einer zusätzlichen Investition (Grenzinvestition) aus, die ein Unternehmer zu tätigen beabsichtigt, und ermittelt daraus die zusätzlich anfallenden Steuerzahlungen. Unter Berücksichtigung von Zinsen und Inflation über einen mehrjährigen Betrachtungszeitraum ermittelt sich so die effektive Grenzsteuerbelastung (Grenzsteuersatz) des Investitionsprojekts. Die effektive Grenzsteuerbelastung verändert die Nachsteuerrendite des Investors und beeinflusst damit die Entscheidung über Durchführung oder Nichtdurchführung des Investitionsprojekts. Dabei werden auch unterschiedliche Finanzierungsalternativen wie Eigen- und Fremdfinanzierung berücksichtigt.

Erst kürzlich wurde eine aktuelle Untersuchung über die effektive Grenzsteuerbelastung von Unternehmen in sämt-

Schwerpunktthema: Unternehmenssteuerbelastung

lichen EU-Mitgliedstaaten fertiggestellt. Diese wurde von der Universität Mannheim in Zusammenarbeit mit der weltweit tätigen Kanzlei Baker & McKenzie, Amsterdam, zu Beginn des Jahres 1999 im Auftrag des niederländischen Finanzministeriums angefertigt. Sie liegt mittlerweile auch allen Finanzministerien der EU-Mitgliedstaaten, der Europäischen Kommission sowie der OECD unter dem Titel "Survey of the Effective Tax Burden in the European Union" vor (Tab. 1).

Dagegen folgt die Methodik der kasuistischen Veranlagungssimulation anhand von Unternehmensmodellen (z. B. European Tax Analyzer) einem eher betriebswirtschaftlich orientierten Ansatz zur Berechnung effektiver Steuerbelastungen. Hierfür werden die steuerlich relevanten Eigenschaften von repräsentativen Unternehmen möglichst authentisch abgebildet. Ein solches Modellunternehmen weist detaillierte Charakteristika auf wie Vermögens-, Kapital- und Ertragsstrukturen, Investitions- und Finanzierungspläne sowie einen Mitarbeiterbestand. Die Unternehmensdaten werden wie bei den Veranlagungsverfahren der Finanzämter in steuerliche Bemessungsgrundlagen transformiert und

daraus die Steuerzahlungen berechnet. Der Abfluß der Steuerzahlungen führt beim Unternehmen zu einer Minderung des Vermögenswertes, über dessen Entwicklung innerhalb eines mehrjährigen Betrachtungszeitraums die effektive Steuerbelastung ermittelt wird einschließlich Zins- und Inflationswirkungen.

Steuerliche Besonderheiten berücksichtigen

Die detailgetreue Abbildung von Unternehmen anstatt von Grenzinvestitionen erlaubt es im Gegensatz zu den effektiven Grenzsteuersätzen, durchschnittliche Steuerbelastungen zu berechnen. Dies ermöglicht die Berücksichtigung von steuerlichen Besonderheiten wie Freibeträgen, Mindeststeuern, Stufentarifen, Verlustverrechnungsvorschriften und vielen mehr. Auch die Vorschriften über die steuerliche Gewinnermittlung, die bei internationalen Steuerbelastungsvergleichen besonders bedeutsam sind, werden in weit größerem Maße berücksichtigt. Im Vergleich zu Grenzsteuersätzen sind von Steuerbelastungsvergleichen anhand von Unternehmensmodellen daher die genaueren

Ergebnisse zu erwarten. Zudem können auf diese Weise auch Steuerbelastungen für unterschiedlich strukturierte Branchenunternehmen ermittelt werden (siehe Kasten auf S. 4).

Da beide vorangestellten Methoden nur mit erheblichem Aufwand verwirklicht werden können, behelfen sich Unternehmen und Verbände meist mit einer Näherungslösung, den Tarifsteuersätzen. Die Tarifsteuersätze sind vergleichsweise einfach zu berechnen, da sie nur die Spitzensteuersätze der anfallenden Steuern unter Würdigung ihrer Interdependenzen kumulativ berücksichtigen. Dadurch werden allerdings sämtliche Bemessungsgrundlagen im Ergebnis vernachlässigt. Ebenso kommen Tarifiermäßigungen, Verluste und andere Steuervergünstigungen nicht zum Ansatz. Infolgedessen ist die so ermittelte Steuerbelastung einerseits sehr ungenau, andererseits überzeichnet sie die Höhe der tatsächlichen Steuerbelastung erheblich. Für deutsche Kapitalgesellschaften ermittelt sich beispielsweise ein Tarifsteuersatz von rund 57 Prozent (Tab. 1.), der sich aus Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer zusammensetzt.

Tabelle 1: Internationaler Steuerbelastungsvergleich (in Prozent)

Land	Durchschnittssteuerbelastung lt. OECD	Tarifliche Steuerbelastung	Effektive Grenzsteuersätze	European Tax Analyzer
Belgien	26	40,17	23,48	–
Dänemark	–	34,0	22,83	–
Deutschland	8 (20)	56,66	37,02	36,7
Finnland	–	28,0	18,14	–
Frankreich	26	41,67	40,71	40,6
Griechenland	–	35,0	13,74	–
Großbritannien	49	31,0	22,34	20,1
Irland	–	32,0	22,29	–
Italien	75	41,25	17,73	–
Luxemburg	–	37,45	23,48	–
Niederlande	22	35,0	23,16	23,0
Österreich	–	34,0	27,04	–
Portugal	–	37,4	22,52	–
Schweden	–	28,0	17,19	–
Spanien	–	44,75	32,76	–
USA	24	40,75	–	31,0

Quelle: OECD, ZEW und Universität Mannheim

Schwerpunktthema: Unternehmenssteuerbelastung

Vergleich der Konzepte

Die Gegenüberstellung der Ergebnisse der gängigen Steuerbelastungsvergleiche zeigt folgendes:

- Die effektive Steuerbelastung (Grenz- oder Durchschnittsbelastung) liegt stets unter der tariflichen Steuerbelastung, in welche die Effekte der Steuerbemessungsgrundlagen nicht eingehen. Die Berücksichtigung der Gewinnermittlungsvorschriften führt somit dazu, daß die tatsächliche Steuerbelastung durchweg unter dem tariflichen Steuersatz liegt.
- Allerdings wird die Höhe der effektiven Steuerbelastung wesentlich von der Tarifbelastung bestimmt. So weist die Mehrzahl der Länder mit hohen Tarifbelastungen (z.B. Deutschland, Frankreich und Spanien) auch hohe

Effektivbelastungen auf, während niedrige Tarifbelastungen häufig mit geringen Effektivbelastungen korrespondieren (z.B. Finnland und Schweden). Demnach ist der Einfluß der Gewinnermittlungsvorschriften auf die Rangfolge der zwischenstaatlichen Steuerbelastungsunterschiede vergleichsweise gering.

- Die mit dem European Tax Analyzer (Unternehmensmodell) berechnete effektive Durchschnittssteuerbelastung liegt in allen Ländern unter der effektiven Grenzsteuerbelastung. Dies ist darauf zurückzuführen, daß bei der Durchschnittssteuerbelastung sowohl die tatsächlichen Tarifverläufe als auch Freibeträge und ähnliche Abzugsgrößen berücksichtigt werden.

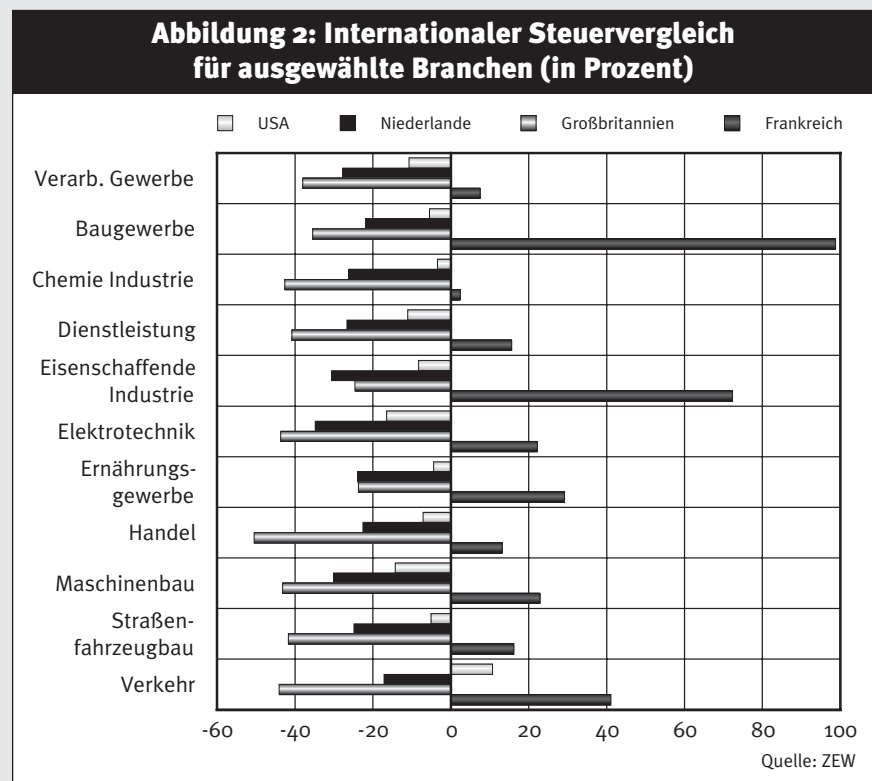
Ein wichtiges Ergebnis ist, daß sich

nach der Methodik der effektiven Grenzsteuersätze dieselbe Belastungsreihenfolge zwischen den Ländern ergibt wie bei den Berechnungen anhand des European Tax Analyzer. Danach weist Deutschland neben Frankreich auf Unternehmensebene entgegen der OECD-Untersuchung die höchste Steuerbelastung auf, während die Belastung in den anderen Ländern teilweise beträchtlich niedriger ausfällt.

Insbesondere aus diesem Grund sollten die eingangs erwähnten OECD-Zahlen nicht überbewertet werden. Ihr Zustandekommen ist methodisch fragwürdig und sie tragen kaum dazu bei, den Meinungsstreit über die Höhe der Unternehmenssteuerbelastung auf einer sachlichen Grundlage auszutragen. ◀

Dr. Christoph Spengel (Universität Mannheim),
Tobias H. Eckerle (ZEW), eckerle@zew.de

Die Höhe der Steuerbelastung ist stets vom konkreten Einzelfall abhängig, der den Berechnungen zugrunde gelegt wird. Sie hängt beispielsweise ab von der Vermögensstruktur, der Finanzierungsweise oder aber dem Ausschüttungsverhalten des betrachteten Unternehmens. Je nach Ausprägung dieser die Steuerbelastung beeinflussenden Faktoren wird sich das Ergebnis im internationalen Vergleich anders darstellen. In Deutschland ist ein vergleichsweise hohes Niveau an ertragsabhängigen Steuern vorzufinden. Aus Sicht deutscher Unternehmen bedeutet dies, daß, je geringer die Erfolgslage ist, desto günstiger die Belastungssituation ausfällt. Ähnlich verhält es sich bei einer hohen Anlagenintensität, da in Deutschland vergleichsweise günstige Abschreibungsvorschriften herrschen. In Abbildung 2 sind die Steuerbelastungen dargestellt, wie sie sich anhand des European Tax Analyzers für verschiedene Branchenunternehmen ergeben. Dem Steuerbelastungsvergleich wurden dabei branchentypische Unternehmensdaten über die Vermögens-, Finanz- und Erfolgssituation sowie des jeweiligen Gewinnausschüttungsverhaltens zugrunde gelegt. Die Gegenüberstellung zeigt, daß bei unterschied-



lichen ökonomischen Ausgangsdaten die Steuerbelastungsunterschiede aus Sicht deutscher Unternehmen (Nulllinie) gegenüber dem Ausland durchaus variieren können. Dennoch kommt der Branchenvergleich auch zu dem Ergebnis, daß die Belastungsreihenfolge zwi-

schen den Ländern (fast) unverändert bleibt. Danach liegt die deutsche Steuerbelastung einerseits zwar stets unter der französischen, andererseits wird das geringe Belastungsniveau Großbritanniens und der Niederlande in keinem der Fälle erreicht.

Schwerpunktthema: Unternehmenssteuerbelastung

Wettbewerbsposition deutscher Unternehmen unter IAS

In einer Studie des ZEW und der Universität Mannheim zur Maßgeblichkeit Internationaler Rechnungslegungsvorschriften (IAS) wurden die Konsequenzen einer Übernahme der IAS für die steuerliche Wettbewerbsposition deutscher Unternehmen im zwischenstaatlichen Vergleich untersucht. In einem internationalen Steuerbelastungsvergleich wurden Deutschland, Frankreich, Großbritannien, die Niederlande sowie die USA einbezogen.

Die Belastungsanalyse ergab, daß zum Rechtsstand 1998 Deutschland und Frankreich im Vergleich zu Großbritannien, den Niederlanden und den USA auf Unternehmensebene als Hochsteuerländer anzusehen sind. Während das hohe deutsche Steuerniveau in erster Linie auf die Ertragsteuern zurückzuführen ist, gibt in Frankreich die übermäßig hohe Belastung mit ertragsunabhängigen Steuern den Ausschlag.

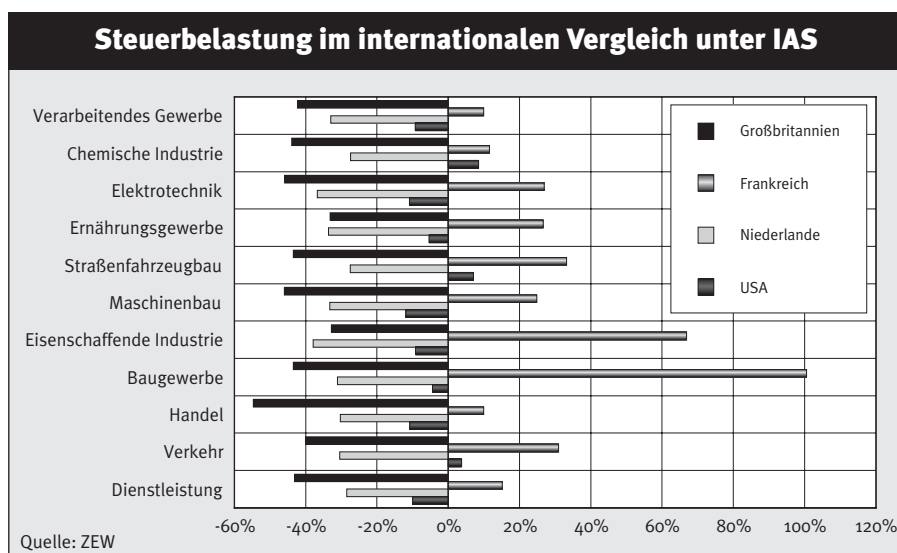
Durch einen international einheitlichen Übergang zur steuerlichen Gewinnermittlung gemäß IAS würde sich die Wettbewerbsposition aus deutscher Sicht nur gegenüber Großbritannien und den Niederlanden verschlechtern (siehe Grafik). Dagegen wäre im Verhältnis zu Frankreich und den USA in der Mehrzahl der Fälle eine Verbesserung zu verzeichnen. Die relative Verbesserung infolge eines Übergangs auf IAS fällt in Deutschland um so stärker aus, je geringer die Anlagen- und die Vorratsintensität sind und je höher die Personalintensität eines Unternehmens ist.

Gesetzliche Handlungsoptionen

Werden die grundlegenden drei Optionen des deutschen Gesetzgebers bezüglich der Ausgestaltung des Maßgeblichkeitsprinzips und das Verhalten der ausländischen Gesetzgeber berücksichtigt, verändern sich die Ergebnisse. Sofern die Maßgeblichkeit bei den Abschreibungen durchbrochen wird, vermindert sich für alle betrachteten Unternehmen die Belastung im Vergleich zur steuerlichen Gewinnermittlung auf Basis der IAS. Demnach verbessert sich die Wettbewerbssituation für die Mehrzahl der Unternehmen gegenüber den ausländischen Konkurrenten. Dies gilt un-

abhängig davon, ob im Ausland ein steuerlicher Übergang auf IAS erfolgt oder das bestehende Gewinnermittlungsrecht beibehalten bzw. steuerlich festgeschrieben wird. Ist demgegenüber vorgesehen, die Maßgeblichkeit der IAS le-

stungssituation für deutsche Unternehmen im internationalen Wettbewerb verschlechtern, falls im Ausland an der dort jeweils vorherrschenden steuerlichen Gewinnermittlung festgehalten wird. Stellt man jedoch auf die Belastungswir-



diglich in bezug auf die Periodisierung von Vorsorgeaufwendungen zu durchbrechen, erhöht sich die effektive Steuerbelastung im Vergleich zur herkömmlichen und zur IAS-basierten Gewinnermittlung. Damit wäre auch eine spürbare Verschlechterung der relativen Belastungssituation deutscher Unternehmen gegenüber dem Ausland verbunden, und zwar unabhängig davon, ob im Ausland zur steuerlichen Gewinnermittlung nach IAS übergegangen wird oder nicht.

Kommt es sowohl für die Verrechnung von Abschreibungen als auch die Periodisierung von Vorsorgeaufwendungen zu Durchbrechungen der Maßgeblichkeit, sind im Vergleich zur herkömmlichen Gewinnermittlung in Deutschland grundsätzlich Mehrbelastungen zu verzeichnen. Demnach würde sich die Bela-

stungssituation für deutsche Unternehmen im internationalen Wettbewerb verschlechtern, falls im Ausland an der dort jeweils vorherrschenden steuerlichen Gewinnermittlung festgehalten wird. Stellt man jedoch auf die Belastungswir-

kungen einer uneingeschränkten Maßgeblichkeit der IAS in den Vergleichsländern ab, würde sich die steuerliche Wettbewerbsposition für die Mehrzahl der deutschen Unternehmen verbessern. Es bleibt festzuhalten, daß sich die internationale steuerliche Wettbewerbsposition deutscher Unternehmen über die Ausgestaltung des Maßgeblichkeitsprinzips verbesserte, falls eine Durchbrechung hinsichtlich der Periodisierung von Abschreibungen vorgesehen würde. Dagegen wäre in allen anderen Fällen eine Verschlechterung zu erwarten, die insbesondere dann deutlich ausfiele, wenn die ausländischen Staaten an ihrem derzeitigen steuerlichen Gewinnermittlungsrecht festhielten, den Übergang auf IAS also nicht nachvollziehen. ◀

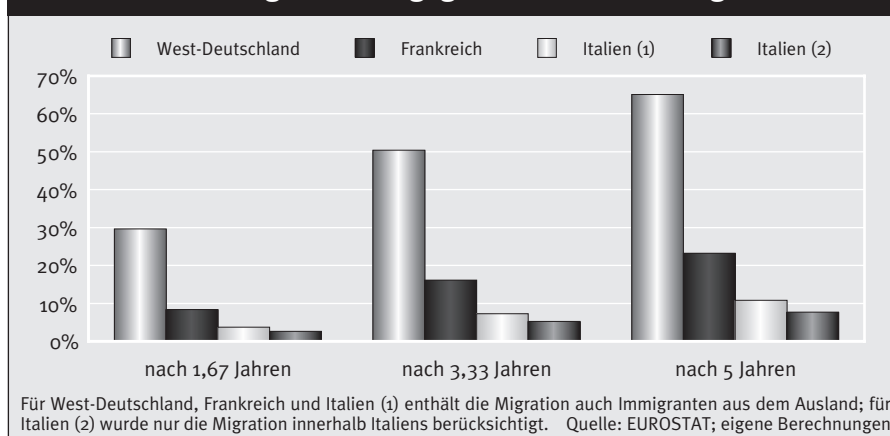
Fred Ramb, ramb@zew.de

Forschungsergebnisse

Arbeitskräftemobilität als Anpassungsmechanismus im Euroland?

Die Arbeitskräftemobilität im Euroland stellt kurzfristig keinen Anpassungsmechanismus dar, der den Wegfall der Wechselkurse ersetzen könnte. Daher sind in Europa größere und persistenter regionale Unterschiede in z.B. den Arbeitslosenquoten zu erwarten als in den USA, in denen die Arbeitskräftemobilität verhältnismäßig hoch ist. Dies könnte zu Steuererhöhungen zur Finanzierung einer erweiterten Strukturpolitik führen.

Anteil des durch Migration ausgeglichenen Arbeitslosigkeit-Schocks



■ Vor dem 1. Januar 1999 konnte z.B. Italien seine Produkte der Welt kostengünstiger anbieten, indem es die Lira abwerten ließ. Heute hat Italien eine gemeinsame Währung mit den anderen Euro-Ländern. Wenn nun italienische Produkte im Vergleich zu deutschen zu teuer sind, ist eine einfache und schnelle Anpassung des Wechselkurses zwischen den beiden Ländern nicht mehr möglich. Ist eine erhöhte Arbeitslosigkeit die Konsequenz, wenn die Preise nicht reagieren und die italienischen Produkte daher zu teuer bleiben? Nicht unbedingt, sagt die ökonomische Theorie: Solange die Produktionsfaktoren mobil sind, gibt es kein Problem mit einer gemeinsamen Währung.

In einer im Auftrag der Deutschen Poststiftung erstellten Studie hat das ZEW daher die Arbeitskräftemobilität innerhalb einzelner Staaten der EWU untersucht. Die untersuchten Regionen entsprechen in West-Deutschland den Bezirken, in Frankreich und Italien den Regionen.

Die Ergebnisse zeigen, daß eine Abweichung der Arbeitslosenquote in einer

Region vom Landesdurchschnitt tatsächlich zu einer Wanderungsbewegung führt. Dies gilt für alle untersuchten Länder. Jedoch zeigt sich, daß der Ausgleich eines regionalen Schocks durch Arbeitskräftemobilität in West-Deutschland bedeutender ist als in Frankreich, wo er wiederum größer ist als in Italien. Trotzdem wird in West-Deutschland mittelfristig nur etwa die Hälfte des Anstiegs der Arbeitslosigkeit durch Migration ausgeglichen. Wie in der Grafik deutlich wird, dauert es etwa drei Jahre, bis ca. 50 Prozent des Arbeitslosendifferentials einer westdeutschen Region durch Migration abgedeckt werden. Im gleichen Zeitraum werden in Frankreich oder Italien sogar weniger als 20 bzw. weniger als zehn Prozent des Schocks ausgeglichen.

Was verursacht Mobilität?

Vermutlich liegt die Ursache der relativ hohen Werte für West-Deutschland darin, daß seit Ende der achtziger Jahre die Zuwanderung nach Deutschland im Gegensatz zu den anderen Ländern stark zugenommen hat. Die Zuwande-

rung aus dem Ausland ist in den Daten für West-Deutschland, Frankreich und Italien (1) enthalten. Es ist anzunehmen, daß Zuwanderer in jene Regionen ziehen, die ihnen die besten Einkommens- und Berufschancen bieten. Daher sorgen Zuwanderer aus dem Ausland für einen regionalen Ausgleich der Arbeitslosenquoten. Daten allein für die interne Migration innerhalb eines Landes sind nur für Italien (2) verfügbar. Ein Vergleich der Ergebnisse zwischen Italien (1) (Daten mit Zuwanderung aus dem Ausland) und Italien (2) (nur interne Migration) zeigt, daß Zuwanderer aus dem Ausland die regionale Anpassung erhöhen. Darum ist anzunehmen, daß die interne Migration in West-Deutschland wesentlich weniger effektiv ist als hier suggeriert.

Welche Schlußfolgerungen lassen sich hieraus für den Euro ziehen? Die ZEW-Studie zeigt, daß die Arbeitskräftemobilität kein kurzfristig effektiver Anpassungsmechanismus in europäischen Staaten ist. Daher ist zu erwarten, daß auch die Mobilität zwischen den Nationen des Eurolandes eher gering sein wird. Man muß davon ausgehen, daß Euroland mit größeren und persistenteren strukturellen Problemen zu kämpfen haben wird als die Vereinigten Staaten, in denen die Arbeitskräftemobilität verhältnismäßig hoch ist.

Rein theoretisch ist das zwar kein Problem für eine gemeinsame Währung. Wenn die Europäer jedoch weiterhin auf regionalen und sozialen Ausgleich bedacht sind, kann der Euro aus den genannten Gründen zu einer höheren Belastung der öffentlichen Kassen führen, was vermutlich Steuererhöhungen zur Folge hat. ◀

Dr. Patrick A. Puhani, puhani@zew.de

Forschungsergebnisse

Unternehmensnahe Dienstleister: Ausbildungsbereitschaft erhöht

Alljährlich ruft die Diskussion um fehlende Ausbildungsplätze für Jugendliche Politiker und Gewerkschaftsvertreter auf den Plan. Während viele Branchen in den vergangenen Jahren Ausbildungsplätze abgebaut haben, hat sich die Ausbildungsbereitschaft bei den unternehmensnahen Dienstleistern seit 1996 erhöht.

■ Die unternehmensnahen Dienstleister gehen bei der Schaffung neuer Ausbildungsplätze mit gutem Beispiel voran: Von 1996 bis 1999 ist der Anteil an ausbildenden Firmen im Wirtschaftszweig unternehmensnahe Dienstleistungen um 8,6 Prozent gestiegen. Auch der Anteil an Auszubildenden an den Gesamtbeschäftigten hat sich in diesem Zeitraum erhöht.

Die gute Entwicklung der Ausbildungsplatzsituation bei den unternehmensnahen Dienstleistungen ist vor allem bedingt durch die sehr gute konjunkturelle Entwicklung dieses Wirtschaftszweigs zwischen dem dritten Quartal 1996 und dem letzten Quartal 1998. So gibt es bei den besonders stark wachsenden EDV-Dienstleistern mittlerweile einen Mangel an Fachpersonal.

Daher verwundert es nicht, daß die EDV-Dienstleister sich vom siebten Platz in 1996 auf den dritten Platz der am häufigsten ausbildenden Branchen vorgearbeitet haben. Nur die Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sowie die Spediteure bilden bei den unternehmensnahen Dienstleistern zur Zeit häufiger aus als die EDV-Dienstleister. Trotz ihrer schlechten konjunkturellen Situation sind auch die Unternehmen der Abfall- und Abwasserwirtschaft ausbildungsstark. Vor allem auf die Ausbildungsbereitschaft der EDV-Dienstleister hat die Einführung neuer Berufsbilder Mitte 1997 möglicherweise einen positiven Einfluß gehabt.

Der Aufschwung bei der Ausbildungsplatzsituation im Wirtschaftszweig unternehmensnahe Dienstleistungen wird wohl auch in den nächsten drei Jahren anhalten. Denn fast 30 Prozent der unternehmensnahen Dienstleister planen, in diesem Zeitraum mehr Ausbildungs-

plätze anzubieten. Nur acht Prozent planen einen Abbau, die übrigen Unternehmen des Wirtschaftszweigs beabsichtigen nicht, mittelfristig Veränderungen vorzunehmen.

Der höheren Nachfrage nach Auszubildenden steht offenbar auch ein entsprechendes Angebot gegenüber. Nur 14,3 Prozent der unternehmensnahen Dienstleister geben bei der ZEW/Creditreform-Unternehmensbefragung an, Schwierigkeiten gehabt zu haben, geeignete Bewerber für die Besetzung von freien Ausbildungsplätzen zu finden.

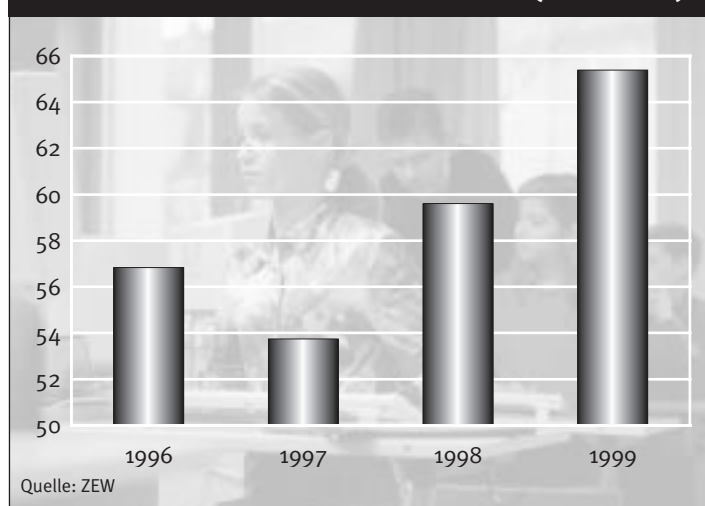
Stagnierende Weiterbildungsaktivitäten

Im Gegensatz zum Ausbildungsverhalten hat es bei den Weiterbildungsaktivitäten der unternehmensnahen Dienstleister zwischen 1996 und 1999 kaum Veränderungen gegeben. Der Weiterbildung kommt bei den unternehmensnahen Dienstleistern eine hohe Bedeutung zu. Mehr als 70 Prozent der Unternehmen sehen bei ihren Mitarbeitern Weiterbildungsbedarf, der über die berufliche Erstausbildung hinausgeht. Besonders hoch ist der Bedarf an Weiterbildung bei den Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern. Fast alle Unternehmen dieser Branche betreiben hier Weiterbildungsaktivitäten.

Einen hohen Stellenwert besitzt Weiterbildung auch bei den EDV-Dienstleistern und bei den Unternehmensberatern. Die steigende Bedeutung modernen Informations- und Kommunikationstechnologien sowie die Verbreitung von Standardsoftwareprogrammen erfordert, daß die berufliche Erstausbildung den neuen Herausforderungen angepaßt wird. ◀

Ulrich Kaiser, kaiser@zew.de

Anteil der ausbildenden Unternehmen (in Prozent)



Dies geht aus Auswertungen der ZEW/Creditreform-Konjunkturumfrage bei den unternehmensnahen Dienstleistern für das erste Quartal 1999 hervor. Das ZEW befragt dabei seit dem zweiten Quartal 1994 vierteljährlich einen repräsentativen Querschnitt von rund 4.000 Unternehmen aus den Branchen EDV-Dienstleistung, Steuer- und Unternehmensberatung, Architektur, technische Beratung und Planung, Werbung, Fahrzeug- und Maschinenvermietung, Spedition und Abfallwirtschaft. Ausführliche Informationen zu dieser Unternehmensbefragung gibt es im Internet unter www.zew.de/aktuell/branchenreport/ueberblick.html.

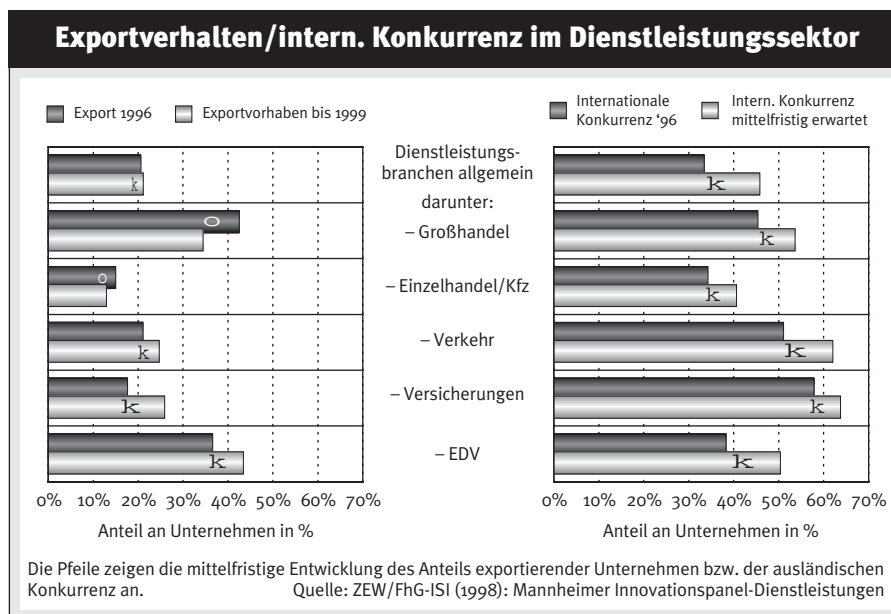
mensnahen Dienstleistern zur Zeit häufiger aus als die EDV-Dienstleister. Trotz ihrer schlechten konjunkturellen Situation sind auch die Unternehmen der Abfall- und Abwasserwirtschaft ausbildungsstark. Vor allem auf die Ausbildungsbereitschaft der EDV-Dienstleister hat die Einführung neuer Berufsbilder Mitte 1997 möglicherweise einen positiven Einfluß gehabt.

Der Aufschwung bei der Ausbildungsplatzsituation im Wirtschaftszweig unternehmensnahe Dienstleistungen wird wohl auch in den nächsten drei Jahren anhalten. Denn fast 30 Prozent der unternehmensnahen Dienstleister planen, in diesem Zeitraum mehr Ausbildungs-

Forschungsergebnisse

Exporte im Dienstleistungssektor

Vor dem Hintergrund der Internationalisierung der Wirtschaft rückt die Position deutscher Dienstleistungsunternehmen auf internationalen Märkten in den Blickpunkt. Im Gegensatz zu Industrieunternehmen sind deutsche Dienstleister bislang nur in geringem Maße auf ausländischen Märkten präsent. Dienstleistungen wurden bisher als typisches Beispiel für nicht handelbare Güter angesehen. Durch Deregulierungen und erhebliche Fortschritte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie (IuK) sind jedoch – auch Dienstleistungen zum großen Teil handelbar geworden.



Der Anteil exportierender Unternehmen im Dienstleistungssektor liegt mit durchschnittlich 20 Prozent noch weit unter dem entsprechenden Anteil bei Industrieunternehmen von über 65 Prozent. Die nationale Bedeutung des Dienstleistungssektors spiegelt sich damit noch nicht in entsprechenden Erfolgen auf den Weltmärkten wider. Dies geht aus einer Befragung von knapp 2.500 Dienstleistungsunternehmen hervor, die das ZEW im Auftrag des Bundesministerium für Bildung und Forschung (bmb+f) durchgeführt hat. Angesichts der abnehmenden relativen Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes und der Exportabhängigkeit der deutschen Konjunktur stimmen diese Zahlen bedenklich. Auch mittelfristig wird sich daran nichts ändern: Nach den Exportvorhaben bis 1999 befragt, ergibt sich im Durchschnitt ein kaum höherer Anteil an exportorientierten Unternehmen. Eine genauere Betrachtung zeigt jedoch, daß dies vor allem auf Groß-, Einzel- und Kfz-

Handelsunternehmen zurückzuführen ist, in allen anderen Bereichen wird sich der Anteil exportierender Unternehmen in den nächsten Jahren zum Teil merklich steigern.

Konkurrenz durch Deregulierung

Deutliche Unterschiede zeigen sich zwischen dem Exportverhalten deutscher Dienstleistungsunternehmen und der Importkonkurrenz auf dem deutschen Markt. Der Anteil von Unternehmen, die von internationaler Konkurrenz auf den heimischen Märkten berichten, liegt weit über dem Anteil von Unternehmen, die selbst auf dem Exportmarkt aktiv sind. Die Diskrepanz zwischen dem Exportverhalten deutscher Dienstleister und der Entwicklung der ausländischen Konkurrenz wird sich in den nächsten Jahren weiter vergrößern: Auch in Branchen, die den Anteil exportierender Unternehmen erhöhen, wird der Konkurrenzdruck durch ausländische Unterneh-

men in mindestens gleichem Ausmaß weiter steigen. Die Marktgröße macht Deutschland dabei ungleich attraktiver für ausländische Unternehmen als umgekehrt. Der Gegensatz zwischen der Entwicklung von Exportaktivitäten und Importkonkurrenz ist dabei in den Branchen besonders groß, in denen Deregulierungsmaßnahmen zu einer Markttöffnung beigetragen haben, beispielsweise dem Versicherungssektor. Da diese Entwicklung zum Teil in anderen Ländern früher vollzogen wurde, hat die ausländische Konkurrenz hier schon einen Vorsprung und notwendige Umstrukturierungen bereits hinter sich. Die Einführung des Euro verstärkt die Verflechtung der Volkswirtschaften. Die Probleme durch geringe Exportaktivitäten werden sich dadurch eher noch verschärfen.

Was sind nun aber die Erfolgsfaktoren für die Exportaktivität? In einer ZEW-Studie konnten zwei wesentliche Faktoren identifiziert werden, mit denen Dienstleistungsunternehmen der wachsenden internationalen Konkurrenz wirksam begegnen können: Innovationsaktivitäten und Mitarbeiterqualifikation. Einmal mehr gehen beide als Antwort auf die Globalisierung Hand in Hand. Innovative Dienstleistungsunternehmen exportieren deutlich häufiger als der Durchschnitt. Diese Unterschiede werden sich weiter verstärken: In allen Branchen wird der Anteil exportierender Unternehmen bei innovativen Dienstleistern steigen, während er sich bei den Nicht-Innovatoren deutlich reduziert. Hohe Personalkosten stehen allerdings auch im Dienstleistungssektor Erfolgen auf den Weltmärkten im Wege, so lange sie nicht mit einer entsprechend besseren Qualifikation der Mitarbeiter einhergehen. ◀

Günther Ebling, ebling@zew.de

Forschungsergebnisse

Weiterbildung und Existenzgründung

In Deutschland sind im Handwerk, aber auch in bestimmten freiberuflich organisierten Tätigkeitsbereichen Existenzgründungen nur mit einem qualifizierten Berufsabschluß möglich. Darüber hinaus gibt es für Existenzgründer und für Arbeitnehmer insgesamt immer weniger eine Garantie, daß die in der Ausbildung erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten ein Erwerbsleben lang ausreichend sind. Wirtschaftlicher und technologischer Wandel erfordern vielmehr vermehrte Investitionen in Bildung und Weiterbildung.

■ In einer Studie des ZEW wird die Bedeutung der beruflichen Weiterbildung für Existenzgründungen empirisch untersucht. Auf der Basis einer Stichprobe von 323 „neuen“ Selbständigen und 3.641 „neuen“ Arbeitnehmern aus dem Jahre 1991/92 zeigt die Studie, daß Weiterbildungsinvestitionen in schulische und in berufliche Ausbildung den Weg in die Selbständigkeit fördern.

Existenzgründer bilden sich häufiger weiter als Arbeitnehmer

Aufgrund der hohen Qualifikationsanforderungen und der komplexen rechtlichen Vorgaben bilden sich mehr Erwerbstätige vor der Existenzgründung als vor einem Wechsel als Arbeitnehmer in einen neuen Betrieb weiter. So erhöht ein Universitätsabschluß die Wahrscheinlichkeit, sich selbständig zu machen, um etwa neun Prozent und die Teilnahme an Weiterbildung um etwa fünf Prozent. Insbesondere Kurse und Seminare in Marketing, Steuerberatung und Gesundheitswesen, aber auch in Konstruktions- und Produktionsverfahren scheinen für Existenzgründer inhaltlich wichtiger als für Arbeitnehmer zu sein. So erhöht die Teilnahme an einem Kurs in Steuerberatung die Wahrscheinlichkeit einer Existenzgründung im Vergleich zu einem Jobwechsel um mehr als 38 Prozent.

Allerdings ist das Ergebnis nicht in dem Sinne zu interpretieren, daß Weiterbildung ursächlich den Weg in die Selbständigkeit bestimmt. Vielmehr dürfte vor der Weiterbildung bereits der Wille zur Existenzgründung vorhanden sein.

Verdiensteffekte dieser Weiterbildungsinvestitionen können bei Existenzgründern in der ZEW-Studie nicht nachgewiesen werden. Die Beteiligung an Kursen unter anderem in Gesundheitswesen und Recht vor der Existenzgründung dürfte vor allem dem Erlangen der formalen Voraussetzungen zur Existenzgründung dienen und weniger zum geschäftlichen Erfolg nach erfolgter Gründung beitragen. Ferner werden die Investitionen notwendig sein, um die rechtlichen und steuerlichen Aspekte einer Gründung besser verstehen zu können. Dagegen dürfte der Aspekt des Verständnisses für die Märkte, auf denen der Existenzgründer agieren will, bereits Teil seiner Qualifikation und Berufserfahrung sein und nicht mehr im Vordergrund der Weiterbildung stehen. Die Verdienstanalysen bestäti-

Bedeutung von Weiterbildungskursen für die Existenzgründung (in Prozent)

Weiterbildungskurs	Marginaler Effekt	p-Wert
Allg. EDV-Kurse	3,4	36,4
Spezielle EDV-Kurse	-1,0	81,5
Produktionsverfahren	9,8	2,4
Konstruktion	12,3	1,4
Büro/Buchhaltung	0,9	89,9
Steuerberatung, BWL	38,5	0,7
Personalwesen, Recht	-0,7	91,2
Einkauf, Verkauf, Vertrieb	12,6	1,6
Finanzierung, Geld, Kredit	20,2	10,9
Management, Organisation	-2,0	68,2
Medizin, Krankenpflege	9,0	7,5
Sonstige Dienstleistungen	9,1	12,0
Sonstige Kurse	-4,3	8,6

Quelle/Anmerkung: Maximum Likelihood Schätzung des Probitmodells mit den Daten der Erhebung „Qualifikation und Berufsverlauf“ des Bundesinstituts für Berufsbildung und des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesanstalt für Arbeit (BIBB/IAB) des Jahres 1991/92. Für einen p-Wert ≤ 5 gilt der Effekt als signifikant von null verschieden.

gen die zentrale Bedeutung der Berufsausbildung. Sie zeigen ferner, daß die Bruttomonatsverdienste von Existenzgründern eine höhere Varianz aufweisen als die Arbeitnehmerverdienste. Zur Bewältigung dieser Unsicherheit, gerade in den ersten Gründungsjahren, ist eine längerfristig ausgerichtete Geschäftsstrategie erforderlich. ◀

*Dr. Friedhelm Pfeiffer, pfeiffer@zew.de
Frank Reize, reize@zew.de*

Termine

■ Expertenseminare:

Methoden zur Identifizierung wettbewerbsfähiger Beschaffungsmärkte – Neue Methoden des Global Sourcing, 20. Mai 1999, ZEW-Gebäude

Finanzmarkt-Ökonometrie: Analyse und Prognose von Finanzmärkten Teil 1 (Grundlagen), 20./21. Mai 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 Jäckel, Telefon 0621/1235-240, Fax 0621/1235-224, E-Mail jaeckel@zew.de

ZEW-Seminar

Italien und die Osterweiterung der EWU

■ Um die Konsequenzen eines Beitritts von mittel- und osteuropäischen Ländern wie Polen und Ungarn zur Euro-Zone einschätzen zu können, kann man von Italien lernen. Diese Überzeugung vertrat Frank Bohn, Doktorand bei Professor Jürgen Siebke, Universität Heidelberg, im ZEW-Seminar.

Zumindest in makroökonomischer Hinsicht gibt es wichtige Parallelen zwischen Italien vor dem EWU-Beitritt und den osteuropäischen Reformstaaten heute: Beiden sind hohe Realzinsen, eine gemessen an der Kaufkraftparität unterbewertete Währung und fiskalische Probleme mit hohen Schuldenständen gemein. Bohns Beitrag „The Italian Case: A Parable for the Eastern Enlargement of the EMU“ setzt dann auch an diesen Gemeinsamkeiten an.

Sein Analyseinstrument ist das vom Internationalen Währungsfonds erstellte makroökonomische Mehrländermodell „MULTIMOD“, das auf 470 Gleichungen basiert. Unter anderem ist das Modell durch folgende Merkmale gekennzeichnet: Die Bildung der Wechselkurse wird durch die ungedeckte Zinsparität determiniert. Für das Verhalten der Geldpoli-

tik unterstellt Bohn eine Orientierung an einem Geldmengenziel. In diesem dynamischen Modellrahmen spielt er die Konsequenzen eines fiktiven EWU-Beitritts Italiens in den achtziger Jahren durch. Für diese vergangenheitsbezogene Analyse spricht die Tatsache, daß die Folgen der Währungsunion mit der tatsächlichen Entwicklung als Referenzmaßstab verglichen werden können. Außerdem ist Italien zu Beginn der Achtziger noch eher mit der Situation von osteuropäischen Beitrittskandidaten zum Ende der Neunziger vergleichbar.

Für Italien zeigen sich in der Analyse folgende Konsequenzen aus einer Währungsunion. Einmal wirkt der Zinsimpuls wachstumsfördernd. Dieser Impuls kommt durch die im Rahmen der Währungsunion zwangsläufige Zinskonvergenz zustande. Aus Sicht eines Landes wie Italien mit einem zuvor hohen Realzinsniveau wirkt dies expansiv. In die umgekehrte Richtung wirkt hingegen der Wechselkursimpuls. In einer Währungsunion kann die Wettbewerbsfähigkeit Italiens nicht mehr wie zuvor von einer real niedrig bewerteten Landeswährung profitieren.



Frank Bohn

Insgesamt wirkt sich der EWU-Beitritt aber positiv auf das italienische Wachstum aus und erleichtert dadurch auch die fiskalische Konsolidierung. Bohn leitet handfeste wirtschaftspolitische Empfehlungen aus seiner Analyse ab: Eine zügige Aufnahme mittel- und osteuropäischer Reformstaaten in die EWU ist seinen Erkenntnissen zufolge empfehlenswert, um ihnen mehr Wachstum zu ermöglichen und die fiskalische Konsolidierung zu erleichtern.

ZEW-Neuerscheinungen

■ ZEW Wirtschaftsanalysen/ Schriftenreihe des ZEW

Rennings, Klaus: *Innovation durch Umweltpolitik. Besonderheiten und Determinanten von Umweltinnovationen*, Band 36, Baden-Baden, 1999.

Boockmann, Bernhard (Hrsg.): *Europäische Kollektivverhandlungen – Eine positive ökonomische Analyse*, Band 37, Baden-Baden, 1999.

■ Discussion Papers

Schröder, Michael; Dornau, Robert: *What's on their Mind: Do Exchange Rate Forecasters Stick to Theoretical Models?*, No. 99-08.

Buscher, Herbert S.; Felder, Johannes, Steiner, Viktor: *Regional Convergence and*

Economic Performance – A Case Study of the West German Laender, No. 99-10.

Böhringer, Christoph; Jesper, Jensen; Rutherford, Thomas F.: *Energy Market Projections and Differentiated Carbon Abatement in the European Union*, No. 99-11.

Pfeiffer, Friedhelm; Reize, Frank: *Berufliche Weiterbildung und Existenzgründung*, No. 99-12.

Böhringer, Christoph; Welsch, Heinz: *C&C – Contraction and Convergence of Carbon Emissions: The Economic Implications of Permit Trading*, No. 99-13.

Falk, Martin; Seim, Katrin: *Workers' Skill Level and Information Technology – Evidence from German Service Firms*, No. 99-14.

Müller, Claudia; Buscher, Herbert S.: *The Impact of Monetary Instruments on Shock Absorption in EU-Countries*, No. 99-15.

Buscher, Herbert S.: *Business Cycles in EU Member States*, No. 99-16.

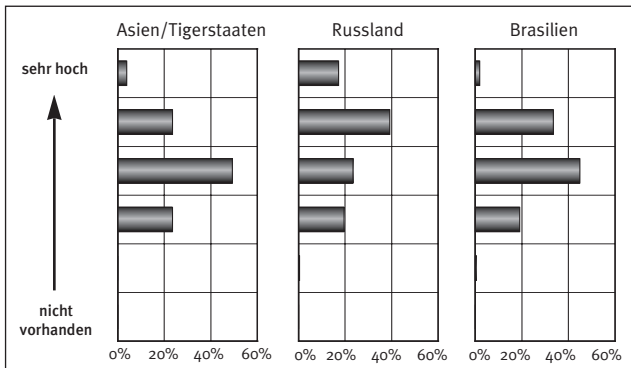
Dornau, Robert; Szczesny, Andrea: *250 Analysten, 1 Portfolio? – Eine ökonomische Analyse von Empfehlungen zur Gestaltung eines Vermögensportfolios zur Altersvorsorge*, No. 99-17.

■ ZEW Dokumentationen

Vögele, Stefan; Nelissen, Dagmar: *Möglichkeiten und Grenzen der Erstellung regionaler Emittentenstrukturen in Deutschland – Das Beispiel Baden-Württemberg*, No. 99-03.

Daten und Fakten

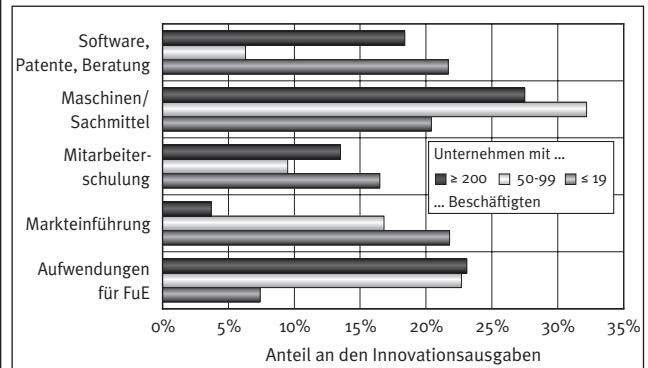
ZEW-Finanzmarkttest: Gefahrenpotential der Krisenherde



Quelle: ZEW

Im April wurden die Experten gebeten, das zukünftige Gefahrenpotential verschiedener Krisenherde auf einer Skala von 1 (sehr hoch) bis 5 (nicht vorhanden) zu benoten. Die Gefahr, andere Finanzmärkte in Mitleidenschaft zu ziehen, wird für Asien und Brasilien als mittelgroß bewertet. Im Schnitt berechnet sich eine Note von 2,9. Allein Russland birgt auch weiterhin etwas mehr Krisenpotential. Hier erwarten die Experten mittlere bis hohe negative Einflüsse. Allerdings sind die Experten im Fall von Russland in höherem Maße unsicher. Die Verteilung der Antworten auf die unterschiedlichen Noten weist eine Standardabweichung von 1 auf, Asien und Brasilien liegen etwa bei 0,7.
Andrea Szczesny, szczesny@zew.de

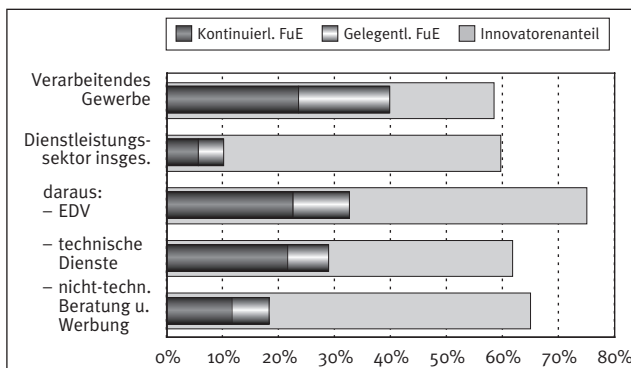
Geringe Innovationsaufwendungen im Großhandel



Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 1997

Der Großhandel gehört mit 54 Prozent innovierender Unternehmen zu den Dienstleistungsbranchen mit geringer Innovationsneigung. Insgesamt wird weniger als ein Prozent des Umsatzes für Innovationen aufgewendet. Mit 28 Prozent fließt ein großer Teil der Innovationsausgaben in Maschinen und Sachmittel. Besonders in Unternehmen mit 50-99 Beschäftigten dominiert diese Form der Innovationsaufwendung. Unternehmen mit bis zu 19 Beschäftigten zeichnen sich durch einen überdurchschnittlichen Anteil an Ausgaben für Beratungen, Mitarbeiter-schulungen und Markteinführungen aus. Mit zunehmender Betriebsgröße steigt der Anteil der FuE-Aufwendungen.
Dr. Thomas Cleff, cleff@zew.de

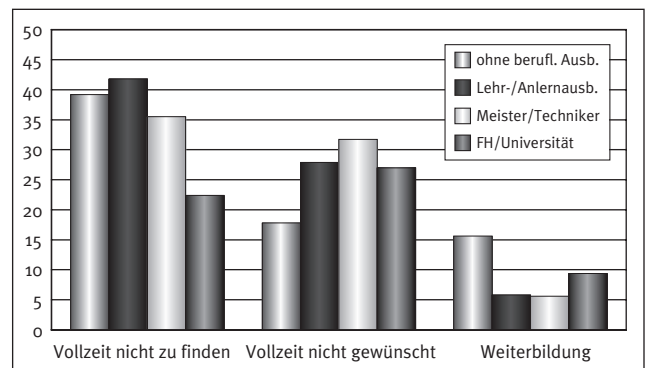
Innovatorenanteile im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor



Quelle: ZEW Mannheimer Innovationspanel, Erhebung 1997

Die Anteile innovierender Unternehmen waren 1996 im Verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor etwa gleich hoch. Betrachtet man dagegen nur Unternehmen, die selbst FuE-Projekte durchführen, zeigen sich Unterschiede. Während der Anteil der FuE-treibenden Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe bei 40 Prozent liegt, erreicht er im Dienstleistungssektor lediglich 10 Prozent. Höhere FuE-Quoten haben allerdings die produktionsnahen Dienstleister (u. a. EDV, technische Dienste sowie nicht-technische Beratungsdienste und Werbung). So betreiben mehr als 20 Prozent der Unternehmen in der EDV und den technischen Diensten kontinuierlich FuE-Projekte.
Dirk Czarnitzki, czarnitzki@zew.de

Gründe für Teilzeitarbeit bei ostdeutschen Frauen



Quelle: Mikrozensus 1995, eigene Berechnungen

Die Teilzeitquote der ostdeutschen Frauen stieg zwischen 1991 und 1995 von 17,5 auf 20,7 Prozent. Fragt man die teilzeitbeschäftigten Frauen nach den Gründen ihrer Arbeitszeitwahl, so zeigt sich, daß Teilzeitarbeit, insbesondere bei der unteren Bildungsschicht, nicht immer auch gewünscht ist. 40 Prozent der ostdeutschen Frauen ohne Berufsausbildung oder mit Lehrausbildung sind aufgrund des Mangels an Vollzeitjobs nur halbtags beschäftigt. Hingegen sind 27 Prozent der ostdeutschen teilzeitbeschäftigten Frauen nicht an einer Vollzeittätigkeit interessiert, und weitere 7 Prozent haben sich für eine Teilzeittätigkeit entschieden, da sie Zeit für ihre Weiterbildung benötigen.
Elke Wolf, wolf@zew.de



standpunkt

Steuerreform

Die Bundesregierung sollte die Urteile des Bundesverfassungsgerichts zur Besteuerung der Familien und des Bundesfinanzhofes (BfH) zur Verfassungswidrigkeit der Bevorzugung von gewerblichen Einkünften im Einkommensteuerrecht als Chancen begreifen, nunmehr eine wohldurchdachte Steuerreform aus einem Guß in Angriff zu nehmen.

Zum einen kann die Bundesregierung nicht ganz zu Unrecht darauf verweisen, daß die genannten Urteile Fehlentwicklungen aufzeigen, die von der früheren Bundesregierung maßgeblich zu verantworten sind. Die Korrektur dieser „Erblast“ mag zwar für einige Betroffene unangenehm sein, jedoch muß sich die derzeitige Bundesregierung dafür nicht an den Pranger stellen lassen. Im Gegenteil, eine kluge Opposition wird sich einer konstruktiven Diskussion über die anstehende Steuerreform befleißigen. Zum anderen entspricht es politischer Erfahrung, eventuell notwendige steuerpolitische „Grausamkeiten“ – etwa die Streichung nicht gerechtfertigter Vergünstigungen – möglichst in der ersten Hälfte der Legislaturperiode vorzunehmen. Die bedeutendste Chance liegt für die Bundesregierung jedoch darin, daß sie es nach allem Hin und Her gewesen sein wird, die eine zukunftsweisende Steuerreform zustande gebracht und dem Wirtschaftsstandort Deutschland damit einen Wettbewerbsvorteil verschafft hat. Sie könnte mit diesem Pfund im „Bündnis für Arbeit, Ausbildung und Wettbewerbsfähigkeit“ in dem Sinne wuchern, daß sie einen wesentlichen Beitrag zur Schaffung neuer Arbeitsplätze geleistet habe, den die Tarifvertragsparteien bisher noch schuldig geblieben sind, um es einmal freundlich auszudrücken.

Vor diesem Hintergrund ist die Bundesregierung gut beraten, diese Vorlagen zu nutzen, um eine breit angelegte Steuerreform in die Tat umzusetzen. Im Mittelpunkt müssen dabei eine nachhaltige Rückführung der Unternehmenssteuerbelastung und – um dem BfH-Urteil gerecht zu werden – eine markante Senkung des Spitzensteuersatzes der Einkommensteuer stehen, nachdem der Eingangs-

steuersatz bereits deutlich gesenkt und so der „Verteilungsgerechtigkeit“ bereits entsprochen wurde. Um das damit einhergehende Budgetdefizit zu beseitigen, sind Kürzungen der Staatsausgaben sowie eine Verbreiterung der Bemessungsgrundlagen vorzunehmen. Zwar kann die Bundesregierung davon ausgehen, daß sich die Steuerreform zu einem (kleineren) Teil selbst finanziert, weil die Angebotsbedingungen der deutschen Volkswirtschaft verbessert werden, jedoch sollte sie diese quantitativ kaum zu bestimmenden Steuermehreinnahmen zunächst außer Betracht lassen, um sie dann später zur Schuldentilgung zu verwenden.

Im Hinblick auf die Kürzung der Staatsausgaben schlägt die Bundesregierung prinzipiell den richtigen Weg ein, indem sie dem Vernehmen nach bei den Subventionen ansetzen will. Alle Subventionen müssen auf den Prüfstand, am besten dadurch, daß die Bundesregierung mit einer Fristsetzung deren Auslaufen ankündigt und die Subventionsempfänger oder deren Verbände unter Beweispflicht für die Notwendigkeit einer weiteren Subventionierung (unter Berücksichtigung der negativen Wirkungen auf Grund der Finanzierung) stellt. Hilfsweise muß eine lineare Kürzung ins Auge gefaßt werden. Wie auch immer, die Bundesregierung sollte mutig voranschreiten und weniger darauf setzen, daß die Subventionsempfänger oder ihre Verbände mit diesbezüglichen Vorschlägen aufwarten.

Bei der Verbreiterung der Bemessungsgrundlagen sollte die Bundesregierung auch vor „heißen Eisen“ nicht zurückschrecken. Um nur ein Beispiel zu nennen: Den Staat geht es nichts an, zu welcher Tages- und Nachtzeit oder an welchem Wochentag die Leute ihr Geld verdienen, also sollten entsprechende Steuervergünstigungen entfallen. Für eine zeitlich differenzierte Entlohnung wären die Tarifvertragsparteien zuständig.

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