

Diskussionspapier Nr. 17

Strukturwandel im staatlichen Einfluß

Hermann H. Kallfass

April 1999

Institut für Volkswirtschaftslehre

Helmholtzplatz

Oeconomicum

D-98 684 Ilmenau

Telefon 03677/69-4030/-4032

Fax 03677/69-4203

<http://www.wirtschaft.tu-ilmenau.de>

ISSN 0949-3859

Inhaltsverzeichnis

1 Theoretische Grundlagen

1.1 Struktur und Strukturwandel	2
1.2 Triebkräfte des Strukturwandel in der Marktwirtschaft	
a) Endogene Kräfte	3
b) Exogene Kräfte	4
1.3 Zur Stellung der Gebietskörperschaften	
a) Gebietskörperschaften als räumliche Institutionen	7
b) Gebietskörperschaften im Wettbewerb	8
1.4 Eingriffe der Gebietskörperschaften in Prozesse und Strukturen	9
a) Unbeabsichtigte Struktureffekte	10
b) Eingriffe in Hinblick auf Strukturziele	10
c) Kosten und Risiken der Eingriffe	13

2 Empirische Befunde

2.1 Orientierung an Interessengruppen	14
2.2 Wirkungen staatlicher Instrumente	
a) Infrastrukturausbau	15
b) Mobilitätsförderung	16
c) Begünstigung gegenüber der Konkurrenz	17
d) Subventionen für F&E und Investitionen	17
2.3 Konvergenz und Divergenz im Raum	18

3 Ausgewählte Aspekte zum Strukturwandel in den Neuen Ländern und in Thüringen

3.1 Zum Wechsel der Wirtschaftsordnung in den Neuen Ländern	19
3.2 Strukturwandel in den Neuen Ländern	
a) Reduzierte Divergenzen	20
b) Wandel der Sektoren	22
c) Differenzierungen im Verarbeitenden Gewerbe	24
d) Integration in die Weltwirtschaft	24
e) Produktivitätsdivergenzen	25
f) Tarif- und Arbeitsmarktpolitik	26
3.3 Strukturwandel in Thüringen	
a) Reduzierte Divergenzen	27
b) Wandel der Sektoren	28
c) Differenzierungen im Verarbeitenden Gewerbe	30
d) Förderung von F&E	32
3.4 Erkennbare Herausforderungen	
a) Risiken aus der Bevölkerungsentwicklung	33
b) Humankapitaldefizite	34
c) Standortpolitik als Daueraufgabe	36

Literatur

38

Anhang

41

Strukturwandel im staatlichen Einfluß¹

1 Theoretische Grundlagen

1.1 Struktur und Strukturwandel

Alles fließt. Dies gilt in besonderem Maße für die Strukturen in der Wirtschaft. Sie unterliegen im Zeitablauf neben periodischen Bewegungen (z.B. saisonalen Schwankungen) dauerhaften Veränderungen, dem Strukturwandel.

In der Wirtschaftspolitik wird der Begriff der Struktur üblicherweise verwendet, um die Aufteilung einer Gesamtheit in verschiedene Teilgruppen oder die Relationen der Teilgruppen untereinander zu einem Zeitpunkt oder für einen Zeitraum zu beschreiben. Im Zeitablauf ändert sich die Aufteilung in Teilgruppen typischerweise dauerhaft, die Strukturen wandeln sich. Konstante Strukturen treten nur auf, wenn die Relationen stabil bleiben, weil zufällig alle Teilgruppen in gleicher Weise schrumpfen oder wachsen.

Im Zentrum struktureller Betrachtungen stehen in der Regel entweder räumliche und sachliche Gliederungen.

In räumlicher Hinsicht kann beispielsweise die Verteilung der Rohstoffe, Bevölkerung, Arbeitsplätze, Infrastruktureinrichtungen, Geburten oder Zuwanderungen im Gebiet erhoben werden. Räumliche Strukturen haben erhebliche wirtschaftliche Konsequenzen. Dies gilt sowohl für große Räume (z.B. die EU) als auch für kleine Räume (z.B. Thüringen oder Ilmkreis).

In sachlicher Hinsicht ist die Dreisektorenhypothese besonders bekannt. Sie unterteilt die Wirtschaft in den primären, sekundären und tertiären Sektor. Nach der Hypothese von Allan Fisher, Colin Clark und Jean Fourastié ändern sich Volkswirtschaften mit zunehmendem Entwicklungsstand und Pro-Kopf-Einkommen. Sie entwickeln sich von der Agrar- über die Industrie- zur Dienstleistungsgesellschaft.² Die Dreisektorenhypothese ist sehr allgemein und sie hat keinen prognostischen Wert für die Zukunft. Die theoretische und empirische Auseinandersetzung mit der These führte aber dazu, daß zentrale Antriebkräfte für den Wandel bekannt wurden. Diese Kräfte sind gleich näher zu erläutern.

Eine Grundgesamtheit kann zugleich sachlich nach Wirtschaftszweigen und räumlich nach Regionen gegliedert werden. Diesen kombinierten Ansatz verwenden Michael E. Porter³ und seine Schüler⁴. Sie erfassen in Clusteranalysen die aktuelle Verteilung der Industrieunternehmen verschiedener Branchen auf der Welt oder auch innerhalb von Volkswirtschaften und versuchen, die ermittelten Strukturen zu erklären. Aber auch mit dieser Methode können Aussagen über die

¹ Schriftliche Fassung eines Vortrages, der am 15. April 1999 auf dem 11. Ilmenauer Wirtschaftsforum der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften an der Technischen Universität Ilmenau gehalten wurde.

² Zur Einführung siehe z.B. Peters (1996).

³ Vgl. Porter (1990).

⁴ Vgl. Linde (1992) und Fernau (1997).

zukünftige Weiterentwicklung der festgestellten Strukturen kaum begründet werden. Mit der Methode kann beispielsweise nicht vorhergesagt werden, aus welchen Branchen die Unternehmen in Zukunft einen wettbewerbsfähigen Standort im Freistaat Thüringen finden und wie sich die hiesigen Wirtschaftsstrukturen in Zukunft ändern werden.

1.2 Triebkräfte des Strukturwandels in der Marktwirtschaft

a) Endogene Kräfte

Auf den Märkten bestehen auf der Angebots- und Nachfrageseite verschiedene endogene Kräfte, die Strukturen im Zeitablauf ändern.

1) Die wichtigste zentrale Kraft auf der Angebotsseite der Märkte sind dynamische Unternehmer, die mit verbesserten oder neuen Produktionsverfahren, Produkten oder Standorten versuchen, die Ansprüche der Nachfrage besser zu befriedigen und die Kosten zu senken. Innovationen können unterlegene Produktionsprozesse und Produkte verdrängen. Innovatoren gewinnen dann Marktanteile zu Lasten konkurrierender Anbieter und Standorte im Raum. Der realisierte technische Fortschritt erhöht den Nutzwert der Güter und senkt den Ressourcenverzehr. Er steigert die Arbeitsproduktivität und wirkt arbeitssparend. In Deutschland stieg die Arbeitsproduktivität laufend an. Dabei nahm sie auch in den letzten Jahrzehnten in der Landwirtschaft am stärksten und im Dienstleistungssektor am geringsten zu,⁵ so wie es Jean Fourastiè bereits 1949 beobachtete. Es erscheint aber gewagt, die bisherige Entwicklung der sektoralen Arbeitsproduktivitäten einfach in die Zukunft fort zu schreiben. Zunehmender internationaler Wettbewerb und EDV-Einsatz können zukünftig auch bei Unternehmen im Dienstleistungssektor, z.B. bei Banken, große Steigerungen in der Arbeitsproduktivität erzwingen.

Eine zweite Kraft auf der Angebotsseite sind Änderungen in der Verfügbarkeit von Ressourcen und in den relativen Preisen der Produktionsfaktoren. Besonders deutlich war dies nach den starken Erhöhungen der Rohölpreise zu erkennen. Die hohen Steigerungen der Energiepreise lösten eine Welle energiesparender Investitionen aus. Der Energieeinsatz je Outputenheit wurde in vielen Wirtschaftsbereichen drastisch reduziert. Nicht nur die Industrie, sondern auch die Haushalte investierten erfolgreich in Isolierung, Thermostate oder neue Heizanlagen, um Energie zu sparen. In ähnlicher Weise werden verstärkt arbeitssparende Investitionen vorgenommen, wenn die Nutzungskosten für den Faktor Arbeit in Relation zu den Nutzungskosten für Kapitalgüter ansteigen. Nach Phasen mit hoher Zunahme der Lohnkosten sind bei den Unternehmen verstärkt arbeitssparende Investitionen und bei den Haushalten beispielsweise Rückgänge in der Nachfrage nach Reparaturen deutlich zu beobachten. Beispielsweise tragen die Haushalte in Thüringen

⁵ Vgl. zum langfristigen Überblick Willms (1995), S. 376, und für die letzten Jahre Sachverständigenrat (1998), S. 354.

ihre defekten Gebrauchsgegenstände (z.B. Schuhe und Rundfunkgeräte) wegen der stark gestiegenen Stundenlöhne seltener zur Reparatur zum Handwerker. Häufig erwerben sie statt dessen einfach neue Geräte.⁶

2) Auf der Nachfrageseite sind steigende Haushaltseinkommen der zentrale Auslöser für Änderungen in der Struktur der erworbenen Güter. Allan Fisher wies bereits 1939 daraufhin, daß die Nachfrage nach Nahrungsmitteln und Bekleidung unterproportional und die Nachfrage nach Dienstleistungen überproportional steigt, wenn das Einkommen der Haushalte zunimmt. Auch in Thüringen war in den letzten Jahren sehr gut zu beobachten, daß sich die Nachfrage nach den Gütern bei steigendem Pro-Kopf-Einkommen sehr unterschiedlich entwickelt. So expandierten die Ausgaben für Nahrungsmittel, Getränke und Tabak nur unterproportional im Vergleich zu dem gewachsenen Einkommen, so daß sich ihr Anteil an den gesamten Ausgaben von 28,1 Prozent in 1991 auf 20,3 Prozent in 1997 verringerte.⁷ Dagegen stiegen bei den Thüringer Rentnerhaushalten in derselben Zeit die Ausgaben für den Urlaub bzw. für Pauschalreisen weit überproportional an, so daß sich deren Anteil an den gesamten Ausgaben stark erhöhte.⁸

Eine eher langfristige Änderung in der Struktur der Nachfrage ist zu beobachten, wenn sich die Zusammensetzung der Bevölkerung im Zeitablauf wandelt. Nimmt das durchschnittliche Alter der Bevölkerung auf Grund sinkender Geburten und steigender Lebenserwartungen zu, dann verlagert sich ein Teil der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage beispielsweise von der Nachfrage nach Plätzen in Kinderkrippen zur Nachfrage nach Plätzen in Pflegeheimen. Dabei ist es von der Flexibilität der privaten und staatlichen Anbieter abhängig, wie schnell sich die Angebotsstrukturen anpassen.

b) Exogene Kräfte

1) Seit jeher beeinflußt der Handel mit fremden Regionen die lokale und nationale Wirtschaft. Lokale Nachfrager ziehen bei manchen Gütern ausländische Anbieter vor, andererseits erobern hiesige Produzenten mit ihren Gütern den Weltmarkt. Die Intensität der Impulse aus fremden Regionen ist in den letzten Jahrzehnten auf der Angebots- und Nachfrageseite der Märkte stark gewachsen und steigt weiter rapide an. Dies erhöht für hiesige Produzenten einerseits die Chancen, die eigenen Produkte weltweit absetzen zu können, aber es steigert auch die Risiken aus der internationalen Konkurrenz. Einerseits kann die Kulturhauptstadt Weimar beispielsweise umfangreiche Touristenströme aus der ganzen Welt anlocken, andererseits werden den Thüringern viele Urlaubsziele mit gutem Service in der ganzen Welt angeboten. Triebkräfte der wachsenden

⁶ Die Nachfrage nach Handwerker-Dienstleistungen veränderte sich in den letzten Jahren erheblich. Vgl. DIW/IfW/IWH (1995).

⁷ Vgl. TLS (1994), S. 468, und TLS (1998), S. 491.

Zunahme der grenzüberschreitenden Tauschhandlungen sind stark fallende Kosten der Raumüberwindung und erhebliche Unterschiede in der lokalen Ausstattung mit Produktionsfaktoren. Die Kosten der Raumüberwindung fallen seit Jahren und sinken weiter. Es wird immer leichter und preiswerter, über Grenzen hinweg Informationen zu erhalten, zu reisen, Güter zu transportieren, Dienste anzubieten und nachzufragen, Verträge abzuschließen und den Handel abzuwickeln. Die fallenden Raumüberwindungskosten sind nicht nur Folge der modernen Kommunikations- und EDV-Techniken, sondern auch Ergebnis institutioneller Änderungen. Einheitliche und zuverlässige Rechtsordnungen, die dezentrale wirtschaftliche Entscheidungen ermöglichen, breiten sich als Folge der Transformation der Zentralverwaltungswirtschaften⁹ über die ganze Welt - selbst in China - weiter aus. Je zuverlässiger die Rechtsordnung, desto geringer sind die Kosten grenzüberschreitender Transaktionen. Viele institutionelle Änderungen des vergangenen Jahrzehnts bezwecken eine Verbesserung des internationalen Austauschs auf Märkten. Dies umfaßt beispielsweise die Liberalisierung des Handels und der Wirtschaft in Osteuropa, die Deregulierung und Privatisierung staatlicher Monopole in der EU, die Einführung des Euro, die Erweiterung der Zoll- und Handelsabkommen (GATT) sowie die Einbeziehung von Dienstleistungen in die WTO Verträge. Nicht nur die restlichen Zölle und Kontingente werden weiter reduziert, sondern auch nicht-tariffäre Barrieren und andere Handelshemmnisse (wie die Begünstigung nationaler oder staatlicher Unternehmen) sind zunehmend unter Strafe verboten. Immer mehr Produktionsfaktoren können frei über Grenzen von Nationalstaaten transferiert und immer mehr Güter und Dienstleistungen können weltweit frei gehandelt werden. Traditionell getrennte räumliche Märkte werden zu weltweiten Märkten vernetzt. Es kommt zur Globalisierung. Dies betrifft nicht nur Rohstoffe und Endprodukte. Zunehmend brechen Unternehmen die Wertschöpfungsketten auf und handeln Leistungen aller Aktivitätsstufen von der Produktentwicklung bis zum After-Sale-Service (z.B. die Reklamation in Call-Center) auf internationalen Märkten.

Die Automobilhersteller, die in verschiedenen Ländern auf mehreren Kontinenten produzieren, entscheiden beispielsweise bei einem neuen Modell nicht mehr über den oder die Produktionsstandorte, sondern sie wählen bei jedem neuen Modell für die einzelnen Aktivitäten der Wertschöpfungskette weltweit die am besten geeigneten Orte aus. Über die Zuordnung der einzelnen Aktivitätsstufen auf die Standorte wird getrennt und in regelmäßigen Abständen wieder neu entschieden.¹⁰

⁸ Vgl. Statistisches Landesamt Mecklenburg-Vorpommern (1994), S. 275, und ders. (1998), S. 321.

⁹ Beispielsweise übernahm Kroatien das deutsche Gesellschaftsrecht mit den Rechtsformen der GmbH, AG, KG und OHG nahezu wörtlich. Vgl. Pokrovac/Pejic (1999), S. 50.

¹⁰ Beispielsweise werden die Testprogramme für ein neues Modell heute typischerweise auf Standorte in verschiedenen Klimazonen aufgeteilt.

2) Neben dem Handel ist eine zweite exogene Triebkraft zu nennen, die zunehmende internationale Mobilität von Produktionsfaktoren. Die gefallenen Raumüberwindungskosten, die gestiegene Rechtssicherheit in fremden Ländern und neue wirtschaftliche Freiheiten (wie z.B. die Grundfreiheiten in der EU) haben dazu geführt, daß die internationale Mobilität der Produktionsfaktoren Finanzkapital, Sachkapital, unternehmerisches Kapital, Technologie und Know How, von Unternehmen und qualifizierten Arbeitskräften seit einigen Jahren sehr stark angestiegen ist. Unternehmen und hoch qualifizierte Arbeitskräfte können den Sitz geplanter wirtschaftlicher Tätigkeit nicht nur in der EU völlig frei wählen, sondern werden auch in vielen anderen Ländern inzwischen nahezu wie Inländer behandelt. Die Mobilität der Faktoren erzeugt einen dynamischen internationalen Wettbewerb zwischen den Regionen um die Ansiedlung wirtschaftlicher Aktivitäten jeder Art.

3) Die internationale Arbeitsteilung hat durch die Mobilität der Produktionsfaktoren eine neue Qualität erhalten. Es besteht inzwischen ein intensiver und regelmäßiger Standortwettbewerb, in den nicht nur die bestehenden Standorte der Unternehmen eingebunden sind, sondern auch Anbieter neuer Standorte einen freien Zugang haben. Zwar haben insbesondere kleine und mittlere Unternehmen weiterhin eindeutige Präferenzen für heimatliche Gebiete. Aber auch sie konkurrieren auf überregionalen Märkten nicht erfolgreich, wenn hiesige Standorte mit Nachteilen verbunden sind und sie diese nicht unternehmensintern ausgleichen können.

Die hohe internationale Mobilität der Unternehmen hat viele Konsequenzen. Unternehmen wählen Standorte, an denen die von ihnen benötigten immobilen Faktoren aktuell relativ preiswert sind und dies auch für die Zukunft erwartet wird. Die Wanderung bewirkt eine Angleichung bzw. Konvergenz zwischen den Räumen. Eine zentrale Folge ist die internationale Angleichung der Löhne für gering qualifizierte Arbeit, die sich in den Industrieländern in sinkenden Reallöhnen für wenig qualifizierte Arbeitskräfte oder in einer stark sinkenden Nachfrage nach diesen äußert¹¹. So ist in Deutschland beispielsweise spürbar, daß niedrig qualifizierte Arbeitskräfte auf dem Arbeitsmarkt weniger nachgefragt werden, auch weil sie hier relativ teuer sind und sich weiter verteuern.¹² Produktionen, die Arbeitskräfte mit niedriger Qualifikation benötigen, finden in Deutschland keine konkurrenzfähigen Standorte, obgleich es hier viele sehr gering qualifizierte Arbeitslose gibt und ihr Anteil weiter steigt. So überrascht es nicht, daß die Beschäftigung gering Qualifizierter stark sank, während die Nachfrage nach Arbeitskräften mit hoher Qualifika-

¹¹ Den Weg der Reallohnsenkung zur Erhaltung der Arbeitsplätze für wenig Qualifizierte bezeichnet Kirchgässner (1998), S. 37, als „britisches Modell“ und die Beibehaltung hoher Löhne mit der Folge sinkender Beschäftigung als „deutsches Modell“.

¹² Die Bruttostundenlöhne gering qualifizierter Erwerbstätiger stiegen von 1985 bis 1995 stärker als die der mittel und höher qualifizierten Erwerbstätigen. Vgl. Christensen/Schimmelpfennig (1998), S. 182f.

tion zunahm.¹³ Die Integration der Weltwirtschaft durch mobile Produktionsfaktoren und internationalen Handel hat nicht nur Konsequenzen für Unternehmen, Arbeitnehmer und Kapitalanleger, sondern sie verändert auch die Position der Gebietskörperschaften.

1.3 Zur Stellung der Gebietskörperschaften

a) Gebietskörperschaften als räumliche Institutionen

Gebietskörperschaften wie Gemeinden, Städte, Landkreise und Länder sind territoriale Organisationseinheiten. In ihrem räumlichen Gebiet sichern sie die Eigentumsrechte der Bürger, gewährleisten Sicherheit, entscheiden über die Bereitstellung und Finanzierung von Infrastruktur, Bildung, Wissenschaft, Kultur und fördern das soziale Klima. Sie gestalten so das Umfeld für soziales Handeln und den Datenkranz für wirtschaftliche Tätigkeiten. Die einzelne Gebietskörperschaft ist als territoriale Einheit für ihr fest abgegrenztes räumliches Gebiet zuständig und verfügt in diesem über einen definierten sachlichen Kompetenzbereich. Im Bereich ihrer Zuständigkeit bietet die Gebietskörperschaft den Bürgern und Unternehmen einerseits umfangreiche Pakete an öffentlichen Leistungen an, andererseits verlangt sie von diesen Steuern, Abgaben, Gebühren und privatrechtliche Entgelte. Selbstverwaltungsorgane der Gebietskörperschaften entscheiden beispielsweise in Flächennutzungs-, Bebauungs-, Grünordnungs- und Wegeplänen darüber, wie der Raum genutzt werden darf, und in Satzungen über Verwaltungskosten, Erschließungen, Anliegerbeiträge, Vergnügungssteuer, Abwasser, Straßenreinigung, etc. darüber, wie die Kosten aus ihren Leistungen verteilt werden.

Die gestalterische Freiheit der Gebietskörperschaften, z.B. der Städte, ist vielfach durch Vorgaben übergeordneter Gebietskörperschaften, z.B. durch Festlegungen des Landes, des Bundes oder der EU, begrenzt. Dies betrifft sowohl die Seite der Aufgaben als auch die der Finanzierung. Beispiele hierfür sind Vorgaben der Bundes- und Landesgesetze zum Angebot an Kindergartenplätzen und zu deren Gestaltung sowie zum Steueraufkommen der Kommunen. Neben den Aufgaben des eigenen Wirkungskreises üben die Verwaltungen der Gebietskörperschaften übertragene Funktionen für übergeordnete Gebietskörperschaften aus.

In vielerlei Hinsicht setzen Gebietskörperschaften aller Ebenen für wirtschaftliche Aktivitäten den ordnungspolitischen Rahmen und die Basisstrukturen. Ihre rechtlichen Vorgaben (Bau-, Sozial-, Umwelt-, Gesellschaftsrecht etc.), ihre Investitionsaktivitäten (Verkehrswege, Hochschulen, Schulen, Kindergärten), ihre Leistungen (Sozialleistungen) und die von ihnen verfügbaren Belastungen (Steuern und Abgaben) sind für die Unternehmen ein Datenkranz. Der Datenkranz ist

¹³ Die Anzahl der beschäftigten unausgebildeter Arbeitskräfte sank im früheren Bundesgebiet von 1991 bis 1997 um 738.000 bzw. 12,4 Prozent, während die Gesamtzahl der Beschäftigten insgesamt um 1.077.000 bzw. 4,6 Prozent

diesen einerseits exogen vorgegeben, denn sie können ihn kaum beeinflussen. Der Datenkranz hat andererseits weitreichende Konsequenzen für das wirtschaftliche Handeln, da er die Kosten und Erträge in hohem Maße beeinflusst.

Unternehmen sind in der wirtschaftlichen Tätigkeit auf Märkten hohen Risiken ausgesetzt. Die Gebietskörperschaften erzeugen für die Unternehmen zusätzliche Risiken und Vermögenseffekte, wenn sie Daten abrupt ändern. Unvorhersehbare Datenänderungen können beispielsweise Steuersätze oder deren Bemessungsgrundlagen, Vorgaben und Auflagen, den Wegebau und die Verkehrslenkung oder die Flächenplanung betreffen. In den Unternehmen beeinflussen die Änderungen den wirtschaftlichen Erfolg oder gefährden diesen sogar. In der Folge lähmen Änderungen die unternehmerische Initiative. Beispielsweise belastet die Einführung von Jahressteuergesetzen mit einjähriger Gültigkeit alle unternehmerischen Aktivitäten in hohem Maße. So gefährden überraschende, großräumige und lang andauernde Verkehrsumleitungen, die in Thüringen vielerorts üblich sind, die Existenz örtlicher Gastronomiebetriebe sehr stark. Den Datenkranz, den die Gebietskörperschaften setzen, sollten diese deshalb möglichst stabil halten, nur langfristig und in möglichst vorhersehbarer Weise ändern.

b) Gebietskörperschaften im Wettbewerb

Traditionell hat jede Gebietskörperschaft bei den öffentlichen Leistungen, für die sie zuständig ist, die Stellung eines Alleinanbieters. Sie besitzt in ihrem räumlichen und sachlichen Zuständigkeitsbereich gegenüber den Einwohnern und Unternehmen eine Monopolposition, der niemand kurzfristig ausweichen kann. Bestimmte Leistungen sind nur von ihr zu erhalten, und sie verfügt auch über die Höhe bestimmter Lasten. Eine Stadt hat beispielsweise ein Monopol, wenn es um Entscheidungen über die Flächennutzung, Bebauung, Verkehrsführung und Entsorgung in ihrem Gebiet oder um die Dienstleistungen von Ordnungs-, Sozial- und Bauamt geht.

Viele Gebietskörperschaften begreifen sich selbst als Monopolisten. Sie verstehen sich als mächtige hoheitliche Institution und nicht als eine Organisation, die Dienstleistungen anbietet. Sie lassen sich nicht von den Präferenzen der Bürger und deren Zahlungsbereitschaft leiten, wenn sie über Art und Umfang der angebotenen Leistungen entscheiden. Die Kosten der Leistungen werden nicht minimiert, sondern in der anfallenden Höhe auf die Bürger verteilt. Das hoheitliche Selbstverständnis prägt den Umgang ihrer Ämter mit den Einwohnern und örtlichen Unternehmen sowie teilweise auch das Verhalten der Selbstverwaltungsorgane gegenüber den Bürgern. Einwohner und Unternehmen werden als Bitt- und Antragssteller oder sogar als Untertanen ge-

abnahm. In der Folge verringerte sich der Anteil der unausgebildeten an allen Beschäftigten in dem Zeitraum von 25,6 auf 23,5 Prozent. Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 241.

sehen und nicht als Kunden, denen ein möglichst günstiges Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten ist.

Die steigende Mobilität hebt nun in vielen Bereichen diese bequeme traditionelle Monopolposition von Gebietskörperschaften auf. Mobilität vermittelt den Bürgern und Unternehmen eine freie Wahl des Ortes, an dem sie leben, arbeiten, studieren, bauen, produzieren, forschen, investieren, wohnen oder sich zur Ruhe setzen. Die einzelne Gebietskörperschaft hat gegenüber den Entscheidungsträgern, die mobil sind, keine Monopolstellung. Das von ihr angebotene Güterbündel an öffentlichen Leistungen steht in Konkurrenz zu den Angeboten anderer Gebietskörperschaften. Zwischen den Gebietskörperschaften einer Ebene entsteht ein Wettbewerb, der in der Literatur als institutioneller Wettbewerb, kompetitiver Förderalismus oder Systemwettbewerb bezeichnet wird.¹⁴

Räumlich mobile Akteure wie Unternehmensgründer, Unternehmen und vermögende Haushalte vergleichen bei Entscheidungen über ihren Wohnsitz und über den Sitz von Niederlassungen, Forschungszentren, Vermögensverwaltungen, Produktionsstätten oder Logistikzentren regelmäßig die Preis-Leistung-Verhältnisse an verfügbaren Standorten in verschiedenen Gebieten, nicht nur in Thüringen oder Deutschland, sondern häufig in der gesamten EU oder Welt. Relevante Kriterien auf der Kostenseite sind z.B. Baulandpreise, Erschließungskosten, Ver- und Entsorgungstarife, Grund- und Gewerbesteuer sowie auf der Leistungsseite die Qualität von Verwaltung, Schule, Verkehrssystem sowie der kulturellen und sozialen Einrichtungen.¹⁵ Unterschiede im Preis-Leistung-Verhältnis oder im Leistungsprofil der Standorte, die Entscheidungsträger erkennen oder für die Zukunft erwarten, lösen Wanderungen aus. Wanderungen offenbaren Unterschiede in der Qualität der Standorte. Sie sind ein Indikator für Unterschiede in Profil, in der Qualität und in den Preisen der angebotenen Leistungsbündel der Gebietskörperschaften.

1.4 Eingriffe der Gebietskörperschaften in Prozesse und Strukturen

Gebietskörperschaften stellen den Akteuren nicht nur Ordnungen für soziale und wirtschaftliche Handlungen zur Verfügung, sondern sie greifen häufig selbst in die Prozesse und Strukturen ein, ohne und mit gestalterischer Zielsetzung.

a) Unbeabsichtigte Struktureffekte

Eingriffe der Gebietskörperschaften in das Wirtschaftsgeschehen beeinflussen wirtschaftliche Aktivitäten und Strukturen, auch wenn dieses nicht angestrebt oder beabsichtigt wird. Beispiels-

¹⁴ Vgl z.B. Kerber (1998), S. 253-268, und Streit (1998).

¹⁵ Nach Unternehmensbefragungen sind z.B. der Aufwand und die Dauer von Bewilligungsverfahren ein zentraler Standortfaktor. Vgl. Ermentraut (1998), S. 25.

weise haben die sozialpolitisch motivierten Umverteilungen zu Gunsten der Rentempfänger mit Hilfe der Rentenversicherung und zu Gunsten pflegebedürftiger Personen im Rahmen der Pflegeversicherung die Lohnnebenkosten und damit die Nutzungskosten für den Faktor Arbeit erhöht. Die administrative Verteuerung des Faktors Arbeit in Relation zum Faktor Kapital beeinflußt die Beschäftigtenstrukturen und das Angebot an Arbeitsplätzen. Sie verstärkt die Substitution von Arbeit durch Kapital, mindert das Angebot an Arbeitsplätzen,¹⁶ - vor allem in Bereichen, die direkt oder indirekt der internationalen Konkurrenz ausgesetzt sind - treibt den arbeitssparenden technischen Fortschritt an und reduziert das Lehrstellenangebot.

b) Eingriffe in Hinblick auf Strukturziele

Bezüglich der sektoralen Strukturpolitik werden drei alternative Arten unterschieden, deren Ziele in

- 1) der Förderung,
- 2) der Verzögerung und in
- 3) der Substitution von Marktprozessen liegen.¹⁷

Zu 1) Aus wissenschaftlicher Sicht sollte es das oberste Ziel der Strukturpolitik sein, die Marktprozesse zu fördern. Märkte erzeugen durch Anpassung und Innovation hohe Wachstumsleistungen, weil sie auf veränderte Knappheitsverhältnisse von Gütern und Faktoren reagieren, die Konvergenz zwischen Räumen fördern, auf eine effiziente Verwendung der Ressourcen drängen, kostensenkende und nutzensteigernde Innovationen belohnen sowie unterlegene Anbieter sanktionieren. Die Marktprozesse werden gefördert, wenn die Instrumente der Strukturpolitik so eingesetzt werden, daß sie die Akteure bei der flexiblen Anpassung an geänderte Preisrelationen, an neue technische Möglichkeiten oder an sich ändernde Präferenzen aktiv unterstützen und so den Wandel unterstützen. Deshalb wird eine Ordnung gefordert, die z.B. bei wachsender Nachfrage den Zutritt zum Markt und bei schrumpfender Nachfrage den Abgang nicht behindert, sondern erleichtert, die Informationen über aktuelle und zukünftige Marktlagen hervorbringt, die zutreffende Signale zur Wirtschaftlichkeit der Unternehmen erzeugt und die möglichst keine künstlichen Anpassungskosten hervorruft. Typische Instrumente einer Strukturpolitik mit dieser Zielsetzung sind Hilfen für Arbeitnehmer zur fachlichen Umschulung und räumlichen Mobilität oder zeitlich befristete Prämien für Unternehmen zum Kapazitätsabbau, die nach festen Regeln vergeben werden und dadurch gut zu antizipieren sind. Daneben haben die Gebietskörperschaften bei dieser Zielsetzung die Aufgabe,- die zur privaten Kapitalausstattung komplementäre materielle und immaterielle Infrastruktur bereitzustellen,- durch das Abgabensystem die Leistungs-

¹⁶ Zugleich erhöht das staatlich finanzierte Entgelt für Dienstleistungen in der Pflege die Nachfrage nach diesen Diensten, das Angebot an Arbeitsplätzen in diesem Bereich und die Verlagerung der Beschäftigung in den Dienstleistungssektor.

und Risikobereitschaft zu fördern sowie - die Grundlagenforschung zu tragen und die anwendungsnahe Forschung durch rechtlichen Schutz der Ergebnisse zu stützen.

Eigene wirtschaftliche Tätigkeiten von Gebietskörperschaften in Bereichen wie z.B. Elektrizitätswirtschaft, Versicherungswesen oder Güter- und Personenverkehr werden abgelehnt. Diese Bereiche sind zu privatisieren, zu liberalisieren und zu deregulieren.

Zu 2) In der wirtschaftspolitischen Praxis verzögern Gebietskörperschaften häufig die von Marktprozessen ausgelösten Strukturänderungen offen oder verdeckt. Es werden Kapazitäten gestützt oder konserviert, die im Wettbewerb nicht mehr bestehen können. Für die Verzögerung setzen sich wohl organisierte Gruppen ein, die von den tradierten Strukturen begünstigt werden und die der Wandel schlechter stellt. Die Strukturpolitik soll verhindern, daß sich ihre Einkommens- oder Vermögensposition verschlechtert und der Wandel von ihnen sachliche oder räumliche Mobilität verlangt. Obgleich die Verzögerungen aus sozialen und verteilungspolitischen Gründen erfolgen, werden in der Öffentlichkeit andere Begründungen in den Vordergrund gestellt, z.B.

- in Landwirtschaft und Bergbau die sichere Versorgung durch eine inländische Produktion,
- in der Landwirtschaft der Schutz von Natur und Landschaft sowie der Erhalt der Besiedlung im ländlichen Raum,- in der Stahlindustrie die Gefahr hoher Arbeitslosigkeit oder- in der Wertindustrie die vorübergehenden Nachfrageschwankungen und die Subventionen anderer Länder.

Folgen die Gebietskörperschaften den Wünschen der Interessengruppen und verzögern sie Marktprozesse durch administrative Eingriffe, so reagieren die Preise nicht mehr zutreffend auf die geänderten Marktverhältnisse. Sie geben falsche Signale zur Knappheit und den Kosten, so daß Anpassungen unterbleiben. Typischerweise eskalieren die Probleme dann schnell. Die direkten und indirekten Kosten aus den Interventionen nehmen rapide zu, Änderungen werden immer schwieriger und es entstehen hohe Wachstums- und Wohlfahrtsverluste.

Zu 3) Planerische und gestalterische Eingriffe staatlicher Instanzen in die Entwicklung der Wirtschaftsstrukturen wurden früher unter dem Schlagwort der Investitionslenkung und heute unter dem Begriff der Industriepolitik diskutiert. In den siebziger Jahren schlugen Zinn und Meißner¹⁸ im Konzept der Investitionslenkung vor, daß Kollektive über Investitionen der Unternehmen entscheiden. Parlamente sowie paritätisch durch Gewerkschaften und Unternehmen besetzte Wirtschafts- und Sozialräte sollten gesellschaftliche Bedarfsranglisten für Investitionen erstellen. An Hand der Liste sollte eine zentrale Stelle über alle zu meldenden Investitionsvorhaben entscheiden. Das Konzept stieß auf breite Ablehnung, da es mit der Marktwirtschaft nicht zu vereinbaren ist. Aber es existiert noch im Hinterkopf, beispielsweise wenn Wirtschaftsräte für Bran-

¹⁷ Vgl. z.B. Siebke (1990) und Peters (1996), S. 130.

¹⁸ Vgl. Zinn (1973) und Meißner (1974).

chen oder Regionen gefordert werden. Heute steht aber die sogenannte „neue Industriepolitik“¹⁹ im Vordergrund, wenn gefordert wird, daß die Entwicklung eines Wirtschaftszweiges nicht den Marktkräften überlassen werden soll. Die Industriepolitik basiert auf neuen Ansätzen der Industrieökonomik, Außenhandels- und Wachstumstheorie. Sie zielt auf eine selektive staatliche Förderung von Forschung, Entwicklung, Investition und Produktion in ausgewählten Industriebereichen, in sogenannten Schlüsselindustrien, -in denen für die Zukunft hohe Wachstums- und Beschäftigungseffekte sowie eine positive Ausstrahlung auf andere Wirtschaftsbereiche erwartet werden. Staatliche Instanzen sollen vorausschauend zukunftssträchtige Bereiche auswählen (Industrial targeting, Picking the winners) und gestaltend unterstützen, damit heimische Unternehmen in diesen frühzeitig Innovations-, Lern- sowie Größenvorteile realisieren und Weltmärkte für sich gewinnen.

Die Begründungen und Konzeptionen der Industriepolitik halten der Kritik nicht stand. Zukünftige technische und organisatorische Entwicklungen sowie die Marktchancen sind unsicher. Zentrale staatliche Instanzen haben einen weitaus schlechteren Zugang zu Kenntnissen bezüglich Technik, Produktion, Knappheitsverhältnissen und Nachfrage als die vielen dezentral tätigen Unternehmen. Staatliche Instanzen bevorzugen bei Förderungen aus organisatorischen Gründen wenige große etablierte Unternehmen und tradierte Gruppen, sie vernachlässigen die vielen kleinen, mittleren und jungen Unternehmen, die besonders kreativ sind. Die Instanzen erhalten von den organisierten Interessengruppen (Wissenschaftlern, Forschungsinstituten, Unternehmen und Beratungsgesellschaften) gefilterte und verzerrte Informationen, auf deren Grundlage sie keine zukunftssträchtige Projekte auswählen können. Unternehmen ändern bei Aussicht auf diskretionäre staatliche Eingriffe ihr Verhalten. An die Stelle des „Schumpeter-Unternehmers“, der Marktchancen sucht und risikoreiche Innovationen durchsetzt, treten Unternehmer, die „Rent seeking“ betreiben, enge Beziehungen zur staatlichen Bürokratie pflegen und auf staatliche Beihilfen vertrauen. So führt Industriepolitik dazu, daß wenige Großprojekte subventioniert werden, die häufig als Investitionsruinen enden, daß die Vielfalt in Forschung, Entwicklung und Markteinführung verringert wird, die Kreativität, Innovations- und Risikobereitschaft sinken, viele Marktchancen ungenutzt bleiben sowie letztlich Wachstums- und Wohlstandsverluste erzeugt werden.

4) Ausgleich In der räumlichen Strukturpolitik, der Regionalpolitik, ist der Abbau unterschiedlicher Lebensbedingungen im Raum das dominierende Ziel.²⁰ Das Ziel wird mit verfassungsrechtlichen Prinzipien wie dem Gleichheitsgrundsatz und dem Sozialstaatsprinzip begründet.²¹ In der Regionalpolitik werden staatliche Instrumente eingesetzt, um regionale Disparitäten im Pro-

¹⁹ Vgl. zum Überblick z.B. Berg/Schmidt (1998), Brösse (1996), Oberender/Daumann (1995) und Simons (1997).

²⁰ Vgl. z.B. Bundesregierung (1998), S. 5.

²¹ Vgl. hierzu z.B. Klemmer (1998), S. 477.

Kopf-Einkommen, in Beschäftigung, Arbeitslosigkeit, Versorgung oder Besiedlung zu reduzieren. Dies kann in der Regionalpolitik - wie in der sektoralen Strukturpolitik - angestrebt werden, in dem Marktprozesse gefördert oder verzögert werden (z.B. bei Schließung von Produktionsstandorten in der Region) oder indem bestimmte räumliche Strukturen explizit gestalterisch angestrebt werden. Im letzteren Fall werden die Instrumente, wie der Ausbau der Infrastruktur, die Förderung von Forschung, Ausbildung und der Qualifikation der Arbeitskräfte, die Vergabe finanzieller Anreize zur privaten Sachkapitalbildung wie Kreditverbilligung, Steuervergünstigungen, Investitionszuschüsse, nicht generell, sondern selektiv in Hinblick auf angestrebte Unternehmens- oder Marktstrukturen eingesetzt. Diese Politik ist mit ähnlich negativen Wirkungen und Problemen verbunden wie die Industriepolitik.

c) Kosten und Risiken der Eingriffe

Staatliche Regional- und Strukturpolitik ist immer mit Kosten und Risiken verbunden. Gebietskörperschaften setzen dabei finanzielle Mittel ein, die sie anderen Regionen oder Sektoren entziehen. Die Mittel werden ertragsreichen Unternehmen und wirtschaftlich dynamischen Gebieten mit hohem Steueraufkommen entzogen. Der Entzug verursacht Kosten aus entgangenen Möglichkeiten. Am Markt erfolgreiche Unternehmen können weniger expandieren, oder es kommt in Wachstumsregionen zu Engpässen bei Leistungen der Gebietskörperschaften. Der Ausgleich regionaler Nachteile durch Umverteilung von Mitteln zwischen den Regionen im Rahmen der Regionalpolitik kann aus gesamtwirtschaftlicher Sicht nur unter engen Bedingungen dennoch die Wohlfahrt steigern und deshalb sinnvoll sein. Dies ist der Fall, wenn eingesetzte öffentliche Mittel im geförderten Gebiet zu Grenzerträgen führen, die höher als die Grenzkosten und Grenzerträge sind, die in anderen Gebieten als Folge der Finanzierung auftreten oder dort beim alternativen Einsatz erzielbar sind. Die Umverteilung ist in der Volkswirtschaft ein Nullsummenspiel, wenn die Verbesserung durch die Förderung in der einen Region der Verschlechterung in der anderen Region als Folge der Finanzierungslast entspricht. In ungünstigen Fällen senkt Regionalpolitik die volkswirtschaftliche Wohlfahrt, weil die Erträge niedriger als die Kosten sind. Hierfür gibt es viele Gründe. Förderungen, die natürlich bedingte dauerhafte Standortnachteile (Verkehrslage im Raum, Topographie, Bevölkerungsdichte, Klima, etc.) ausgleichen, verschwenden Ressourcen und reduzieren den Wohlstand. Jede Form der Umverteilung verursacht wohlfahrtsmindernde Verwaltungskosten, die durch zusätzliche Erträge ausgeglichen werden müssen. Die regionale Umverteilung verändert das wirtschaftliche Verhalten in negativer Weise, denn die Suche nach bequemen Subventionen wird belohnt. Die Begünstigten nutzen systematisch die relative Unwissenheit der Bürokraten. Sie filtern und verzerren die Informationen zum eigenen Vorteil. Es kommt zu Fehlinvestitionen, Mitnahmen und zur Verschwendung der Mittel.

Je spezieller die Strukturpolitik auf bestimmte Branchen, Regionen, Techniken, F&E-Projekte, etc. setzt, desto größer ist das Risiko der Fehlinvestition.

2 Empirische Befunde

Zur Praxis der sektoralen und regionalen Strukturpolitik sowie zu den Wirkungen der einzelnen Instrumente liegen auf nationaler und europäischer Ebene empirische Befunde vor.

2.1 Orientierung an Interessengruppen

Analysen zur sektoralen Strukturpolitik in Westdeutschland und der EU bestätigen die theoretische Vermutung, daß die Förderinstrumente vor allem zu Gunsten gut organisierter Interessengruppen eingesetzt werden. In der EU wurde und wird vor allem die Landwirtschaft durch finanzielle Mittel und vielfältige administrative Eingriffe (Kontingentierung der Produktion, Mindestpreise, staatliche Aufkäufe von Produkten, Exporthilfen, Zölle auf Einfuhren, Investitionshilfe, etc.) begünstigt. In Westdeutschland werden - wie allgemein bekannt ist - seit Jahrzehnten vor allem die gut organisierten Schrumpfungsbereiche Land- und Forstwirtschaft, Steinkohlenbergbau und Schiffbau sehr massiv durch nationale Steuervergünstigungen und Finanzhilfen subventioniert. Teilweise waren die jährlichen Subventionen pro Arbeitsplatz weitaus höher als die auf dem Arbeitsplatz erzielten Einkommen.²²

In Westdeutschland dominiert seit Jahrzehnten in der sektoralen Strukturpolitik das Ziel der Verzögerung von Marktprozessen. Es werden vor allem den Verlierern des Wandels dauerhafte Erhaltungssubventionen gewährt, um deren Besitzstände zu verteidigen. Dabei nimmt erfahrungsgemäß die Wahrscheinlichkeit der staatlichen Unterstützung zu, wenn die Unternehmen und Arbeitnehmer der Branche vollständig organisiert sind, die Produktion auf wenige Unternehmen und Standorte konzentriert ist, die Vertreter der Branche viele Wähler mobilisieren können und die Kosten der Unterstützung leicht auf Dritte - Steuerzahler oder Konsumenten - abgewälzt werden können.²³

²² Beispielsweise betragen im Steinkohlebergbau im Jahr 1992 die Subventionen pro Arbeitsplatz rund 106.000 DM und das durchschnittliche Bruttoeinkommen der Beschäftigten 86.000 DM. Vgl. Peters (1996), S. 144f, und Mieke-Nordmeyer/Holzmann/Herve, (1998), S. 537-571.

²³ Die Faktoren sind nicht nur für begünstigende Eingriffe im Rahmen der Strukturpolitik, sondern auch für andere selektive Eingriffe (z.B. für die staatliche Förderung von Forschung und Entwicklung oder die Errichtung und Erhaltung von Ausnahmebereichen vom Wettbewerbsrecht) relevant.

2.2 Wirkungen staatlicher Instrumente

a) Infrastrukturausbau

In der Regionalpolitik sind Investitionen in die Infrastruktur ein zentrales Instrument zur Förderung von Gebieten. Der Ausbau der Verkehrswege (Autobahnen, Straßen, Flughäfen, Kanäle und Eisenbahnlinien), der wirtschaftsnahen Infrastruktur (Gewerbegebiete, Technologie- und Gründerzentren), Wasserversorgung, Abwasserentsorgung, Kommunikationsnetze, Krankenhäuser, Hochschulen und Forschungseinrichtungen, Schulen, Sportanlagen, etc. erhöht den öffentlichen Kapitalstock. Die Erweiterung des öffentlichen Kapitalstocks soll positive externe Effekte auf die privaten Aktivitäten ausüben, die Rentabilität unternehmerischer Vorhaben sowie die Wohn- und Lebensqualität steigern. Die positiven Effekte treten aber nur auf, wenn keine dauerhaften Überkapazitäten errichtet werden. Zudem kann eine fehlende Kostendisziplin bei ihrer Errichtung oder bei dem Betrieb den positiven Effekt mindern oder sogar aufheben. Dem positiven Effekt stehen negative Finanzierungseffekte gegenüber, weil staatliche Investitionen über Kredite oder Steuern finanziert werden müssen und diese die privaten Investitionen reduzieren. Nur wenn die positiven und negativen Effekte zusammen im Ergebnis die Rentabilität privater Investitionen erhöhen, werden Investoren angelockt, Erweiterungsinvestitionen initiiert und letztlich die Beschäftigung sowie das Einkommen in der Region erhöht.

Die Einflüsse öffentlicher Infrastrukturinvestitionen auf die Produktivität der Wirtschaft sind nicht einfach zu messen.²⁴ Nach empirischen Studien sind überwiegend positive Anreiz-²⁵ und Produktivitätseffekte staatlicher Investitionsausgaben in Deutschland festzustellen.²⁶ An Hand der Daten der Jahre 1970 bis 1994 stellten Kellermann und Schlag²⁷ für die alten Bundesländer unterschiedliche, aber generell positive Nettoeffekte öffentlicher Investitionen fest. Dabei bestimmt die Finanzierung die Höhe der Nettoeffekte. Die größten Wachstumsimpulse ermittelten sie für Investitionen, die bei konstantem Budget über eine Reduktion der öffentlichen Konsumausgaben finanziert werden. Es folgen Investitionen, die durch zusätzliche Steuern finanziert werden. Den geringsten Nettoeffekt haben kreditfinanzierte öffentliche Investitionen. Nach den Schätzergebnissen investierten die betrachteten Länder in dem Zeitraum weniger in den öffentlichen Kapitalstock als ökonomische Kriterien erfordern. Zugleich waren nach dieser Art der Be-

²⁴ Vgl. zum Überblick Pfähler/Hofmann/Bönte (1997).

²⁵ Nach Lapp (1997), S. 300, ist im Vergleich der westdeutschen Bundesländer von 1970 bis 1994 „die Höhe der staatlichen Investitionsquoten positiv mit der Höhe der Investitionsquoten der Unternehmen verknüpft“. Dabei ist aber die konkrete Verwendung der staatlichen Mittel nicht ohne Einfluß.

²⁶ In den USA wurden in den meisten Studien negative Einflüsse gefunden. Dieser Befund weist darauf hin, daß Überkapazitäten und Fehlinvestitionen bei der Infrastruktur den Wohlstand mindern können. Vgl. Pfähler/Hofmann/Bönte (1997).

²⁷ Kellermann/Schlag (1998), S. 315-342.

trachtung aber die konsumtiven öffentlichen Ausgaben aus gesamtwirtschaftlicher Sicht zu hoch und in der Folge auch die gesamten öffentlichen Ausgaben überhöht und wachstumsmindernd.²⁸

Die Trennung zwischen öffentlichen Investitions- und Konsumausgaben ist problematisch, denn Investitionen verursachen in den folgenden Perioden laufende Unterhaltungskosten, die als Konsum gezählt werden und deren Finanzierung in zukünftigen Perioden die Entwicklung belastet. Gebietskörperschaften, die durch eine Investition ihre Attraktivität als Wohnort oder Unternehmensstandort verbessern wollen, müssen immer die negativen Effekte der Finanzierung und der Folgekosten beachten, wenn sie einen insgesamt positiven Gesamteffekt für den Wohlstand erreichen wollen. Gebietskörperschaften, die Investitionen durch Mittel aus anderen Gebieten finanzieren, dürfen nicht nur die Folgekosten sehen. Sie müssen auch beachten, daß allgemeine Steuererhöhungen das Wachstum in reichen Regionen weniger als in armen reduzieren.

b) Mobilitätsförderung

Die Förderung von Umstellung und Mobilität zielt auf schnelle Anpassung an höhere oder geänderte Anforderungen der Märkte an die Qualifikation der Arbeitskräfte sowie die Eigenschaften von Unternehmen und Standorten. Sie umfaßt z.B. die allgemeine Förderung von Bildung, Ausbildung, Qualifizierung, Umschulung und Umzug der Einwohner sowie z.B. die Förderung von Abriß, Stilllegung, Rekultivierung, Altlastenbeseitigung, Forschung, Flurbereinigung oder Betriebsverlagerung der Unternehmen.

Gebietskörperschaften haben keine Anreize, die Fähigkeit zur Abwanderung aus ihrem Gebiet zu unterstützen. Bei Hilfen für zuwandernde Unternehmen und qualifizierte Arbeitskräfte konkurrieren sie gegeneinander. Gebietskörperschaften fördern deshalb in der Regel nur die Mobilität innerhalb ihres Gebietes. Maßnahmen zur Erhöhung der überregionalen Mobilität der Arbeitskräfte werden deshalb meistens auf Bundesebene (Steuergesetze, Bundesanstalt für Arbeit) organisiert und finanziert. Für Städte oder Kreise lohnt aber die Unterstützung der kleinräumigen Mobilität (z.B. der Betriebsverlagerungen innerhalb des eigenen Gebietes) und der sachlichen und fachlichen Mobilität von räumlich immobilien Einwohnern und Unternehmen. Jede Verbesserung in der Qualität der immobilien Faktoren erhöht die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Gebietes.

²⁸ Vgl. Kellermann (1997), S. 256. „Für die Gesamtheit der Bundesländer deuten die Ergebnisse der empirischen Untersuchung darauf hin, daß die Kosten der Finanzierung des Angebots an öffentlichen Gütern und Dienstleistungen deren produktive Effekte übersteigen.“ Ebenda, S. 257.

c) Begünstigung gegenüber der Konkurrenz

Gebietskörperschaften versuchen immer wieder, die lokale Wirtschaft zu fördern, indem sie heimische Anbieter bei der Vergabe von Aufträgen gegenüber den Anbietern von außerhalb begünstigen oder örtliche Unternehmen direkt oder indirekt subventionieren. Die Begünstigung und der Schutz lokaler Unternehmen durch Gebietskörperschaften ist ein völlig ungeeignetes Instrument der Regionalpolitik. Empirische Studien zeigen eindeutig, daß wettbewerbsfähige Unternehmen nur unter Wettbewerbsbedingungen entstehen und ihre volle Leistungsfähigkeit entfalten.²⁹ Es ist deshalb sehr zu begrüßen, daß das Europarecht³⁰ die Diskriminierung auswärtiger Anbieter bei der Vergabe öffentlicher Aufträge oder von Gewerbeflächen durch die Gebietskörperschaften verbietet und die europäische Kommission die Einhaltung des Verbots überwacht.³¹

d) Subventionen für F&E und Investitionen

Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) können die Produktivität und Rentabilität wirtschaftlicher Aktivitäten sowie das Wachstum erhöhen. Staatliche Förderungen privater Investitionen in F&E sind ein aktuelles Instrument der Regionalpolitik. Empirische Erfahrungen zeigen problematische Wirkungen auf. Staatliche Hilfen verzerren die Anreize für Innovationen aus mehreren Gründen nachteilig. Erstens gelingt es auf Grund von Informationsdefiziten, Interessen geleiteten Einflüssen, bürokratischen Hürden und Prestigeerwägungen selten, die wirtschaftlichsten Projekte auszuwählen. Zweitens verzerren die Subventionen die Allokation, weil nicht alle Vorhaben in gleicher Weise unterstützt, F&E Kapazitäten in subventionierte Bereiche gelockt, eigene Anstrengungen der Unternehmen verdrängt, technische vor ökonomische Vorgaben gestellt und meistens Großprojekte unterstützt werden. Drittens weisen Förderungen enorme Beharrungstendenzen auf, auch wenn die Vorteile des Vorhabens sich als Illusion erweisen.³² Viertens optimieren die Unternehmen ihre F&E-Aufwendungen aus eigenem Interesse nach dem Grenzkalkül.³³ Empirische Erfahrungen mit nationalen und internationalen Programmen z.B. im Flugzeugbau (Concorde) oder der Energiegewinnung (Schneller Brüter) bestätigen die kritischen Einwände.³⁴ Aus ordnungspolitischer Sicht sollte die Technologiepolitik deshalb die freie,

²⁹ Vgl. Porter (1992).

³⁰ Vgl. insbesondere die Art. 6, 45 und 92 EGV.

³¹ In den festgelegten regionalen Fördergebieten sind nur allgemeine Subventionen (Kreditverbilligungen, Investitionszulagen, -zuschüsse und Sonderabschreibungen) zulässig, die prinzipiell jedem Investor in gleicher Weise gewährt werden.

³² Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 261f.

³³ Nach einer empirischen Studie ist die Ex-post-Ertragsrate des F&E-Kapitals im Verarbeitendem Gewerbe moderat oder sogar vergleichsweise niedrig, und sie liegt meistens in der Nähe und unter der Ertragsrate des physischen Kapitals. Vgl. Bönte (1998).

³⁴ Vgl. Klodt (1987), Klodt/ et al. (1988), Berg/Schmidt (1998), Brösse (1996), Oberender/Daumann (1995) und Simons (1997).

selbstbestimmte Grundlagenforschung an Hochschulen und Forschungsinstituten stützen, aber nicht konkrete Projekte der marktnahen Forschung.³⁵

In der Regionalpolitik ist die Förderung der Investitionen der Unternehmen ein häufig eingesetztes staatliches Instrument. In den westdeutschen Bundesländern wurden im Zeitraum von 1974 bis 1994 knapp acht Prozent der gesamten Unternehmensinvestitionen von staatlicher Seite aufgebracht. In dem Zeitraum lag die Höhe der Investitionszuschüsse in Bayern, dem Land mit der umfangreichsten Förderung, mit 8,87 Prozent um nahezu 3 Prozentpunkte über dem Wert von Baden-Württemberg, dem Bundesland mit den niedrigsten Zuschüssen. Ein Vergleich zwischen den Bundesländern zeigt, daß in dem Zeitraum aber kein Zusammenhang zwischen der privaten Investitionsquote der Unternehmen und der Förderintensität durch den Staat zu erkennen ist. Es konnte nicht festgestellt werden, ob dies an Mitnahmeeffekten oder an der Förderung von Projekten mit geringen Folgeinvestitionen lag.³⁶

2.3 Konvergenz und Divergenz im Raum

Wirtschaftspolitik, die Divergenzen zwischen den Räumen reduzieren soll,³⁷ ist als erfolgreich zu bezeichnen, wenn sie die Konvergenz fördert. Konvergenz liegt vor, wenn sich ärmere Gebiete gemessen an bestimmten Indikatoren (BIP/Beschäftigten, BIP/Einwohner) besser oder schneller entwickeln als reichere bzw. die Unterschiede im Wohlstand im Zeitablauf abnehmen.³⁸

Empirische Studien belegen zwischen den Ländern der Europäischen Währungsunion eine langfristige realwirtschaftliche Angleichung. Die armen Länder wie Portugal, Irland und Spanien erzielten insbesondere in den letzten zehn Jahren nach dem Abbau der Hemmnisse gegenüber dem Handel und Ressourcentransfer weitaus höhere Wachstumsraten als die reichen Länder wie Deutschland und die Niederlande. In der Folge sind die Unterschiede im Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf gesunken, so daß sich die Streuung (Standardabweichung) der Werte in der Gruppe der Länder um 14 Prozent reduzierte.³⁹

In Westdeutschland kam es in den letzten Jahrzehnten zwischen den Bundesländern⁴⁰ und Landkreisen⁴¹ zu einer Angleichung der ökonomischen Leistungsfähigkeit. Die Unterschiede in der Arbeitsproduktivität (BIP/Erwerbstätigen) verringerten sich langfristig⁴² zwischen den Bundes-

³⁵ Zur Erläuterung der Position vgl. z.B. Sachverständigenrat (1998), S. 263f.

³⁶ Vgl. Lapp (1997), S. 301-303.

³⁷ In der EU bezweckt das Kohäsionsziel (Art. 130a-130e EGV) den Abbau regionaler Wohlstandsdisparitäten.

³⁸ Vgl. Klemmer (1998), S. 481.

³⁹ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 174f. Ältere Studien stellten dagegen für frühere Zeiträume nur eine geringe und keine Konvergenz fest. Vgl. zum Überblick Klemmer (1998), S. 486f.

⁴⁰ Vgl. Kellermann (1997).

⁴¹ Vgl. Seitz (1995).

⁴² „Bayern hat über 20 Jahre gebraucht, um von 90 vH (1960) zum westdeutschen Durchschnitt (1983) aufzuschließen.“ Lammers (1994), S. 184. Das Wachstumsdifferential betrug dabei 0,6 Prozentpunkte.

ländern.⁴³ Bundesländer mit hohen Arbeitsproduktivitäten weisen eine niedrigere Zunahme dieser Kennziffer auf als diejenigen mit geringem Ausgangswert. Die Differentiale sind aber gering, so daß sich die Angleichung nur sehr langsam vollzieht. Obgleich z.B. in Bayern 1970 die Arbeitsproduktivität nur drei Viertel der Arbeitsproduktivität von West-Berlin betrug, lagen die jährlichen Wachstumsraten in Bayern von 1971 bis 1975 im Durchschnitt nur ein Prozentpunkt höher. Eine nähere Analyse zur Entwicklung der Arbeitsplätze, Branchen- und Qualifikationsstrukturen der Arbeitsplätze während der neunziger Jahre zeigt eine zunehmende Konvergenz zwischen den westdeutschen Ländern.⁴⁴ In Baden-Württemberg traten im Zeitraum von 1990 bis 1995 als Folge des zunehmenden internationalen Wettbewerbs die weitaus größten Arbeitsplatzverluste auf. Hier wurden mehr Arbeitsplätze abgebaut als in den strukturschwachen Bundesländern Nordrhein-Westfalen oder Saarland. Die Verluste betrafen mit den Wirtschaftszweigen EDV und Büro, Maschinen-, Fahrzeugbau und Elektrotechnik die Schlüsselindustrien der deutschen Exportwirtschaft, die unter den internationalen Wettbewerbsdruck gerieten. Nicht nur dort, sondern auch in anderen Bundesländern nahm zugleich die sektorale Spezialisierung ab. So verzeichneten Bremen und Hamburg im Bereich Handel und Verkehr sowie Nordrhein-Westfalen in der Montanindustrie überproportionale Verluste an Arbeitsplätzen. Die Trendentwicklung minderte insgesamt die Unterschiede zwischen den Bundesländern hinsichtlich Arbeitsplätze und Sektorstruktur. Die Autoren der Studie kommen deshalb zum Schluß, daß die regionalpolitische Verteilung von Fördermitteln sich zunehmend weniger begründen läßt und der in Rahmenplänen der Gemeinschaftsaufgabe festgestellte Förderbedarf in den untersuchten westdeutschen Ländern „weniger mit den Realitäten als vielmehr mit einer weit verbreiteten Subventionsmentalität zu tun“ hat.⁴⁵

3 Ausgewählte Aspekte zum Strukturwandel in den Neuen Ländern und in Thüringen

3.1 Zum Wechsel der Wirtschaftsordnung in den Neuen Ländern

In den Neuen Ländern änderte sich die Wirtschaftsordnung ab 1989 grundlegend: a) Die Rechts-, Verwaltungs-, Sozialversicherungs-, Gesundheits-, Bildungs-, Kommunikations-, Verkehrs-, Finanzierungs- und Selbstverwaltungssysteme änderten sich und wurden ausgebaut. Förderale dezentrale Gebietskörperschaften wurden errichtet. In allen Bereichen begann die Erweiterung der Infrastruktur durch staatliche Investitionen. b) Gleichsam über Nacht setzte ein freier Austausch und Transfer von Waren, Dienstleistungen, Produktionsfaktoren nicht nur mit Westdeutschland

⁴³ Der Variationskoeffizient des BIP je Erwerbstätigen ist von ca. 0,26 im Jahr 1950 bis 1993 auf 0,12 abgesunken, d.h. die Streuung hat sich in 43 Jahren mehr als halbiert. Kellermann (1997), S. 235 Abb. 1, und S. 256.

⁴⁴ Vgl. Schönebeck/Velsing (1998), S. 726-747.

und den Ländern der EU, sondern mit Geschäftspartnern in der ganzen Welt ein. Eine schnelle Angleichung des Güterangebots und der Faktorpreise erfolgte. Die Privatisierung der Treuhand mit Verkäufen, Rückgaben, Ausgründungen, etc. sowie eine Welle von Unternehmensgründungen dynamisierte die Unternehmensstrukturen. Die Unternehmen mußten sich nun auf den Märkten bewähren.

c) Die fehlende Konkurrenzfähigkeit von Produktionsanlagen führte einerseits zu Stilllegungen und zu Kapazitätsabbau, andererseits investierten die Unternehmen unterstützt durch staatliche Förderungen (Investitionszulagen, Investitionszuschüsse, Sonderabschreibungen, Investitionskredite, Eigenkapitalhilfe, Darlehen, Bürgschaften, etc.) in neue Standorte, Verfahren und Kapazitäten, um entstandene Marktchancen zu nutzen. Das jährliche Investitionsvolumen verdoppelte sich von 90 Mrd. DM in 1991 auf 193 Mrd. DM in 1995 und sinkt seitdem wieder langsam.⁴⁶

d) Die Transfers im Rahmen der Renten-, Arbeits- und Sozialversicherung sowie hohe Lohnsteigerungen bewirkten einen starken Einkommensanstieg insbesondere bei den Haushaltseinkommen der Rentner. Die Struktur der Konsumgüternachfrage der Haushalte änderte sich schnell. Die Ausstattung der ostdeutschen Haushalte mit Gebrauchsgütern hat sich bis Ende 1998 nicht nur an den westdeutschen Standard angeglichen, sondern übertrifft diesen mittlerweile sogar zum Teil.⁴⁷

3.2 Strukturwandel in den Neuen Ländern

a) Reduzierte Divergenzen

Die Wirtschaftspolitik löste zunächst starke Zunahmen des Bruttoinlandsproduktes je Einwohner⁴⁸ von 16.800 DM in 1991 auf 26.800 DM in 1997 und dann schwächere Zunahmen aus. Das Wachstum in den Neuen Bundesländern minderte die Divergenz gegenüber Westdeutschland erst stark und dann schwächer. Der Abstand sank von 68,7 Prozent in 1991 zunächst sehr stark auf 47,7 Prozent in 1974 und dann weiter auf 43,3 Prozent in 1997.

Der Vergleich an Hand von Durchschnittswerten verdeckt die Spannweite in der Wirtschaftskraft zwischen den Bundesländern in Ost und West. Eine Gegenüberstellung desjenigen neuen Bundeslandes mit der höchsten Wirtschaftskraft mit dem Bundesland aus dem Westen mit der niedrigsten Wirtschaftskraft verdeutlicht die abnehmende Divergenz noch stärker. Im Jahr 1997 betrug das BIP/EW in Brandenburg, dem stärksten östlichen Bundesland, bereits 74,1 Prozent vom BIP/EW in Rheinland-Pfalz, dem schwächsten westlichen Bundesland.

⁴⁵ Ebenda, S. 745.

⁴⁶ Vgl. Müller (1998), S. 16.

⁴⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank (1/1999), S. 44f.

Übersicht 1: Divergenzen in der Wirtschaftskraft

Bruttoinlandsprodukt je Einwohner (BIP/EW)			
Region	1991	1994	1997
Neue Bundesländer und Berlin	16.800 DM	26.800 DM	30.700 DM
Deutschland insgesamt	35.700 DM	40.900 DM	44.400 DM
Neue Bundesländer/früheres Bundesgebiet	31,3 %	52,3 %	56,7 %
Land mit dem höchsten Wert Ost/Land mit dem niedrigsten Wert West	40,4 %	67,2 %	74,1 %

Quelle: Sachverständigenrat (1998), S. 100.

Die Streuung der Wirtschaftskraft zwischen den Neuen Ländern war 1991 relativ gering und ist bis 1997 weiter gesunken.⁴⁹ Unterschiede in der lokalen Wirtschaftspolitik hatten in den letzten Jahren keine nachweisbaren Wirkungen auf die Entwicklung. Die Neuen Länder sind eine relativ homogene Gruppe. Es bestehen bei den verschiedenen Indikatoren (BIP pro Kopf, Arbeitslosenquote, etc.) kaum meßbare Unterschiede. Zwischen den westlichen Bundesländern bestehen dagegen ausgeprägte Divergenzen. In 1997 betrug das BIP/EW in Hamburg mit 83.600 DM/EW 214 Prozent von dem Wert in Rheinland-Pfalz (39.000 DM/EW) bzw. lag der Abstand zwischen diesen beiden Bundesländern mit 53,3 Prozent über dem Abstand zwischen den westlichen und den Neuen Bundesländern.

b) Wandel der Sektoren

Die neuen Bundesländer lagen im Jahr 1989 auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft dem Gefälle in der Wirtschaftskraft entsprechend gegenüber Westdeutschland um ca. 20 Jahre zurück, d.h. wiesen mit einem dominanten industriellen Sektor und einem geringen Dienstleistungsbereich eine ähnliche Aufteilung in Sektoren auf wie Westdeutschland um 1970. Auf Grund der neuen Ordnung, des starken Anstiegs im Einkommen und des hohen Wettbewerbsdruckes auf die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes änderte sich die sektorale Gliederung sehr schnell. Im Jahr 1997 wiesen die Wirtschaftssektoren in den Neuen Ländern ähnliche Anteile an der gesamten unbereinigten Bruttowertschöpfung wie 1989 in Westdeutschland auf. Die Anteile des Produzierenden Gewerbes und von Landwirtschaft, Forst und Fischerei sind stark abgesunken, und der Dienstleistungsanteil hat stark zugenommen.

⁴⁸ Da das BIP in den Preisen des jeweiligen Jahres herangezogen wurde, beruht ein erheblicher Teil der Zunahme des BIP der Neuen Länder bzw. der Verringerung des Abstandes auf der Erhöhung der Energiepreise sowie der Löhne und Gehälter im Staatsdienst.

⁴⁹ In 1991 betrug das BIP/EW im stärksten Land (Brandenburg) 126 Prozent vom schwächsten Land (Thüringen), und in 1997 betrug das BIP/EW im stärksten Land (Brandenburg) nur 112 Prozent vom schwächsten Land (Sachsen-Anhalt). Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 100.

Übersicht 2: Struktur der Bruttowertschöpfung (unbereinigt)

Bereich	Anteile der Bereiche in v.H.			
	Ostdeutschland		Westdeutschland	
	1989	1997	1989	1997
Land-, Forstwirtschaft, Fischerei	9,2	1,7	1,7	1,1
Produzierendes Gewerbe	59,0	34,4	40,4	32,6
Handel und Verkehr	12,4	13,2	14,5	14,8
Dienstleistungsunternehmen	7,0	30,8	29,8	38,2
Staat, private Haushalte	12,3	19,9	13,6	13,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Eigene Berechnungen nach Statistisches Bundesamt, WiSta 7/93, S. 477, und Sachverständigenrat (1998), S. 91.

Die Umstrukturierung basiert auf sehr starken Veränderungen in den Arbeitsplätzen und in der Beschäftigung. Der Anteil der Beschäftigten, deren Arbeitsplatz sich auf Grund von Gründung, Expansion, Schließung oder Schrumpfung änderte, betrug im Zeitraum von 1991 bis 1995 in den Neuen Ländern im Vergleich zu Westdeutschland ein Mehrfaches. Dabei wies der Bereich Energie und Grundstoffe die höchsten Verluste aus Schrumpfungen und der Dienstleistungsbereich die höchsten Gewinne aus Neugründungen auf.⁵⁰

Die Expansion des Dienstleistungssektors wurde auf Grund der durch Transfers gestützten Einkommensteigerungen vom Aufholprozeß bei haushaltsorientierten Diensten (Gaststätten, Reisebüros, Beherbergungsgewerbe, Gesundheit, Kunst, Kultur, etc.) getragen. Dagegen haben die unternehmensbezogenen Dienstleistungen noch ein geringes Volumen. Dies gilt besonders für Bereiche, die hochqualifizierte Arbeitskräfte beschäftigen (Datenverarbeitung, Computer, Medien, Rechts-, Steuer-, und Unternehmensberatung).⁵¹

Die Gliederung nach Sektoren mit nahezu identischen Anteilen des Produzierenden Gewerbes an der Bruttowertschöpfung in Ost und West überdeckt einen zentralen Unterschied völlig. In den Neuen Bundesländern haben das Baugewerbe ein weitaus größeres und das Verarbeitende Gewerbe entsprechend geringeres Gewicht als in Westdeutschland. In den Neuen Ländern beschäftigte das Baugewerbe in 1998 mit 15,5 Prozent aller Beschäftigten neun Prozentpunkte mehr als das Baugewerbe in Westdeutschland (6,2 Prozent), dagegen stellte das ostdeutsche Verarbeitende Gewerbe mit 16,5 Prozent gegenüber 26,3 Prozent in Westdeutschland für einen weitaus geringeren Anteil der Beschäftigten einen Arbeitsplatz.⁵² Der Bausektor wurde zunächst durch staatliche Sonderprogramme (Sonder-AFA Ost, Zulagen, Wohnungsbaukredite, etc.) überdimensioniert aufgebläht. Er erreichte nach einer Zunahme der Beschäftigten von 0,7 Mio. in 1991 auf 1,1 Mio. in 1995 mit 17,1 Prozent aller Beschäftigten einen maximalen Anteil und schrumpft

⁵⁰ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 82.

⁵¹ Vgl. DIW/IfW/IWH (1994), S. 548-551, Pfeiffer/Simons (1998), S. 23f., und Sachverständigenrat (1998), S. 96.

⁵² Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 81.

seitdem.⁵³ Die hohe staatliche Förderung behinderte eine nachhaltige Entwicklung des Sektors. Erst verstärkte sie die Nachfrage ganz massiv, dann erzeugten die Vorzieheffekte, die auslaufende Förderung und das aufgebaute Überangebot einen rapiden Nachfragerückgang sowie Arbeitsplatz- und Qualifikationsverluste.⁵⁴ Ein weiterer Abbau der Beschäftigten und weitere Anteilsverluste sind für die kommenden Jahre zu erwarten.

Im Verarbeitenden Gewerbe folgte der Halbierung des Umsatzes auf Grund des Wettbewerbs von außen in der zweiten Hälfte des Jahres 1990 zeitlich um gut ein Jahr verzögert ein gravierender Abbau der Arbeitsplätze, der in den folgenden Jahren langsam auslief. In der Industrie verblieben nur wenige Arbeitsplätze. In den Neuen Ländern beschäftigte das Verarbeitende Gewerbe in 1997 nur 35 Erwerbstätige je tausend Einwohner, während der industrielle Sektor in Westdeutschland mit 84 Erwerbstätigen je tausend Einwohner die doppelte Stärke hatte.⁵⁵

c) Differenzierungen im Verarbeitenden Gewerbe

Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes kam es durch die starken Schrumpfungen zu erheblichen Gewichtsveränderungen, wie die Übersicht zu den wichtigsten Branchen zeigt. Dabei verlief die Entwicklung nicht gradlinig. Der Maschinenbau, der traditionelle industrielle Schwerpunkt, halbierte sein Gewicht am gesamten Verarbeitenden Gewerbe und erscheint noch nicht stabilisiert.

Übersicht 3: Produktionsstruktur des Verarbeitenden Gewerbes in den Neuen Ländern
(Anteile der Wirtschaftszweige am Produktionsindex in Prozent)

	1991	1994	1997	Westdeutschland 1997
Ernährungsgewerbe	14,3	16,2	16,2	9,6
Herstellung von Metallerzeugnissen	5,9	11,1	13,0	7,6
Maschinenbau	18,1	10,1	9,6	12,6
Glas, Steine und Erden	5,1	10,2	9,1	3,5
Herstellung von Kraftwagen	3,1	6,8	7,3	10,9
H. v. Geräten der Elektrizitätserzeugung	5,9	5,1	5,6	5,5
Chemische Industrie	8,5	5,3	5,4	12,2
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Eigene Berechnungen nach DIW/IfW/IWH (1998), S. 576.

Dagegen verstärkte das Ernährungsgewerbe zusätzlich seine Stellung. Es ist in 1997 der Wirtschaftszweig mit dem größten Anteil an der Produktion und hat damit in den Neuen Ländern

⁵³ Der Wohnungsbau erreichte im Unterschied zum gewerblichen und öffentlichen Bau das Umsatzmaximum erst in 1997 und nicht bereits in 1995. Vgl. ebenda, S. 92.

⁵⁴ Im Mittel der Jahre stellte der Bau auf Grund des Booms 22 % aller Ausbildungsstellen. Diese vermitteln Qualifikationen, für die in der Zukunft keine Arbeitsplätze in entsprechender Zahl benötigt werden. Vgl. Pfeiffer/Simons (1998), S. 20-25.

⁵⁵ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 96.

eine weitaus höhere relative Bedeutung als in Westdeutschland. Eine ähnlich starke Stellung hat die Herstellung von Metallerzeugnissen gewonnen.

Der Aufbau von Montagewerken und Zulieferbetrieben weitete den Anteil der Herstellung von Kraftwagen aus. Der Bereich Glasgewerbe, Bearbeitung von Steine und Erden entwickelte sich mit den Bauaktivitäten und leidet seit 1995 an Rückgängen in der Nachfrage. Insgesamt sind die Branchen besonders geschrumpft, in denen üblicherweise international orientierte Großunternehmen weltweit handelbare Produkte unter hohem Einsatz von F&E, Sach- und Humankapital oder Umweltgütern produzieren. Dagegen verstärkte sich die relative Stellung von Branchen, in denen kleinere und mittlere Unternehmen auf der Basis lokal verfügbarer Rohstoffe (Agrarprodukte, Holz, Steine) für die regionale Nachfrage Nahrungsmittel oder baunahe Produkte (Leichtmetallkonstruktionen, Zement, Ziegel, Fenster, Gerüste, Büromöbel, etc.) erstellen.⁵⁶ Bei diesen wenig technologieintensiven und wenig handelbaren Produkten konnten sich die Unternehmen unter dem Wettbewerb aus anderen Regionen auf Grund lokal verfügbarer Rohstoffe, von Transportkosten, Präferenzen und Fühlungsvorteilen behaupten.⁵⁷ Die stark auf die lokalen Märkte orientierte Produktionsstruktur hat Auswirkungen auf das zukünftige Wachstum, denn dieses hängt primär von der lokalen Nachfrage ab, und hat niedrige Exportquoten zur Folge.

d) Integration in die Weltwirtschaft

Die Integration in die Weltwirtschaft erfolgte zunächst einseitig. Der Import explodierte, und der Export brach trotz staatlicher Förderung zusammen. In 1994 stabilisierte sich die Exportquote des Verarbeitenden Gewerbes bei 13 Prozent.⁵⁸ In jüngerer Zeit verbuchten viele Unternehmen aus vielen Branchen zunehmend Erfolge im Export, so daß sich der Export auf eine sich verbreiternde Grundlage stützt. Dabei konnten Unternehmen sowohl exportorientierter Branchen (Maschinenbau, Meß-, Steuer- und Regeltechnik) als auch von Branchen, die üblicherweise wenig exportieren (Holz-, Papiergewerbe, Glas- und keramisches Gewerbe, Kunststoffindustrie, Metallerzeugnisse), ihre Ausfuhren steigern. In 1997 erreichte die Exportquote bereits 15,2 Prozent. Die Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes der Neuen Länder tätigten in dem Jahr bei einem Umsatzanteil von 6,4 Prozent mindestens⁵⁹ drei Prozent der deutschen Exporte.⁶⁰

⁵⁶ Die Unternehmen der rohstofforientierten Branchen Steine und Erden, Holz- und Papiergewerbe erzielten in 1996 nach dem Branchenvergleich in den Neuen Ländern auch die höchsten Renditen. Vgl. DIW/IfW/IWH (1998), S. 605.

⁵⁷ Vgl. DIW/IfW/IWH (1998), S. 577-579.

⁵⁸ Vgl. DIW/IfW/IWH (1995), S. 472.

⁵⁹ Aus Erfassungsgründen wird der Export aus den Neuen Ländern wohl unterschätzt.

⁶⁰ Besonders hohe Anteile von mehr als 6% an den deutschen Exporten erzielten ostdeutsche Unternehmen im Schienenfahrzeugbau, Schiffbau, Ernährungsgewerbe und Verarbeitung von Steine und Erden mit Glasgewerbe und Keramik. Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 94f.

Die Exportströme veränderten die Richtung völlig. Während in 1991 überwiegend nach Osten exportiert wurde, dominiert in 1997 der Export in westeuropäische Länder, obgleich der westdeutsche Export in die osteuropäischen Staaten im gleichen Zeitraum stark anstieg. Hohe Exporterfolge erzielten die Neuen Länder nach Übersee, der Export nach Übersee (USA, Kanada, Australien und Asien) nahm im Zeitraum stark zu.⁶¹ Die Fähigkeit zu weiteren Steigerungen der Exporte ist aber skeptisch zu beurteilen, da erstens in den letzten Jahren nur in geringem Umfang Investitionen auf exportorientierte Branchen entfielen⁶² und zweitens die bereits exportierenden Unternehmen noch erhebliche Defizite in der Arbeitsproduktivität im Vergleich zu westdeutschen Betrieben aufweisen.⁶³

e) Produktivitätsdivergenzen

Die Produktivität der Erwerbstätigen – gemessen an der unbereinigten Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen – vervierfachte⁶⁴ sich in den Neuen Ländern von 1991 bis 1997. Der Produktivitätsrückstand gegenüber dem jeweiligen Niveau in Westdeutschland verringerte sich dadurch von 80,6 auf 37,8 Prozent.⁶⁵ Zunächst wurden sehr hohe Steigerungen durch die massive Reduktion von Arbeitsplätzen mit relativ niedriger Produktivität, d.h. durch ein Hochschrumpfen der Produktivität erreicht, dann flachte der Anstieg ab.

Der Abstand in der Arbeitsproduktivität streut zwischen den Branchen und den Unternehmen gegenwärtig noch erheblich. In Bereichen, die für lokale Märkte produzieren (Steine und Erden, Verlags- und Druckgewerbe, Kunststoffwaren, Metallbearbeitung, Papier, Banken und Versicherungen, Einzelhandel, etc.), oder in denen Investoren von außerhalb neue, moderne Kapazitäten erstellten (z.B. Herstellung von Kraftwagenmotoren und Kraftwagen), ist die Produktivität am höchsten. Dagegen ist sie im Ledergewerbe, im Textil- und Bekleidungsgewerbe sowie im Bereich Rundfunk, Fernseh- und Nachrichtentechnik noch sehr niedrig.⁶⁶

Die Ursachen für den noch bestehenden durchschnittlichen Rückstand der Arbeitsproduktivität in den Neuen Ländern von über 30 Prozent wurden in Studien näher analysiert.⁶⁷ Danach ist der Rückstand nicht mehr mit Defiziten in der technischen Ausstattung zu erklären. Die geringere Unternehmensgröße und die Unterschiede in den Marktstellungen der Betriebe haben nur wenig und Unterschiede in der Auslastung haben keinen nachweisbaren Einfluß. Eine hohe Bedeutung

⁶¹ Vgl. DIW/IfW/IWH (1998), S. 585-592 und Sachverständigenrat (1998), S. 92-97.

⁶² Vgl. Dietrich (1996), S. 61-64. Nach neueren Angaben wird weiterhin wenig in exportorientierten Bereichen investiert. Vgl. Müller (1998) und DIW/IfW/IWH (1998), S. 597.

⁶³ Vgl. Bellmann/Brussig (1998), S. 655-659.

⁶⁴ Von 16.901 auf 67.786 DM je Erwerbstätigen.

⁶⁵ Vgl. Bellmann/Brussig (1998), S. 648.

⁶⁶ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 94f.

⁶⁷ Vgl. zum Überblick Bellmann/Brussig (1998), IWH (1997), Thüringer Landesamt für Statistik, Monatsheft Juli 1998, S. 24-28, und Fritsch (1997).

für den Rückstand wird dagegen den von außen kaum zu erfassenden „weichen Faktoren“ (betriebliche Organisation, Logistik, Management, Entscheidungsstrukturen) beigemessen.⁶⁸ Da bei diesen Faktoren keine schnellen Änderungen möglich erscheinen, werden kurzfristig keine weiteren großen Produktivitätssprünge erwartet.

f) Tarif- und Arbeitsmarktpolitik

Ziel der gewerkschaftlichen Tarifpolitik war die schnelle Angleichung der Löhne in den Neuen Ländern an das sogenannte⁶⁹ Westniveau. Mitte 1998 hatten sechs Tarifbereiche das Ziel erreicht und weitere zehn der ausgewählten 25 Bereiche hatten sich diesem angenähert.⁷⁰ Von Seiten der Wirtschaftswissenschaftler wurde sehr früh auf negative Konsequenzen der geplanten, historisch einmalig, extremen Lohnerhöhungen in der kurzen Zeitspanne hingewiesen.⁷¹ Die befürchteten Wirkungen traten ein. Die Steigerung der Tariflöhne konnte an vielen Arbeitsplätzen nicht oder nicht so schnell durch entsprechende Produktivitätssteigerungen kompensiert werden. Unternehmen kamen in die Verlustzone, Unternehmen verzehrten ihr Eigenkapital, Arbeitsplätze mit zu niedriger Produktivität wurden stillgelegt, die Rentabilität von innovativen Neugründungen blieb gering, neues Eigenkapital wurde nur in geringem Umfang gebildet,⁷² und die Fähigkeit der Unternehmen, zu forschen und entwickeln, zu investieren, zu wachsen und weitere Arbeitsplätze anzubieten, blieb gering.⁷³ Die Arbeitslosigkeit stieg, und der dadurch ausgelöste Anstieg der Transferzahlungen erhöhte für alle Arbeitnehmer in Deutschland die Lohnnebenkosten und damit die Nutzungskosten der Arbeit. Dies führte zu einem weiteren Anstieg der Arbeitslosigkeit und verstärkte die negative Spirale steigender Lohnnebenkosten und Arbeitslosigkeit.⁷⁴

Viele Unternehmen schieden aus dem Tarifverbund aus. In 1997 waren nur noch 40 Prozent der Unternehmen in den Neuen Ländern tarifgebunden. Nur der Bereich der öffentlichen Verwaltung hält sich insgesamt an die hohen Tarife. Die Gebietskörperschaften, die den Wettbewerbsdruck

⁶⁸ Beispielsweise korreliert die Produktivität in westdeutschen Betrieben weitaus wirksamer mit dem Anteil qualifizierter Angestellter als in ostdeutschen Betrieben. Vgl. Bellmann/Brussig (1998), S. 659.

⁶⁹ Die Tariflöhne streuen in einzelnen Branchen zwischen regionalen westdeutschen Tarifbezirken für eine gegebene Qualifikation erheblich, teilweise ohne Annäherung im Zeitablauf.

⁷⁰ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 123.

⁷¹ Vgl. insbesondere Akerlof/ u.a. (1991), Sinn/Sinn (1991) und Siebert (1992).

⁷² Die funktionale Verteilung beeinflusste die Entwicklung der Eigentumsverhältnisse an den Unternehmen. Bis Anfang 1998 stieg der Anteil der Beschäftigten, die in den Neuen Ländern in Unternehmen tätig sind, deren Eigentümer ausländische oder westdeutsche Unternehmen sind, auf 50 Prozent. Vgl. DIW/IfW/IWH (1998), S. 585.

⁷³ Nach empirischen Studien besteht eine enge positive Beziehung zwischen der volkswirtschaftlichen Sparquote und der Investitionsquote in den Ländern. Vgl. Feldstein (1994), S. 675-697.

⁷⁴ Durch den Wegfall relativ unproduktiver Arbeitsplätze sinkt der Arbeitseinsatz stärker als die Produktion und die durchschnittliche Produktivität steigt. Der Anstieg darf aber nicht den verbliebenen Arbeitsplätzen zugerechnet werden, da deren Produktivität sich nicht ändert. Zugleich wird die Volkswirtschaft durch die Aufgabe von Arbeitsplätzen mit geringer Produktivität nicht reicher, sondern ärmer, da die gesamtwirtschaftliche Produktion je Einwoh-

noch nicht erkannt haben, stellen deshalb in den Neuen Ländern die Spitze der Lohnhierarchie und verdrängten dadurch bei qualifizierten Arbeitskräften andere Nachfrager am Arbeitsmarkt. Dagegen führen in Westdeutschland die Unternehmen der Exportindustrie seit Jahrzehnten die Lohnhierarchie an.⁷⁵ Besonders niedrig ist die tarifliche Bindung im Verarbeitenden Gewerbe der Neuen Länder, deren Unternehmen im nationalen und internationalen Wettbewerb stehen. Hier waren Anfang 1998 nur noch 27 Prozent der Unternehmen mit 46 Prozent der Beschäftigten in tariffähigen Arbeitgeberverbänden. Über zwei Fünftel der Unternehmen zahlten 1998 Löhne unter branchenüblichen Tarifen, und nur wenige der tarifgebundenen Unternehmen binden qualifizierte Arbeitskräfte durch übertarifliche Zahlungen.⁷⁶ Die Tarifpolitik, die zur zunehmenden Ausgrenzung von Arbeitnehmern aus dem Arbeitsmarkt führt, wird durch die staatliche Arbeitsmarktpolitik gestützt. Die Arbeitsmarktpolitik ist in den Neuen Ländern trotz kritischer Stellungnahmen⁷⁷ ein zentrales wirtschaftspolitisches Instrument, vor allem vor den Wahlen. So erreichten im vierten Quartal 1998 die sogenannten beschäftigungsschaffenden Maßnahmen mit 390.000 Teilnehmern in den Neuen Ländern und 81.000 Teilnehmern im früheren Bundesgebiet einen neuen Höchststand.⁷⁸ Die Maßnahmen, deren Volumen typischerweise nach kurzfristigen Vorgaben stark schwankt, haben negative Mitnahme-, Anreiz- und Verdrängungseffekte. Ein Indikator für Mitnahme- und Verdrängungseffekte ist, daß bei der Erhöhung der Arbeitsförderung die Anzahl der geförderten Personen weitaus stärker steigt als die Anzahl der Arbeitslosen sinkt. Unternehmen, deren Arbeitskräfte durch Strukturanpassungsmaßnahmen gefördert werden, können wesentlich günstiger anbieten als deren Konkurrenten, bei denen unsubventionierte Arbeitskräfte arbeiten. So gefährden und verdrängen subventionierte Arbeitsplätze die normalen Arbeitsplätze. Zudem belohnen die Maßnahmen die Arbeitnehmer, die passiv und nicht mobil sind.

3.3 Strukturwandel in Thüringen

a) Reduzierte Divergenzen

Die geänderte Wirtschaftsordnung führte in Thüringen einerseits zu einem vergleichsweise schnellen und tiefen wirtschaftlichen Einbruch, weil die Anpassung nur in wenigen Bereichen durch konservierende Eingriffe verzögert wurde. Deshalb lag das BIP je Einwohner in 1991 zunächst um ein Drittel unter dem Durchschnitt der Neuen Länder (einschließlich West-Berlin).

ner fällt, und bei zunehmender Arbeitslosigkeit sinkt zudem das Nettoeinkommen der in Beschäftigungsverhältnissen verbliebenen Arbeitskräfte.

⁷⁵ Vgl. Roewer (1998), S. 21 und Bernard/Wagner 1997, S. 134—157.

⁷⁶ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 123f.

⁷⁷ Vgl. z.B. Sachverständigenrat (1995), S. 118-121.

Andererseits verzeichnete Thüringen ab 1992 überdurchschnittliche Zunahmen, die den Abstand zum Durchschnitt der Neuen Länder (einschließlich West-Berlin) sowie zu Deutschland insgesamt stark verringerten. Dies führte dazu, daß sich der Anteil Thüringens am gesamten deutschen BIP von 1,0 Prozent in 1991 auf 1,8 Prozent in 1997 erhöhte. Aber in 1997 lag das BIP/EW in Thüringen noch um 14 Prozent unter dem Durchschnitt der Neuen Länder und um 40 Prozent unter dem von Deutschland insgesamt. Deshalb liegt der Thüringer Anteil am BIP mit 1,8 Prozent noch weit unter dem Anteil der Bevölkerung bzw. der Erwerbstätigen von jeweils 3,0 Prozent.

Übersicht 4: Konvergenz der Wirtschaftskraft von Thüringen zu den Neuen Ländern und Deutschland

Bruttoinlandsprodukt je Einwohner (BIP/EW)			
Region	1991	1995	1997
Thüringen	11.100 DM	24.200 DM	26.300 DM
Neue Bundesländer und Berlin	16.800 DM	28.900 DM	30.700 DM
Deutschland insgesamt	35.700 DM	42.400 DM	44.400 DM
Thüringer Abstand zu Neuen Bundesländern	34 %	16 %	14 %
Thüringer Abstand zu Deutschland insgesamt	69 %	43 %	40 %
Thüringens Anteil am BIP Deutschlands	1,0 %	1,8 %	1,8 %

Quelle: Eigene Berechnungen nach Sachverständigenrat (1998), S. 100, und TLS (1998), S. 524.

b) Wandel der Sektoren

Thüringen verzeichnete ab 1989 denselben Wandel der Sektoren wie die übrigen Neuen Länder, so daß die Struktur der Sektoren in 1997 nur sehr gering vom Durchschnitt der Neuen Länder abweicht.⁷⁹ Der Anteil der Dienstleistungsunternehmen ist in Thüringen niedriger und die Anteile von Handel und Verkehr sowie Produzierendem Gewerbe sind 1997 in Thüringen etwas höher als im Durchschnitt der Neuen Länder. Beim Vergleich zu Deutschland insgesamt (vgl. Übersicht 5) fallen der hohe Anteil des Baugewerbes von 4,7 Prozent einerseits und die niedrigen Anteile im Verarbeitenden Gewerbe und Dienstleistungsbereich mit 1,3 und 1,4 Prozent andererseits auf. In den letzten beiden Sektoren besteht noch ein erheblicher Nachholbedarf. Der hohe Anteil der Bauwirtschaft beginnt bereits abzuschmelzen, da in ersten Baubereichen aktuell kein Nachholbedarf mehr besteht.

Die üblichen Gegenüberstellungen für die Jahre ab 1991 vernachlässigen wegen der Umstellung in der Statistik den starken Einbruch von 1989/1990 und zeigen den langfristigen Aufwärtstrend

⁷⁸ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 89.

⁷⁹ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 98.

der letzten Jahre. Thüringer Unternehmen konnten in allen Sektoren ihren Anteil an der nominalen jährlichen Bruttowertschöpfung in Deutschland halten oder steigern.⁸⁰

Übersicht 5: Anteil Thüringens an der nominalen Bruttowertschöpfung in den Sektoren in Deutschland

Bereich	Anteile in v.H.		
	1991	1995	1997
Land-, Forstwirtschaft, Fischerei	2,8	2,7	2,9
Energie-, Wasserversorgung, Bergbau	1,4	2,0	2,5
Verarbeitendes Gewerbe	0,6	1,1	1,3
Baugewerbe	2,4	4,5	4,7
Handel und Verkehr	1,0	1,7	1,7
Dienstleistungsunternehmen	0,7	1,4	1,4
Staat, private Haushalte	2,1	2,7	2,7

Quelle: TLS (1998), S. 525.

Die nominale Entwicklung überzeichnet aber die reale Entwicklung, da ein erheblicher Teil der Zunahmen auf Preissteigerungen beruht. Beispielsweise stieg der Anteil des Sektors Staat, private Haushalte etc. des Landes Thüringen an der nominalen Bruttowertschöpfung von 1991 bis 1997 in den jeweiligen Preisen von 2,1 auf 2,7 Prozent an. Werden dagegen die Preise des Jahres 1991 festgeschrieben, dann sinkt der Anteil in dem Zeitraum von 2,1 in 1991 auf 1,8 Prozent in 1997. Die Differenz von 0,9 Prozentpunkte beruht auf den Steigerungen der Löhne und Gehälter im öffentlichen Dienst. Hohe Preissteigerungen erhöhten den Anteil auch im Bereich Energie und Wasserversorgung.

Im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe, in dem der stärkste nationale und internationale Wettbewerb besteht, sank die Anzahl der Beschäftigten von ca. 400.500 in 1991 um über 70 Prozent auf 107.255 in 1996 und stieg dann wieder auf 120.000 in 1998.⁸¹ In vielen Bereichen ist die Produktivität aber noch unzureichend. Da zeitnahe Angaben über die Wertschöpfung nicht vorliegen, werden meistens die Umsätze je Beschäftigten und Beschäftigtenstunde als Hilfsindikatoren herangezogen. Die Hilfsgrößen sind aber beim Vergleich von Unternehmen problematisch, da die Unternehmen in den Neuen Ländern häufig eine erheblich geringere Fertigungstiefe und Wertschöpfung haben als Unternehmen in den alten Bundesländern. In diesen Fällen wird die Produktivität der Arbeitsplätze überschätzt.

In Thüringen waren im Oktober 1998 rund 1,9 Prozent aller Beschäftigten des Bereiches Bergbau und Verarbeitendes Gewerbe in Deutschland tätig. Auf die Beschäftigten in Thüringen entfiel aber nur ein Umsatzanteil von 1,5 Prozent. Die durchschnittliche Umsatzproduktivität der Beschäftigten in Thüringen liegt deshalb um 22 Prozent unter dem bundesweiten Durchschnitt. Der Abstand in der Umsatzproduktivität beträgt sogar 40 Prozent, wenn die höhere Arbeitszeit

⁸⁰ Vgl. TLS (1998), S. 525 und 527.

⁸¹ Eigene Berechnungen nach: TMWI, Wirtschaftsberichte, lfd. bis März 1995. Vgl. Anhang A 1 bis Anhang A 5

der Arbeitskräfte in Thüringen berücksichtigt wird und der Umsatz je Arbeitsstunde ermittelt wird.

Übersicht 6: Thüringens Anteil am Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe in Deutschland

Thüringens Anteil in Prozent (Oktober 1998)	
Beschäftigtenanteil	1,9 %
Arbeitsstundenanteil	2,3 %
Umsatzanteil	1,5 %
darunter Auslandsumsatz	0,9 %
Thüringens Abstand in der Produktivität (Oktober 1998) im Vergleich zu Deutschland insgesamt	
Umsatz je Beschäftigten	22 %
Umsatz je Arbeitsstunde	40 %

Quelle: eigenen Berechnungen nach TLS (1999) Statistisches Monatsheft, Februar 1999, S. 46.

Durchschnittszahlen können aber nur erste Hinweise geben, da die Entwicklung in den Wirtschaftszweigen sehr uneinheitlich ist.

c) Differenzierungen im Verarbeitenden Gewerbe

Die Arbeitsplatzentwicklung in den Zweigen des Verarbeitenden Gewerbes in Thüringen streuten im Zeitraum vom Februar 1991 bis zum Dezember 1994, für den einheitlich abgegrenzte Daten vorliegen, über den weiten Bereich von einer Abnahme um 95 Prozent bis zu einer Zunahme um 7,1 Prozent.⁸² In den meisten Zweigen hielten die Arbeitsplatzverluste auch nach der geänderten statistischen Abgrenzung der Wirtschaftszweige in 1995 zunächst an. Aber ab 1997 verzeichnete die meisten und ab 1998 fast alle Zweige eine Zunahme in der Beschäftigtenzahl. Die Zunahme in der Anzahl der Beschäftigten im Thüringer Verarbeitenden Gewerbe von 107.255 in 1996 auf 120.000 in 1998 beruht damit auf zusätzlichen Einstellungen in fast allen Zweigen und hat somit eine breite Basis.⁸³

Die größten Arbeitsplatzverluste traten in Thüringen insgesamt in den Branchen auf, in denen die Raumüberwindungskosten sehr gering sind und der internationale Wettbewerb sehr stark ist. Die günstigsten Entwicklungen verzeichneten Bereiche, die durch hohe Raumüberwindungskosten geschützt sind und lokale Märkte beliefern. So stieg der Anteil des Ernährungsgewerbes an den Beschäftigten im Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe in Thüringen auf 12,3 Prozent.⁸⁴ Es ist damit der Wirtschaftszweig mit den meisten Arbeitsplätzen. Hohe Zunahmen im Anteil verzeichneten daneben die Zulieferindustrien für den Bau, dazu zählen die Herstellung von Metal-

⁸² Die stärkste Abnahme von 16.522 auf 956 Beschäftigte verzeichnete der Bereich Herstellung von Büromaschinen/EDV-Geräte und die stärkste Zunahme der baunahe Bereich Stahl- und Leichtmetallbau von 4.788 auf 5.127 Beschäftigte. Vgl. TMWI, Wirtschaftsbericht, lfd. Jg.

⁸³ Eigene Berechnungen nach: TMWI, Wirtschaftsberichte, lfd. bis März 1995. Vgl. Anhang A 1 bis Anhang A 3.

⁸⁴ Vgl. Tabelle 7.

lerzeugnissen, die Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren (Fenster), das Holzgewerbe sowie der Bereich Glas, Steine und Erden, wobei im letzten Bereich bereits seit 1995 die stagnierende und sinkende Nachfrage im Bau spürbar wurde. Daneben stärkte der Aufbau der neuen Montagestelle im Fahrzeugbau diesen Bereich.

Übersicht 7: Struktur im Verarbeitenden Gewerbe und Bergbau

Anteile der Wirtschaftszweige (ivH) an den Beschäftigten in Thüringen / Anteile der Wirtschaftszweige (ivH) am Produktionsindex (Neue Länder, West-Deutschland)

	Beschäftigte		Produktion	
	Thüringen		Neue Länder	West-deutschland
	1995	9/1998	1997	1997
Ernährungsgewerbe	11,3	12,3	16,2	9,6
Herstellung von Metallerzeugnissen	9,5	11,5	13,0	7,6
Maschinenbau	12,9	11,4	9,6	12,6
Glas, Steine und Erden	10,5	9,1	9,1	3,5
H. v. Gummi- und Kunststoffwaren	6,2	7,2	0,4	1,2
H. v. Geräten der Elektrizitätserzeugung	7,5	7,2	5,6	5,5
H. v. Möbeln, Schmuck, Musikinstrumente	6,9	6,5	2,2	2,7
Herstellung von Kraftwagen	5,0	5,7	7,3	10,9
Medizin-, Meß- und Regeltechnik	6,4	5,4	2,0	3,7
Holzgewerbe	2,4	3,2	1,6	1,6
Chemische Industrie	3,4	3,1	5,4	12,2
	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: Eigene Berechnungen nach DIW/IfW/IWH (1998), S. 576, TMWI, Wirtschaftsbericht, lfd. Jg. bis September 1998.

Die Anteile traditioneller Industriezweige, wie der Maschinenbau, die Herstellung von Geräten der Medizin-, Meß- und Regeltechnik und die Herstellung von Möbeln, Schmuck und Musikinstrumenten, sind bis zum Ende der Beobachtung weiter gesunken, obgleich auch sie ihre Beschäftigung spätestens in 1998 stabilisierten.

Der Umsatz je Beschäftigten streute im Oktober 1998 um den durchschnittlichen Monatswert von 23.746 DM je Beschäftigten im Thüringer Verarbeitenden Gewerbe in einem weiteren Bereich. Die höchsten Werte erreichten die Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten mit 188.524 DM und die Herstellung von Kraftfahrzeugen mit 55.382 DM, zwei Branchen mit einigen reinen Montagewerken und Betrieben mit geringer lokaler Wertschöpfung. Das andere Ende der geringen Umsatzproduktivität wird vom Bekleidungs-gewerbe mit 6.613 DM und dem Sonstigen Fahrzeugbau mit 9.676 DM Umsatz je Beschäftigten gebildet, zwei Branchen mit seit Jahren sinkenden Beschäftigtenzahlen. In diesen und in einigen weiteren Branchen mit niedriger Arbeitsproduktivität (z.B. Textilgewerbe, Herstellung von Metallerzeugnissen) sind bei konstanter Produktivität und steigenden Stundenlöhnen weitere Arbeitsplätze gefährdet.⁸⁵

⁸⁵ Vgl. TMWI, Wirtschaftsbericht, September 1998, Tabelle 5.

Die Produktivität kann durch neue Produkte und Verfahren gesteigert werden. Deren Entwicklung erfordert bestimmte Rahmenbedingungen. Hierzu gehören Führungsvorteile zu Universitäten und Forschungseinrichtungen, ein gut ausgebautes und kostengünstiges Telekommunikationssystem, eine leistungsfähige Infrastruktur und ein attraktives Wohnumfeld. Daneben spielt die lokale Ausstattung mit Humankapital eine große Rolle. Diejenigen Gebiete, denen es gelingt, hier besonders gute Voraussetzungen zu schaffen, haben Chancen, den Wettlauf anzuführen.

g) Förderung von F&E

Die Unternehmen in den Neuen Ländern reduzierten die Anzahl der Beschäftigten im Bereich Forschung und Entwicklung von 85.700 Personen in 1989 auf 22.000 in 1993. Ursächlich waren u.a. das geringe Überleben von Unternehmen technologieintensiver Branchen, das Verbleiben weniger Großunternehmen, der Aufbau reiner Produktionsstätten von Unternehmen mit Forschungsstätten an anderen Orten, die geringe Größe neu gegründeter Unternehmen und die geringe Ertragskraft der Unternehmen.

Übersicht 8: Struktur des F&E-Aufwandes im Unternehmenssektor in 1995

	Thüringen				an Deutschland	
	Personal		Ausgaben		Personal	Ausgaben
	absolut	Anteil	absolut	Anteil	Anteil	Anteil
Verarbeitendes Gewerbe	4043	89,1	435	86,8	1,5	0,9
Chemische Industrie	309	6,8	36	7,2	0,6	0,4
H. v. Gummi- und Kunststoffwaren	108	2,4	10	2,0	2,3	1,4
Gew. U. Verab. von Steine und Erden	289	6,4	38	7,6	8,8	7,4
Metallerzeugung u. -verarbeitung	62	1,4	9	1,8	1,8	1,4
Stahl-, Maschinen- u. Fahrzeugbau	1268	27,9	131	26,1	1,1	0,6
Darunter Maschinenbau	920	20,3	100	20,0	2,9	2,0
Elektro., Feinmech., H. v. EBM Waren	1563	34,4	171	34,1	1,8	1,2
Darunter Elektrotechnik	748	16,5	78	15,6	1,0	0,6
Holz-, Papier- u. Druckgewerbe	248	5,5	-	-	12,4	-
Leder-, Textil- u. Bekleidungs-gewerbe	119	2,6	10	2,0	7,5	4,7
Ernährungsgewerbe	78	1,7	12	2,4	2,9	2,9
Forschungsstätten	180	4,0	26	5,2	4,5	5,3
Insgesamt	4538	100,0	501	100,0	1,6	0,96

Anmerkungen: FuE-Personal (Vollzeitäquivalent), Ausgaben in Mill. DM. Quelle: Eigene Berechnungen nach Stifterverband 1998, Tabelle 19f.

Der Bund und die Länder unterstützen die Tätigkeiten der Unternehmen in Forschung und Entwicklung durch umfangreiche Förderprogramme (Personalkostenzuschüsse, Projektförderung, Eigenkapitalhilfe, etc.).⁸⁶ Die hohe staatliche Förderung, deren Wirksamkeit wegen der unvollständigen Orientierung des Mitteleinsatzes an der Rentabilität fraglich ist, stabilisierte die Be-

⁸⁶ In 1997 betrug das Fördervolumen 0,7 Mrd. DM. Vgl. ebenda, S. 102. Während die Förderung durch das BMBF je Einwohner in den Neuen Ländern von 174 DM (1992) auf 203 DM (1996) stieg, wurde es in den alten Ländern von 179 DM auf 152 DM reduziert. Vgl. IWD, Nr. 2 vom 08.01.1998, S. 2.

schäftigung in diesem Funktionsbereich der Unternehmen.⁸⁷ In 1995 entfielen auf Unternehmen der Neuen Länder mit 23.700 F&E-Beschäftigten 8,4 Prozent aller F&E-Beschäftigten und mit 2,7 Mrd. DM 5,2 Prozent aller internen F&E-Aufwendungen der Unternehmen. Die Unternehmen der Neuen Ländern (im früheren Bundesgebiet) beschäftigen nur 0,5 Prozent (dagegen 1,1 Prozent) ihrer Erwerbstätigen im Bereich Forschung und Entwicklung und gaben 0,9 Prozent (2,1 Prozent) der Wertschöpfung dafür aus. Wegen fehlender Großunternehmen ist das F&E-Personal in den Neuen Ländern überwiegend (71%) in kleinen und mittleren Unternehmen tätig, dagegen entfällt in Westdeutschland auf diese Gruppe nur ein kleiner Teil des Personals (15%).⁸⁸ In Thüringen befanden sich in 1995 die Arbeitsplätze von 1,6 Prozent des unternehmensinternen F&E-Personals in Deutschland.⁸⁹ Der Thüringer Anteil an den F&E-Ausgaben war mit 0,96 Prozent auf Grund der geringeren Löhne noch niedriger. Das meiste F&E-Personal beschäftigten 1995 innerhalb des Thüringer Verarbeitenden Gewerbes die Bereiche Elektrotechnik, Feinmechanik, Herstellung von EBM Waren mit 34,4 Prozent sowie Stahl-, Maschinen- und Fahrzeugbau mit 27,9 Prozent. Dennoch beschäftigten die Thüringer Unternehmen dieser Branchen nur im Maschinenbau mit 2,9 Prozent einen beachtenswerten Anteil an der Branche in Deutschland. Besonders hohe Anteile am deutschen F&E-Personal hielten die Thüringer Unternehmen 1995 im Holz-, Papier- und Druckgewerbe mit 12,4 Prozent, in der Gewinnung und Verarbeitung von Steine und Erden mit 8,8 Prozent sowie im Leder-, Textil- und Bekleidungsgewerbe. Auch bei den Forschungsstätten ist Thüringen mit einem Anteil von 4,5 Prozent am Personalbestand und mit 5,3 Prozent an den Ausgaben dieses Bereiches in Deutschland relativ gut gestellt.

3.4 Erkennbare Herausforderungen

a) Risiken aus der Bevölkerungsentwicklung

Der hohe Anteil Thüringens an den Lebendgeburten in Deutschland von 3,59 Prozent in 1989 halbierte sich durch den starken Geburtenrückgang und erreichte in 1997 wieder 1,88 Prozent bei weiterhin leicht steigender Tendenz in 1998. Es ist aber für die kommenden Jahre auf keinen Fall mit einem Babyboom aufgrund nachzuholender Geburten zu rechnen, da die schwachen Geburtsjahrgänge primär auf vorgezogene Geburten beruhen.⁹⁰ Während seit 1996 starke Jahrgänge die Allgemeinbildenden Schulen verlassen, werden ab 2003 für mindestens ein Jahrzehnt nur noch sehr schwache Jahrgänge erst in das Erwerbsleben und dann in die Phase der Familiengründung treten. Auf Grund der natürlichen Bevölkerungsbewegung droht in Thüringen - wie in

⁸⁷ Insbesondere die gesamtwirtschaftliche Rentabilität der Förderung von F&E in den Forschungs-GmbH wird angezweifelt. Vgl. Sachverständigenrat 1998. S. 102 und S. 262f.

⁸⁸ Vgl. Sachverständigenrat (1998), S. 102.

⁸⁹ Vgl. Stifterverband (1998), Tabelle 19f.

⁹⁰ Vgl. Lechner (1998), 463-488.

den übrigen Neuen Ländern - gegen das Jahr 2030 eine besonders starke Überalterung in der Erwerbs- und Wohnbevölkerung.⁹¹ Die Überalterung kommt schneller und wird erheblich stärker ausfallen als noch im DIW Gutachten prognostiziert wurde, wenn keine Netto-Zuwanderungen erfolgen.⁹²

Die Bevölkerung in Thüringen verringert sich auf Grund von Sterbeüberschuß und Abwanderungsüberschuß seit 1993 jährlich um ca. 13.000 Personen. Nachteilig für die zukünftige Bevölkerungsentwicklung ist dabei insbesondere die Nettoabwanderung junger Frauen, die den Männerüberschuß erhöht.⁹³ Die freiwillige Zuwanderung nach Thüringen ist gering.⁹⁴ Größere Zuwanderungen erfolgten in den letzten Jahren insbesondere durch die Aufnahme von Aussiedlern aus Rußland und Kasachstan und von Flüchtlingen aus Kroatien und der Türkei im Rahmen der Quotenregel.⁹⁵ Der Zustrom der Aussiedler verebbt zunehmend und viele Personen ziehen nach der Einbürgerung in andere Regionen um. Es gibt keine Anzeichen dafür, daß sich der geringe Ausländeranteil in Thüringen erhöht.⁹⁶ Insgesamt zeichnen sich unter den jetzigen Bedingungen keine nennenswerten Zuwanderungen ab. Dagegen bestehen weiterhin besonders hohe Risiken der Abwanderung, da die Bindung der Bevölkerung durch Haus- und Wohnungseigentum gering ist. Der Anteil der Haushalte, die in einer eigener Wohnung leben, stieg in den Neuen Ländern während der letzten Jahren zwar von 19 auf jetzt 26 Prozent, er liegt damit aber noch weit unter der Quote von 44 Prozent in den westdeutschen Ländern.⁹⁷

b) Humankapitaldefizite

Angesichts des erleichterten internationalen Zugangs zu Kapital rücken die Fähigkeiten und Kenntnisse der Erwerbsbevölkerung in ihrer Bedeutung für den Wohlstand eines Gebietes gegenüber anderen Faktoren immer weiter in den Vordergrund. Nur wenn besondere Fähigkeiten zur permanenten Erzeugung und Verbreitung von Know-How bestehen, können komparative Vorteile und überdurchschnittliche Löhne erhalten und ausgebaut werden.

In Thüringen bestehen einerseits noch große Defizite in der Ausstattung mit Humankapital. Deshalb entwickelten sich bisher nur in sehr geringem Umfang humankapitalintensive Branchen, und Unternehmen der vorhandenen Wirtschaftszweige haben häufig erkennbare Defizite in der

⁹¹ Vgl. Pfeiffer/Simons (1998), S. 28-31.

⁹² Vgl. DIW (1994), S. 426.

⁹³ Am 31.12.1996 entfielen in der Altersgruppe der 18 bis 25 jährigen Personen in Thüringen auf 100 Frauen 115 Männer, während in der Altersgruppe der Personen unter 15 Jahren auf 100 Mädchen nur 105 Jungen entfielen. Vgl. TLS (1998), S. 47.

⁹⁴ Es gilt weiterhin der Befund aus dem DIW-Gutachten, daß es „kaum mit (freiwilligen) Zuzügen von Ausländern und Aussiedlern zu rechnen ist.“ DIW (1994), S. 420 und für neuere Zahlen vgl. TLS (1998), S. 97 und S. 100

⁹⁵ TLS (1998), S. 73, 93 und 98.

⁹⁶ Vgl. ebenda, S. 98-100.

⁹⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank (1/1999), S. 42-44.

Ausbildung,⁹⁸ in der Qualifikation der Bewerber,⁹⁹ in den Kenntnissen und Fähigkeiten der Mitarbeiter¹⁰⁰ sowie in der Qualifikation der Führungskräfte.¹⁰¹ Andererseits können die angestrebten hohen Wachstumsraten¹⁰² und ein hohes Lohn- und Gehaltsniveau im globalen Wettbewerb nur mit hoher Arbeitsproduktivität auf der Basis hoher, sachbezogener Qualifikation erreicht werden.

Übersicht 9: Anteil Thüringens Schüler und Studenten in Deutschland

	1993	1997
Berufsschüler	3,02	3,58
	WS 90/91	WS 97/98
Studenten an Universitäten	0,95	1,66
Studenten an Fachhochschulen	0,0	1,85

Quellen: Statistisches Landesamt Mecklenburg-Vorpommern, Statistisches Jahrbuch 1994, S. 352. Ders., Statistisches Jahrbuch 1998, S. 404.

Der Anteil der Schulabsolventen, die sich durch eine berufliche Ausbildung oder durch Fachhochschul- und Universitätsstudium weiter qualifiziert haben, ist in den letzten Jahren erheblich angestiegen. Jedoch liegt der Thüringer Anteil noch unter dem Bevölkerungsanteil von drei Prozent und dem höheren Anteil an den im Studium befindlichen Altersjahrgängen.

Das Problem der unzulänglichen Qualifikation der Erwerbstätigen wird sich spätestens in einem Jahrzehnt gravierend verschärfen, wenn die sehr schwach besetzten Altersjahrgänge um das Geburtsjahr 1994 in das Erwerbsleben treten.¹⁰³ Die sinkenden Neuzugänge verursachen dann ein steigendes Durchschnittsalter der Erwerbstätigen, und die Impulse durch junge Erwerbstätige sinken. Die vorerst letzten zehn starken Jahrgänge sollten deshalb bestmöglich ausgebildet werden.¹⁰⁴

Natürlich ist Bildung nur eine notwendige und keine hinreichende Voraussetzung, denn die Wanderung Höherqualifizierter ist in den letzten Jahren sowohl nach Deutschland als auch innerhalb Europas substantiell angestiegen¹⁰⁵ und sie wird weiter zunehmen.¹⁰⁶ Deshalb erhöht sich mit der Qualifikation der Erwerbstätigen das Risiko der Abwanderung. Das Risiko kann

⁹⁸ In Betrieben der Metall- und Elektroindustrie der Neuen Länder ist die Ausbildungsquote mit 4,1 Prozent erheblich niedriger als in westdeutschen Betrieben (5,2 Prozent) derselben Branchen, obgleich erkennbare Mängel in der Qualifikation der Mitarbeiter bestehen. Vgl. Hachmann/Kühn/Schuldt (1998), S. 651.

⁹⁹ Nach Unternehmensbefragungen nennt nahezu ein Drittel der Unternehmen als Problem, daß die gesuchten qualifizierten Mitarbeiter schwer zu bekommen sind. Vgl. DIW/IfW/IWH (1998), S. 586.

¹⁰⁰ Die formale Qualifikation der Beschäftigten ist aber in vielen Bereichen höher als in westdeutschen Unternehmen.

¹⁰¹ Vgl. Fritsch (1997), S. 26f., Pfeiffer/Simons S. 23f und Hachmann/Kühn/Schuldt (1998), S. 55.

¹⁰² Vgl. Kellermann (1997), S. 238.

¹⁰³ Dem Jahrgang 1994 gehörten am 31.12.1996 12.945 Personen an, dem Jahrgang davor und danach jeweils fast 14.000 und den Jahrgängen 1992 und 1996 jeweils ca. 15.000 Personen. Vgl. TLS (1998), S. 47.

¹⁰⁴ Es sind die Jahrgänge 1980 (36.776 Personen) bis 1990 (28.229 Personen). Vgl. TLS (1998), S. 47.

¹⁰⁵ Vgl. Wolter (1997), Teil 2.

durch attraktive Wohn- und Arbeitsbedingungen verringert werden, die hoch qualifizierte Einheimische im Land halten und Höherqualifizierte aus anderen Regionen anziehen.¹⁰⁷

Es ist eine zentrale Aufgabe der Gebietskörperschaften, darauf hinzuwirken, daß der Bestand an Humankapital durch Schul- und Lehrlingsausbildung über die Hochschulbildung bis zur Weiterbildung erhöht wird.

Der Einwand, daß sich eine staatlich subventionierte Ausbildung nur bei anschließender Beschäftigung im Inland rentiert und nicht bei Abwanderung der qualifizierten Arbeitnehmer in andere Gebiete, steht dieser Forderung nicht entgegen, da deren Mobilität bisher noch eingeschränkt ist. „Solange die höherqualifizierten Arbeitnehmer noch nicht vollständig mobil sind, weist jedoch ein staatliches Ausbildungssystem noch Vorteile auf, da eine gut ausgebildete Arbeitnehmerschaft eine der wichtigen Voraussetzungen für die Attraktion ausländischer Direktinvestitionen bildet.“¹⁰⁸

c) Standortpolitik als Daueraufgabe

Aufgabe der Gebietskörperschaften bleibt weiterhin, noch bestehende Standortdefizite zu verringern. An erster Stelle ist hier die Qualität der Verwaltung zu nennen. Unternehmen sehen nach Befragungen in diesem Bereich zunehmend Standortdefizite.¹⁰⁹ Die betrifft sowohl das organisatorische Selbstverständnis als auch die fachliche Kompetenz. Gebietskörperschaften müssen sich im Standortwettbewerb als Dienstleistungsunternehmen sehen. Sie sollen nur Aufgaben übernehmen und ausüben, die sie besser als andere erledigen. Sie sollen ihr Angebot an den Präferenzen der Nachfrage ausrichten, gegebene Leistungen mit möglichst geringen Kosten erstellen und sich flexibel an neue Möglichkeiten der Kostensenkung anpassen.

Der Ausbau der Infrastruktur (Verkehr, Kommunikation, Lehr- und Forschungsinstitutionen) muß weiter geführt werden. Er ist aber erstens darauf zu richten, die bestehenden Engpässe so kostengünstig wie möglich zu beseitigen und keine unnötigen Überschüsse zu erzeugen.¹¹⁰ Zweitens sind immer die Folgekosten aus der laufenden Unterhaltung und die damit verbundenen Risiken insbesondere vor dem Hintergrund der absehbaren Bevölkerungsentwicklung zu beachten. Werden mit Hilfe von Transfers unvollständig genutzte Überkapazität (Klärwerke, Schulen, Sportanlagen) aufgebaut, so belasten diese in späteren Perioden die Einwohner und Unternehmen der Gebietskörperschaften, und dies verschlechtert den Wohn- und Unternehmensstandort.

¹⁰⁶ Durch die Freizügigkeit im EU-Binnenmarkt bildet sich zunehmend ein integrierter Markt für höherqualifizierte Arbeit, bisher insbesondere auf Grund unternehmensinterner Versetzungen. Vgl. Wolter (1997), S. 246.

¹⁰⁷ Vgl. Wolter (1997), S. 247.

¹⁰⁸ Wolter (1997), S. 248.

¹⁰⁹ Vgl. DIW/IfW/IWH (1998), S. 586.

Ein zentraler Ansatz sinnvoller Standortpolitik ist die Nutzung der günstigen Preisrelationen aus reichlich verfügbaren Faktoren. Beispielsweise gaben Kommunen an der Walsroder Autobahngabelung in den siebziger Jahren die extrem niedrigen Bodenpreise in dem dünn besiedelten Gebiet an die Interessenten weiter, nur dadurch siedelten sich an diesem Gebiet mehrere Interessenten mit großem Flächenbedarf (Heidepark, Vogelpark) und geringer Arbeitsplatzdichte an, deren wirtschaftlicher Erfolg zunächst ausgesprochen unsicher war. Aus heutiger Sicht hat dies die angesiedelten Unternehmen und den Standort gefördert sowie in der Folge zur Expansion der Unternehmen sowie zur Ansiedlung von Anlagen mit größerer Arbeitsplatzdichte (z.B. Center-Park) geführt.

¹¹⁰ Während z.B. auf den Freistaat Thüringen 4,53 Prozent der Fläche und drei Prozent der Einwohner in Deutschland entfallen, befanden sich in 1997 in Thüringen nur 2,21 Prozent der Bundesautobahnen. Erst die im Bau befindlichen Nord-Süd und West-Ost Achsen werden die Relation verbessern.

Literatur

- Akerlof, G.A./Rose, A.K./Yellen, J.L./Hessenius, H., (1991), East Germany in from the Cold: The Economic Aftermath of Currency Union, in: Brookings Papers for Economic Activity, S. 1-101.
- Bellmann, L./Brussig, M., (1998), Ausmaß und Ursachen der Produktivitätslücken ostdeutscher Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes, in: MittAB, S. 648-660.
- Bernard, A.B./Wagner, J., (1997), Exports and Success in German Manufacturing, Weltwirtschaftliches Archiv 133, S. 134-157.
- Berg, H./Schmidt, F., (1998), Industriepolitik, in: Hrsg. P. Klemmer, Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik, München, S. 849-943.
- Bönte, W., (1998), Wie produktiv sind Investitionen in Forschung und Entwicklung, Institut für Allokation und Wettbewerb, Universität Hamburg.
- Bundesregierung, (1998), Siebenundzwanzigster Rahmenplan der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ für den Zeitraum 1998 bis 2001 (2002), Drucksache 13/9992, Bonn.
- Brösse, U., (1996), Industriepolitik, München und Wien.
- Christensen, B./Schimmelpfennig, A., (1998), Arbeitslosigkeit, Qualifikation und Lohnstruktur in Westdeutschland, in: Die Weltwirtschaft 1998, S. 177-186.
- Deutsche Bundesbank, (1998), Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse ostdeutscher Unternehmen im Jahr 1996, in: Monatsbericht Juli 1998, S. 35-49.
- Deutsche Bundesbank, (1/1999), Zur Entwicklung der privaten Vermögenssituation seit Beginn der neunziger Jahre, in: Monatsbericht Januar 1999, S. 33-50.
- Dietrich, V., (1996), Sektorale Analyse der Investitionstätigkeit, in: IWH (Hrsg.), Transferleistungen, Wirtschaftsstrukturen und Wachstum in den neuen Bundesländern, Halle, S. 57-70.
- DIW, (1994), Standortanalyse für den Wirtschaftsraum Thüringen, Gutachten im Auftrag des Thüringer Ministeriums für Wirtschaft und Infrastruktur, Berlin.
- DIW, (1998), Zur Ertragssituation im verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands im Jahr 1996, DIW Wochenbericht 49/1998, S. 878-890.
- DIW/IfW/IWH, (1995), Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Dreizehnter Bericht, DIW Wochenbericht 27-28/1995.
- DIW/IfW/IWH, (1998), Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Siebzehnter Bericht, DIW Wochenbericht 3/1998.
- DIW/IfW/IWH, (1998), Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, Achtzehnter Bericht, DIW Wochenbericht 33/1998.
- Ermentraut, P., (1998), Standortmarketing als Element einer ganzheitlichen Stadtmarketing-Konzeption, Institut für Weltwirtschaft und Internationales Marketing, Band 14, Universität Bremen.
- Fernau, A. K., (1997), Standortwahl als Komponente der Wettbewerbsfähigkeit, Wiesbaden.
- Feldstein, M., (1994) Tax Policy and International Capital Flows, in: Die Weltwirtschaft 130, S. 675-697.
- Gerstenberger, W., und Mitarbeiter, (1990), Grenzen fallen - Märkte öffnen sich. Die Chancen der deutschen Wirtschaft am Beginn einer neuen Ära, Strukturberichterstattung 1990, Berlin und München.
- Gornig, M./Toepel, K., (1998), Evaluierung wettbewerbsorientierter Fördermodell, DIW Sonderheft 166, Berlin.
- Hachmann, K./Kühn, W./Schuldt, K., (1998), Zur Lage der Metall- und Elektroindustrie in Ostdeutschland, Otto Brenner Stiftung, Berlin.
- IWH, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, (1997), Determinanten der Produktivitätslücke in Ostdeutschland, Halle.
- Kallfass, H.H. (1995), Thüringen im Standortwettbewerb der Industrie, Technische Universität Ilmenau, Institut für Volkswirtschaftslehre, Diskussionspapier Nr. 2, Ilmenau.
- Kellermann, K., (1997), Finanzpolitik und regionale Konvergenz der Arbeitsproduktivität in der Bundesrepublik Deutschland, in: Finanzarchiv 54, S. 233-260.

- Kellermann, K., (1998), Eine Untersuchung der Ersparnis-Investitions-Korrelation in Deutschland, Diskussionspapier, Wiesbaden.
- Kellermann, K./Schlag, C.-H., (1998), Produktivitäts- und Finanzierungseffekte öffentlicher Infrastrukturinvestitionen, in: Kredit und Kapital, S. 315-342.
- Kerber, W., (1998), Erfordern Globalisierung und Standortwettbewerb einen Paradigmawechsel in der Theorie der Wirtschaftspolitik?, in: ORDO 1998, S. 253-268.
- Kirchgässner, G., (1998), Globalisierung: Herausforderung für das 21. Jahrhundert, in: Aussenwirtschaft 53, S. 29-50.
- Klemmer, P., (1998), Regionalpolitik, in: Hrsg. P. Klemmer, Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik, München, S. 457-517.
- Klodt, H., (1987), Wettlauf um die Zukunft, Technologiepolitik im internationalen Vergleich, Tübingen.
- Klodt, H. et al., (1988), Forschungspolitik unter EG-Kontrolle, Tübingen.
- Krakowski, M. u.a., (1992), Die deutsche Wirtschaft im Anpassungsschock, Strukturbericht 1992, Hamburg.
- Lammers, K., (1994), Regionale Struktur- und Wachstumsunterschiede in der Bundesrepublik – Wo steht Ostdeutschland, in: Die Weltwirtschaft, S. 177-193.
- Lapp, S., (1997), Regionale Investitionsquoten in der Bundesrepublik Deutschland – Unterschiede und Einflußfaktoren, in: Die Weltwirtschaft, S. 295-307.
- Lechner, M., (1998), Eine empirische Analyse des Geburtenrückgangs, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 118, S. 463-488.
- van der Linde, M.C., (1997), Deutsche Wettbewerbsvorteile, Düsseldorf und Wien.
- Löbbe, K. /Doern, R./Löffelholz, H.D.v., (1993), Strukturwandel in der Krise, Untersuchungen des RWI, H. 9, B-sen.
- Meißner, W., (1974), Investitionslenkung, Frankfurt.
- Meißner, W./Fassing, W., (1989), Wirtschaftsstruktur und Strukturpolitik, München.
- Mieke-Nordmeyer, G./Holzmann, R./Herve, Y. (1998), Asymmetrische Schocks und makroökonomische Anpassungsreaktionen im Saarland: Eine empirische Untersuchung, ZWS 118, S. 537-571.
- Müller, A., (1998), Weiter nachlassende Investitionstätigkeit in Ostdeutschland, ifo Schnelldienst 31/98, S. 16-19.
- Hachmann, K./Kühn, W./Schuldt, K, (1998), Zur Lage der Metall- und Elektroindustrie in Ostdeutschland, Gutachten im Auftrag der Otto Brenner Stiftung, Berlin.
- Oberender, P./Daumann, F., (1995), Industriepolitik, München.
- Peters, H.-R., (1996), Sektorale Strukturpolitik, 2. Auflage, München.
- Pfähler, W./Hofmann, U./Bönte, W., (1997), Does Extra Public Infrastructure Capital Matter? An Appraisal of Empirical Literature, in: Finanzarchiv (N.F.) 53, S. 68-112.
- Pfeiffer, U./Simons, H., (1998), Wirtschaftliche Entwicklungsdefizite und Entwicklungsstrategien für Ostdeutschland, Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.
- Pokrovac, Z./Pejic, P. (1999), Gesetzgebung orientiert sich am deutschen Vorbild, in: Handelsblatt Nr. 64 vom 01.04.99, S. 50.
- Porter, M.E., (1990), The Competitive Advantage of Nations, London.
- Porter, M.E., (1992), Wettbewerbsvorteile: Spitzenleistungen erreichen und behaupten, 3. Auflage, Frankfurt.
- Roewer, U., (1998), Lohnkosten und ihre Implikationen als Vergleichsmaßstab für die Wirtschaftlichkeit in den neuen und alten Bundesländer, in: Statistische Monatshefte, Juli 1998, S. 16-28.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, (1995), Jahresgutachten 1995/1996, Drucksache 13/3016, Bonn.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, (1998), Jahresgutachten 1998/99, Drucksache 14/73, Bonn.
- Schönebeck, C./Velsing, P., (1998), Globalisierung und regionale Beschäftigtenentwicklung: Empirische Befunde für die Bundesrepublik 1985-1995, in: MittAB, S. 726-747.

- Seitz, H. (1995), Konvergenz: Theoretische Aspekte und empirische Befunde für westdeutsche Regionen, Konjunkturpolitik 41, S. 168-198.
- Seitz, H., (1998), Fiscal Policy, Deficits, and Politics of Subnational Governments: The Case of the German Länder, ZEW Mannheim und Frankfurt/Oder.
- Siebert, H., (1992), Das Wagnis der Einheit, Stuttgart.
- Simons, J., (1997), Industriepolitik, Stuttgart.
- Sinn, G./Sinn, H.-W., (1991), Kaltstart, Tübingen.
- Streit, M.E., (1998), Einleitung, in: Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie, 17. Band: Globalisierung, Systemwettbewerb und nationalstaatliche Politik, S. 1-6.
- Steiner, V./Wagner, K., (1997), East-West German Wage Convergence – How far have we got?, Discussion Paper 97-25, ZEW Mannheim.
- Willms, M., (1995), Strukturpolitik, in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Bd. 2, 6. Auflage, München, S. 371- 404.
- Wolter, A. (1997), Globalisierung der Beschäftigung: Multinationale Unternehmen als Kanal der Wanderung Höherqualifizierter innerhalb Europas, Baden-Baden.
- Zinn, K.G. (1973), Investitionskontrollen und –planung, in: Wirtschaftsdienst, S. 301-307.

Statistiken

- IWD (Institut der Deutschen Wirtschaft), Zahlen zur wirtschaftlichen Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland, lfd. Jg., Köln.
- Statistisches Bundesamt, Fachserie 2 Unternehmen und Arbeitsstätten, Reihe 2.2 Zahl und Nominalkapital der Kapitalgesellschaften 1993, Sep. 1994, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt, Fachserie 4 Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.3.1 Kostenstruktur der Unternehmen im Bergbau, Grundstoff- und Produktionsgütergewerbe 1992, Sep. 1994, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch, lfd. Jg., Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt, Zur wirtschaftlichen und sozialen Lage in den neuen Bundesländern, Dezember 1994, Wiesbaden
- Stifterverband für die Deutsche Wirtschaft (1998), Forschung und Entwicklung in der Wirtschaft 1995 bis 1997: Bericht über die FuE-Erhebung 1996 und 1996. Essen
- SLM (Statistisches Landesamt Mecklenburg-Vorpommern), Statistisches Jahrbuch, lfd. Jg., Schwerin.
- TLS (Thüringer Landesamt für Statistik), Statistisches Jahrbuch Thüringen, lfd. Jg., Erfurt.
- Thüringer Ministerium für Wirtschaft und Infrastruktur, Wirtschaftsbericht für den Freistaat Thüringen, lfd. Jg., Erfurt.

Anhang A 1: Beschäftigte im Thüringer Verarbeitenden Gewerbe 1991 und 1994

	Februar 1991	Dezem- ber 1994	Zunahme absolut	/Abnahme in v.H.
Stahl-, Leichtmetallbau/Schienenfahr.	4.788	5.127	+ 339	+ 7
Herst. v. Kunststoffwaren	5.166	4.914	- 252	- 5
Gew. u. Verarb. v. Steinen/Erden	9.183	6.885	- 2.299	- 25
Stahlverf., Oberflächenveredlung	3.243	2.157	- 1.085	- 33
Papier- u. Pappeverarbeitung	2.524	1.448	- 1.076	- 43
Holzbearbeitung	2.317	1.236	- 1.081	- 47
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	25.733	13.608	- 12.125	- 47
Gießereien	3.707	1.759	- 1.948	- 53
Holzverarbeitung	15.066	6.724	- 8.342	- 55
Druckerei/Vervielfältigung	3.478	1.359	- 2.119	- 61
Straßenfahrzeugbau/Kfz-Reparatur	26.429	9.905	- 16.524	- 63
Gummiverarbeitung	4.745	1.525	- 3.220	- 68
Herst. u. Verarbeitung v. Glas	11.132	3.494	- 7.638	- 69
Zellst./Holzschliff-, Papier- u. Pap- peerz.	2.409	723	- 1.686	- 70
Verarbeitende Gewerbe insgesamt	400.499	119.415	- 281.084	- 70
Elektrotechnik/Rep. v. Haushaltg.	55.604	15.173	- 40.431	- 73
Feinkeramik	10.586	2.823	- 7.763	- 73
Chemische Industrie	11.220	2.998	- 8.222	- 73
EBM-Waren	18.036	4.510	- 13.526	- 75
Maschinenbau	57.199	14.358	- 42.841	- 75
Feinmechanik/Optik/Uhren	35.719	7.634	- 28.085	- 79
Herst. v. Musikinstr./Spiel- u. Sportw.	8.518	1.819	- 6.699	- 79
Bekleidungs-gewerbe	10.204	1.921	- 8.283	- 81
Textil-gewerbe	22.078	2.745	- 19.333	- 87
Leder-verarbeitung	7.365	895	- 6.470	- 88
H.. v. Büromaschinen/EDV-Geräten	19.522	956	- 18.566	- 95

Eigene Berechnungen nach: TMWI, Wirtschaftsberichte, lfd. bis September 1998.

Anhang A 2: Beschäftigte im Thüringer Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe

	Anteil 2/1991	Anteil 12/1994	Anteils- Änderung
Maschinenbau	14,3	12,0	-2,3
Elektrotechnik/Rep. v. Haushaltg.	13,9	12,7	-1,2
Feinmechanik/Optik/Uhren	8,9	6,4	-2,5
Straßenfahrzeugbau/Kfz-Reparatur	6,6	8,3	+1,7
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	6,4	11,4	+5,0
Textilgewerbe	5,5	2,3	-2,2
H. v. Büromaschinen/EDV-Geräten	4,9	0,8	-4,1
EBM-Waren	4,5	3,8	-0,7
Bergbau	3,9	1,2	-2,7
Holzverarbeitung	3,8	5,6	+1,8
Herst. u. Verarbeitung v. Glas	2,8	2,9	+0,1
Chemische Industrie	2,8	2,5	-0,3
Feinkeramik	2,6	2,4	-0,2
Bekleidungs-gewerbe	2,5	1,6	-0,9
Gew. u. Verarb. v. Steinen/Erden	2,3	5,8	+3,5
Lederverarbeitung	1,8	0,7	-1,1
Herst. v. Musikinstr./Spiel- u. Sportw.	2,1	1,5	-0,6
Herst. v. Kunststoffwaren	1,3	4,1	+2,8
Gummiverarbeitung	1,2	1,3	+0,1
Stahl- Leichtmetallb./Schienenfahr.	1,2	4,3	+3,1
Gießereien	0,9	1,5	+0,6
Druckerei/Vervielfältigung	0,9	1,1	+0,2
Stahlverf., Oberflächenveredl., Preß-	0,8	1,8	+1,0
Zellst./Holzschliff-, Papier- u. Pappeerz.	0,6	0,6	0,0
Holzbearbeitung	0,6	1,0	+0,4
Papier- u. Pappeverarbeitung	0,6	1,2	+0,6
Thüringen insgesamt	100,0	100,0	0,0

Eigene Berechnungen nach: TMWI, Wirtschaftsberichte, lfd. bis September 1998.

Anhang A 3: Beschäftigte im Thüringer Bergbau und Verarbeitenden Gewerbe

	Feb. 91	Tiefster Stand		Dez. 94
Herstellung von Kunststoffwaren	5.166	12/91	2.481	4.919
Stahlverf., Oberflächenveredl., Preß-	3.243	7/92	1.521	2.157
Straßenfahrzeugbau/Kfz-Reparatur	26.429	7/92	7.929	9.905
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	25.733	1/93	12.698	13.608
Gew. u. Verarbeitung von Steinen/Erden	9.183	2/93	4.631	6.885
Holzbearbeitung	2.317	2/93	999	1.236
Holzverarbeitung	15.066	2/93	5.736	6.724
Gießereien	3.707	5/93	1.673	1.759
Stahl- Leichtmetallbau/Schienenfahr.	4.788	6/93	3.485	5.127
Elektrotechnik/Rep. v. Haushaltgeräten	55.604	8/93	12.879	15.173
Lederverarbeitung	7.365	11/93	802	895
Feinmechanik/Optik/Uhren	35.719	1/94	7.077	7.634
EBM-Waren	18.036	1/94	4.187	4.510
Herst. v. Musikinstr./Spiel- u. Sportw.	8.518	1/94	1.860	1.819
Bergbau	15.805	4/94	1.109	1.434
Maschinenbau	57.199	7/94	14.804	14.358
Textilgewerbe	22.078	7/94	2.738	2.745
Druckerei/Vervielfältigung	3.478	8/94	1.349	1.359
Gummiverarbeitung	4.745	9/94	1.532	1.525
H. v. Büromaschinen/EDV-Geräten	19.522	9/94	902	956
Zellst./Holzschliff-, Papier- u. Pappeerz.	2.409			723
Papier- u. Pappeverarbeitung	2.524			1.448
Feinkeramik	10.586			2.823
Herstellung u. Verarbeitung v. Glas	11.132			3.494
Chemische Industrie	11.220			2.998
Bekleidungs-gewerbe	10.204			1.921
Thüringen insgesamt	400.499	1/94	114.280	119.415

Eigene Berechnungen nach: TMWI, Wirtschaftsberichte, lfd. bis September 1998.

**Anhang A 4: Anteil Thüringens an den Investitionen der Branchen
in Deutschland 1993**

Wirtschaftsbereich	Anteil Thüringens in vH
Feinmechanik/Optik/Uhren	17,53
Feinkeramik	12,83
Herstellung u. Verarbeitung v. Glas	12,24
Lederverarbeitung	7,06
Gew. u. Verarb. v. Steinen/Erden	6,88
Holzbearbeitung	6,19
Holzverarbeitung	4,92
Textilgewerbe	3,91
Herst. v. Musikinstr./Spiel- u. Sportw.	3,65
Gießereien	3,23
Gummiverarbeitung	3,20
Herst. v. Kunststoffwaren	3,15
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	2,89
Verarbeitendes Gewerbe und Bergbau insgesamt im Durchschnitt	2,72
Maschinenbau	2,60
Stahl- Leichtmetallbau/Schienenfahr.	2,37
Elektrotechnik/Rep. von Haushaltgeräten	2,36
EBM-Waren	1,99
Papier- u. Pappeverarbeitung	1,93
Druckerei/Vervielfältigung	1,93
Bekleidungs-gewerbe	1,86
Straßenfahrzeugbau/Kfz-Reparatur	1,73
Zellst./Holzschliff-, Papier- und Pappe- zeugung	1,58
Chemische Industrie	0,66

Quelle: Eigene Berechnungen nach Statistisches Bundesamt, Statistisches Jahrbuch 1995, S. 195, Thüringer Landesamt für Statistik, Statistisches Jahrbuch 1995, S. 227.

**Anhang A 5: Beschäftigte im Thüringer Verarbeitenden Gewerbe und Bergbau
Entwicklung 1994 bis 1998**

Wirtschaftszweig	Stand				Änderung i.v.H.		
	5/1994	7/1996	12/97	9/1998	bis 7/96	bis 12/97	bis 9/1998
Verlags-, Druckgewerbe, Vervielfältigung v. Ton-, Bild- u. Datenträgern	2.008	3.514	3.414	3.431	+75,0	+70,0	+70,9
Holzgewerbe (o.H.von Möbeln)	2.558	2.550	3.372	3.829	-0,3	+31,8	+49,6
H.v. Gummi- u. Kunststoffwaren	6.031	7.271	7.994	8.683	+20,6	+32,5	+44,0
Herstellung von Metallerezeugnissen	9.956	10.803	12.381	13.800	+8,5	+24,3	+38,6
H.v. Kraftfahrzeugen u. -teile	5.511	5.327	5.618	6.878	-3,3	+1,9	+24,8
Ernährungsgewerbe	12.521	12.601	14.285	14.772	+0,6	+14,0	+18,0
Rundfunk-/Fernseh-/Nachrichtentechnik	3.062	3.128	3.185	3.580	+2,2	+4,0	+16,9
H.v. Büromaschinen, EDV	1.027	881	1.003	1.198	-14,2	-2,3	+16,6
H.v. Geräten der Elektrizitätserzeugung	8.113	7.613	8.034	8.697	-6,2	-1,0	+7,2
Textilgewerbe	3.115	2.911	3.047	3.324	-6,5	-2,2	+6,7
Ledergewerbe	1.010	705	.	.	-30,2	.	.
Metallerezeugung u. -bearbeitung	2.760	2.688	2.657	2.935	-2,6	-3,7	+6,3
H.v. Möbeln, Musikinstrumenten, Schmuck, Sport-/Spielwaren	7.916	7.513	7.912	7.774	-5,1	-0,1	-1,8
Glas, Keramik, Verarb. v. Steinen	12.413	10.926	10.724	10.930	-12,0	-13,6	-11,9
Papiergewerbe	2.102	1.660	1.666	1.873	-21,0	-20,7	-11,0
Maschinenbau	16.226	13.203	12.918	13.621	-18,6	-20,0	-16,1
Chemische Industrie	5.020	3.505	3.464	3.674	-30,2	-31,0	-26,8
Medizin-/Mess-/Steuertechnik, Optik	9.400	5.567	6.171	6.424	-40,8	-34,4	-31,7
Sonstiger Fahrzeugbau	2.120	1.400	967	972	-34,0	-54,4	-54,2
Bekleidungs-gewerbe	1.756	1.137	856	767	-35,3	-51,2	-56,3
Vorleistungsgüterproduzenten	47.588	46.885	49.563	53.945	-1,5	+4,2	+13,4
Investitionsgüterproduzenten	32.418	28.171	29.085	31.442	-13,1	-10,3	-3,0
Gebrauchsgüterproduzenten	13.446	9.145	9.606	9.594	-32,0	-28,6	-26,6
Verbrauchsgüterproduzenten	23.410	23.054	24.348	25.022	-1,5	+4,0	+6,9
Insgesamt Verarb. Gewerbe u. Bergbau	116.862	107.255	112.602	120.003	-8,2	-3,6	+2,7

Quelle: Eigene Berechnungen nach TMWI, Wirtschaftsberichte lfd. Jg.

**Diskussionspapiere aus dem
Institut für Volkswirtschaftslehre
der Technischen Universität Ilmenau**

- | | | |
|-------|---------------|--|
| Nr. 1 | August 1995 | Eva Voigt
Die Universität als regionaler Wirtschaftsfaktor -
Eine Analyse am Beispiel der TU Ilmenau
unter dem Titel "Die Universität als Wirtschaftsfaktor
am Beispiel der TU Ilmenau. Eine regionalökonomische
Analyse" erschienen in:
Raumforschung und Raumordnung, Heft 4, 1996,
54. Jg., S. 283 - 289 |
| Nr. 2 | Dezember 1995 | Hermann H. Kallfass
Thüringen im Standortwettbewerb der Industrie |
| Nr. 3 | März 1996 | Bernhard Kroll
Die Leistungsfähigkeit von Wirtschaftssystemen -
eine systemtheoretisch-allgemeine Untersuchung
mit Bezug zu Aufstieg und Niedergang der Polis Athen |
| Nr. 4 | März 1996 | Hermann H. Kallfass
Wettbewerbliche Prozesse in der Management-
kontrolle durch Haftung und Anreize stärken
unter dem Titel "Wettbewerbliche Prozesse stärken"
erschieden in:
Wirtschaftsdienst, Nr. 4, 1996, 76. Jg., S. 167 - 171 |
| Nr. 5 | Mai 1996 | Bernhard Kroll
Anpassungspotential und Irreversibilität im
ökonomischen Evolutionsprozeß |
| Nr. 6 | Oktober 1996 | Jörg Rissiek
Subventionierung der individuellen Humankapital-
investitionen?
In einer veränderten Fassung unter dem Titel "Subsidies
for Individual Human Capital Investments under
Uncertainty", erschienen in: Lefebvre, E., Cooper, R.
(Hrsg.): Uncertainty, Knowledge and Skill, Vol. II,
Diepenbeck, Keele 1997, S. 267-283 |
| Nr. 7 | November 1996 | Hermann H. Kallfass
Konzepte und Indikatoren zur Abgrenzung räumlicher Märkte
in der europäischen Zusammenschlußkontrolle
erschieden in:
Jörn Kruse, Kurt Stockmann, Lothar Vollmer (Hrsg.),
Wettbewerbspolitik im Spannungsfeld nationaler und
internationaler Kartellrechtsordnungen. Festschrift für
Ingo Schmidt zum 65. Geburtstag, Nomos Verlagsgesell-
schaft, Baden-Baden 1997, S. 111 - 129 |

- Nr. 8 Mai 1997 Jörn Sideras
Eigentumsrechtliche Dezentralisierung und institutioneller Wettbewerb
- Nr. 9 Juni 1997 Bernhard Kroll
Die Zusammenführung wirtschaftlich-materieller und informationell-institutioneller Sichtweisen der Evolution von Wirtschaftssystemen - eine Herausforderung für die Evolutorische Ökonomik
- Nr. 10 Juni 1997 Jörg Rissiek
Wirtschaftswachstum und Strukturwandel als Einflußfaktoren auf das individuelle Humankapitalinvestitionskalkül
- Nr. 11 September 1997 Eva Voigt
Technische Universität als regionales Innovationspotential - Auswertung einer Unternehmensbefragung in der Region Ilmenau
In veränderten Fassungen erschienen als:
- "Regionale Wissens-Spillovers Technischer Hochschulen. Untersuchungen zur Region Ilmenau und ihrer Universität", in: Raumforschung und Raumordnung, 56. Jahrgang, Heft 1.1998, S. 27-35
- "Indikatoren der Wirksamkeit regionaler Innovationsaktivitäten - Eine Analyse zur Rolle der TU Ilmenau", in: Fritsch, M., Meyer-Krahmer, F., Pleschak, F. (Hrsg.): Innovation in Ostdeutschland, Potentiale und Probleme in Technik, Wirtschaft und Politik, Bd. 34, Schriftenreihe des Fraunhofer-Instituts für Systemtechnik und Innovationsforschung (ISI), S. 281-292, Physica-Verlag, Heidelberg 1998
- Nr. 12 September 1997 Andreas Knorr
Modell Neuseeland? Reformen und Reformergebnisse im Überblick
In erweiterten Fassungen erschienen als:
- "Erfolge und Mißerfolge des neuseeländischen Reformexperiments", in: Verein der Freiburger Wirtschaftswissenschaftler (Hrsg.), Offen für Reformen? Institutionelle Voraussetzungen für gesellschaftlichen Wandel im modernen Wohlfahrtsstaat, Nomos Verlagsgesellschaft Baden-Baden, erscheint Ende 1998
- "Das Konzept der ‚Light-handed regulation‘ ", in: Wirtschaft und Wettbewerb, Jg. 48, 1998, S. 541-553
- Nr. 13 November 1997 Marco Czygan
Wettbewerb bei der Distribution des Fernsehens und Auswirkungen der Digitalisierung
- Nr. 14 September 1998 Jörg Rissiek
Wirkungen staatlicher Eingriffe auf Humankapitalinvestitionen
- Nr. 15 Oktober 1998 Hermann H. Kallfass
Vertikale Verträge und die europäische Wettbewerbspolitik

- Nr. 16 März 1999
Torsten Steinrücken
Wirtschaftspolitik für offene Kommunikationssysteme -
Eine ökonomische Analyse am Beispiel des Internet
- Nr. 17 April 1999
Hermann H. Kallfass
Strukturwandel im staatlichen Einfluß
- Nr. 18 April 1999
Lothar Wegehenkel
Vielfalt und Sicherheit als Einflußfaktoren nachhaltiger
Wirtschaftsentwicklung