

DIW@school

AUSGABE 2/2004

ERSCHEINT ZWEIMAL JÄHRLICH
www.diw.de/atschool

Was ist DIW@school?

DIW@school ist eine Publikation des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin), erscheint zweimal jährlich und wird den Schulen kostenlos als PDF-Datei zur Verfügung gestellt.

DIW@school liefert Unterrichtsmaterial über die Wirtschaft und die Wirtschaftspolitik. Alle Beiträge stammen von Wissenschaftlern und Wissenschaftlerinnen des DIW Berlin.

Für wen ist DIW@school?

DIW@school richtet sich an Schüler und Lehrer des Fachs Wirtschaftskunde in allgemeinbildenden und berufsbegleitenden Schulen

Das DIW Berlin

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) ist als unabhängiges Institut ausschließlich gemeinnützigen Zwecken verpflichtet und betreibt Grundlagenforschung und wirtschaftspolitische Beratung. Wir glauben, dass viele aktuelle Probleme mit Hilfe der ökonomischen Forschung besser verstanden werden können. Meistens schreiben wir darüber so, dass uns nur Fachkollegen verstehen. Was von Ökonomen untersucht und der Politik vorgeschlagen wird, geht aber alle an - gerade auch Schüler, die in Zukunft besonders betroffen sind, wenn heute in der Wirtschaft etwas schief läuft.

Impressum

Herausgeber: DIW Berlin

Redaktion: Björn Frank

Dörte Höppner

Mitarbeit: Miriam Buchmann-Alisch
Königin-Luise-Str. 5, 14195 Berlin

<http://www.diw.de/atschool>

<mailto:school@diw.de>

INHALT

Wie funktioniert eigentlich...?

...Korruption 2

Deutschland in Zahlen

Eckdaten der Konjunkturprognose für Deutschland 5

Forschung in Kürze

Sinn und Unsinn einer Ausbildungsplatzabgabe 6

An outside view on the German economy

**German and American Women:
Are they really that different?** 8

**Deutsche und amerikanische Frauen
– wirklich so verschieden?** 10

Schwerpunktthema mit Hintergrund

Der Handel mit Emissionszertifikaten

**Ist der Emissionsrechtehandel ein geeignetes
Instrument zur Beseitigung des Klimawandels?** 12

Interview 15

Wie John Dales die Emissionszertifikate erfand 16

Forschung im Original

**EU-Osterweiterung:
Klare Herausforderungen, unberechtigte Ängste** 17

Wie funktioniert eigentlich...?

Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler des DIW Berlin erklären die Ökonomie

...Korruption

von Björn Frank

Der Autor ist wissenschaftlicher Mitarbeiter der Abteilung Innovation, Industrie, Dienstleistung des DIW Berlin und Redakteur von DIW@school.



Karikatur: Gerhard Mester

Fangen wir mit ein paar Beispielen an:

- Ein Beamter einer städtischen Baubehörde verschafft der Firma A einen lohnenden Auftrag über 200.000 €. Ein Teil dieser Einnahmen, typischerweise etwa 3%, bekommt der Beamte als „Prämie“ von Firma A.
- Ein Klinikarzt soll für das Krankenhaus Herzklappen kaufen. Er entscheidet sich für die Firma, die die höchsten „Rabatte“ gewährt. Der Rabatt kommt allerdings nicht der Klinik zugute, sondern landet direkt auf seinem Konto.
- Herr X setzt in einer Sportwette viel Geld darauf, dass ein favorisierter Fußballverein verliert. Der Torwart dieses Vereins bekommt

von X 100.000 € und sieht bei ein paar Flanken ziemlich alt aus – sein Verein verliert.

- Um Korruption handelt es sich auch, wenn folgendes passieren würde: Die Mutter des Schülers S schickt dessen Mathematiklehrer eine Kiste mit teurem Rotwein. Etwas überraschend kommt S doch noch auf eine 4 und muss die Klasse nicht wiederholen.

In jedem dieser Beispiele kommt jemand vor, der etwas für einen Auftraggeber erledigen soll. Auftraggeber in den Beispielen oben wären die Baubehörde, das Krankenhaus bzw. die Patienten und der Sportverein. Doch wie die Beispiele zeigen, können sich die Auftraggeber nicht immer auf die Personen verlassen, die

etwas für sie erledigen sollen. Wenn sie zum Beispiel schlafen, statt zu arbeiten, dann verfolgen sie nämlich ihre eigenen Interessen. Wenn sie sich bestechen lassen, dann verfolgen sie die Interessen Dritter.

Ist das denn so schlimm?

In verschiedenen Untersuchungen haben Ökonomen herausgefunden, dass Länder mit mehr Korruption auch mehr Probleme haben. Zum Beispiel eine schlechtere Versorgung der Bevölkerung mit Bildung und Gesundheitsdiensten; dafür werden mehr Rüstungsgüter gekauft, denn bei komplizierten, undurchschaubaren Projekten sind für die Käufer mehr Bestechungsgelder drin. In korrupteren Staaten wächst die Wirtschaft langsamer, aber die Umwelt leidet stärker, weil mit Bestechung Umweltgesetze umgangen werden können. Die Bevölkerung wird mit unnötigen Ausgaben belastet: Der „Turkwel Gorge Staudamm“ in Kenia wurde aufgrund von Korruption schlecht gebaut und kostete mit 270 Millionen \$ mehr als doppelt so viel wie nötig. Strom aus vergleichbaren, aber korruptionsfrei errichteten Anlagen würde weniger als die Hälfte kosten.

Das soll aber nicht heißen, dass Korruption nur ein Problem der Entwicklungs- und Schwellenländer ist. In einigen deutschen Kommunen sind die Müllgebühren viel höher als sie sein müssten, weil die Verbrennungsanlage zu groß ist und nicht vom günstigsten Anbieter gebaut wurde. Wie kann es dazu kommen?

Wer einfach in eine Behörde spaziert und einem wildfremden Beamten Bargeld anbietet, um zum Beispiel einen Bauauftrag zu bekommen, der fliegt wahrscheinlich hochkant raus und muss mit einer Strafanzeige rechnen. Erfolgreiche Schmiergeldzahler suchen häufig einen guten persönlichen Draht zu dem, den sie bestechen wollen. Oft zahlen oder schenken sie erst einmal etwas, ohne eine Gegenleistung zu erwarten – das so genannte „Anfüttern“. Wenn man sich dann gut kennt, kann

man Leistung und Gegenleistung vertrauensvoll austauschen und diesen Vorgang gut tarnen.

Dazu gibt es eine Menge Möglichkeiten. Ein Arzt, der dazu gebracht werden soll, ein bestimmtes Medikament zu bevorzugen, muss ja nicht unbedingt Geld dafür bekommen. Man kann den Arzt auch mit dem Schreiben eines „Gutachtens“ beauftragen. Das ist gut bezahlt und schnell geschrieben, denn keiner will es lesen: Es kommt nur darauf an, der Transaktion einen legalen Anstrich zu verleihen. Wenn die Mutter von Schüler S einen Laden hat, kann sie dem Lehrer einen hohen Preisnachlass anbieten, so dass nicht mehr, sondern weniger Geld den Besitzer wechselt. Und der Beamte in der Baubehörde hat vielleicht einen Sohn, der bei Firma X einen gut bezahlten Ferienjob bekommt, zu dem er nicht einmal zu erscheinen braucht. Oder die Firma kachelt sein Bad neu und „vergisst“ die Rechnung.

Von solchen Tricks abgesehen ist es für Zahler und Empfänger von Schmiergeld auch praktisch, dass die eigentlichen Opfer, z.B. die Steuerzahler, in vielen Fällen von Korruption gar nichts merken. In der Abrechnung der Müllgebühren sind die enthaltenen Bestechungsgelder schließlich nicht separat aufgeführt. Deshalb ist die „Dunkelziffer“ bei Korruption sehr hoch. Oft hilft nur Kommissar Zufall: Zum Beispiel, wenn die Frau eines Mannes, der bestochen wurde, im Scheidungsprozess einen Anteil an den Schmiergeldern fordert.

Das Bestechen ist aber trotzdem nicht mehr so einfach wie früher. Vor zehn Jahren konnte man gezahlte Bestechungsgelder sogar noch von der Steuer absetzen. Heute ist es in Deutschland sogar verboten, im Ausland Schmiergeld zu zahlen. Außerdem gibt es mittlerweile ein „Anfütterungsverbot“. Auch wenn keine Gegenleistung von ihnen erwartet wird,

dürfen Beamte keine Geschenke annehmen (von Ausnahmen bei Geschenken im Wert unter 10 € abgesehen). Der einzige Lehrer, von dem ich weiß, dass er einmal Wein von Eltern eines Schülers geschenkt bekam, hat ihn auch gleich wieder zurückgegeben. Für Politiker gilt diese Regel übrigens nicht: Sie müssen Geld nur dann ablehnen, wenn damit ganz konkret ein bestimmtes Abstimmungsverhalten erkaufte werden soll. Auch wenn ansonsten die gesetzlichen Regelungen schon verbessert wurden (besonders mit dem Korruptionsbekämpfungsgesetz von 1997), könnte man noch mehr tun. Ein typisch ökonomischer Gedanke ist folgender: Auftraggeber sollten Personen, denen sie besonders vertrauen müssen, möglichst so gut entlohnen, dass es diesen Leidtäte, wenn sie erwischt würden – das ist ein guter Anreiz zur Ehrlichkeit. Allerdings nur, wenn die Bestechung aufliegen könnte. Dazu hat sich in einigen Bundesländern die Einrichtung von spezialisierten Staatsanwaltschaften bewährt, die sich nur um Korruption kümmern. Wichtig ist es auch, die „Whistleblower“ (Signalgeber) zu schützen – das sind Leute, die von Korruption, z.B. in ihrem Unternehmen, wissen und dem Staatsanwalt einen Tipp geben. Das Land Niedersachsen hat dafür eine spezielle Internetseite eingerichtet.

Einige Unternehmen benennen Vertrauensanwälte, an die man sich mit Hinweisen wenden

kann, auf Wunsch anonym und ohne dass man Ärger mit den Kollegen erwarten muss. In diesem Spiel sind Unternehmen ja nicht nur die Schmiergeldzahler. Es sind, z.B. in der Automobilindustrie oder bei der Deutschen Bahn, auch schon Einkäufer bestochen worden, damit sie bestimmte Lieferanten bevorzugen.

Diskutiert wird noch über ein bundesweites „Korruptionsregister“ nach dem Vorbild von Hessen oder Nordrhein-Westfalen. Wer einmal beim Bestechen erwischt wurde, bekommt ein paar Jahre lang überhaupt keine öffentlichen Aufträge mehr. Das funktioniert als Abschreckung auch in Singapur, einem Land, das in der Korruptionsbekämpfung als besonders erfolgreich gilt. Und noch etwas haben Ökonomen beim Vergleich von Ländern mit unterschiedlich viel Korruption festgestellt: Pressefreiheit ist gut gegen Korruption, denn viele Fälle von Bestechung werden von Journalisten aufgedeckt. Wo Medien nur Hofberichterstatte der Mächtigen sind, kann sich Korruption viel ungestörter ausbreiten.

Nun ist Pressefreiheit zwar wichtig, sie muss aber auch genutzt werden: von Journalisten, die unbestechlich informieren, und von Lesern, die sich informieren und die Gesellschaft mitgestalten wollen.

Verständnisfragen

- ✓ Nehmen Sie mal an, ein Lehrer wird tatsächlich bestochen und gibt bestimmten Schülern zu gute Noten. Wer hat eigentlich den Schaden?
- ✓ Früher wurde einmal die Auffassung vertreten, Korruption könnte sogar gut für ein Land sein, weil es Unternehmen hilft, schlechte und hinderliche Gesetze und Regulierungen zu umgehen. Was halten Sie von diesem Argument?
- ✓ Geben Sie bei <http://news.google.de> das Stichwort „Korruption“ ein. Einige hundert Pressemeldungen zu Korruptionsfällen erscheinen. Suchen Sie einen interessanten Fall heraus und überlegen Sie: Wer hat seine Pflicht verletzt, in wessen Interesse hätte er eigentlich handeln sollen, wer wurde durch die Korruption geschädigt? Wie ist dieser Korruptionsfall aufgefliegen?

Buchtipps:

Britta Bannenberg und Wolfgang Schauensteiner (2004), Korruption in Deutschland. Porträt einer Wachstumsbranche, München: Beck, 11,90 €

Dem Thema Korruption widmet sich auch Heft 2/2004 der „Vierteljahrshefte für Wirtschaftsforschung“ des DIW Berlin.

Internettipps:

<http://www.transparency.de>

Die deutsche Sektion von Transparency International, einer erfolgreichen Nichtregierungsorganisation, die sich dem Kampf gegen Korruption verschrieben hat, bietet viel Stoff zum Thema. Einiges ist für den Unterricht gut geeignet.

<http://www.transparency.md/Gallery/index.htm>

Der moldavische Ableger von Transparency International bietet eine umfangreiche „Anti-Corruption Cartoons Gallery“.

Deutschland in Zahlen

▀ Aktuelle Tabellen aus Publikationen des DIW Berlin

Eckdaten der Konjunktur-Prognose für Deutschland

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Bruttoinlandsprodukt ¹ (Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)	2,9	0,8	0,2	-0,1	1,8	2,1
Westdeutschland	3,0	1,0	0,2	-0,1	1,8	2,1
Ostdeutschland (ohne Berlin)	1,4	-0,2	0,1	0,2	1,7	1,9
Erwerbstätige ² (1 000 Personen)	38 750	38 914	38 668	38 248	38 153	38 351
Arbeitslose (1 000 Personen)	3 889	3 853	4 060	4 376	4 350	4 276
Arbeitslosenquote ³ (in %)	9,1	9,0	9,5	10,3	10,2	10,0
Erwerbslose ⁴ (1 000 Personen)	3 317	3 111	3 441	3 848	3 893	3 819
Erwerbslosenquote ⁵ (in %)	7,9	7,4	8,2	9,2	9,3	9,1
Verbraucherpreise ⁶ (Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)	1,5	2,0	1,4	1,0	1,6	0,9
Lohnstückkosten ⁷ (Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %)	1,0	1,3	0,7	0,6	-1,0	-0,5
Finanzierungssaldo des Staates ⁸						
In Mrd. Euro	26,8	-58,8	-74,3	-82,1	-81,3	-72,6
In % des Bruttoinlandsprodukts	-1,2	-2,8	-3,5	-3,9	-3,7	-3,2

1 In Preisen von 1995.
2 Im Inland (Jahresdurchschnitt aus den Quartalsdaten).
3 Arbeitslose bezogen auf die inländischen Erwerbspersonen.
4 Entsprechend der Konvention der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO).
5 Erwerbslose bezogen auf die inländischen Erwerbspersonen.
6 Preisindex für die Lebenshaltung aller privaten Haushalte.
7 Lohnkosten (Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer) in Relation zur Arbeitsproduktivität (Bruttoinlandsprodukt in Preisen von 1995 je Erwerbstätigen).
8 In der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (ESVC95): Finanzierungssaldo 2000 einschließlich Sondereinnahmen aus der Vergabe von Mobilfunklizenzen (52,3 Mrd. Euro).

Quellen: Statistisches Bundesamt; Deutsche Bundesbank und Berechnungen des DIW Berlin; 2004 und 2005: Schätzung und Prognose des DIW Berlin.

DIW Berlin 2004

Werte für 2004 und 2005: Prognose

aus: Wochenbericht des DIW Berlin 28-29/2004:
Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung 2004/2005

Forschung in Kürze

» Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler des DIW Berlin nehmen Stellung zu aktuellen wirtschaftspolitischen Themen

Sinn und Unsinn einer Ausbildungsplatzabgabe

von **Viktor Steiner**

Der Autor leitet die Abteilung Staat des DIW Berlin und ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin.

Fast hätte die Bundesregierung eine „Ausbildungsplatzabgabe“ beschlossen. Man wollte damit erreichen, dass in Deutschland mehr Lehrstellen angeboten werden. Die „Lehrstellenlücke“ sollte so geschlossen werden. Dann einigte sich die Bundesregierung aber doch noch mit den Arbeitgeberverbänden auf einen „Ausbildungspakt“: Die Vereinbarung sieht vor, dass für drei Jahre jedem ausbildungsfähigen Jugendlichen ein Ausbildungsangebot unterbreitet wird. Wenn das nicht funktioniert, will die Regierung im nächsten Jahr doch wieder auf die Ausbildungsplatzabgabe zurückkommen. Was ist davon zu halten?

Seit einigen Jahren ist das Angebot an Lehrstellen rückläufig. Die Anzahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge ist seit dem Jahr 2000 von ca. 620.000 auf 560.000 im Jahr 2003 gesunken. Im gleichen Zeitraum ist das Verhältnis von angebotenen zu nachgefragten Lehrstellen ebenfalls zurückgegangen: von gut 100% auf 96,6%. Als Saldo zwischen nachgefragten und angebotenen Lehrstellen ergab sich für das gesamte Bundesgebiet im Jahr 2003 eine „Lehrstellenlücke“ von ca. 15.000 Lehrstellen. Bezieht man diesen Saldo auf die Anzahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge von rund 560.000, dann ergibt sich für 2003 eine „Lehrstellenlücke“ von knapp 3%.

Das in Deutschland bestehende System der „Dualen Berufsausbildung“ gibt es in vergleichbarer Form sonst nur in Österreich, der Schweiz und in Dänemark. Danach sind die Unternehmen für den betrieblichen Teil der Ausbildung zuständig. Sie schließen mit den Auszubildenden Ausbildungsverträge ab, die in Tarifverträgen geregelt sind. Die Bundesregierung und die Gewerkschaften sind der Ansicht, dass die Unternehmen für die Bereitstellung einer „ausreichenden“ Anzahl von Lehrstellen verantwortlich sind.

Obwohl offenbar nur ein sehr geringer Anteil aller Lehrstellensuchenden keine Lehrstelle findet, plante die Bundesregierung bereits für dieses Jahr die Einführung einer „Ausbildungsplatzabgabe“. Die Regierungspläne sahen vor, dass bereits im Herbst dieses Jahres bei Bestehen einer „Ausbildungslücke“ eine Ausbildungsplatzabgabe von denjenigen Unternehmen entrichtet werden sollte, die nicht oder nicht in ausreichendem Umfang ausbilden. Was ist dabei „ausreichend“? Die Bundesregierung meint, dass ein Unternehmen dann ausreichend ausbildet, wenn der Anteil der Auszubildenden an allen Mitarbeitern des Unternehmens 7% beträgt. Von der Regelung betroffen gewesen wären nur Unternehmen mit mehr als zehn Beschäftigten.

Wann liegt aber überhaupt eine „Ausbildungslücke“ vor? Das geplante Gesetz sagte: Nur,

wenn es bundesweit 15% mehr Lehrstellen als Lehrstellensuchende gibt, gibt es *keine* Ausbildungslücke. Dies wurde damit begründet, dass nur bei einem erheblichen Überangebot an Lehrstellen gewährleistet sei, dass die Lehrstellensuchenden eine Stelle finden können, die ihren Vorstellungen entspricht.

Wenn es eine Abgabe gäbe, was würde mit den Einnahmen passieren? Zunächst müssten davon die Verwaltungskosten beglichen werden, die durch die Einführung einer solchen Abgabe entstehen. Diese Kosten dürften erheblich sein, denn der Staat muss nun überwachen, dass jedes Unternehmen genau die richtige Ausbildungsplatzabgabe zahlt. Was davon noch übrig bleibt, sollte an die Unternehmen verteilt werden, die mehr Auszubildende haben, als sie eigentlich müssten.



aus: Süddeutsche Zeitung, 03./04.2004, S. 16

Nun gibt es Berufe, in denen die Auszubildenden dem Unternehmen schon früh Erträge bringen und deren Ausbildung im Vergleich dazu wenig kostet – das gilt z.B. für Arzthelfer/innen und Einzelhändler/innen. Bestimmte Unternehmen können also leicht auf die Abgabe reagieren und mehr Ausbildungsplätze anbieten. Dagegen gibt es teure Ausbildungen, etwa in der Elektrotechnik. In diesem Fall werden die Unternehmen lieber zahlen, statt solche teuren Ausbildungsplätze einzurichten.

Oder sie werden in anderen Berufen ausbilden, also vielleicht mehr in kaufmännischen als in technischen Berufen. Solche Verzerrungen sind gesamtwirtschaftlich nicht gut. Denn nur eine Volkswirtschaft mit hochwertigen Ausbildungsplätzen kann dauerhaft im internationalen Wettbewerb bestehen.

Nicht bedacht oder nicht geklärt wurde bei dem Gesetzentwurf, wie verfahren wird, wenn ein Unternehmen zwar mehr als die vorgeschriebene Anzahl an Lehrstellen anbietet, diese aber gar nicht besetzen kann. Nicht jede/r Lehrstellensuchende mit Hauptschulabschluss kann erfolgreich eine Lehre als Industriekaufmann/-frau absolvieren, und nicht jeder Realschulabsolvent möchte Bäcker werden. Bereits jetzt können nicht alle von den Unternehmen gemeldeten Lehrstellen besetzt werden. Daher werden durch eine Ausbildungsplatzabgabe auch Unternehmen bestraft, die zwar mehr als die vorgeschriebene Anzahl von Lehrstellen anbieten, diese aber aufgrund fehlender oder nicht geeigneter Bewerber nicht besetzen können. Vor allem besteht durch die zusätzliche Kostenbelastung eines Teils der Unternehmen die Gefahr, dass gerade im Bereich der qualifizierenden betrieblichen Ausbildung das Lehrstellenangebot sinkt.

Die Ausbildungsplatzabgabe ist kein geeignetes Instrument zur Schließung der Lehrstellenlücke. Die wirtschaftlichen Ursachen für das zu geringe Lehrstellenangebot – hohe Kosten und relativ geringe Erträge der Ausbildung für einen Teil der Unternehmen – werden nicht einbezogen. Erfolgversprechende Maßnahmen zur Verbesserung des Dualen Bildungssystems müssen diese Ursachen berücksichtigen. Es ist gut, dass die Ausbildungsplatzabgabe nicht eingeführt wird.

An outside view on the German economy

‣ Ausländische Gastwissenschaftlerinnen und Gastwissenschaftler im DIW Berlin schreiben über Deutschland (englischer Text mit deutscher Übersetzung)

German and American Women: Are they really that different?

By Molly Jacobs

Autorin in dieser Ausgabe ist Molly Jacobs, Duke University (North Carolina, USA). Mit Unterstützung eines Fulbright Stipendiums forschte sie von Oktober 2003 bis Juni 2004 am DIW Berlin über Frauen im Arbeitsmarkt.

When I moved to Germany from the United States, the first thing I noticed was the many differences between languages, cultures and societies. One of my first nights here, a German woman I was acquainted with invited me to dinner at her home. At the meal, I first noticed that all the family members ate with both their fork and knife in hand at all times, rarely setting them down - an action that would be considered rude by most American families. Also at this meal, I came to understand how much the German culture loves butter. Not only did the family use quite a bit at every meal, but I was shocked by the volume in which butter is sold in Germany. In the US, butter is always sold in small sticks, but here the packages are resembling bricks.

As I started to get more comfortable with my life in Germany, I spent more time walking around the city. I started to notice that German women were pretty often pushing something: either a baby stroller or a pull-cart for groceries (which I deemed an 'Oma Cart' because I frequently saw older women using them). And the baby strollers were quite impressive. While most American baby strollers couldn't survive heavy wind, the high-tech German strollers could endure hurricane force winds.

Despite the large 'Oma Cart' used for grocery shopping, the Germans don't have to go to the grocery store to fulfill basic needs, it is possible to obtain fresh necessities at local vendors for low prices. Take bread, for example. While in American the grocery store is the only place that sells bread and it is usually square and white, you can buy affordable bread, rolls and cakes at any of the thousands of bakeries that line the German streets, train stations and shopping centers.

While not as numerous as the Bakery, the "Apotheke" was also something I grew to really appreciate. Everything in the States tends to be a large chain stores, but the accessibility of small, personalized shops was something uniquely European that offers an alternative to the buy-it-all-at-Wal-Mart mentality of the American consumer.

While I might have noticed several subtle differences in the eating habits or shopping patterns of German and American women, I was surprised to learn how similar they are economically, as workers.

Examination of women's history in the labor market reveals that women in both nations experienced an insurgence into the labor market throughout the sixties and seventies. Indisputably, changes in the global economy played a large role. The widening of the ser-

vice sector and the emergence of clerical jobs made it easier for women to work. Jobs in these sectors lessened the work/family conflict — the primary factor inhibiting women's wide spread work force participation. These jobs allowed women to couple their responsibilities to children and family with their careers.

However, the increased entrance of women into service sector and clerical jobs created a precedence of these jobs as "women's work" that has persisted. Today, in both the US and Germany, women show high concentrations in these industries. There are more women teachers, waitresses and shopkeepers than men. While these jobs make it easier for women to work in the home and the labor market, they tend to pay lower wages, thus creating a concentration of women in lower wage positions as well.

Over the past 30 years women in both countries have experienced an increase in educational opportunities. With higher educational investments among women, not only have they become qualified for a more diverse range of careers, but the movement of women into "nontraditional" employments has increased.

Along with riveting political, social and cultural advancements, women have made tremendous gains in the labor market over the last 50 years. However, they have yet to achieve wage equality with their male counterparts. Women's wages are about 78 percent of men's in the US and Germany.

While the US and German economies are two of the more successful and developed in the world, why do they continue to pay women less than men? Part of this wage differential can still be contributed to qualifying factors

including experience, education and child care, hence women comprise a greater portion of the low wage earning population and assume a larger number of low wage jobs.

Yet studies show that a significant portion cannot be explained by qualification differences. This unexplained portion is likely due to varying forms of discrimination against women in the labor market.

Correcting this differential has been the goal of governments and feminists groups for years. Many believe that with the implementation of greater social and affirmative action programs, this problem can likely be corrected or at least lessened. However, only time can tell the effectiveness and prove whether or not women will gain a labor market status equal to that of men. While everyday life, from butter to baby strollers, differs between Germany and the US, discriminatory pay patterns remain similar. Thus, I have observed that discrimination is deeply routed in our economies.

DIW@school

Wir freuen uns über Leserpost!**Mit Fragen, Kritik und Anregungen
wenden Sie sich bitte an:****school@diw.de**

Deutsche und amerikanische Frauen - wirklich so verschieden?

Von Molly Jacobs

Nachdem ich von den Vereinigten Staaten nach Deutschland gezogen war, fielen mir zuerst die vielen Unterschiede zwischen den Sprachen, Kulturen und Gesellschaften auf. Eine deutsche Frau, mit der ich bekannt war, lud mich an einem der ersten Abende hier zum Abendessen zu sich nach Hause ein. Während des Essens fiel mir auf, dass alle Familienmitglieder die ganze Zeit über Messer und Gabel in ihren Händen behielten; sie setzten das Besteck kaum ab – dies würden die meisten amerikanischen Familien als ungehobelt empfinden. Bei dieser Mahlzeit begriff ich auch, wie sehr Butter in der deutschen Kultur geschätzt wird. Die Familie verbraucht nicht nur bei jeder Mahlzeit ziemlich viel Butter; ich war außerdem geschockt darüber, in welchen Portionen Butter in Deutschland verkauft wird. In den Vereinigten Staaten wird Butter immer in kleinen Stückchen angeboten; hier dagegen haben die Portionen Ähnlichkeit mit Backsteinen.

Als ich mein Leben in Deutschland etwas eingerichtet hatte, verbrachte ich mehr Zeit damit, in der Stadt herumzuwandern. Mir fiel auf, dass deutsche Frauen ziemlich häufig etwas herumschieben: entweder einen Kinderwagen oder einen Einkaufswagen (für mich war der Einkaufswagen ein „Oma-Wagen“, da er häufig von älteren Frauen benutzt wird). Und die Kinderwagen sind ziemlich beeindruckend. Während die meisten amerikanischen Kinderwagen keinen kräftigen Wind vertragen, können die deutschen High-Tech-Kinderwagen ganze Stürme aushalten.

Trotz der großen „Oma-Wagen“, die für den Einkauf im Supermarkt benutzt werden, brauchen die Deutschen nicht in den Supermarkt zu gehen, um ihre Einkäufe für den täglichen

Bedarf zu erledigen. Man erhält in den Geschäften in Wohnortnähe frische Lebensmittel zu niedrigen Preisen. Nehmen wir zum Beispiel Brot. Während in Amerika Brot ausschließlich im Supermarkt verkauft wird, gewöhnlich in eckiger Form und weiß, kann man hier preiswert Brot, Brötchen und Kuchen in einer der tausend Bäckereien kaufen, die man in den deutschen Straßen, Bahnhöfen und Einkaufszentren findet.

Nicht so zahlreich wie Bäckereien sind Apotheken, die ich sehr zu schätzen lernte. In den Vereinigten Staaten gibt es alles eher in großen Supermarktketten. Der Zugang zu kleinen, persönlichen Läden ist etwas ausschließlich Europäisches, eine Alternative zur Kauf-alles-in-der-Einkaufsmeile-Mentalität des amerikanischen Konsumenten.

Während ich einige feine Unterschiede in den Essgewohnheiten oder Einkaufsmustern von deutschen und amerikanischen Frauen entdeckte, war ich überrascht, als ich herausfand, wie ähnlich deutsche und amerikanische Frauen in wirtschaftlicher Hinsicht, als Arbeitskräfte, sind.

Untersucht man die Geschichte der Frauen auf dem Arbeitsmarkt, dann zeigt sich, dass Frauen in beiden Nationen in den 60er und 70er Jahren einen Aufruhr auf dem Arbeitsmarkt entfachten. Zweifellos spielten dabei die Entwicklungen in der Weltwirtschaft eine große Rolle. Die Ausweitung des Dienstleistungssektors und die Entstehung von Büroberufen machte es Frauen leichter, einer Erwerbstätigkeit nachzugehen. Arbeitsplätze in diesen Sektoren reduzierten den Konflikt zwischen Familie und Berufstätigkeit – dies ist der Hauptgrund, der Frauen davon abhält, auf

dem Arbeitsmarkt mit einem stärkeren Anteil vertreten zu sein. Diese Tätigkeiten ermöglichen es den Frauen, ihre familiären Verpflichtungen mit ihren beruflichen Zielen besser in Einklang zu bringen.

Der verstärkte Eintritt von Frauen in den Dienstleistungssektor und in Büroberufe hatte jedoch zur Folge, dass sie hier überproportional vertreten waren und dass diese Berufe als „Frauendomänen“ eingestuft wurden. Dies hält bis heute an. Sowohl in den Vereinigten Staaten als auch in Deutschland gibt es eine starke Konzentration von Frauen in diesen Branchen. Wir haben mehr weibliche Lehrer, Kellner und Verkäufer als männliche. Während diese Tätigkeiten es Frauen erleichtert, ihre häuslichen Verpflichtungen wahrzunehmen und gleichzeitig einer Erwerbstätigkeit nachzugehen, besteht hier die Tendenz zu niedriger Entlohnung, was eine Konzentration von Frauen in niedrigen Lohngruppen zur Folge hat.

In den vergangenen 30 Jahren boten sich den Frauen in beiden Ländern erhöhte Bildungschancen. Durch die höheren Bildungsinvestitionen wurden Frauen nicht nur für ein breiteres Spektrum von Berufen qualifiziert, sondern auch die Chancen von Frauen in „nichttraditionellen“ Berufen erhöhten sich.

Zusammen mit politischen, sozialen und kulturellen Fortschritten haben Frauen in den letzten 50 Jahren enorm auf dem Arbeitsmarkt gewonnen. Lohngleichheit zwischen Frauen und Männern ist jedoch noch nicht erreicht: Die Löhne der Frauen in den Vereinigten Staaten und Deutschland belaufen sich auf etwa 78% gemessen an den Löhnen der Männer.

Obwohl die USA und Deutschland zu den eher erfolgreichen und entwickelten Volkswirtschaften der Welt zählen, wird die Praxis der ungleichen Entlohnung von Frauen und Männern beibehalten. Warum? Die Lohnunterschiede lassen sich teilweise noch mit Qualifizierungsmerkmalen einschließlich beruflicher Erfahrun-

gen, Bildung und Kinderbetreuung begründen, was zur Folge hat, dass Frauen mehr Jobs mit geringer Entlohnung annehmen.

Untersuchungen zeigen jedoch, dass ein bedeutender Anteil der Entlohnungsunterschiede nicht mit ungleicher Qualifizierung begründet werden kann. Dieser mit Qualifizierungsunterschieden nicht zu erklärende Teil ist wahrscheinlich auf verschiedene Formen der Diskriminierung von Frauen auf dem Arbeitsmarkt zurückzuführen.

Die Einebnung dieser Ungleichbehandlung ist seit Jahren das Ziel von Regierungen und feministischen Gruppen. Viele glauben, dass mit der Umsetzung von größeren Sozial- und Förderprogrammen das Problem beseitigt oder zumindest reduziert wird. Wie auch immer, erst im Zeitablauf kann sich ihre Wirksamkeit erweisen und sich zeigen, ob Frauen den gleichen Status auf dem Arbeitsmarkt erlangen wie Männer. Während sich das Alltagsleben in Deutschland und den Vereinigten Staaten - von der Butter bis zu den Kinderwagen - unterscheidet, sind die Diskriminierungsmuster dieselben. Nach meinen Beobachtungen ist die Diskriminierung tief in unseren Volkswirtschaften verwurzelt.

Übersetzung: Angelika Dierkes, DIW Berlin

Schwerpunktthema mit Hintergrund

Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler des DIW Berlin zu einem aktuellen Thema und ergänzendes Material zum besseren Verständnis

Der Handel mit Emissionszertifikaten

Ist der Emissionsrechtehandel ein geeignetes Instrument zur Beseitigung des Klimawandels?

von **Claudia Kemfert**

Die Autorin leitet die Abteilung Energie, Verkehr, Umwelt am DIW Berlin und ist Professorin an der Humboldt-Universität zu Berlin.

„Früher war es im Sommer heiß und im Winter richtig kalt mit Schnee“, hören wir von unseren Großeltern. Das Klima verändert sich. Daran ist auch der Mensch Schuld. Wenn wir mit dem Auto fahren oder dem Flugzeug fliegen, produzieren wir so genannte Treibhausgase, wie zum Beispiel das Haupttreibhausgas CO₂. Auch die Industrie und die Energieerzeugung, wie zum Beispiel die Herstellung von Strom mittels Kohlekraftwerken, erzeugen solche klimagefährlichen Emissionen. Der Anstieg der Treibhausgase bewirkt, dass die globale Durchschnittstemperatur steigt und extreme Klimaereignisse, wie Stürme und Dürren, zunehmen. Zudem wissen wir, dass der Meeresspiegel ansteigt, wodurch erhöhte Fluten und Hochwasserkatastrophen auftreten können. Auch eine neue Eiszeit, wie im Film „The Day after Tomorrow“, ist nicht auszuschließen, obwohl die Wahrscheinlichkeit dafür gering ist.

Was kann man tun, um den Treibhauseffekt zu vermindern? Wir müssen die klimagefährlichen Treibhausgase reduzieren, hier in erster Linie die CO₂-Emissionen. Jede/r einzelne kann dazu beitragen, indem man zum Beispiel nicht mit dem Billigflieger in den Urlaub düst. Da aber das Klimaproblem ein globales ist, bedarf es auch internationaler Anstrengungen. Das

heißt: Alle Länder müssen einen gemeinsamen Weg finden, die Klimagase zu vermindern.

In internationalen Klimaverhandlungen ist bereits beschlossen worden, das Problem weltweit zu lösen. Die Länder, die am meisten CO₂ verursachen, sollten auch den größten Beitrag leisten, die Emissionen zu verringern. Da die USA, Europa und Japan die größten Energiekonsumenten auf der Welt sind und daher auch die meisten Treibhausgase freisetzen, sollten diese Länder die Vorreiterrolle übernehmen und sich Möglichkeiten überlegen, wie man die Emissionen langfristig ökonomisch vernünftig reduzieren kann.

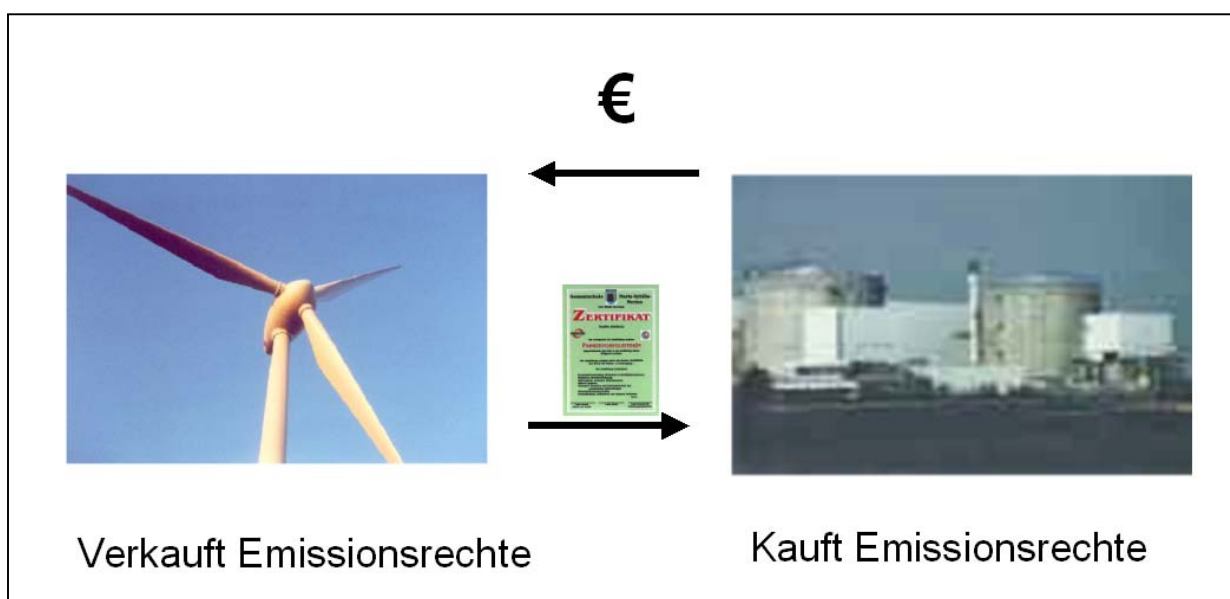
Einige Länder, und hier in erster Linie die USA, fürchten, dass die Emissionsverringern sehr viel kosten wird. Sie meinen, dass dadurch auch die Produkte, die in ihrem Land hergestellt werden, teurer werden, da die Unternehmen die Kosten für die Emissionsverringern tragen müssten. Dadurch wären sie weniger wettbewerbsfähig als Länder, die ihre Emissionen nicht verringern und deshalb diese Kosten nicht haben. Stark wachsende Volkswirtschaften wie China und Indien sind schon heute die Nummer zwei der globalen Treibhausgasproduzenten. Die USA möchten aus diesem Grund, dass auch China und Indien in

die internationalen Abkommen aufgenommen werden sollten. Darauf warten wollten die USA aber nicht und sind leider aus den Klimaverhandlungen ausgestiegen. Auch Russland hat sich noch nicht eindeutig entschlossen, einen Beitrag zur Lösung des Klimaproblems zu leisten. Diese Rückschläge sollten aber nicht dazu führen, dass wir nichts mehr gegen den Klimawandel tun.

Welche Möglichkeiten gibt es nun, die klimagefährlichen Treibhausgase zu reduzieren? Innerhalb eines Landes, wie zum Beispiel in Deutschland, können stark verschmutzende Industrien, wie z.B. Kohlekraftwerke oder Teile der Aluminium- oder Chemieindustrie, neue, umweltschonendere Technologien einsetzen. Autofahrer könnten auf die Bahn umsteigen und Urlauber nicht mit dem Flugzeug in den Urlaub fliegen. Der Staat kann Anreize dafür schaffen, beispielsweise durch eine Ökosteuer oder durch Subventionen zur Förderung der Windenergie und anderer erneuerbarer Energien. Deutschland ist auf diesem Gebiet Vorreiter und hat in der Vergangenheit schon etliche klimapolitische Strategien auf den Weg gebracht.

Doch mittlerweile ist ganz Europa in Sachen Klimaschutz in Bewegung gekommen: Gemeinsam will man die Klimagase verringern. Erreicht werden soll dies durch den Emissionsrechtehandel. Dafür muss zuerst eine Obergrenze an Emissionen festgelegt werden, die innerhalb einer bestimmten Zeit nicht überschritten werden darf. Unternehmen erhalten dann vom Staat die Rechte, eine bestimmte Menge an Emissionen abzugeben. Diese Emissionsrechte können die Unternehmen untereinander handeln.

Ein Emissionsrecht wird in Form einer Urkunde vergeben. Da steht genau drauf, wie viele Emissionen das Unternehmen in einer bestimmten Zeit verursachen darf. Ein Unternehmen, welches beispielsweise schon große Anstrengungen zur Emissionsvermeidung geleistet hat und nicht mehr viel oder sogar gar keine Emissionen einsparen muss, könnte seine überschüssigen Emissionsrechte an solche Unternehmen verkaufen, welche diese benötigt. Denn Unternehmen, die gar nicht oder nur mit sehr hohen Kosten Emissionen reduzieren können, würden gerne Emissionsrechte am Markt nachfragen.



Für sie wäre es günstiger, Emissionsrechte am Markt zu kaufen statt selbst Emissionen einzusparen. Der Emissionsrechtehandel ist damit ein kostengünstiges Instrument.

Ziel des Emissionsrechtehandels ist, die Treibhausgase so zu verringern, dass für die Gesamtheit der Beteiligten möglichst wenig Kosten anfallen. In der Sprache der Ökonomen heißt das: Die Emissionsverringerung muss mit minimalen volkswirtschaftlichen Kosten erreicht werden. Der Emissionsrechtehandel ist also aus volkswirtschaftlicher Sicht ein sehr attraktives Instrument.

Auch die USA oder Russland könnten von einem Emissionsrechtehandel profitieren. Bei richtiger und vernünftiger Ausgestaltung könnte er ein Anreiz sein, den Klimaverhandlungen

wieder beizutreten und von den Vorteilen eines Handels zu profitieren. Die USA haben übrigens schon gute Erfahrungen mit dem Handel von Verschmutzungsrechten, und zwar bei der Kontrolle der Emissionen von Schwefeldioxid und Stickoxid auf nationaler Ebene.

Insgesamt ist der Emissionsrechtehandel also aus zwei Gründen volkswirtschaftlich vernünftig: Erstens tut er der Umwelt und dem Klima gut. Denn durch ihn wird gewährleistet, dass eine bestimmte Obergrenze an Emissionen nicht überschritten werden darf und Treibhausgase reduziert werden. Zweitens sorgt der Handel dafür, dass diejenigen Unternehmen die Emissionen senken, die das am besten, d.h. auch mit den geringsten Kosten, können.



Interview: „Andere mogeln genau wie wir“

taz-Interview mit Claudia Kemfert und Hans-Joachim Ziesing, 15. April 2004, S. 6

*Claudia Kemfert leitet die Abteilung Energie, Verkehr, Umwelt am DIW Berlin und ist Professorin an der Humboldt-Universität zu Berlin.**Hans Joachim Ziesing ist Senior Executive der Abteilung Energie, Verkehr, Umwelt des DIW Berlin.*

„Andere mogeln genau wie wir“

INTERVIEW MATTHIAS URBACH

taz: Frau Professor Kemfert, Herr Doktor Ziesing, was war das Umweltgesetz, das der Wirtschaft am meisten geschadet hat?

Ziesing: Da muss man lange suchen, um so etwas zu finden. Vielleicht war das eine oder andere Gesetz nicht fein abgestimmt. Aber selbst Instrumente, gegen die es immensen Widerstand gab, wie die Großfeuerungsverordnung oder der Katalysator, haben zwar viel Geld gekostet, aber auch Arbeit gesichert. Schon in den Achtzigern haben wir in Studien festgestellt: In der Regel entstanden durch Umweltschutz mehr Arbeitsplätze als verloren gingen.

Sie meinen, Umweltschutz ist für alle vorteilhaft?

Kemfert: Es gibt immer auch Verlierer. Sie schaffen es selten, dass sie nur Gewinner haben. Und dann geraten sie schnell in erbitterte Kämpfe.

Ist das der Grund für das schlechte Image solcher Maßnahmen?

Ziesing: Gehen Arbeitsplätze verloren, ist die Aufregung groß. Entstehen neue Jobs, fällt das nicht so auf. Der Windenergieanlagen-Hersteller Enercon ist eben nicht so präsent wie die Kohlekumpel in den letzten Zeichen. Und die Haltung der Verlierer ist verständlich: Was nützt es ihnen, wenn ein anderer profitiert, sie aber Einbußen hinnehmen müssen?

Sie haben offenbar Probleme, wirtschaftsschädliche Umweltgesetze zu nennen. Der Stromindustrie fällt das leichter: Sie zählen Ökosteuer und Erneuerbare-Energien-Gesetz – das EEG – dazu.

Kemfert: Das EEG trägt natürlich zu etwas höheren Strompreisen bei. Dafür fördert es die Wind-, Solar- und Biogasindustrie – wodurch viele Jobs entstehen. Per saldo ist der Effekt positiv.

Ziesing: Das gilt auch für die Ökosteuer, wie umfangreiche Studien – auch unter Beteiligung meines Instituts – ergaben. Man darf ja nicht vergessen, dass die Ökosteuer die Unternehmen bei den Rentenversicherungskosten entlastet.

Wie sehr kann man sich nun dem globalen Konkurrenzdruck der Standorte zu weniger Umweltregulierungen widersetzen?

Ziesing: Die Frage ist doch: Wie kreativ geht man mit so was um? Ich habe oft den Eindruck, die Risiko-Aversion, die wir in der Bevölkerung finden, haben wir auch bei den Unternehmern. Warum sagen die nicht: Lasst uns das Problem anpacken. Stattdessen heißt es: Oh weh, da kommt was auf uns zu! Das könnte ein paar Cents kosten – wie können wir nur aus der Verpflichtung fliehen! Das ist wenig kreativ.

Kemfert: Ein Beispiel für kreatives Herangehen wäre BP, British Petroleum. Die haben sich nicht umsonst in „Beyond Petroleum“ umbenannt. BP versucht, die Signale der Gesellschaft aufzunehmen, um sich auch künftig Märkte zu sichern. BP sagt deshalb heute schon klar, wohin diese Zukunft führen wird: „jenseits des Öls“. Das beweist doch: Sich des Treibhauseffektes und der Endlichkeit der Ressourcen bewusst zu sein ist auch ein Kriterium, konkurrenzfähig zu bleiben.

Welches Umweltinstrument ist aus Ihrer Sicht denn besonders wirtschaftsfreundlich?

Kemfert: Eindeutig der Emissionshandel: Es ist das bestmögliche Instrument bei gegebenem Ziel.

Warum war die Industrie dann so sehr dagegen?

Ziesing: Es ist ja in der Debatte oft so, dass die Industrie gegen das Instrument protestiert – und das Ziel meint. Aber volkswirtschaftlich gesehen ist der Emissionshandel eindeutig das Mittel der Wahl, um kosteneffizient Klimaschutz zu betreiben.

Kemfert: Jede Firma kann sich überlegen, ob sie in Klimaschutz investiert, oder ob es billiger ist. Rechte dazuzukaufen. Deshalb wird automatisch dort in Klimaschutz investiert, wo es am preiswertesten ist.

Die Industrie hält es für eine Zumutung, weiter Kohlendioxid einzusparen.

Kemfert: Natürlich haben die Unternehmen die Minimierung ihrer Kosten im Sinn. Das ist ja auch völlig legitim.

Wird der Handel denn nun Jobs kosten?

Ziesing: So wie er jetzt gemacht wird, wird es weder Arbeitsplätze bringen noch kosten, es wird vermutlich gar nicht viel passieren.

Woran liegt das?

Ziesing: Es ist fraglich, ob der Handel überhaupt in Gang kommt. Die Industrie erhält so viele Emissionsrechte, wie sie braucht – vermutlich sogar mehr. Handel gibt es so nur, wenn Nachfrage aus den südeuropäischen Ländern kommt. Und die werden ja im Zweifelsfall genauso mogeln wie wir.

Man müsste am Minderungsziel des Emissionshandels also nachbessern?

Ziesing: In jedem Fall. Die Industrie tut ja so, als sei sie am Ende ihrer Möglichkeiten – und jedes Gramm, das sie noch reduzieren müsste, brächte sie gleich in Probleme. Dagegen sprechen nicht nur viele empirische Belege, sondern auch die Selbstverpflichtung zur Emissionsminderung, die die Industrie vor einigen Jahren freiwillig auf sich genommen hat.

Kemfert: Man muss ja auf der anderen Seite sehen, was den Staat die Umweltprobleme kosten: Nehmen wir die Hochwasserkatastrophe 2002 oder die Hitzewelle im letzten Jahr. Allein die Ernteausfälle: Das sind richtige Jobkiller. Da werden Mittel volkswirtschaftlich gebunden, die sonst Arbeitsplätze schaffen würden. Es kostet eben auch was, die Umweltschäden immer nur zu beseitigen – und nicht präventiv zu arbeiten.

Kann es sich Europa dann leisten, mit dem Emissionshandel vorzupreschen?

Ziesing: Es wäre natürlich günstig, wenn die EU nun beweist, dass man mit dem Emissionshandel vernünftig agieren kann – ohne wirtschaftlich in Schwierigkeiten zu geraten. Der Wirtschaftsraum Europa ist für diesen Versuch wirklich groß genug.

Kemfert: Immerhin haben schon die Amerikaner Anfang der Neunziger gute Erfahrungen mit Emissionshandel gemacht,

als sie den Schwefeldioxidaustoß ihrer Kraftwerke senken wollten und dafür Lizenzen aufteilten. Die Kosten blieben viel niedriger, als erwartet.

Wäre das also ein Weg, des Klimaschutzes trotz aller wirtschaftlichen Widerstände wegzuführen?

Kemfert: Die Amerikaner haben ja immer schon gesagt: Europa soll eine Führungsrolle übernehmen – wenn die merken, dass da klappt, werden die relativ schnell dabei sein wollen. Vielleicht ein Stückchen daraus ein neuer Schritt für den Kioto-Prozess.

Wie John Dales die Emissionszertifikate erfand...

Die Idee des Handels mit Emissionszertifikaten erblickte 1968 das Licht der Welt, in dem Buch *Pollution, Property and Prices* des kanadischen Ökonomen John H. Dales. Ihm ging es um die Verringerung der Emissionen nicht in die Luft, sondern in das natürliche Gewässersystem. Aber das Prinzip ist dasselbe.

Hier eine Übersetzung der Passage, in der Dales die Idee erstmals plausibel zu machen versucht.

Märkte für Verschmutzungsrechte

Versuchen wir, einen „Markt“ für „Verschmutzungsrechte“ einzurichten. Die zuständige Umweltbehörde setzt den Prozess in Gang, indem sie eine gewisse Zahl von Emissionszertifikaten schafft, wobei jedes Zertifikat dem Käufer das Recht gibt, jährlich eine Tonne Industrieabwasser in das natürliche Gewässersystem einzuleiten. Nehmen wir an, der gegenwärtige Stand der Verschmutzung ist ungefähr zufriedenstellend. Unter dieser Annahme würde die Umweltbehörde, wenn derzeit eine halbe Million Tonnen in das Gewässersystem eingeleitet werden, eine halbe Million Zertifikate ausgeben. Alle Verschmutzer müssten die benötigte Anzahl von Zertifikaten dann kaufen; wenn ein Betrieb 1000 Tonnen im Jahr einleitet, muss er 1000 Zertifikate kaufen. Um den Handel in Gang zu bringen, könnte die Behör-

de ca. 5 Prozent der Zertifikate zurückhalten, etwa in Hinblick auf zu erwartendes Wachstum der Produktion und der Bevölkerung; daher bietet sie nur 475.000 Zertifikate an. Da 500.000 Stück nachgefragt werden, wird sich sofort ein positiver Preis ergeben - sagen wir, 10 Cent pro Stück.

Selbst bei 10 Cent pro Stück werden es manche Firmen profitabel finden, ihre Abwässer zu klären, bevor sie eingeleitet werden, oder sie auf andere Weise zu entsorgen als durch Einleitung in das natürliche Gewässersystem. Damit verringern sie die Zahl der Zertifikate, die sie kaufen müssen, und wenn der Preis hoch genug steigt, dann reduzieren sie ihre Nachfrage um 25.000, so dass der Markt im Gleichgewicht ist. Später werden dann das Wachstum der Bevölkerung und der industriellen Produktion zu einer Erhöhung der Zertifikatenachfrage führen. Und da die Zahl der von der Umweltbehörde ausgegebenen Verschmutzungsrechte gleich bleibt, wird ihr Preis sich erhöhen. Dadurch steigt für die einzelnen Verschmutzer der Anreiz, ihre Abwässer zu reinigen oder zu verringern, womit sie dann weniger Zertifikate zu kaufen brauchen.

aus: John H. Dales, *Pollution, Property and Prices*, University of Toronto Press 1968, S.93f.

Fragen zur Diskussion

- ✓ Im Zahlenbeispiel von Dales werden zunächst 500.000 Zertifikate nachgefragt, aber nur 475.000 ausgegeben. Das ist eine Senkung um 5%. Warum sollte der Staat nicht einfach allen Unternehmen eine Senkung ihrer Emissionen um 5% vorschreiben?
- ✓ In welchen Fällen von Umweltverschmutzung taugen Zertifikate *nicht* als Lösung?
- ✓ Sollten Ihrer Meinung nach Umweltverbände das Recht haben, Emissionszertifikate zu kaufen und „stillzulegen“?

Forschung im Original

Originalbeitrag aus den Wochenberichten des DIW Berlin mit zusätzlichen Erläuterungen

EU-Osterweiterung: Klare Herausforderungen, unberechtigte Ängste

Von Tilman Brück, Herbert Brücker, Hella Engerer, Christian von Hirschhausen, Mechthild Schrooten, Dieter Schumacher, Ulrich Thießen und Harald Trabold

Die Autoren gehören der Abteilung Weltwirtschaft des DIW Berlin an; dieser Text erschien zuerst im DIW Wochenbericht 17/2004. Er wurde für DIW@school gekürzt und nur unwesentlich verändert.

1. Zusammenfassung

Zum 1. Mai 2004 sind zehn weitere Volkswirtschaften der Europäischen Union beigetreten. In den Verträgen ist die künftige Einführung des Euro vorgesehen, wengleich hier kein genauer Terminplan besteht. Acht der Beitrittsländer liegen in Mittel- und Osteuropa¹: Estland, Lettland, Litauen, Polen, Tschechische Republik, Slowakische Republik, Ungarn und Slowenien. Sie haben nach der politischen Wende eine tiefgreifende wirtschaftliche und gesellschaftliche Transformation durchlaufen.²

Auch wenn die gesamtwirtschaftliche Dynamik in den Beitrittsländern seit längerem über der in der EU liegt, ist der **Einkommensabstand** noch erheblich. Vom Beitritt werden kräftige Impulse für den Aufholprozess erwartet. Demgegenüber ist der Anpassungsbedarf, aber auch das Wachstumspotential in der heutigen EU relativ gering. Ein Anpassungsdruck entstände erst dann, wenn die Erweiterung der Gemeinschaft die Preise auf den Güter- und **Faktormärkten** merklich beeinflussen sollte.

Die Beitrittsländer sind aus ökonomischer Perspektive kleine Länder - ihre gesamtwirtschaftliche Leistung beträgt in Relation zum **Sozialprodukt** der EU-15 nur 5%.³ Deshalb werden sich die Änderungen der relativen Preise in Grenzen halten. Ängste, dass die Osterweiterung zu deutlichen Arbeitsplatzverlusten in der EU-15 führen wird, sind deshalb unberechtigt.

2. Hohe gesamtwirtschaftliche Dynamik in den Beitrittsländern

Seit längerem liegt die gesamtwirtschaftliche Dynamik in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern (MOEL) über der

Einkommensabstand: Hier: Abstand des Einkommens der Gesamtbevölkerung zwischen den alten und neuen EU-Ländern.

Faktormarkt: Auf einem Faktormarkt werden Produktionsfaktoren gehandelt. Das sind im volkswirtschaftlichen Sinn Arbeit, Boden und Kapital.

Sozialprodukt: Das (Brutto-) Sozialprodukt ist das Einkommen, das die nationalen Produktionsfaktoren (Arbeit, Boden, Kapital) erwirtschaften; dies muss nicht zwangsläufig allein im Inland geschehen.

in der heutigen EU (Tabelle 1). Von 1995 bis 2003 legte das reale **Bruttoinlandsprodukt** der Beitrittsländer in der Summe um durchschnittlich 3,8% pro Jahr zu⁴; in der EU-15 lag die entsprechende Größe bei 2,1%, in Deutschland allein sogar bei nur 1,3%.

Impulse gehen vor allem von der **Binnennachfrage** aus, insbesondere vom privaten Verbrauch, während die Bedeutung der Investitionen für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zurückgeht. Im Zuge des raschen Wachstums steigen die Importe stärker als die Exporte, so dass die **Leistungsbilanzdefizite** in den Beitrittsländern deutlich zunehmen; im Durchschnitt der Länder ergab sich im Jahre 2003 eine Quote von zuletzt 4,4% des Bruttoinlandsprodukts (BIP).⁵

[...] Trotz der hohen gesamtwirtschaftlichen Zuwachsraten ist der Einkommensabstand zur EU-15 immer noch erheblich. In **Kaufkraftparitäten** (KKP) erreichte das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf der Bevölkerung in den Beitrittsländern im Jahre 2001 etwa 47% des entsprechenden EU-Wertes. Dabei ist der Unterschied zwischen den beitretenden Ländern beachtlich: Während Lettland im Jahre 2002 nur ein Pro-Kopf-Einkommen von etwa 35% des EU-Durchschnitts hatte (in KKP), kam Slowenien auf einen Wert von 74% und hatte damit ein mit Portugal und Griechenland vergleichbares Einkommensniveau. Angesichts dieser Diskrepanzen werden die einzelnen Beitrittsländer unterschiedlich lange brauchen, um die Einkommenslücke zur EU zu schließen. [...]

3. Arbeitskosten im Vergleich: Droht der Verlust weiterer Arbeitsplätze?

Die öffentliche Diskussion zur EU-Osterweiterung ist insbesondere in Deutschland durch die Sorge geprägt, dass es aufgrund von Lohnwettbewerb zu Arbeitsplatzverlusten kommt. Tatsächlich belaufen sich die Stundenlöhne in den Beitrittsländern zu laufenden Wechselkursen nur auf rund ein Sechstel bis ein Fünftel der Stundenlöhne in Deutschland. Allerdings ist dieses Lohngefälle Ausdruck des hohen **Produktivitätsgefälles** zwischen Deutschland und den Beitrittsländern vor allem bei der Herstellung **überregional handelbarer Güter** und kein Hinweis darauf, dass deutsche Unternehmen preislich nicht wettbewerbsfähig sind.

Ein Indikator für die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen im internationalen Vergleich

Bruttoinlandsprodukt (BIP): Das BIP ist die Summe der Einkommen, die in einer Volkswirtschaft entstehen. Der Betrag entspricht der Summe aller Ausgaben für die produzierten Güter und Dienstleistungen (privater Konsum, Staatsausgaben, Investitionen, Exportüberschuss).

Binnennachfrage: Die Nachfrage nach allen Gütern und Dienstleistungen innerhalb eines Landes - also alles, was private Haushalte, Unternehmen und Staat kaufen (oder kaufen wollen) und alle Dienstleistungen, die sie in Anspruch nehmen.

Leistungsbilanzdefizit: Wenn ein Land mehr Waren, Dienstleistungen und „Übertragungen“ (Kapitaltransfers ohne Gegenleistung) importiert als exportiert, spricht man von einem Leistungsbilanzdefizit. Das Gegenteil eines Leistungsbilanzdefizits ist ein Leistungsbilanzüberschuss.

Kaufkraft: Die Kaufkraft ist der Wert einer Währung gemessen an einer bestimmten Gütermenge: So liegt die Kaufkraft des Euro beispielsweise in Polen über der in der Eurozone, in Japan unter der in der Eurozone. Die Kaufkraft wird in Deutschland vom Statistischen Bundesamt mit Hilfe des so genannten Warenkorb ermittelt. Dieser besteht aus einer Auswahl von Verbrauchs- und Luxusgütern.

Kaufkraftparität: Von Kaufkraftparität spricht man, wenn ein identischer Warenkorb in zwei Ländern, gemessen in einer Währung, z. B. dem Euro, das Gleiche kostet. Die ökonomische Theorie behauptet vielfach, dass dies bei einem vollständigen Wettbewerb der Fall sein müsste. In der Praxis stimmt das aber nur selten, da wettbewerbsverzerrende Faktoren, Handelshemmnisse oder Transportkosten nicht berücksichtigt werden. Daher kann es sein, dass man für einen Euro in verschiedenen Ländern unterschiedlich viel kaufen kann.

Produktivitätsgefälle: Wenn man die Produktivität zwischen Deutschland und den neuen EU-Ländern vergleicht, stellt man fest, dass die Produktivität in Deutschland sehr viel größer ist als dort.

Überregional handelbare Güter: Manche Güter können in der Regel nicht über weite Strecken transportiert werden, weil die Kosten dafür zu hoch sind.

sind die Veränderungen der **Lohnstückkosten** auf gemeinsamer Währungsbasis.⁶ Dabei ergibt sich auf gesamtwirtschaftlicher Ebene ein sehr differenziertes Bild (Tabelle 2). Während sich in Deutschland die Lohnstückkosten in Euro von 1995 bis 2004 kaum verändert haben, sind sie in Tschechien, der Slowakei und in Ungarn (seit 2000) ständig gestiegen (im ungewichteten Mittel der drei Länder um insgesamt 62%). In Lettland, Litauen und Polen expandierten sie in den 90er Jahren zunächst ebenfalls kräftig, sanken allerdings wechselkursbedingt seitdem wieder deutlich. In Slowenien schließlich haben sich die Lohnstückkosten in Euro im selben Zeitraum lediglich um 16% erhöht. Insgesamt zeigen diese Daten, dass die Lohnstückkosten in Deutschland seit Mitte der 90er Jahre relativ zu den Beitrittsländern gefallen sind, so dass die Intensität des preislichen Wettbewerbs zwischen Deutschland und einigen Beitrittsländern in den letzten Jahren gestiegen ist.

4. Dynamische Entwicklung des Handels

Seit Anfang der 90er Jahre wächst der Außenhandel Deutschlands mit den Beitrittsländern wesentlich schneller als der Außenhandel insgesamt. Während sich das Außenhandelsvolumen mit den Beitrittsländern etwa verdreifachte, wuchs es mit der Welt insgesamt um rund 60% (in US-Dollar gerechnet). Damit sind die Beitrittsländer für den deutschen Außenhandel so wichtig geworden wie die USA. Dieser Trend wird sich auf absehbare Zeit fortsetzen. Zwar sind die **tarifären und nichttarifären Handelshemmnisse** für den Industriegüterhandel zwischen den Beitrittsländern einerseits und der EU andererseits durch die so genannten Europa-Abkommen weitgehend beseitigt worden (seit 2002 besteht eine **Freihandelszone** für Industriegüter). Durch den Beitritt werden aber die Transaktionskosten des Handels weiter sinken, weil

- die rechtlichen und die technischen Normen mit der schrittweisen Übernahme des **Acquis Communautaire** der EU durch die Beitrittsländer harmonisiert werden;
- der Abbau von Grenzkontrollen und -formalitäten sowie geringere Wartezeiten an der Grenze sich handelsfördernd auswirken, insbesondere für den grenznahen Handel;
- die Mittel aus den **europäischen Strukturfonds** die Kaufkraft der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer stärken werden.

Lohnstückkosten: Die Lohnstückkosten („Lohnkosten pro Stück“) bezeichnen den Anteil der Lohnkosten, die auf eine Produkteinheit entfallen, z.B.: Wie viel Lohnkosten stecken in einem Auto? In der ökonomischen Analyse wird oftmals vor dem Hintergrund der Veränderung der Lohnstückkosten argumentiert.

Handelshemmnisse (tarifär und nichttarifär): Tarifäre Handelshemmnisse entstehen dadurch, dass beim Import eine Abgabe gezahlt werden muss, z.B. Einfuhrzölle. Auch nichttarifäre Handelshemmnisse verursachen dem Importeur Kosten. Und zwar dadurch, dass er gesetzliche Regelungen einhalten muss. Es kann sich um Regelungen zum Schutz der Gesundheit oder um technische Bestimmungen handeln. Gelegentlich fühlen sich ausländische Produzenten ungerecht behandelt und behaupten, eine Regelung sei nicht sachlich gerechtfertigt, sondern diene lediglich als Handelshemmnis, um die inländischen Produkte zu bevorzugen.

Freihandelszone: Gruppe von Ländern, zwischen denen Zölle und andere Handelsbeschränkungen abgebaut worden sind.

Acquis Communautaire: Als *Acquis communautaire* wird in der Fachsprache der Europäischen Union (EU) der gemeinschaftliche, rechtliche Besitzstand bezeichnet. Er umfasst alle Rechtsakte, die für die Mitgliedstaaten der EU verbindlich sind. Der *Acquis communautaire* muss von einem der EU beitretenden Staat in seinem kompletten Umfang übernommen werden. Dies traf zum Beispiel auf die zehn Staaten zu, die am 1. Mai 2004 der Europäischen Union beigetreten sind.

Europäische Strukturfonds: Mittel zur Verbesserung der Entwicklungschancen benachteiligter Gebiete der EU. Sie fördern u.a. Telekommunikationsnetze, Verkehrswege und Bildung oder bieten Investitionshilfen für Unternehmen.

Darüber hinaus wird das **Realeinkommen** in den Beitrittsländern schneller wachsen als in Deutschland. **Regressionsanalysen** des DIW Berlin haben ergeben, dass der Handel zwischen den bisherigen EU-Mitgliedsländern unter sonst gleichen Umständen einen um 30 bis 40% höheren Umfang hat als der Handel mit **Drittländern**. Aus der vollständigen Integration der Beitrittsländer in den EU-Binnenmarkt werden sich also zusätzliche Impulse für die deutschen Exporte und Importe ergeben. [...]

5. Exportchancen für Ostdeutschland

Von der Osterweiterung der EU könnte die Wirtschaft in Ostdeutschland aufgrund der geographischen Nähe zu den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern besonders stark profitieren. Vor dem Hintergrund einer allgemeinen Stärkung des ostdeutschen Außenhandelssektors und der schrittweisen **Handelsliberalisierung** zwischen der EU und den Beitrittsländern konnten die Unternehmen in Ostdeutschland die neuen Exportchancen im Außenhandel mit den Beitrittsländern im Laufe der 90er Jahre mehr und mehr nutzen und ihre Lieferungen dorthin wieder erheblich ausdehnen. Das Exportpotential ist aber weit größer: Misst man die **bilateralen Handelsströme** in Abhängigkeit von der Größe des Sozialprodukts und der Entfernung zwischen den Ländern, lässt sich zeigen, dass die ostdeutschen Exporte in die Beitrittsländer immer noch erheblich niedriger sind, als sie angesichts der regionalen Nähe sein könnten.⁷

Das liegt auch am geringen **Industriebesatz**. Um weiter in die Exportmärkte einzudringen, müssen die ostdeutschen Unternehmen vor allem auf Innovationen setzen. Entscheidende Voraussetzungen für eine steigende und höherwertige Exportproduktion in Ostdeutschland sind aber auch der weitere Ausbau der Infrastruktur, insbesondere im Verkehrsbereich, und die Verfügbarkeit von qualifizierten Arbeitskräften. [...]

6. Wohlfahrtssteigerung durch Migration⁸

Trotz der EU-Osterweiterung bleibt die **Arbeitnehmerfreizügigkeit** beschränkt. Neuere Untersuchungen des DIW Berlin zeigen, dass durch diese Regulierung gerade im Falle Deutschlands wichtige Potentiale ungenutzt bleiben. So wäre in Deutschland in der laufenden Dekade eine **Nettozuwanderung** von jährlich rund 20.000 Personen notwendig, um die

Realeinkommen: Das in Euro gemessene Einkommen, geteilt durch einen Preisindex, der den Preisanstieg für einen typischen Warenkorb widerspiegelt. Auf diese Weise wird gemessen, wie viel man für das Einkommen tatsächlich im Laufe der Zeit kaufen kann.

Regressionsanalysen: Methode zur Datenanalyse. Sie wird häufig eingesetzt, um herauszufinden, ob zwischen ökonomischen Größen Zusammenhänge bestehen und wie stark diese sind. Z. B. kann man Änderungen des Konsums häufig auf Änderungen des Einkommens „regressieren“ (wörtlich: „zurückführen“), vgl. DIW@school 1/2004, S.3.

Drittländer: Hier: Länder außerhalb der Europäischen Union.

Handelsliberalisierung: Abbau der tarifären und nichttarifären Handelshemmnisse (s.o.).

Bilaterale Handelsströme: Handelsströme zwischen zwei Ländern. Gemessen wurde das Ausmaß der Importe und der Exporte in Abhängigkeit von der Entfernung.

Industriebesatz: Größe der Industrie in einer Region oder einem Land – gemessen etwa an der Zahl der Industriebeschäftigten je Einwohner.

Arbeitnehmerfreizügigkeit: Regelung, nach der alle EU-Bürger ohne besondere Genehmigung in allen EU-Staaten arbeiten dürfen. Für einige Länder wie z.B. Deutschland gelten **Übergangsregelungen** (s.u.). Spätestens in sieben Jahren dürfen auch hier Arbeitnehmer aus den Beitrittsländern arbeiten.

Nettozuwanderung: Im Jahre 2001 wanderten 685.259 Ausländer nach Deutschland ein und 496.987 Ausländer zogen fort. Die Differenz zwischen Zuzügen und Fortzügen ergab ein Wanderungssaldo von 188.272. Dieser Saldo wird auch als Nettozuwanderung bezeichnet.

Zahl der Erwerbstätigen konstant zu halten. In den folgenden **Dekaden** müsste die Zuwanderung doppelt bis dreimal so hoch ausfallen, um dieses Ziel zu erreichen. Das **Migrationspotential** aus den Beitrittsländern nach Deutschland wird nach Einführung der Freizügigkeit längerfristig zu einem Anstieg der in Deutschland lebenden Ausländer aus den MOEL-10 von 600.000 auf 2 bis 2,8 Mill. Personen führen; dabei wird die Nettozuwanderung wenige Jahre nach Einführung der Freizügigkeit auf unter 200.000 Personen pro Jahr sinken.

Angesichts des hohen Einkommens- und Wohlfahrtsgefälles in der EU sind von der Migration erhebliche Gewinne für das Sozialprodukt in der erweiterten Gemeinschaft zu erwarten. Eine restriktive Anwendung der **Übergangsregelungen** für die Freizügigkeit kann dagegen bewirken, dass mögliche Wohlfahrtssteigerungen in der erweiterten EU nicht erreicht werden. Es gingen nicht nur während der Übergangszeit die potentiellen Gewinne für das Sozialprodukt der erweiterten Gemeinschaft verloren. Auch würde eine restriktive Anwendung der Übergangsfristen nur zu einer zeitlichen Verschiebung der Migration, nicht aber zu einer Verringerung des Migrationspotentials führen. [...]

7. Fazit

Von der EU-Osterweiterung sind insgesamt positive Effekte für die dann existierende **EU-25** zu erwarten. Dabei dürften die Wachstumseffekte für die Beitrittsländer über denen der **EU-15** liegen. Die Beitrittsländer müssen jedoch im Zuge des **Konvergenzprozesses** auch einen erheblichen Strukturwandel bewältigen. Demgegenüber fallen auf Seiten der „alten“ EU-Mitglieder sowohl die Wachstumseffekte als auch der Anpassungsbedarf sehr viel geringer aus. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Beitrittsländer mit einem Anteil von 5% am Sozialprodukt der erweiterten EU im ökonomischen Sinne kleine Länder sind, die die Preise auf den Güter- und Faktormärkten in der erweiterten EU nur unwesentlich beeinflussen werden. Befürchtungen, die EU-Osterweiterung könnte zu einer Massenzuwanderung nach Deutschland führen, sind nach den vorliegenden Schätzungen, die von einem langfristigen Migrationspotential von 2 bis 2,8 Mill. Personen ausgehen, ebenfalls unberechtigt. Insgesamt wird die erweiterte Gemeinschaft - hier besonders Deutschland als wichtigstes Einwanderungsland - von der Migration profitieren.

Dekade: Zeitraum von 10 Jahren.

Migrationspotential: Der Teil der Bevölkerung, der langfristig geneigt und in der Lage ist, in ein anderes Land umzuziehen.

Übergangsregelungen: In den nächsten Jahren ist die Arbeitnehmerfreizügigkeit (s.o.) für die osteuropäischen Beitrittsstaaten noch nicht in Kraft. Arbeitnehmer aus diesen Ländern brauchen in Deutschland und vielen anderen EU-Staaten weiterhin eine Arbeitserlaubnis.

Konvergenzprozess: Für die Einführung des Euro wurden für die Teilnehmerstaaten der Europäischen Währungsunion zwingende Kriterien festgelegt. Im Vorfeld der Euroeinführung findet ein Konvergenzprozess statt, also eine Angleichung der Inflationsraten und der Staatsverschuldung, bei dem diese Kriterien zu erfüllen sind.

EU-25: Am 1. Mai 2004 wurden Estland, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn und Zypern in die Europäische Union aufgenommen. Die EU besteht nun aus 25 Mitgliedstaaten.

EU-15: Gründungsmitglieder: Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg, Niederlande

Norderweiterung 1973: Dänemark, Irland, Großbritannien

Süderweiterung 1981: Griechenland

Süderweiterung 1986: Portugal, Spanien

Erweiterung 1995: Finnland, Österreich, Schweden

Die Zuwanderung wird insgesamt zu gering sein, um Löhne und Beschäftigung in einer **offenen Volkswirtschaft** wie Deutschland spürbar zu beeinflussen. Ähnliches gilt auch für den Güterhandel. Die Unternehmen werden zwar Lohnkostenvorteile in Mittel- und Osteuropa nutzen, insgesamt aber sprechen die leichten **Handelsbilanzüberschüsse** und die weitgehend ausgeglichene Warenstruktur des Handels nicht dafür, dass es zu einem massiven Druck auf Löhne und Beschäftigung in Deutschland kommen wird. Sofern sich negative Effekte für Löhne und Beschäftigung ergeben, werden davon am stärksten die Gruppen mit einer geringen und mittleren Qualifikation betroffen sein. Dem kann durch höhere Investitionen in das Bildungs- und Wissenschaftssystem und eine Verbesserung des dort herrschenden Wettbewerbs entgegengewirkt werden.

1 Mit Malta und Zypern treten zudem zwei südeuropäische Staaten bei; die Entwicklung und Perspektiven dieser beiden Volkswirtschaften werden in diesem Beitrag jedoch weitgehend ausgeblendet.

2 Ausführliche Darstellungen finden sich im Vierteljahrsheft des DIW Berlin, Nr. 4/2003 mit dem Themenschwerpunkt EU-Osterweiterung.

3 Bezogen auf die Bevölkerung sind es allerdings über 20%.

4 Eine Ausnahme stellt die Entwicklung in Tschechien dar, das wegen der tiefgreifenden Wirtschaftskrise im Zeitraum 1995 bis 2002 nur mit einer durchschnittlichen Rate von 1,6% expandierte.

5 Gewichtet mit dem BIP. Dabei war Estland mit 15,2% des BIP der Spitzenreiter; allein Slowenien konnte einen leichten Überschuss ausweisen.

6 Vgl.: Lohnkosten im internationalen Vergleich. Bearbeiter: Tilman Brück, Arne Uhlendorff und Malte Woweries. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 14/2004.

7 Vgl. für die Exporte nach Polen und Tschechien: Position Ostdeutschlands beim Export nach Polen und Tschechien ausbaufähig. Bearbeiter: Ulla Kunze und Dieter Schumacher. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 33/2003.

8 Vgl. dazu ausführlich: Effekte der Arbeitnehmerfreizügigkeit. Bearbeiter: Herbert Brücker. In: Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 17/2004.

Offene Volkswirtschaft: eine Volkswirtschaft mit weitgehend freiem Außenhandel und kaum Beschränkungen bei der Wanderung von Arbeit und Kapital.

Handelsbilanz(überschuss): Die Handelsbilanz ist die Gegenüberstellung aller Ein- und Ausfuhren von Waren (nicht Dienstleistungen) einer Volkswirtschaft innerhalb eines Zeitraums. Übersteigt die Summe der Ausfuhren die Summe der Einfuhren, so spricht man von einem Handelsbilanzüberschuss, im umgekehrten Fall von einem Handelsbilanzdefizit.

Anhang

Tabelle 1

Tabelle 1

Wichtige gesamtwirtschaftliche Indikatoren der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer

	Bevölkerung in Mill.	Reales Bruttoinlandsprodukt			Verbraucherpreise			Arbeitslosenquote			Staatlicher Finanzierungssaldo			Leistungsbilanzsaldo		
		Veränderung zum Vorjahr in %						In %			In % des BIP					
		2001	2002	2003 ¹	2001	2002	2003 ¹	2001	2002	2003 ¹	2001	2002	2003 ¹	2001	2002	2003 ¹
Estland	1,4	6,5	6,0	4,7	5,6	3,6	1,3	11,7	9,5	10,1	0,2	1,3	0,4	-6,0	-12,2	-15,2
Lettland	2,3	7,9	6,1	7,5	2,5	2,0	2,9	12,9	12,6	10,5	-1,6	-3,0	-2,9	-9,6	-7,6	-8,6
Litauen	3,5	6,5	6,8	8,9	1,3	0,4	-1,2	16,1	13,5	12,7	-1,9	-1,7	-2,4	-4,8	-5,3	-5,7
Polen	38,6	1,0	1,3	3,7	5,3	1,9	0,8	18,5	19,8	19,2	-3,5	-3,8	-4,1	-2,9	-2,6	-2,9
Slowakei	5,4	3,8	4,4	4,2	7,0	3,3	8,6	19,4	18,7	17,1	-5,4	-7,2	-5,0	-8,4	-8,0	-3,8
Slowenien	2,0	2,9	2,9	2,3	8,6	7,5	5,6	5,8	6,1	6,5	-2,5	-2,4	-2,0	0,2	1,4	0,5
Tschechien	10,2	3,1	2,0	2,9	4,5	1,4	0,1	8,0	7,3	7,8	-5,0	-6,7	-7,6	-5,4	-6,0	-6,6
Ungarn	10,2	3,8	3,5	2,9	9,1	5,2	4,7	5,6	5,6	5,8	-4,1	-9,2	-4,8	-3,4	-4,0	-6,2
Nachrichtlich: EU-15	381,7	1,7	1,1	0,8	2,2	2,1	2,0	7,4	7,7	8,0	-0,9	-1,9	-2,7	0,3	1,0	0,5

¹ Vorläufig.

Quellen: Europäische Zentralbank; nationale Statistiken; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2004

Tabelle 2

Gesamtwirtschaftliche Lohnstückkosten in ECU/Euro 1996 bis 2004
1995 = 100

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Deutschland	98	95	95	96	97	98	99	99	99
Estland	115	121	131	145	144	147	150	159	162
Lettland	119	137	138	150	163	159	153	140	138
Litauen	132	171	190	213	227	218	205	202	201
Polen	114	122	131	142	144	176	168	147	139
Slowakei	103	115	119	110	123	125	132	143	149
Slowenien	95	96	98	98	106	110	113	114	116
Tschechien	113	116	124	127	142	159	185	185	188
Ungarn	100	106	103	103	111	126	144	152	150

Quelle: Europäische Kommission.

DIW Berlin 2004

aus: Wochenbericht des DIW Berlin 17/2004

Verständnisfragen

- ✓ Welchen Indikator gibt es für die Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen im internationalen Vergleich?
- ✓ Warum kann die Exportwirtschaft in Ostdeutschland besonders stark von der Osterweiterung profitieren?
- ✓ Erläutern Sie, warum durch die Regulierung von Migration wichtige Potentiale ungenutzt bleiben.