

MEMO-FORUM

**Zirkular
der
«Arbeitsgruppe
Alternative Wirtschaftspolitik»**

Nr. 19

Bremen, Juni 1992

Inhalt

Die Kosten der Liquidation – Am Beispiel eines Chemnitzer
Werkzeugmaschinen-Unternehmens

Jörg Huffschild 1

Entschlossen sanieren! Erste Versuche sind noch kein Kurswechsel

Jan Prieue 26

Der Gewinn – eine zentrale, aber nicht eindeutig bestimmbare
Wertgröße in marktwirtschaftlichen Systemen

Norbert Zdwomyslaw und Klaus Kairies 44

Die neue Debatte um Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand:
Investivlöhne für die neuen Bundesländer

Volker Offermann 64

Programm EG '99: Ziele und Stufen zur Europäischen Wirtschafts-
und Währungsunion (EWWU)

Rudolf Hickel 76

Das MEMORANDUM '92 der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik ist unter dem Titel "Gegen den ökonomischen Niedergang – Industriepolitik in Ostdeutschland" beim PapyRossa-Verlag, Köln, zum Preis von DM 24,- erschienen. Über unsere Kontaktanschrift kann das MEMORANDUM '92 gegen Vorkasse (bar, Scheck oder Briefmarken) zum Sonderpreis von DM 17,- (incl. Porto) bezogen werden.

Da noch wenige TeilnehmerInnenplätze für unsere fünfte Sommerschule frei sind, haben wir am Heftende die wichtigsten Informationen hierzu abgedruckt.

Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik Postfach 33 04 47, 2800 Bremen 33

Redaktion: Axel Troost

Preis: Einzelheft (auch im Abonnement) jeweils DM 4,-
ab 10 Exemplare DM 3,-

Bankverbindungen: Axel Troost-Sonderkonto, Postgiroamt Hamburg
(BLZ 200 100 20) Konto-Nr.: 1000 11-203
für Daueraufträge zur Finanzierung der Mitarbeiterstelle:
Axel Troost-Sonderkonto, Postgiroamt Hamburg
(BLZ 200 100 20) Konto-Nr. 2184 74-201

ISSN: 0176-5833

Jörg Huffschmid

Die Kosten der Liquidation

Am Beispiel eines Chemnitzer Werkzeugmaschinen-Unternehmens*

1. Hintergrund und Ziel der Studie

1.1 In diesem Gutachten werden exemplarisch die Kosten berechnet, die entstehen, wenn die Treuhandanstalt des Bundes (THA) Unternehmen stilllegt, die zum strukturbestimmenden Industriekern einer Region in den neuen Bundesländern gehören. Als Unternehmen wurde die HECKERT – Chemnitzer Werkzeugmaschinen GmbH ausgewählt.

Dieses einleitende Kapitel 1 soll einige Informationen über das Unternehmen und seine Umgebung sowie über den wirtschaftspolitischen Hintergrund der Studie geben. Es folgt eine kurze Erörterung der verschiedenen Kosten, die bei einer Stilllegung anfallen (Kapitel 2). Hieran schließt sich die Berechnung

- der *einzelwirtschaftlichen* Kosten, die der THA durch die Schließung entstehen würden (Kapitel 3),
- der *gesellschaftlichen* Kosten, die die Entlassungen bei HECKERT verursachen würden (Kapitel 4),
- der *gesellschaftlichen* Kosten, die Auftrags- und Umsatzeinbußen sowie Entlassungen bei den Vorleistungslieferanten von HECKERT sowie bei Einzelhandels- und Dienstleistungsunternehmen der Region verursachen würden (Kapitel 5).

1.2 HECKERT ist das größte einer Reihe von Werkzeugmaschinenunternehmen, die zum strukturbestimmenden Kern der Chemnitzer Industrie gehören. In der ehemaligen DDR war das Unternehmen Stammhaus und besonders bevorzugtes Paraded Pferd des VEB Werkzeugmaschinenkombinats "Fritz HECKERT", in dessen Betrieben in der ganzen DDR zeitweise bis zu 30.000 Personen be-

* Gutachten des PIW Progress-Institut für Wirtschaftsforschung, Bremen/Rostock/Teltow, im Auftrag der IG Metall Bezirksleitung Dresden und der Beratungsstelle für arbeitsorientierte Strukturentwicklung in Sachsen (BASIS).

schäftigt waren. 1990 wurde HECKERT in eine GmbH umgewandelt und in das Vermögen der THA überführt. Es konnte bislang noch nicht privatisiert werden.

Das Produktionsprogramm von HECKERT umfaßt Fräsmaschinen aller Art und konzentriert sich seit Mitte der achtziger Jahre auf automatisierte Bearbeitungszentren und Fertigungszellen. Auf diesem Gebiet gilt das Unternehmen als international wettbewerbsfähig. 1989 wurden mehr als 300 Bearbeitungszentren/Fertigungszellen abgesetzt. Noch 1991 trugen Lieferungen an das westliche Ausland zu einem Viertel zum Umsatz des Unternehmens bei. Der Zusammenbruch der ostdeutschen und osteuropäischen und die konjunkturbedingte Stagnation der westlichen Märkte haben aber auch bei HECKERT 1990 und 1991 zu Umsatzeinbußen und zu Verlusten in zweistelliger Millionenhöhe geführt.

HECKERT liegt am Rande von Chemnitz, in seiner unmittelbaren Umgebung gibt es eine Anzahl weiterer Werkzeug- und Textilmaschinenunternehmen sowie größerer Zulieferer (z.B. von Spezialstahl, Hydraulik und elektronischen Steuerungen). Insgesamt vier dieser Werkzeugmaschinenfabriken befinden sich noch in Treuhandbesitz. Es sind dies die MODUL GmbH, die Schleifmaschinenwerk GmbH und die NILES Drehmaschinen GmbH. Diese drei Unternehmen hatten Ende Februar 1992 jeweils noch rund 500 Beschäftigte. Ihre Produktionsprogramme überschneiden sich nicht; ihr technologischer Standard ist hoch und erfüllt die Anforderungen internationaler Wettbewerbsfähigkeit. Sowohl HECKERT als auch die anderen drei Unternehmen beziehen einen hohen Anteil ihrer Vorleistungen von Unternehmen aus der Chemnitzer Region. Viele Zulieferer sind Mittelstandsunternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten. Sie sind teilweise stark von den Aufträgen der vier Unternehmen abhängig und würden bei ihrem Wegfall in unmittelbare Existenzgefahr geraten.

In den achtziger Jahren waren in dem Chemnitzer Unternehmen 4.500 Personen beschäftigt. Ende 1991 waren es noch gut 1.500, Ende März 1992 werden es noch rund 1.000 sein. Die Unternehmensplanung sieht einen weiteren Rückgang auf ca. 500 Beschäftigte in diesem Jahr vor. Insgesamt ist die Zahl der Beschäftigten in den vier großen Werkzeugmaschinenunternehmen zwischen Ende 1990 und Februar 1992 von knapp 7.000 auf knapp 2.600, also um knapp zwei Drittel gesunken. Gleichzeitig stieg der Anteil der Kurzarbeiter bei den noch Beschäftigten von 38 % auf 67 %.

1.3 Den Hintergrund des Gutachtens bildet die Politik der THA in den neuen Bundesländern. Die Bilanz, die die Präsidentin dieses größten Staatskonzerns der Welt zum Jahresende 1991 präsentierte, macht – trotz aller Betonung der

Privatisierungserfolge – deutlich, daß die Probleme in diesem und den kommenden Jahren erheblich zunehmen werden: Da bislang vor allem die attraktiveren Teile des ostdeutschen Unternehmensbestandes verkauft worden sind, ist absehbar, daß die Privatisierung, die die THA anstrebt, in Zukunft noch schwieriger und schleppender ablaufen wird als in der Vergangenheit. Damit stellt sich die Frage, was mit den in den nächsten zwei oder drei Jahren absehbar nicht zu verkaufenden Unternehmen werden soll.

Die grundsätzlichen Alternativen lauten Liquidation oder aktive Sanierung. Mit beiden Optionen sind Kosten und Nutzen verbunden:

- Die Liquidation überschuldeter Unternehmen oder Betriebe nutzt den Eigentümern – hier der THA – insofern, als sie Verlustquellen beseitigt. Dem müssen die Kosten der Stilllegung gegenübergestellt werden. Dies soll in diesem Gutachten geschehen.
- Auf der anderen Seite kostet eine ernsthafte, d.h. aktive Sanierungspolitik möglicherweise hohe Summen, führt aber auch zu Erträgen. Es sollte klar sein – und ist auch weitgehend unbestritten –, daß die Kosten und die Erträge, die sich aus der einen oder anderen Alternative ergeben, weder nur die Eigentümer der jeweiligen Unternehmen betreffen noch nur in unmittelbarer zeitlicher Nähe zur Entscheidung anfallen. Sie betreffen beispielsweise auch die ArbeitnehmerInnen, die öffentlichen Haushalte, Zulieferunternehmen, die Wirtschaftsstruktur und damit auch das Potential zukünftiger Entwicklungen für ganze Regionen. Die Stilllegung strukturbestimmender industrieller Kernbetriebe oder -unternehmen kann eine Welle nicht beabsichtigter Zusammenbrüche nach sich ziehen und einen De-Industrialisierungsprozeß einleiten, der nur noch mit enormem Aufwand aufzuhalten wäre und dessen wirtschaftliche und soziale Folgen katastrophal sind. Die rein betriebswirtschaftliche Analyse muß also um volkswirtschaftliche, soziale, regionalwirtschaftliche, fiskalische und andere Rechnungen ergänzt werden.

Erst eine umfassende Berechnung der Stilllegungskosten und der Kosten für eine aktive Sanierung kann die Grundlage für eine solide politische Entscheidung abgeben.

1.4 Die gesellschaftlichen Kosten einer Stilllegung fallen bei verschiedenen Kostenträgern an: Bundesanstalt für Arbeit, Bund, Ländern, Kommunen und Sozialversicherungsträgern (bei letzteren steigt der durch den Bund zu realisierende Zuschußbedarf). Sie alle werden finanziell zusätzlich belastet, wenn infolge der Unternehmensentscheidung ArbeitnehmerInnen arbeitslos werden. Sie haben daher ein hohes Interesse daran, diese Belastungen so klein wie möglich zu hal-

ten. Daher ist es gerechtfertigt, sie zur Finanzierung von Sanierungskonzepten mit heranzuziehen, die im Ergebnis möglicherweise billiger sind als eine Liquidation.

1.5 Über die Höhe der Kosten bzw. Nutzen der jeweiligen unternehmensstrategischen Option bestehen allerdings vielfach keine oder nur sehr verschwommene Vorstellungen. Das liegt zum einen an der erwähnten Vielfalt der Faktoren, zum anderen an der unvermeidbaren Unsicherheit, die immer dann besteht, wenn Annahmen über zukünftige Entwicklungen unterstellt werden müssen. In dem hier konkret zu analysierenden Fall kommt zweierlei hinzu: Erstens ist die aktuell zur Verfügung stehende Datenbasis – z.B. über die ökologische Belastung des HECKERT-Geländes oder den Verkaufswert der dortigen Produktionsanlagen – nach wie vor außerordentlich lückenhaft. Zweitens kann sich eine Sanierungsstrategie bislang nicht auf ein politisch abgesichertes Konzept der Regionalentwicklung stützen. Es kann sich im folgenden also nur um eine erste Annäherung an realistische Größenordnungen handeln, die in der weiteren Diskussion zu präzisieren ist.

2. Die Kosten der Stilllegung

Die Kosten der Liquidation von Unternehmen lassen sich prinzipiell in drei Gruppen einteilen.

2.1 Die einzelwirtschaftlichen Kosten für die Eigentümer

Dabei handelt es sich um

- Kosten für Abfindungen, Interessenausgleich bzw. Sozialplan,
- Kosten für die Abwicklung des Vermögens,
- Kosten für Altlastensanierung und Geländeaufbereitung,
- Verluste aus der Vermögensliquidierung.

Es kann unterstellt werden, daß die Liquidation des Unternehmensvermögens regelmäßig zu einem Nettoverlust führt. Denn erstens liegt der Grund für die Liquidation ja in der hohen Überschuldung des Unternehmens. Zweitens führt der Einzelverkauf von Gegenständen des Anlage- und Umlaufvermögens zu Erlösen, die regelmäßig unter den in der Bilanz angesetzten Werten liegen. Drittens hat das in den Bilanzen der THA-Unternehmen ausgewiesene Eigenkapital vielfach – und im Falle der Liquidation wohl regelmäßig – fiktiven Charakter: Auf der Aktivseite entsprechen ihm keine materiellen Vermögensgegenstände, son-

dem Ausgleichsforderungen gegenüber der THA, die diese zuvor aus bilanzpolitischen Gründen gewährt hat.

2.2 *Folgekosten für andere Unternehmen*

Die Einstellung des Betriebs eines Unternehmens führt zu Auftrags- und Umsatzrückgängen sowie zu betriebswirtschaftlichen Verlusten bei anderen Unternehmen, die infolgedessen ihrerseits Arbeitsplätze abbauen. Dabei handelt es sich vor allem um zwei Gruppen von Unternehmen:

- die *Zulieferer* von Material, Energie, Vorprodukten, Halbfertig- und Fertigerzeugnissen sowie Dienstleistungen (z.B. Rechenzentren);
- die Unternehmen, die *Konsumgüter* herstellen, sowie der *Handel* und andere *Dienstleistungsunternehmen*.

2.3 *Gesellschaftliche Kosten*

Soweit die gesellschaftlichen Kosten quantifizierbar sind, handelt es sich um zusätzliche Ausgaben oder den Ausfall von Einnahmen der öffentlichen Haushalte.

- *Zusätzliche Ausgaben* entstehen dann, wenn die in dem stillgelegten Unternehmen bislang Beschäftigten nicht unmittelbar einen neuen Arbeitsplatz finden und Anspruch auf Arbeitslosengeld bzw. Arbeitslosenhilfe haben; das gleiche gilt, wenn sie vorübergehend in Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen (ABM) eingegliedert werden oder an Fortbildungs- und Umschulungsprogrammen (FuU) teilnehmen.
- *Mindereinnahmen* entstehen dadurch, daß es bei Arbeitslosigkeit zum Ausfall von Steuern und von Sozialversicherungsbeiträgen kommt (soweit letztere von der Bundesanstalt für Arbeit gezahlt werden, steigen dort die zusätzlichen Ausgaben). Bei ABM und FuU sinken die Einnahmen des Staates bzw. der Sozialversicherungsträger entsprechend den verminderten Einnahmen.

Weitere gesellschaftliche Kosten entstehen beispielsweise dann, wenn die Arbeitslosenunterstützung unter der offiziellen Armutsgrenze liegt und die Betroffenen einen Anspruch auf Sozialhilfe erhalten. Auch physische und psychische Krankheiten, die durch Arbeitslosigkeit hervorgerufen werden, verursachen gesellschaftliche Kosten. Die Zunahme der gesetzlichen Sozialleistungen belastet insbesondere die Haushalte der Städte und Kommunen. Dadurch werden ihre Spielräume und Leistungen für andere gesellschaftlich notwendige Aufgaben – Kindergärten, Schulen, Altentagesstätten, Kultureinrichtungen – kleiner. Das

führt zu weiteren Einschränkungen des gesellschaftlichen, sozialen und kulturellen Lebensstandards besonders bedürftiger Gruppen.

Wir werden im folgenden diese drei Kostengruppen für den Fall einer Schließung von HECKERT berechnen. Dabei konzentrieren wir uns auf die Gruppen 1 und 3. Die Folgekosten für mit HECKERT verbundene Unternehmen (Gruppe 2) spielen insofern eine Rolle, als sie ihrerseits unternehmerische Reaktionen hervorrufen, die zu zusätzlichen Entlassungen führen. Die gesellschaftlichen Kosten dieser Folgearbeitslosigkeit werden in unserer Rechnung ebenfalls berücksichtigt.

Die betriebswirtschaftlichen Verluste der mit HECKERT ökonomisch verbundenen Unternehmen bleiben demgegenüber außer Betracht. Das führt zumindest dann zu groben Unterschätzungen der Gesamtkosten, wenn diese Verluste den Zusammenbruch oder die Liquidation der betroffenen Unternehmen und insofern weit über die ursprünglichen Umsatzeinbußen hinausgehende Schäden nach sich ziehen. Das wird besonders häufig bei mittelständischen Unternehmen der Fall sein, die einen hohen Anteil ihres Umsatzes mit Lieferungen an HECKERT erzielen.

Unberücksichtigt bleiben ferner die Folgen der HECKERT-Schließung für die drei anderen – ökonomisch nicht mit HECKERT verbundenen – Werkzeugmaschinenunternehmen der Region. Es sollte aber nicht übersehen werden, daß diese Folgen wahrscheinlich gravierend wären: Denn ein Liquidationsbeschluß der THA für HECKERT bedeutet ein politisches Signal derart, daß der strukturbestimmende Industriekern Werkzeugmaschinenbau in der Chemnitzer Region nicht gestützt und saniert werden soll. Das löst einen Schneeballeffekt aus. Denn ein solches Signal stigmatisiert automatisch auch die anderen THA-Unternehmen der Branche gegenüber aktuellen oder potentiellen Kunden und bringt die Unternehmen in akute Existenzgefahr: Aufträge bei ihnen, deren Zukunft nach dem THA-Signal so offensichtlich unsicher ist, werden storniert, neue Aufträge bleiben aus. Die betroffenen Unternehmen geraten so in eine Situation, die der THA dann wieder als Grundlage für weitere Liquidationsbeschlüsse dient.

Die genannten Faktoren werden in der folgenden Rechnung nicht berücksichtigt, weil sie sehr schwer zu quantifizieren sind. Sie können aber gleichwohl außerordentlich spürbar sein. Die Ergebnisse unserer in diesem Sinne konservativen Rechnung sind also mit Sicherheit als Mindestgrößen zu verstehen.

3. Die einzelwirtschaftlichen Kosten für die THA

3.1 Welche Kosten fallen an?

Eine Liquidation von HECKERT verursacht vier Gruppen von Kosten für die THA:

1. unmittelbar stilllegungsbedingte Personalkosten: Interessenausgleich, Abfindungen, Sozialplan für die bisherige Belegschaft;
2. sonstige Abwicklungskosten, z.B. für die Erstellung eines neuen Inventars und eine Neubewertung der Vermögensgegenstände, die Bestellung von Experten und Liquidatoren sowie für Prüfungsberichte u.a.m.
3. Aufwendungen zur Aufbereitung und ökologischen Sanierung des Geländes und u.U. der Gebäude. Diese Maßnahmen sind erforderlich, um neue Investoren anzuziehen und die Stilllegung nicht in dauerhafte De-Industrialisierung münden zu lassen.
4. Übernahme der Überschuldung des Unternehmens. Stilllegung bedeutet ja in jedem Fall, daß die aktuelle Überschuldung nicht durch Fortführung der Geschäftstätigkeit abgebaut werden kann. Sie ist insofern endgültig und belastet die Erfolgsrechnung der THA. Werden Schulden – insbesondere die kurzfristigen Liquiditätskredite – zurückgezahlt, bedeutet dies eine Verminderung des cash-flow der THA. Nicht sofort zurückgezahlte Verbindlichkeiten erhöhen die Kreditbelastung der THA und führen in den Folgejahren zu zusätzlichem Zinsaufwand.

3.2 Die Höhe der einzelnen Stilllegungskosten für die THA

3.2.1 Kosten für den Sozialplan

Die THA hat ihre Zahlungen für Sozialpläne in den neuen Bundesländern auf durchschnittlich 5.000 DM pro Person begrenzt. Dies ist im Vergleich zur Praxis in der alten BRD eine relativ bescheidene Summe. Wir gehen davon aus, daß dieser Betrag an die rund 1.500 Personen gezahlt wird, die zu Beginn dieses Jahres noch bei HECKERT beschäftigt waren. *Die Kosten, die der Sozialplan für die THA verursacht, betragen also 7,5 Mio.DM.*

3.2.2 Sonstige Abwicklungskosten

Die sonstigen Abwicklungskosten werden überschlägig mit ebenfalls 7,5 Mio.DM veranschlagt. Aufgrund der Unbestimmtheit und Unsicherheit dieses Postens

besteht hier ein relativ breiter Spielraum für Korrekturen nach oben. Der Spielraum nach unten dürfte allerdings angesichts der enormen Honorare, die für Expertisen, Prüfungen und sonstige Beratungstätigkeiten gefordert und gezahlt werden, eng begrenzt sein.

3.2.3 Kosten der ökologischen Sanierung

Auf dem HECKERT-Gelände stehen 11 Werkshallen, die jeweils 5.000 qm groß sind. In allen ist über Jahre, teilweise über Jahrzehnte Altöl in den Untergrund gelangt. Das gilt in besonderem Maße für die unterkellerte Halle 2. Teilweise sind auch die Reste giftiger Stoffe, die bei Härtereiprozessen verwendet wurden, unsachgemäß entsorgt worden und befinden sich jetzt im Boden. Ein auf dem Firmengelände gelegener Teich von der Größe einer Werkshalle hat im Laufe der Jahre große Mengen von Schadstoffen aufgenommen. Eine Sanierung, die die Gefahr für das Trinkwasser beseitigt und eine spätere umweltverträgliche Nutzung des Geländes ermöglicht, dürfte daher kaum weniger kosten als die Sanierung von Mülldeponien, über die es Kostenschätzungen gibt. Auf der Grundlage dieser Schätzungen werden die *Kosten für die ökologische Sanierung des HECKERT-Geländes mit 30 Mio.DM* angesetzt.

3.2.4 Überschuldungskosten

Das Reinvermögen der HECKERT-GmbH besteht aus der Differenz zwischen den Aktiva und den Passiva in der Schluß- oder Liquidationsbilanz. Eine solche Bilanz existiert gegenwärtig noch nicht. Angesichts der spärlichen öffentlich zugänglichen Informationen und der Informationsverweigerung von Seiten des Managements muß der Versuch, dennoch einen Vermögensstatus für HECKERT aufzustellen, einen sehr überschlägigen Charakter haben und relativ große Unsicherheitsspielräume lassen. Diese können bei einer freieren Informationspolitik schrittweise beseitigt werden. Dennoch läßt sich aus verschiedenen Publikationen, teils von Seiten der THA, teils in der Presse, ein Bild über die relevanten Größenordnungen gewinnen. Danach ergibt sich folgende hypothetische Bilanz der HECKERT GmbH zum Jahresende 1991.

Da die Gesellschaft aufgrund ihrer Überschuldung nicht über echtes Eigenkapital verfügt, ist der bilanzmäßige Ansatz wohl durch eine Ausgleichsforderung gegenüber der THA nach § 24 DMBilG zustandegekommen. Er steht demnach für die Liquidation nicht zur Verfügung. Die Bilanz muß entsprechend verkürzt werden.

Tabelle 1: Bilanz der HECKERT GmbH zum Jahresende 1991 (Mio.DM)

Aktiva		Passiva	
Anlagevermögen	110	Eigenkapital	10
Umlaufvermögen	100	Rückstellungen	40
(darunter Ausgleichsforderungen 10)		Verbindlichkeiten	160
Bilanzsumme	210		210
Verkürzte Bilanzsumme	200		200

Das Anlage- und Umlaufvermögen muß bei einer Unternehmensschließung radikal neu bewertet werden. Es ist nicht mehr das *Fortführungsprinzip*, sondern das *Veräußerungsprinzip* für die einzelnen Vermögensbestandteile zugrunde zu legen. Die potentiellen Verkaufspreise der *Anlagen* liegen jedoch – auch wenn diese bei HECKERT an sich moderner Produktionstechnik entsprechen – aufgrund der aktuellen ökonomischen Situation bei einem kleinen Bruchteil des Bilanzwertes. Der einzige Vermögensbestandteil, der voraussichtlich relativ gut verkauft werden kann, ist das Verwaltungsgebäude, das bei Veräußerung vielleicht 10–12 Mio.DM bringen würde. Insgesamt mögen für den Verkauf von *Immobilien* 20 Mio.DM zu erzielen sein. Der Rest des *Anlagevermögens* und das in Vorräten, Halbfertigerzeugnissen u.ä. gebundene *Umlaufvermögen* werden nicht mehr als 10 Mio.DM Erlösen. Da HECKERT erst kürzlich einen neuen Liquiditätskredit in Höhe von gut 20 Mio.DM erhalten hat, dürften die kurzfristig mobilisierbaren Forderungen und monetären Bestände nicht höher als dieser Betrag liegen. Der gesamte Liquidationserlös für das Anlage- und Umlaufvermögen kann also mit 50 Mio.DM veranschlagt werden.

Auf der Passivseite gibt es 160 Mio.DM Verbindlichkeiten und ca. 40 Mio.DM Rückstellungen. Die Verbindlichkeiten bestehen in der Hauptsache (ca. 140 Mio.DM) aus Liquiditätskrediten, die jeweils relativ kurzfristig zurückzuzahlen sind. Selbst wenn angenommen wird, daß die Rückstellungen in Höhe von 40 Mio.DM nicht in vollem Umfang für die Deckung von Verbindlichkeiten in Anspruch genommen und bei der Liquidation zu einem Viertel (10 Mio.DM) gewinnsteigernd aufgelöst werden, ergibt dies 30 Mio.DM zusätzliche Verbindlichkeiten. (Dabei bleibt zunächst offen, ob in den bilanziellen Rückstellungen bereits solche für Sozialpläne und/oder ökologische Sanierungen enthalten sind. Ist dies der Fall, würden sich die hierfür unter 3.2.1 und 3.2.3 angesetzten Ko-

sten um die entsprechenden Beträge vermindern). *Die Gesamtsumme der Verbindlichkeiten beträgt also 190 Mio.DM.*

Nach Abzug der möglichen Liquidationserlöse von 50 Mio.DM bleibt eine Überschuldung von HECKERT in Höhe von 140 Mio.DM zum Jahresende 1991.

Hinzu kommen die Verluste aus der Unternehmenstätigkeit im laufenden Jahr bis zu deren endgültiger und vollständiger Beendigung. Für sie wird ein Schätzwert in Höhe eines Fünftels des (negativen) Betriebsergebnisses von 1991 angesetzt, das freilich zunächst auch nur geschätzt und mit - 50 Mio.DM angesetzt wird. *Die Überschuldung erhöht sich also bis zum Abschluß der Liquidation um 10 Mio. auf 150 Mio.DM.*

3.3 Zusammenfassung: 195 Mio.DM Kosten für die THA

Zusammenfassend ergibt sich folgendes Bild für die Kosten, die der THA entstehen, wenn sie die HECKERT GmbH schließt:

Tabelle 2: Stilllegungskosten für die THA (Mio.DM)

1. Sozialplan	7,5
2. Sonstige Abwicklungskosten	7,5
3. Kosten der ökologischen Sanierung	30,0
4. Überschuldung	150,0
<hr/>	
Gesamtkosten für die THA	195,0

4. Die gesellschaftlichen Kosten der Entlassungen bei HECKERT

4.1 Variante 1: Entlassung in die Dauerarbeitslosigkeit

Bei der trostlosen Arbeitsmarktlage in Ostdeutschland ist nicht zu erwarten, daß ein größerer Teil der bisher bei HECKERT Beschäftigten kurzfristig einen neuen Arbeitsplatz findet. Wo das dennoch der Fall ist, werden vielfach andere noch Beschäftigte verdrängt und die gesellschaftlichen Kosten nur verschoben. Es erscheint plausibel, den Anteil derer, die nach der Entlassung durch HECKERT gar nicht oder nur sehr kurz arbeitslos werden, mit nicht mehr als 10 % anzuset-

zen. Die große Mehrheit von 90 % wird dauerhaft – hier wird zunächst ein Zeit-
horizont bis Ende 1994 zugrunde gelegt – in Arbeitslosigkeit gedrängt werden.

Es wird unterstellt, daß die personalmäßige Abwicklung eines Stilllegungsbe-
schlusses, der im März 1992 getroffen wird, bis zum Jahresende dauert und daß
die Belegschaft in Stufen zum 31. März, 30. Juni, 30. September und zum 31.
Dezember 1992 abgebaut wird. Bei einem Ausgangsbestand von gut 1.500 Be-
schäftigten am 31.12.1991, einem bereits beschlossenen Abbau auf rund 1.000
zum 31. März und einem Endbestand von 200 Beschäftigten, der bis zum 31.
Dezember verbleibt, erscheint folgender Abbauverlauf plausibel:

Tabelle 3: Entwicklung der Arbeitslosigkeit 1992

Termin	Personal- stand	Abbau zum Vortermin	davon werden arbeits- los (90 %)	Rest- monate 1992	Arbeitslosen- monate 1992
31.12.91	1.500				
31.3.92	1.000	500	450	9	4.050
31.6.92	600	400	360	6	2.160
31.9.92	200	400	360	3	1.080
Arbeitslosenmonate 1992 insgesamt					7.290

Insgesamt führt ein Stilllegungsbeschluß, der im März getroffen und im Laufe
des Jahres 1992 exekutiert wird, also zu *7.290 Monaten Arbeitslosigkeit* für
neun Zehntel der bislang bei HECKERT Beschäftigten in diesem Jahr. Da sie
annahmegemäß auch danach arbeitslos bleiben, kommt es *1993 und in jedem
folgenden Jahr zu $12 \times 1.350 = 16.200$ Monaten Arbeitslosigkeit.*

4.1.1 Gesellschaftliche Zusatzausgaben: Arbeitslosenunterstützung

Das Jahr der Entlassungen: Arbeitslosengeld für alle Entlassenen

Für die Berechnung der Arbeitslosenunterstützung sind die zuletzt bezogenen
Monatsnettoeinkommen der Beschäftigten bei HECKERT zugrunde zulegen. Die
Bruttoeinkommen betragen für Angestellte durchschnittlich rund 3.000 DM und
für gewerbliche ArbeitnehmerInnen durchschnittlich 2.300 DM. Hiervon müssen
die Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung sowie die Lohn- und Einkom-

mensteuern abgezogen werden. Erstere belaufen sich auf 18,2 % (3,15 % Arbeitslosenversicherung, 8,85 % Rentenversicherung, durchschnittlich 6,2 % Krankenversicherung); die Steuern werden angesichts des insgesamt niedrigen Einkommensniveaus mit 8 % für gewerbliche ArbeitnehmerInnen und mit 10 % für Angestellte angesetzt. Das Arbeitslosengeld beträgt je nach Familienstand 63 % oder 68 % des letzten Nettoeinkommens. Hier werden 65 % als Durchschnittssatz unterstellt. Hieraus ergibt sich:

Tabelle 4: Bruttoeinkommen, Abzüge, Nettoeinkommen und Arbeitslosengeld 1992 (DM)

	Gewerbliche ArbeitnehmerInnen	Angestellte
Bruttomonatseinkommen	2.300	3.000
– Sozialversicherungsbeiträge	419	546
– Lohn- bzw. Einkommensteuer	184	300
Nettomonatseinkommen	1.697	2.154
monatliches Arbeitslosengeld	1.103	1.400

Bei HECKERT sind zur Zeit etwa gleich viele ArbeiterInnen wie Angestellte beschäftigt. Es wird angenommen, daß auch der Arbeitsplatzabbau in dieser Struktur verläuft, von den insgesamt 7.290 Arbeitslosenmonaten in 1992 auf jede Gruppe also 3.645 entfallen. Hieraus ergibt sich als von der Bundesanstalt für Arbeit aufzubringendes Arbeitslosengeld im Jahr 1992:

3.645 x 1.103 DM = 4.020.435 DM für die entlassenen ArbeiterInnen
+ 3.645 x 1.400 DM = 5.103.000 DM für die entlassenen Angestellten.
Zusammen sind das 9.123.435 DM.

Im Jahre 1992 beträgt die aufgrund der HECKERT-Schließung erforderliche Arbeitslosenunterstützung 9,1 Mio.DM.

Das zweite Jahr: Auslaufen des Arbeitslosengeldes

Da unterstellt wird, daß die Entlassenen auch im Folgejahr keine Arbeit finden, belasten sie die Arbeitslosenunterstützung weiterhin. Ein im Laufe des Jahres zunehmender Teil von ihnen wird allerdings nicht mehr Arbeitslosengeld beziehen, das längstens für ein Jahr gezahlt wird. Von den "Ausgesteuerten" werden die meisten – hier wird nach entsprechenden Erfahrungswerten in Mecklenburg-

Vorpommern von 85 % ausgegangen – Anspruch auf Arbeitslosenhilfe haben, deren Satz 58 % bzw. 56 % beträgt; wir legen einen Durchschnitt von 57 % zugrunde. Für die restlichen 15 % werden Familienangehörige unterhaltspflichtig, deren Einkommen bestimmte Mindestgrenzen überschreitet. Die durchschnittliche Arbeitslosenhilfe beträgt also bei ArbeiterInnen 967 DM (= 57 % des Nettoeinkommens von 1.697 DM), bei Angestellten 1.228 DM (= 57 % des Nettoeinkommens von 2.154 DM). In einer Reihe von Einzelfällen liegen die Beiträge der Arbeitslosenhilfe unter der offiziellen Armutsgrenze und werden durch Sozialhilfe aufgestockt. Wir gehen davon aus, daß dies für 15 % der ArbeiterInnen zutrifft, die Arbeitslosenhilfe beziehen, und diese Personen 6.000 DM Sozialhilfe pro Jahr zusätzlich erhalten. Es ergibt sich aus dem stufenweisen Beschäftigungsabbau in 1992 folgende Aufteilung von Ansprüchen auf Arbeitslosengeld und Arbeitslosenhilfe für 1993:

Tabelle 5: Ansprüche auf Arbeitslosengeld und auf Arbeitslosenhilfe im Jahre 1993

Zahl der Entlas- senen	Anspruch auf Arbeitslosengeld			Anspruch auf Arbeitslosenhilfe		
	Zahl (90 %)	für ... Monate	Gesamt- monate	Zahl (76,5 %)	für ... Monate	Gesamt- monate
500	450	3	1.350	383	9	3.447
400	360	6	2.160	306	6	1.836
400	360	9	3.240	306	3	918
200	180	12	2.160	–	–	–
			8.910			6.201

Im Jahre 1993 besteht also als Folge der HECKERT-Schließung ein Anspruch der früheren Belegschaft auf 8.910 Monate Arbeitslosengeld und auf 6.201 Monate Arbeitslosenhilfe. Bei hälftiger Aufteilung auf ArbeiterInnen und Angestellte ergibt sich:

Tabelle 6: Arbeitslosenunterstützung für 1993 aufgrund der HECKERT-Schließung

	Gewerbliche Arbeitnehmer	Angestellte	Zusammen
1. Arbeitslosengeld			
Anspruchsmonate	4.455	4.455	
letztes Nettoeinkommen (DM)	1.697	2.154	
monatl. Arbeitslosengeld (DM)	1.103	1.400	
Arbeitslosengeld insgesamt (DM)	4.913.865	6.237.000	11.150.865
2. Arbeitslosenhilfe			
Anspruchsmonate	3.100	3.100	
letztes Nettoeinkommen (DM)	1.697	2.154	
monatl. Arbeitslosenhilfe (DM)	967	1.228	
Arbeitslosenhilfe insgesamt	2.997.700	3.806.800	6.804.500
3. Sozialhilfe			
(15 % von 3.100 Monaten x 6.000 DM)	232.500		
Arbeitslosenunterstützung und Sozialhilfe insgesamt (DM)	8.144.065	10.043.800	18.187.865

Im Jahre 1993 beträgt die aufgrund der HECKERT-Schließung erforderliche Arbeitslosenunterstützung 18,2 Mio.DM.

Das dritte Jahr: Nur noch Arbeitslosen- und Sozialhilfe

Im dritten Jahr (und in allen weiteren Jahren) ist der Anspruch auf Arbeitslosengeld für alle ehemals bei HECKERT Beschäftigten ausgelaufen. 85 % der 1.350 Arbeitslosen haben danach Anspruch auf Arbeitslosenhilfe: Jeweils 574 ArbeiterInnen und Angestellte beziehen pro Jahr 11.604 DM Unterstützung (= 12 Monate lang 57 % des monatlichen Nettoeinkommens von 1.697 DM pro ArbeiterIn) bzw. 14.736 DM (= 12 Monate mal 57 % des monatlichen Nettoeinkommens von 2.154 DM pro Angestellten). Das ergibt einen Betrag von

6.662.410 DM für gewerbliche ArbeiterInnen

8.456.742 DM für Angestellte

15.119.152 DM für beide Gruppe. Dazu kommen noch

516.300 DM Sozialhilfe (6.000 DM für 86 Arbeitslose).

15.635.452 DM Gesamtbetrag

Im dritten (und in jedem weiteren Jahr) beträgt die aufgrund der HECKERT-Schließung erforderliche Arbeitslosenunterstützung 15,6 Mio.DM.

4.1.2 Gesellschaftliche Mindereinnahmen: Ausfälle von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen

Die oben angegebenen Einkommen sind auch Ausgangspunkt für die Berechnung der Einnahmeausfälle bei Staat und Versicherungsträgern, die durch eine HECKERT-Schließung entstehen. Dabei ist zu berücksichtigen, daß bei einer Betriebsschließung auch die Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung entfallen. Für HECKERT ergibt sich also ein monatlicher Ausfall an Sozialversicherungsbeiträgen in Höhe von 838 DM für die gewerblichen ArbeitnehmerInnen und von 1.092 DM für die Angestellten. Die monatlichen Steuerausfälle werden unverändert für 1992 mit 184 DM für ArbeiterInnen und 300 DM für Angestellte angesetzt.

Es wäre allerdings unrealistisch, für den gesamten betrachteten Zeitraum von konstanten Einkommen auszugehen. Aufgrund des nach wie vor außerordentlich großen Rückstandes der Bruttoeinkommen in Ostdeutschland gegenüber denen in Westdeutschland ist von einer erheblichen Lohn- und Gehaltssteigerung in den nächsten Jahren auszugehen. Unsere Annahme einer Zunahme um 25 % 1993 und um weitere 25 % 1994 ist in diesem Zusammenhang durchaus konservativ. Um den gleichen Prozentsatz steigen dann natürlich auch die Sozialversicherungsabgaben. Für die Steuersätze werden jeweils Steigerungen um 1 Prozentpunkt unterstellt. Sie betragen also für ArbeiterInnen 1992: 8 %; 1993: 9 %; 1994: 10 %; für Angestellte 1992: 10 %; 1993: 11 %; 1994: 12 %.

Es ergibt sich also folgender Verlauf der Bruttoeinkommen und der Abgaben:

Tabelle 7: Bruttoeinkommen und Abgaben, 1992–1994 (DM)

	Gewerbliche ArbeitnehmerInnen			Angestellte		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994
Bruttomonats- einkommen	2.300	2.875	3.593	3.000	3.750	4.688
Abgaben						
– Sozialversiche- rungsbeiträge	838	1.046	1.308	1.092	1.365	1.706
– Steuern	184	259	359	300	413	563

Tabelle 8: Ausfälle an Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern, 1992 – 1994 (Mio.DM)

	Gewerbliche ArbeitnehmerInnen				Angestellte				zusammen			
	1992	1993	1994	1992–94	1992	1993	1994	1992–94	1992	1993	1994	1992–94
AL-Monate	3.645	8.100	8.100	19.845	3.645	8.100	8.100	19.845	7.290	16.200	16.200	39.690
Beiträge zur Sozial-												
versicherung	3,05	8,47	10,59	22,11	3,98	11,06	13,82	28,86	7,03	19,53	24,41	50,97
Steuern	0,67	2,10	2,91	5,68	1,09	3,35	4,56	9,00	1,76	5,45	7,47	14,68
Insgesamt	3,72	10,57	13,50	27,70	5,07	14,41	18,38	37,86	8,79	24,98	31,88	65,65

Im Jahre 1992 fallen aufgrund der schrittweisen Entlassungen insgesamt 7.290 Arbeitslosenmonate an. In den beiden Folgejahren sind jeweils 1.350 Personen (= 90 % der 1.500 ehemals bei HECKERT Beschäftigten) 12 Monate lang arbeitslos. Die Zahl der Arbeitslosenmonate pro Jahr ist also 16.200. Für alle drei Jahre wird weiterhin eine hälftige Aufteilung auf die Gruppen der ArbeiterInnen und Angestellten angenommen.

Die Summe der Ausfälle für die beiden Beschäftigtengruppen von 1992 bis 1994 zeigt Tabelle 8.

4.3.1 Zusammenfassung: 109 Millionen gesellschaftliche Kosten

Die zusätzlichen Ausgaben für Arbeitslosenunterstützung und Sozialhilfe sowie die Mindereinnahmen der Sozialversicherungsträger und öffentlichen Haushalte aufgrund der Entlassungen bei HECKERT lassen sich jetzt zusammenfassen (vgl. Tabelle 9). Im Jahre 1992, in dem die Entlassungen schrittweise durchgeführt werden, belaufen sie sich auf 18 Mio.DM. Für die Zeit von 1992 bis 1994 summieren sie sich also auf gut 109 Mio.DM.

**Tabelle 9: Gesellschaftliche Kosten der HECKERT-Schließung,
1992 – 1994 (Mio.DM)
(Variante Dauerarbeitslosigkeit)**

	1992	1993	1994	1992–94
Ausgaben für Arbeitslosenunterstützung und Sozialhilfe	9,12	18,19	15,64	42,95
Mindereinnahmen Arbeitnehmerbeiträge zur Sozialversicherung	7,03	19,53	24,41	50,97
Mindereinnahmen Steuern	1,76	5,45	7,47	14,68
<u>gesellschaftliche Kosten insgesamt</u>	<u>17,91</u>	<u>43,17</u>	<u>47,52</u>	<u>108,60</u>

4.2 Variante 2: Schrittweiser Abbau der stilllegungsbedingten Arbeitslosigkeit

Bei der Berechnung einer günstigeren Variante wird davon ausgegangen, daß 10 % der bei HECKERT Entlassenen 1992, die Hälfte der dann verbliebenen 1.350 Arbeitslosen im Jahre 1993 und von den restlichen wiederum die Hälfte im Jahr danach (1994) einen Arbeitsplatz finden und aus der Arbeitslosenunter-

stützung ausscheiden. Dann ist die durch die HECKERT-Schließung entstandene Arbeitslosigkeit nach zwei Jahren bis auf ein gutes Fünftel (22,5 %) abgebaut. 1992 ergeben sich keine Unterschiede zur ersten Variante. Im Jahre 1993 sind noch 675 Personen, im Jahre 1994 noch 338 Personen arbeitslos. Dann ergibt sich folgende Zahl der Arbeitslosenmonate.

Tabelle 10: Arbeitslosenmonate bei Abbau der Arbeitslosigkeit

Jahr	Arbeitslosenmonate	Gewerbliche Arbeitnehmer	Angestellte
1992	7.290	3.645	3.645
1993	8.100	4.050	4.050
1994	4.050	2.025	2.025
1992–94	19.440	9.720	9.720

Die Berechnung der gesellschaftlichen Kosten folgt der gleichen Methode wie bei der Variante 1 und wird hier nicht im einzelnen dargestellt.

**Tabelle 11: Gesellschaftliche Kosten der HECKERT-Schließung, 1992 – 1994 (Mio.DM)
(Variante Abbau der Arbeitslosigkeit)**

	1992	1993	1994	1992–94
Arbeitslosenunterstützung	9,12	9,55	3,91	22,58
Ausfall von Beiträgen zur Sozialversicherung	7,03	9,77	6,10	22,90
Ausfall von Lohn- und Einkommensteuern	1,76	2,72	1,87	6,35
Insgesamt	17,91	22,04	11,88	51,83

Auch in dieser insgesamt wohl unrealistisch günstigen Variante des Verlaufs der Arbeitslosigkeit nach der Stilllegung der HECKERT GmbH sind die gesellschaftlichen Kosten mit über 50 Mio.DM in den ersten drei Jahren noch außerordentlich hoch.

5. Die gesellschaftlichen Kosten der Folgeentlassungen bei anderen Unternehmen

5.1 *Worin bestehen die Folgen der Betriebsschließung für andere Unternehmen?*

Die Folgen der Schließung eines Unternehmens für andere Unternehmen hängen im wesentlichen vom Umfang seiner Vorleistungen und dem Nettoeinkommen der Beschäftigten ab.

Die *Vorleistungen* (das sind Rohstoffe, bezogene Halbfertig- und Fertigerzeugnisse, Hilfsstoffe und andere Handelsware, Energie und Wasser sowie bezogene Produktions- und Dienstleistungen) werden von anderen Unternehmen hergestellt und/oder geliefert. Diese liegen teilweise (wie in der Regel die Energie- und Wasserlieferanten) in der gleichen Region, teilweise in anderen Teilen Deutschlands, teilweise im Ausland. Für HECKERT ist der Grad der Zulieferverflechtung mit Unternehmen aus der Region relativ hoch. Der Umfang der Vorleistungen bestimmt die Auftragslage sowie den Produktions- und Beschäftigungsgrad dieser Unternehmen. Bei einem Beschluß zur Stilllegung bei HECKERT gibt es auch bei ihnen Nachfrageeinbrüche; vielfach werden bereits erteilte Aufträge storniert. Die Produktion der Vorleistungsunternehmen (VU) geht zurück, auch sie nehmen Entlassungen vor. Die Arbeitslosigkeit und ihre gesellschaftlichen Kosten steigen.

Die *Nettoeinkommen* der Beschäftigten bei HECKERT sind die Grundlage für die (zumeist regionale) Nachfrage nach Konsumgütern und Dienstleistungen. Hiervon hängen Auftragslage, Umsatz und Beschäftigung der Unternehmen in der Konsumgüterindustrie und des Einzelhandels ab. Die Verbrauchsgüternachfrage verringert sich bei Arbeitslosen in etwa um den Betrag, um den die Arbeitslosenunterstützung geringer als das bisherige Nettoeinkommen ist. (Der Nachfragerückgang ist geringer, wenn zur Aufrechterhaltung des Konsumniveaus auf Ersparnisse zurückgegriffen wird. Das dürfte im vorliegenden Fall jedoch nur in sehr beschränktem Maße für sehr beschränkte Zeit möglich sein und wird daher hier nicht weiter berücksichtigt.) Besonders betroffen sind die regionalen Einzelhandelsunternehmen.

Für beide Gruppen von Unternehmen werden im folgenden die Rückgänge von Umsatz und Beschäftigung abgeschätzt, die sich aus einer Schließung von HECKERT ergeben. Die für die Genauigkeit solcher Schätzungen entscheidenden regionalen Verflechtungsanalysen lassen sich allerdings auch für Länder mit entwickelter statistischer Basis nur unter großen Schwierigkeiten erstellen

und bleiben mit erheblichen Unsicherheiten behaftet. Beides potenziert sich in den neuen Bundesländern. Es geht also vor allem darum, mit – teilweise geschätzten – plausiblen Näherungswerten die Größenordnungen zu verdeutlichen.

In dem Maße, wie die Entlassungen bei HECKERT weitere Arbeitsplatzvernichtungen bei anderen Unternehmen nach sich ziehen, steigen auch die gesellschaftlichen Kosten in Form von Arbeitslosenunterstützungen und Ausfällen von Sozialversicherungsbeiträgen und Steuern. Bei ihrer Berechnung wurde unterstellt, daß Beschäftigtenstruktur und Einkommensniveau bei den Zulieferunternehmen im Großen und Ganzen denen von HECKERT entsprechen. Für die Einzelhandelsunternehmen wurden demgegenüber Anhaltspunkte aus anderen Quellen zugrunde gelegt.

5.2 Folgearbeitslosigkeit und ihre gesellschaftlichen Kosten bei den Vorleistungsunternehmen

Bei den folgenden Berechnungen wird von der Tatsache ausgegangen, daß die Vorleistungsquote einschließlich Energie- und sonstiger Fremdbezüge bei HECKERT ungefähr zwei Drittel beträgt.

Weiter wird – zunächst – unterstellt, daß eine Weiterführung der Geschäftstätigkeit bei HECKERT zu einer gegenüber 1991 unveränderten Gesamtleistung von 120 Mio.DM führt. Davon sind 80 Mio. fremdbezogene Vorleistungen.

Schließlich wird angenommen, daß der Umsatz pro Beschäftigten bei den Vorleistungsunternehmen rund 100.000 DM beträgt. Dieser grobe Schätzwert liegt um gut die Hälfte unter dem Umsatz pro Industriebeschäftigten in den alten Bundesländern (239.000 für das gesamte Verarbeitende Gewerbe, 203.000 für die Investitionsgüterindustrie, 187.000 für den Maschinenbau, 1989) und dürfte dem derzeitigen Produktivitätsrückstand entsprechen.

Als Schlußfolgerung ergibt sich, daß durch die von HECKERT ausgehende Vorleistungsnachfrage in Höhe von 80 Mio.DM weitere 800 Personen beschäftigt werden. Eine Stilllegung von HECKERT würde also auch diese Beschäftigten – sofort oder mit einer zeitlichen Versetzung – betreffen und in die Arbeitslosigkeit stürzen.

Da die Strukturen in den neuen Bundesländern aber sehr stark von denen in der alten BRD abweichen und von großer Unsicherheit gekennzeichnet sind, können sich auch andere Verläufe der Produktion bei HECKERT und andere Pro-Kopf-Umsätze bei den Vorleistungsunternehmen entwickeln. Entsprechend kä-

me es auch zu einer anderen Folgearbeitslosigkeit bei letzteren durch einen Stilllegungsbeschluß für HECKERT.

Einige dieser Möglichkeiten sind in der folgenden Matrix dargestellt. In der Tabelle ist die Anzahl der Personen angegeben, die bei verschiedenen Kombinationen des Umsatzes von HECKERT und des Pro-Kopf-Umsatzes der Vorleistungsunternehmen bei diesen beschäftigt – und daher bei einer Schließung von HECKERT arbeitslos würden.

Tabelle 12: Beschäftigungswirkungen bei Vorleistungsunternehmen

HECKERT-Umsatz (Vorleistungsnachfrage)	90 (60)	120 (80)	150 (100)
Pro-Kopf-Umsatz bei V-Unternehmen			
80.000	750	1.000	1.250
100.000	600	800	1.000
120.000	500	667	833

Im Folgenden gehen wir weiterhin von der oben skizzierten mittleren Variante aus. Dabei werden bei den Vorleistungsunternehmen im Falle der Weiterführung von HECKERT 800 Personen beschäftigt. Das sind etwas mehr als halb so viele (53,3 %) wie bei HECKERT (1.500).

Die zusätzlichen gesellschaftlichen Kosten in Form von Arbeitslosenunterstützung und Ausfall von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen entsprechen unter diesen Annahmen ebenfalls 53,3 % der Kosten, die als unmittelbare Folge der Entlassungen bei HECKERT entstehen. Auch sie sollen für die beiden Varianten – Dauerarbeitslosigkeit oder schrittweiser Abbau der Arbeitslosigkeit – dargestellt werden.

Tabelle 13: Gesellschaftliche Kosten der durch die HECKERT-Schließung ausgelösten Folgearbeitslosigkeit, 1992 – 1994 (Mio.DM)

Verlaufsvariante	1992	1993	1994	1992-94
Dauerarbeitslosigkeit	9,56	23,50	25,34	58,40
Abbau der Arbeitslosigkeit	9,56	11,75	6,34	27,65

5.3 Folgearbeitslosigkeit und ihre gesellschaftlichen Kosten bei Handelsunternehmen

Der Rückgang der Beschäftigung bei Handels- und Dienstleistungsunternehmen wird durch die Höhe des Nachfrageausfalls infolge der Entlassungen bei HECKERT und den Vorleistungsunternehmen sowie durch den Pro-Kopf-Umsatz der Unternehmen im Handels- und Dienstleistungssektor bestimmt. Wir beschränken uns hier auf Berechnungen für den Einzelhandel.

Tabelle 14: Einkommensminderung der bei HECKERT Entlassenen, 1992 – 1994

		ArbeiterInnen			Angestellte		
		1992	1993	1994	1992	1993	1994
1	monatliches Bruttoeinkommen (DM)	2.300	2.875	3.593	3.000	3.750	4.688
2	Arbeitsn.anteil Sozialvers.beiträge (DM)	419	523	654	546	683	853
3	Steuern (DM)	184	259	359	300	413	563
4	monatl. Nettoeinkommen (1-2-3, DM)	1.697	2.093	2.580	2.154	2.654	3.272
5	monatl. Einkommensminderung für ALG-bezieherInnen (35 % von 4, DM)	594	733	903	754	929	1.145
6	monatl. Einkommensminderung für AIHi-bezieherInnen (43 % von 4, DM)	730	900	1.109	926	1.141	1.407
7	Anspruchsmonate ALG (Anzahl)	3.645	4.455	–	3.645	4.455	–
8	Einkommensminderung für ALG-BezieherInnen insgesamt (5 x 7; Mio.DM)	2,165	3,265	–	2,748	4,138	–
9	Anspruchsmonate AIHi	–	3.100	6.885	–	3.100	6.885
10	Einkommensminderung für AIHi-BezieherInnen insgesamt (9 x 6; Mio.DM)	–	2,790	7,635	–	3,537	9,687
11	Einkommensminderung insgesamt (Mio.DM)	2,165	6,052	7,639	2,748	7,677	9,687

Der konsumtive Nachfrageausfall entspricht der Verminderung der Nettoeinkommen bei den zuvor Beschäftigten und jetzt arbeitslos Gewordenen. Da die Höhe des Arbeitslosengeldes 65 % und die der Arbeitslosenhilfe 57 % des letzten Nettoeinkommens entspricht, vermindert sich das für die Konsumnachfrage maßgebliche Nettoeinkommen der ArbeitslosengeldbezieherInnen um 35 %. Wer Arbeitslosenhilfe erhält, hat ein um 43 % vermindertes Einkommen zur Verfügung.

Wenn wie unter 4.1.2 unterstellt wird, daß die Bruttoeinkommen 1993 und 1994 um jeweils 25 % und die Steuern für ArbeiterInnen und Angestellte um jeweils 1 Prozentpunkt steigen, die ArbeitnehmerInnenbeiträge zur Sozialversicherung dagegen unverändert 18,2 % betragen, ergeben sich hieraus folgende Nettoeinkommensminderungen.

Der Gesamtbetrag der Einkommensminderung (und damit des Nachfrageausfalls) aufgrund der Entlassungen bei HECKERT beträgt

1992: 4,91 Mio.DM

1993: 13,73 Mio.DM

1994: 17,33 Mio.DM.

Dieser Betrag muß um 53,3 % erhöht werden, um den Einkommensausfall zu berücksichtigen, der durch die Folgearbeitslosigkeit bei den Vorleistungsunternehmen verursacht wird.

Tabelle 15: Nachfrageausfall beim Einzelhandel, 1992 – 1994 (Mio.DM)

Nachfrageausfall als Folge der Entlassungen	1992	1993	1994
– bei HECKERT	4,91	13,73	17,33
– bei Vorleistungsunternehmen	2,62	7,32	9,24
Insgesamt	7,53	21,05	26,57

Der Nachfrageausfall im Einzelhandel (und bei Dienstleistungsunternehmen) aufgrund der schließungsbedingten Arbeitslosigkeit bei HECKERT und den Vorleistungsunternehmen beträgt 1992 rund 7,5 Mio.DM; ersteigt 1993 auf 21,1 Mio.DM und erreicht 1994 die Höhe von 26,6 Mio.DM.

Bei einem durchschnittlichen Pro-Kopf-Umsatz von 200.000 DM im Einzelhandel der neuen Bundesländer im Jahre 1992 – in der Alt-BRD waren es 1990 rund

250.000 DM, der Produktivitätsunterschied ist in diesem Bereich bei weitem nicht so hoch wie in der Industrie – und bei einer Steigerung um 20 % pro Jahr führt dieser Nachfrageausfall zu einer Arbeitsplatzvernichtung für 38 Personen im Jahr 1992, für 88 Personen 1993 und für 92 Personen 1994.

Da die Gehälter im Einzelhandel vergleichsweise niedrig sind, bleibt auch der aufgrund dieser Zusatzarbeitslosigkeit im Einzelhandel ausgelöste Steuerausfall so gering, daß er hier nicht berücksichtigt wird. Für die Arbeitslosenunterstützung ergibt sich – auf der Grundlage eines Nettomonatsgehaltes im Einzelhandel in Höhe von 1.300 DM – eine erforderliche Arbeitslosenunterstützung in Höhe von

381.970 DM in 1992

889.399 DM in 1993

935.347 DM in 1994

2.206.716 DM.

Auch hier läßt sich eine "günstigere" Verlaufsvariante entwickeln, in der die Arbeitslosigkeit im zweiten Jahr auf die Hälfte und im dritten Jahr auf ein Viertel abgebaut wird. In dieser Variante belaufen sich die erforderlichen Unterstützungsbeiträge auf gut eine Million DM.

381.970 DM in 1992

444.700 DM in 1993 und

233.837 DM in 1994, zusammen

1.060.507 DM, also gut eine Million DM.

5.4 Zusammenfassung: 60 Mio.DM gesellschaftliche Kosten der Folgearbeitslosigkeit

Die gesellschaftlichen Kosten der Folgearbeitslosigkeit, die aufgrund der Schließung von HECKERT entsteht, lassen sich jetzt für die beiden Varianten zusammenfassen.

**Tabelle 16: Gesellschaftliche Kosten der Folgearbeitslosigkeit,
1992 – 1994 (Mio.DM)**

	1992	1993	1994	1992–94
Variante Dauerarbeitslosigkeit				
bei Vorleistungsunternehmen	9,56	23,50	25,34	58,40
bei Handelsunternehmen	0,38	0,89	0,94	2,21
Insgesamt	9,94	24,39	26,28	60,61
Variante Abbau der Arbeitslosigkeit				
bei Vorleistungsunternehmen	9,56	11,75	6,34	27,65
bei Handel und Dienstleistungsunternehmen	0,38	0,44	0,23	1,05
Insgesamt	9,94	12,19	6,57	28,70

6. Zusammenfassung:

Die Gesamtkosten der Stilllegung von HECKERT

Werden jetzt die einzelwirtschaftlichen und die gesellschaftlichen Kosten zusammengefaßt, die mit einer Stilllegung von HECKERT verbunden wären, ergibt sich folgendes Bild (unter der Annahme, daß die einzelwirtschaftlichen Kosten für die THA insgesamt im Jahr der Stilllegung anfallen).

**Tabelle 17: Gesamtkosten der Stilllegung, 1992 – 1994 (Mio.DM)
Variante 1: Dauerarbeitslosigkeit**

	1992	1993	1994	1992–94
1. Einzelwirtschaftliche Kosten für die THA	195,00	–	–	195,00
2. Gesellschaftliche Kosten der Entlassungen bei HECKERT	17,91	43,17	47,52	108,60
3. Gesellschaftliche Kosten der Entlassungen in den Vorleistungsunternehmen	9,94	24,39	26,28	60,61
Gesamtkosten	222,85	67,56	73,80	364,21

Tabelle 18: Gesamtkosten der Stilllegung, 1992 – 1994 (Mio.DM)
Variante 2: Schrittweiser Abbau der Arbeitslosigkeit

	1992	1993	1994	1992-94
1. Einzelwirtschaftliche Kosten für die THA	195,00	–	–	195,00
2. Gesellschaftliche Kosten der Entlassungen bei HECKERT	17,91	22,04	11,88	51,83
3. Gesellschaftliche Kosten der Entlassungen in den Vorleistungsunternehmen	9,94	12,19	6,57	28,70
Gesamtkosten	222,85	34,23	18,45	275,53

Jan Priewe

Entschlossen sanieren!

Erste Versuche sind noch kein Kurswechsel

1. Der vermeintliche Kurswechsel ist noch keiner

Die Treuhandanstalt (THA) behauptet in ihrer Broschüre "Entschlossen sanieren" vom April dieses Jahres, sie habe von Anfang an eifrig ihre Firmen bei der Sanierung aktiv begleitet. In der Öffentlichkeit ist der Eindruck entstanden, daß die THA auf Weisung der Bundesregierung mit einer Reihe von Maßnahmen der Kritik aus Parteien, Belegschaften und Gewerkschaften endlich Rechnung getragen hat und sich tatsächlich neben der unverändert vorrangig betriebenen

Privatisierung der Sanierung der rund 5.000 noch nicht verkauften Unternehmen zuwendet. In Wirklichkeit hat sich aber nur sehr wenig geändert, nämlich:

- Die Treuhandanstalt hat zwei Management-KGen gegründet, der weitere folgen sollen;
- in Sachsen wird der "Sachsenfonds" in Form einer Aktiengesellschaft auf Initiative der sächsischen Landesregierung aufgebaut, der sanierungsfähige Treuhandbetriebe aufkaufen soll;
- in einigen wenigen Fällen, so etwa in dem Unternehmen Fritz Heckert in Chemnitz, ist die THA bereit, nach erheblichem Druck von außen die Sanierung vor der späteren Privatisierung zu unterstützen.

Auf der anderen Seite scheint festzustehen: Die von vielen Kritikern geforderten Treuhand-Industrieholdings wird es nicht geben, weder eine noch mehrere. Wie sind die drei Neuerungen im einzelnen zu beurteilen?

Die Management-Gesellschaften wie auch der Sachsenfonds, dem andere Bundesländer nacheifern, sind neue Varianten der Privatisierung, die, wie bisher auch, als entscheidende, notwendige und auch hinreichende Voraussetzung der Sanierung angesehen werden.

Bei den *Management-Kommanditgesellschaften* in der Rechtsform einer GmbH & Co.KG werden als Komplementäre Manager (der THA) eingesetzt, die zugleich Gesellschafter und Geschäftsführer einer GmbH sind. Als Kommanditist und Minderheitsgesellschafter mit Finanzierungsbeiträgen und Kontrollrechten fungiert die THA. Die Managementgesellschaft erwirbt von der THA einen oder mehrere Betriebe, die nun "ansaniert" werden sollen. Gelingt dies, dann verkauft die Treuhand ihren Anteil an die GmbH, also an den Manager, der in diesem Fall einen u.U. hohen Gewinn macht. Es geht also um ein zweistufiges Privatisierungsverfahren; einbezogen werden sollen schwer privatisierbare, aber sanierungsfähige größere Firmen. Im Grunde sind dies "Management-buy-ins" mit vorübergehender Beteiligung der THA, allerdings geht es vermutlich weniger um "buy-in" als um "negative Kaufpreise". Bei den beiden Management-KGen handelt es sich um die "Horst W. Urban Management-KG", die elf ostdeutsche Apparate- und Anlagenbaubetriebe mit etwa 12.000 Beschäftigten umfaßt, bei der "Horst Plaschna Management-KG" um zehn Maschinenbaubetriebe mit 15.000 Beschäftigten. Die Verluste der Betriebe sollen bei 25 bis 30% des Umsatzes liegen. Über die Kapitalbeteiligung der Manager, den Kaufpreis und die bisherigen und zukünftigen Zuwendungen der THA ist wenig bekannt. Über die Firmen-Budgets soll jährlich mit der THA neu verhandelt werden. Der Bestand der Management-KGen ist zunächst auf drei Jahre befristet. Weitere acht KGen sollen folgen, die Mindestgröße der Betriebe soll bei 400 Beschäftigten liegen.

Zunächst einmal ist positiv zu bewerten, daß die THA von ihrer bisherigen Linie abweicht und bei der Privatisierung selber Kapitalanteile für einige Zeit behält. Bisher wurden Mehrheits- oder Minderheitsbeteiligungen der THA immer strikt abgelehnt, dafür die Länder um so lautstarker aufgefordert, Minderheitsbeteiligungen zu übernehmen. Offen bzw. unklar ist, inwieweit wirklich eine aktive Sanierung angestrebt und auch finanziell durch die THA ermöglicht wird. Hinzu kommt, daß Treuhand-Insider vermutlich begünstigt werden: Die Risiken der Management-KGen werden auf die Treuhand überwälzt, die Gewinnchancen von den Managern realisiert. Ob sich die Manager auch an den Risiken beteiligen, dürfte sehr fraglich sein. Wenn nicht scharfe Insider-Regeln entwickelt werden, die Mißbräuche und persönliche Bereicherung ausschließen, werden neue Probleme programmiert. Unklar ist auch, nach welchen Gesichtspunkten Firmen in Management-KGen eingebracht werden sollen. Zwar sollen die Länder über den Verwaltungsrat der THA mitbestimmen können, aber das Letztentscheidungsrecht dürfte vermutlich doch bei den Managern liegen. Merkwürdig ist auch, daß Management-KGen die "Ansanierung" besser bewerkstelligen können sollen als die Treuhand selbst, zumal es die gleichen Personen sind, die die Verantwortung mit und ohne Management-KGen tragen. Was Urban und Platschna in "ihren" Management-KGen können, sollten sie doch auch als Treuhand-Manager ohne Management-KGen können. Nennenswertes Kapital bringen sie (vermutlich) nicht ein. Sollte es etwa so sein, daß die Treuhand-Manager nur dann zur Sanierung wirklich motiviert sind, wenn ihnen hohe Gewinnaussichten als Kapitaleigner winken? Insofern wirft die Konstruktion der Management-KGen ein zweifelhaftes Licht auf die Psycho- und Motivationsstruktur der Treuhand-Mitarbeiter, die offenbar in ihrer Mehrheit zum aktiven Engagement für die Sanierung vor der Privatisierung nicht so recht bereit sind.

Trotz dieser Probleme sollten die Management-KGen im Grundsatz positiv beurteilt werden, – allerdings sind sie kein wirklicher Ersatz für die geforderte Treuhand-Industrieholding, sondern eher ein Kompromiß, mit dem die Bundesregierung wie auch die Kritiker der THA leben können. Um es deutlicher zu sagen: Eigentlich sind sie überflüssig, denn die Treuhand und ihre Manager könnten das Gleiche ohne diese Konstruktion leisten, wenn sie wollten und die Bundesregierung dies unterstützte.

Beim *Sachsenfonds* geht es um einen privaten Kapitalsammelfonds, der vom Bundesland Sachsen initiiert wurde, ohne daß die Landesregierung selbst Gesellschafter an dem Fonds wird. Gesellschafter sind vielmehr Banken, Versicherungen, Unternehmen sowie – für die Zukunft geplant – sächsische Bürger, die Wandelobligationen erwerben. Im 15köpfigen Beirat, der neben dem Aufsichtsrat existiert, sitzen auch drei Vertreter der Landesregierung. Diese unterstützt

den Sachsenfonds durch öffentliche Förderprogramme. Der Sachsenfonds soll Treuhandbetriebe kaufen, sanieren oder "ansanieren" und möglichst rasch verkaufen, also genau das tun, was sich die Kritiker der Treuhand von der Treuhand selbst bzw. einer Industrieholding wünschen. Das Stammkapital soll 500 Mio. DM betragen.

Im Grunde ist der Sachsenfonds etwas Ähnliches wie die von einigen Großbanken, etwa der Deutschen Bank, eingerichteten Beteiligungsfonds, die ebenfalls Bündel von Treuhandbetrieben kaufen, restrukturieren und verkaufen sollen. Unklar ist, wie der Sachsenfonds in nennenswertem Umfang noch nicht privatisierungsreife Treuhandbetriebe sanieren will. Es wird dabei entscheidend auf günstige "negative Kaufpreise" seitens der Treuhand ankommen, andernfalls ist unklar, woher das Sanierungskapital kommen soll, sofern nicht nur solche Betriebe einbezogen werden, die relativ leicht wettbewerbsfähig gemacht werden können. Werden dem Sachsenfonds durch die Treuhand günstige Konditionen beschert, dann kann er wie eine kleine landesbezogene THA agieren. Vernünftiger wäre es, wenn sich die Länder an entsprechenden Fonds aktiv und auch finanziell beteiligen (können), weil dann nach regional- und strukturpolitischen Gesichtspunkten mit gezieltem Mitteleinsatz und relativ dezentral saniert werden könnte. Aber naturgemäß scheuen die Länder diese Verantwortung, weil ihre derzeitigen Landesfinanzen kein Sanierungskapital hergeben. Andererseits ist zu bedenken: Wenn etwa dem Sachsenfonds oder anderen Länderfonds Treuhandbetriebe zu gleichen oder ähnlichen Konditionen wie bei der Werften-Privatisierung (rund 3 Mrd.DM Zugabe) oder wie bei der Zeiss-Jena-Privatisierung übereignet würden, wären die Finanzierungsrisiken relativ gering. Für die Gesellschafter des Sachsenfonds sind die Risiken recht niedrig: Erstens können sie sich auf leichte bis mittelschwere Sanierungsfälle beschränken, zweitens können sie Sanierungsrisiken reduzieren, indem sie notfalls ihre Betriebe stilllegen. Ob die Treuhand dem Fonds die gleichen Auflagen abfordert wie bei den normalen Privatisierungsvorgängen, dürfte fraglich sein, da der Fonds gegenüber der THA als "Großkunde" mit Unterstützung des Landes im Vorteil ist. In jedem Fall wird man den Sachsenfonds in seiner jetzigen Konstruktion nur als andere Form der Privatisierung ansehen können. Im übrigen ist der Andrang der Interessenten für Gesellschafteranteile recht gering.

Vor kurzem hatte sich die THA – nicht zuletzt aufgrund des Drucks der Gewerkschaften – dazu entschlossen, die Firma Heckert-Chemnitzer Werkzeugmaschinen GmbH aktiv zu sanieren, auch wenn die derzeitige betriebswirtschaftliche Lage eher eine Liquidation nahelegen würde. Erst wenn das Unternehmen mit seinen etwa 1.500 Beschäftigten wettbewerbsfähig ist, soll es verkauft werden. Auch im Fall der Mikroelektronik- und Technologiegesellschaft (MTG) mit

Betrieben an den Standorten Frankfurt/Oder, Dresden und Erfurt will die Treuhand trotz hoher Verluste aktiv vor der späteren Privatisierung sanieren, nachdem private Investoren allenfalls Minderheitsbeteiligungen von 20% avisiert haben. Zuvor hatte die THA das Unternehmen mit ihrer schlechtesten Note (sechs, ungenügend) bewertet. Die Firma mit noch 4.500 Beschäftigten soll auch als Einheit erhalten werden. Ähnlich wie bei Heckert werden volkswirtschaftliche, d.h. explizit strukturpolitische Gesichtspunkte eingebracht. Leider zeigen diese beiden erfreulichen Beispiele – natürlich gibt es eine ganze Reihe weiterer – keinen generellen Kurswechsel der THA an, sondern sie sind nur Ausdruck einer sehr unterschiedlichen, keinen einheitlichen und klaren Regeln folgenden Privatisierungspolitik. Würde die THA ihre Betriebe nach dem Muster von Heckert und MTG gleichbehandeln, dann müßte sie vermutlich in hunderterten von Fällen mit dem aktiven "Ansaniere" beginnen. Überdies wird deutlich, daß das Treuhand-Bewertungssystem (Notenschlüssel) dringend der Ergänzung durch regelhafte strukturpolitische Kriterien bedarf.

2. Die geschönte Erfolgsbilanz

Die THA hält sich für äußerst erfolgreich, weil sie vermeintlich schnell und wirksam privatisiert: bis April 1992 über 6.000 Privatisierungen mit vertraglichen Investitionszusagen von über 150 Mrd.DM (davon 30 Mrd.DM durch die Elektrizitätswirtschaft) und vertragliche Beschäftigungszusagen der Investoren für mehr als eine Million Arbeitsplätze. Aber diese Zahlen täuschen: Hinter 6.000 Privatisierungen verbergen sich nicht Betriebe, sondern "Fallzahlen", also auch kleine Betriebsteile, Betriebskindergärten, die ausgegliedert wurden, etc. Immer noch "verwaltet" die THA knapp 5.000 Unternehmen, davon 420 mit mehr als 500 Beschäftigten. Die Investitions- und Beschäftigungszusagen stehen nur auf dem Papier der Verträge; wenn die Konjunktur oder die Marktlage sich verändert, wird das beste Vertrags-Controlling die Zusagen nicht einklagen können. Zu Recht wird im "Frühjahrgutachten" der Forschungsinstitute festgestellt: "Andererseits wird die Treuhandanstalt kaum auf der Einhaltung von Verpflichtungen bestehen können, wenn der Erwerber beispielsweise zeigen kann, daß dieses die Gefahr des Konkurses eines Betriebes und damit den Verlust aller Arbeitsplätze zur Folge hätte" (S.209). Die vereinbarten "Pönalen" von 20.000 bis 40.000 DM je nicht eingehaltenen Arbeitsplatz haben die Investoren in Form von Kaufpreisabschlägen einkalkuliert. Die Arbeitsplatzzusagen beziehen sich im übrigen auf einen nicht näher definierten Zeitraum. Bislang ist die THA nicht in der Lage oder nicht willens anzugeben, wie groß die Zahl der tatsächlich privatisierten Arbeitsplätze ist, – sie dürfte weit unter 1 Million liegen.

Nach repräsentativen Befragungen des Institutes für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) existierten in den privatisierten (einschließlich der reprivatisierten und kommunalisierten) ehemaligen Treuhandunternehmen Mitte November 1991 nicht mehr als 475.000 Arbeitsplätze, während die THA Ende Oktober 793.000 vertragliche Beschäftigungszusagen verkündet hatte (J.Wahse u.a., Beschäftigungsperspektiven von Treuhandunternehmen und Ex-Treuhandfirmen, BeitrAB 160, Nürnberg 1992, S. 4). Diesen Untersuchungen zufolge wurde die Beschäftigung in den bis Ende 1991 privatisierten Betrieben nach dem Verkauf durch die THA um 28% abgebaut, und bis 1994 ist ein weiterer Abbau geplant (siehe J.Kühl u.a., Beschäftigungsperspektiven von Treuhandunternehmen und Ex-Treuhandfirmen im Oktober 1991, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung 1/1992, S. 40 f.). Es muß ein Rätsel bleiben, wie die Investoren ihre vertraglichen Beschäftigungszusagen einhalten wollen.

Zu Beginn des Jahres 1992 arbeiteten etwa 1,4 Millionen Arbeitnehmer (nach IAB, die THA gibt 1,65 Mio. an) in etwa der Hälfte der Unternehmen der Ex-DDR, die noch bei der THA sind. Im Verlaufe des Jahres 1992 soll sich die Beschäftigung auf etwa 1 Mio. verringern und dann stabilisieren, nach Angaben der THA bei 800.000 (Frühjahrgutachten 1992, DIW-Wochenbericht 16-17/92, S. 210). Nach wie vor schweigt sich die THA aus, was mit den "restlichen" 5.000 Firmen passieren soll, denn unter ihnen dürften kaum noch "Filetstücke" zu finden sein. 80 - 90% dieser Betriebe sind mit ungeklärten Eigentumsrechten gehandicapt, und bislang hat die THA offenbar nur in wenigen Fällen von der "Vorfahrtsregelung" des "Hemmnisbeseitigungsgesetzes" Gebrauch gemacht. Nach Angaben des Bundeswirtschaftsministeriums hat die THA in nicht mehr als 100 Fällen die Neuregelung des § 3a des Vermögensgesetzes angewendet, das ist bei 30.000 Rückgabeansprüchen gegen Unternehmen eine verschwindende Zahl (FAZ vom 24.1.1992; vgl. auch: Hans-Böckler-Stiftung, Wirtschaftsbulletin Ostdeutschland 2/1992, S.37). Bis Ende 1991 hat die THA nur 983 Betriebe mit 180.000 Arbeitsplätzen stillgelegt; für das laufende Jahr hält das "Frühjahrgutachten" der Forschungsinstitute nicht weniger als 1.000 Stilllegungen für unabwendbar (S. 210). Da erst für 4.000 Unternehmen nach Angaben der THA DM-Eröffnungsbilanzen vorliegen, muß es immer noch Tausende von THA-Firmen ohne testierte Bilanz geben.

Die THA behauptet, sie wolle - entsprechend der Rohwedder-Forderung - die von ihr verwalteten Betriebe "entschlossen sanieren" und dabei finanziell aktiv "begleiten"; 1991 hätten die THA-Firmen 15 Mrd.DM investiert (Treuhandanstalt, Informationen 12, April 1992, S.2). Niemand weiß so recht, wie die THA diese Zahl errechnet hat und welchen Investitionsbegriff sie verwendet. Der übliche Investitionsbegriff bezieht sich auf den Kauf neuer Investitionsgüter und damit

die Vergrößerung des Sachkapitalbestandes der Firmen. Selbst wenn die Treuhand-Angabe korrekt wäre, läge das Investitionsvolumen je Beschäftigten, der am Ende des Jahres verblieben ist, 1991 bei nur etwa 10.000 DM, während die westdeutschen Firmen des verarbeitenden Gewerbes 1991 und 1992 etwa 14.000 DM je Beschäftigten investieren. Das Hallenser Institut für Wirtschaftsforschung indes ermittelte durch repräsentative Befragungen bei Treuhand- und Ex-Treuhandfirmen (nur verarbeitendes Gewerbe) ganz andere Werte: Demnach investierten die THA-Unternehmen 1991 nur 3.900 DM je Arbeitsplatz, 1992 voraussichtlich 5.800 DM, während die privatisierten Firmen 1991 mit 11.200 DM und 1992 mit 24.100 das Drei- bis Vierfache investieren (Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Konjunkturbericht 2/92, S. 11). Von entschlossener Sanierung kann demnach bei den Treuhandfirmen wahrlich nicht die Rede sein.

Vielfach läßt sich beobachten, daß die THA ihre Firmen bei der Investitionstätigkeit gewissermaßen aktiv blockiert. Dies ist angesichts der Strategie der hastigen Privatisierung auch kein Wunder, denn die zukünftigen Erwerber sind es, die das Unternehmenskonzept bestimmen und die Investitionen durchführen sollen. Sind zudem noch keine DM-Eröffnungsbilanzen festgestellt, liegen Restitutionsansprüche auf den Betrieben oder den Grundstücken, ist die Eigenkapitaldecke zu knapp, dann werden die Banken auch keine Investitionskredite bewilligen, ohne daß die Treuhand bürgte und ausdrücklich grünes Licht signalisierte. So werden die Treuhandfirmen in den Attentismus hineingezwungen.

Dies hat fatale Folgen: Das Management wird demotiviert, – so ist ein Teil der vielbeklagten Management-Knappheit "hausgemacht", viele Mitarbeiter haben den Eindruck, die THA entscheide zentralistisch und willkürlich wie eh und je. Zu Recht beschreibt Finanzstaatssekretär Köhler die deprimierende Lage des Managements der Treuhand-Firmen: "Eine gute Geschäftsführung ist nicht nur schwer zu finden, sondern auch schwer für eine solche Aufgabe zu gewinnen. Ist sie erfolgreich und hat den Betrieb wettbewerbsfähig gemacht, dann wird er von der Treuhandanstalt veräußert. Der Investor aber bringt meist seine eigene Geschäftsführung mit. Der Sanierer verliert seine Tätigkeit um so schneller, je erfolgreicher er ist" (Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln, Nr. 26 vom 1.4.1992, S. 9 f.). Scheinbar bestätigt die THA damit die weit verbreitete neoliberale Auffassung, der Staat sei ein miserabler Unternehmer – in Wirklichkeit will die THA gar nicht aktiv unternehmerisch tätig werden, bzw. die Fachaufsicht gestattet es ihr nicht. Der Investitionsattentismus kommt die Betriebe, die Treuhand und letztlich den Staat sehr teuer zu stehen, denn je länger dauert die Restrukturierung der Betriebe hinausgezögert wird, desto länger die Periode, in

der hohe laufende Verluste anfallen, die durch extrem teure Liquiditätskredite gedeckt werden müssen, welche von der THA verbürgt werden.

Schließlich beeinträchtigt der Attentismus auch die ohnehin prekären Absatzchancen; die Klagen potentieller Kunden häufen sich, angesichts großer Ungewißheit über die Zukunft der Treuhand-Firmen, über die dauerhafte Lieferfähigkeit, über Service-, Reparatur- und Ersatzteil-Leistungen wanderten sie lieber zur Konkurrenz ab. Wer kauft schon gerne bei einer Firma, die von der THA mit dem Stigma einer schlechten Bewertungsnote versehen ist und vielleicht kurz vor dem Konkurs steht? Zudem können die Treuhand-Firmen, die zuwenig investieren, kaum ihre Kosten senken und immer weniger die steigenden Löhne finanzieren; ihnen bleibt als Geschäftsstrategie nur: passiv zu "sanieren", Personal zu entlassen, Kapazitäten abzubauen, F&E-Kosten einzusparen usw.

Die Treuhand behauptet, sie gebe viel Geld für "Sanierung" aus. Der Irrtum liegt darin begründet, daß sie fast alle ihre Ausgaben als Sanierungsausgaben definiert. In Wirklichkeit muß die THA 1991 mindestens ein Drittel ihres 30-Milliarden-Budgets für den Schuldendienst für sachfremde Ausgaben verwenden müssen, die ihr durch den Einigungsvertrag und den Gesetzgeber "aufgebrummt" wurden. Die finanzielle Sanierungsbegleitung der THA konzentriert sich im wesentlichen auf die Übernahme der Zinsleistungen für die Altkredite, auf die Übernahme der Altschulden bzw. deren Umwandlung in Eigenkapital sowie auf Bürgschaften für Liquiditätskredite. Liquiditätskredite müssen von fast allen Treuhandfirmen zu horrend teuren Kontokorrent-Konditionen bei den Banken aufgenommen werden, sie halten die Firmen lediglich über Wasser, aber tragen für sich genommen keinen Deut zur Sanierung bei. Außerdem belasten sie die Firmen mit hohem Schuldendienst in den nachfolgenden Jahren, sofern die THA nicht die Kredite ablöst, und erschweren damit die spätere Sanierung.

Die Investitionsschwäche der Treuhandfirmen wird noch dadurch verstärkt, daß diese Firmen kaum in den Genuß der vielfältigen öffentlichen Fördermittel kommen. Dies liegt nicht nur an der schlappen Investitionstätigkeit der Treuhandbetriebe selbst, sondern auch an der äußerst restriktiven Förderpraxis der neuen Bundesländer. Beispielsweise sind die meisten Länder – im Extrem wohl das Land Thüringen – nicht bereit, Treuhandbetriebe mit Mitteln aus der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" zu fördern (vgl. Handelsblatt vom 8./9.5. 1992). Die Förderung durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau landet nur zu einem geringen Teil bei den Treuhandbetrieben. Mithin werden Treuhandfirmen bei der Wirtschaftsförderung regelrecht

diskriminiert, so daß ausgerechnet sie bei der Investitionsfinanzierung in größerem Umfang als privatisierte Unternehmen auf Bankkredite angewiesen sind (vgl. Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Konjunkturbericht 2/1992, S. 10).

Ein weiteres Indiz für die schwachen Sanierungsaktivitäten der Treuhandfirmen ist der Sachverhalt, daß zwei Drittel des früheren Industrieforschungspersonals abgebaut wurden. Offenbar ließen sich hier kurzfristig Gelder einsparen, allerdings auf Kosten der längerfristigen Fähigkeit zu Produkt- und Verfahrensinnovationen. Auch in den privatisierten Betrieben wird diese Praxis beibehalten, wodurch die These der "verlängerten Werkbänke" gestützt wird (vgl. Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Konjunkturbericht 1/1992, S. 9). Hier wird eine der entscheidenden Schwachstellen der Treuhandpolitik deutlich: die vollkommen vernachlässigte Verklammerung von Sanierung und Forschungs- und Technologiepolitik. Dies aber ist eine entscheidende Voraussetzung für eine gezielte Industriepolitik.

3. Sind die Löhne zu hoch?

Von vielen Beobachtern, besonders aus dem Unternehmerlager, und von neoklassisch ausgerichteten Ökonomen werden die zu hohen Lohnsteigerungsraten in Ostdeutschland als Hauptgrund für die geringe Investitionsbereitschaft westlicher Unternehmen sowie für die defizitäre Lage der meisten Treuhandfirmen angesehen. Die Löhne stiegen wesentlich schneller als die Produktivität.

Immer noch liegen die Tariflöhne in den neuen Bundesländern im Durchschnitt bei 50-60% des West-Lohnniveaus, besonders wenn die Stundenlöhne verglichen, also die unterschiedlichen Arbeitszeiten und Urlaubsansprüche berücksichtigt werden. Hinzu kommt, daß die Lohnentwicklung in den verschiedenen Tarifbereichen keineswegs einheitlich ist. 1990 stiegen die effektiven Bruttolöhne und -gehälter je Beschäftigten um 18%, 1991 um knapp 33% und 1992 voraussichtlich um 37% (Frühjahrgutachten, a.a.O., S. 230). Die Verbraucherpreise stiegen 1991 um 13,6%, 1992 steigen sie vermutlich um 12% (ebenda, S. 218), so daß die Brutto-Reallohne je Beschäftigten 1991 um 19,3% stiegen, 1992 um etwa 21% steigen werden. Das Frühjahrgutachten schätzt die Verluste bei den Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen für 1991 auf gut 27 Mrd.DM, für 1992 auf 20 Mrd.DM. Die THA gibt für ihre Unternehmen für 1991 einen Verlust von 15 bis 20 Mrd.DM bei einem Umsatz von 130 bis 140 Mrd.DM an (Treuhandanstalt, Entschlossen sanieren, a.a.O., S. 36). Aufgrund der schwierigen Absatzverhältnisse fiel der Umsatz wesentlich kleiner als geplant aus.

Um Löhne und Produktivität zu vergleichen, muß man die Unterschiedlichkeit der Sektoren beachten. In den meisten Dienstleistungsbereichen dürfte die Arbeitsproduktivität, soweit sie sich überhaupt sinnvoll erfassen läßt, nicht mehr allzuweit von der westdeutschen entfernt sein: im Handel, bei Banken und Versicherungen etc.; die Produktivität des öffentlichen Dienstes läßt sich ohnehin nicht mit den üblichen Meßmethoden erfassen. Für das verarbeitende Gewerbe liegen erstmals Angaben über die Stundenproduktivität vor (DIW, IfW, Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsprozesse in Ostdeutschland, DIW-Wochenbericht 12-13/92, S. 136). Demnach ist im Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes die Arbeitsproduktivität im Verlaufe des Jahres 1991 um 75,6% angestiegen, bei starker Streuung zwischen den Branchen. Allerdings ist dieser Anstieg wohl in erster Linie durch Verminderung des Arbeitseinsatzes zustande gekommen (-44%). Die industrielle Nettoproduktion ist im Jahresverlauf 1991 auf niedrigem Niveau in etwa stabil geblieben. Die Personalkosten (einschl. Lohnnebenkosten) im verarbeitenden Gewerbe betrugen im Januar 1991 13,20 DM je Stunde, im Dezember 22,97 DM, sie stiegen also um etwa 74%. Die Lohnstückkosten (Personalkosten je Einheit Nettoproduktion) blieben im Verlauf des Jahres konstant, d.h. sie stiegen annähernd im Tempo der Produktivität. Gleichwohl wäre es denkbar, daß die Löhne bereits im Ausgangszeitpunkt im Verhältnis zum niedrigen Niveau der Produktivität zu hoch waren. Aber es wird deutlich, daß zumindest in der Industrie im Jahre 1991 Lohn- und Produktivitätsentwicklung nicht vollkommen entkoppelt waren. Hinweise auf die für westdeutsche Verhältnisse extremen Lohnsteigerungen sind solange ohne Aussagewert, wie nicht auch die für westdeutsche Verhältnisse ebenso extremen Produktivitätssteigerungen einbezogen werden.

Daß fast alle Treuhandbetriebe erhebliche Verluste machen, liegt zum einen an der bereits erwähnten schleppenden Investitionstätigkeit, welche die Modernisierung der Produkte und Produktionsverfahren verzögert. Zum anderen, und dies ist der mit Abstand wichtigste Grund, ist es der Zusammenbruch praktisch aller früher relevanten Absatzmärkte: der ostdeutsche Binnenmarkt – 1991 wurden 62,9% der ostdeutschen Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern aus Westdeutschland oder dem Ausland bedient (berechnet nach Frühjahrsgutachten, S. 229) –, der osteuropäische Markt, der westdeutsche und der westliche Weltmarkt. Die wegbrechenden Märkte können durch noch so niedrige Löhne kaum gehalten werden, besonders wenn die Produktqualität mit den Konkurrenten nicht mithalten kann. Wichtig ist zu betonen, daß Produkt- und Verfahrensmodernisierung eng zusammenhängen müssen. Eine ausschließliche Verfahrensmodernisierung senkt zwar die Herstellungskosten, fördert aber kaum die Marktchancen. Es dürfte eines der zentralen Kennzeichen der Öko-

nomie der realsozialistischen Länder sein, daß ihre Produktqualitäten Weltmarkt-Maßstäben bei weitem nicht genügten. Insofern sind reine Kostensenkungsstrategien, sei es durch Rationalisierung oder durch niedrige Löhne, nicht sehr hilfreich.

Dennoch könnte eine langsamere Lohnsteigerung den Anpassungsprozeß erleichtern, besonders für die schwächsten Betriebe. Aus heutiger Sicht wären die Gewerkschaften m.E. gut beraten gewesen, von Anfang an den Prozeß der Lohnanpassung etwas zu strecken oder aber massive Lohnsubventionen zu fordern. Notwendig wäre eine koordinierte Strategie von Tarifparteien und Staat gewesen. Allerdings ist die Hoffnung auf ein auf lange Sicht wesentlich niedrigeres Tariflohnniveau in Ostdeutschland mit dem Sozialstaatspostulat gleichwertiger Lebensverhältnisse nicht vereinbar und sollte von den Gewerkschaften nicht hingenommen werden. Eine weitgehende Orientierung der Tariflöhne an der einzelbetrieblichen Produktivitätsentwicklung würde zu einer vollständigen Verzerrung der Lohnstruktur führen, da die Entwicklung inter- und intrasektoral sehr unterschiedlich verläuft.

Den von der THA privatisierten Betrieben werden faktisch Lohnkostensubventionen gewährt, und zwar in der Form von Preisabschlägen beim Kaufpreis je nach Zahl der vereinbarten Arbeitsplatzzusagen (vgl. H.-H.Härtel, Mehr Transparenz bei der Treuhandanstalt! In: Wirtschaftsdienst 4/1992, S. 170). Schwieriger ist es hingegen für die Treuhandbetriebe, die noch nicht privatisiert sind: Ihnen gewährt die THA lediglich Bürgschaften für die extrem teuren Liquiditätskredite. Hinzu kommt, daß sie, wie erwähnt, nur in geringem Maße Mittel der Wirtschaftsförderung erhalten. Hier liegt offensichtlich eine weitere Ungleichbehandlung vor, die zwecks Förderung schneller Privatisierung leider gewollt ist.

4. Wo sind die neuen Märkte für die ostdeutschen Produzenten?

Zweifellos sind die ostdeutschen Unternehmen sowohl mit gravierenden Angebots- als auch mit Nachfrageproblemen konfrontiert. Die Angebotsprobleme sind vielfach beschrieben worden: veralteter Sachkapitalstock, zu große Unternehmenseinheiten, nicht marktfähige Produktqualität, rasch steigende Löhne etc. Eines der entscheidenden Sanierungsprobleme aber ist die Frage der Märkte, für die die sanierten ostdeutschen Firmen eines Tages produzieren sollen. Sind die Märkte nicht schon alle besetzt? Eine Marktnischenstrategie wäre vollkommen unzureichend. Selbst bei intensivster Förderung werden die Ostmärkte auf lange Sicht kleiner als früher bleiben.

Genau genommen ist die Nachfrage seitens ostdeutscher Konsumenten und Investoren beträchtlich. Im Jahre 1992 liegt sie bei etwa 429 Mrd.DM, das sind knapp 28.000 DM je Einwohner (in Westdeutschland liegt sie bei etwa 44.500 DM je Einwohner). Wie bereits erwähnt, wurden 1991 etwa 62,9% der Inlandsnachfrage durch "Importe" (aus Westdeutschland und dem Ausland) gedeckt, 1992 werden es etwa 59% sein. Zum Vergleich: Auch in Westdeutschland werden 1992 etwa 34% der Inlandsnachfrage durch Importgüter gedeckt (in laufenden Preisen gerechnet). Für ein kleines Land muß mit einer etwas höheren Importquote gerechnet werden. Die große nachfragepolitische Aufgabe der Ost-Wirtschaft ist also einerseits die partielle Importsubstitution, andererseits – und dies hat wohl größeres Gewicht – die Steigerung der geringen Exporte nach Westdeutschland bzw. ins Ausland. Sie betrugen 1991 nur 59 Mrd.DM, 1992 sollen es 75 Mrd.DM werden, während die Importe 1991 3,8mal so groß (1992 3,3mal) waren. Das Handelsbilanzdefizit von 168 Mrd. 1991 und 177 Mrd.DM 1992 entspricht in etwa den durch den Westen gedeckten Kapital- und Einkommenstransfers (alle Angaben stammen aus dem Frühjahrsgutachten, a.a.O., S. 227 ff.).

Die in Ostdeutschland in den vergangenen Jahren mobilisierte Nachfrage – induziert durch vorwiegend kreditfinanzierte "Anschubfinanzierung" der Bundesregierung – hat beträchtliche Produktionseffekte analog einem keynesianischen Konjunkturprogramm ausgelöst, allerdings ganz überwiegend in Westdeutschland und Westeuropa. Das Wirtschaftswachstum in den alten Bundesländern in den Jahren 1990 und 1991 kann zu mehreren Prozentpunkten diesem Faktor zugerechnet werden. Nachfrage ist also in beträchtlichem Maße vorhanden. Wenn man sich mit einiger Phantasie vorstellt, daß sich die neuen Bundesländer in den 90er Jahren stürmisch wirtschaftlich entwickeln, so daß eine weitgehende Angleichung an den Westen gelingt, dann entstünde eine Investitionsgüternachfrage in Höhe von etwa 2.000 Mrd.DM (vgl. J.Priewe, R. Hickel, Der Preis der Einheit, Frankfurt/M. 1991, S. 121 ff.). Gäbe es am Ende dieses Prozesses etwa 7,5 Mio. Arbeitsplätze in Ostdeutschland bei annähernd gleichem Lohnniveau wie im Westen, dann bestünde auch eine hohe konsumtive Nachfrage. Natürlich kann diese Nachfrage in einer hoch arbeitsteiligen modernen kapitalistischen Volkswirtschaft nicht autark im Osten durch eigene Produktion gedeckt werden. Aber in dem Maße, wie im Westen Deutschlands ostinduzierte Produktionseffekte entstehen, entstünde auch in den alten Bundesländern eine zusätzliche Nachfrage, die durch Ost-Produktion teilweise bedient werden könnte. So könnte sich ein sinnvoller Wachstumsprozeß in Ost- und Westdeutschland gegenseitig hochschaukeln.

Allerdings ist die Realität von diesem Modell weit entfernt. Der westdeutsche Einheitsboom war im wesentlichen eine Konsumgüterkonjunktur, die in geringem Umfang auch Erweiterungen des Kapitalstocks im Westen zur Folge hatte. Aber diesem Konsum-Boom ist (noch) keine Investitionskonjunktur gefolgt. Von wenigen Ausnahmen (vor allem in der Bauwirtschaft) abgesehen ist auch im Osten die Produktion noch nicht angesprungen, sondern hat sich lediglich auf niedrigem Niveau stabilisiert. Das Hallenser Institut für Wirtschaftsforschung errechnete, daß etwa 97% der ostdeutschen Bauaufträge an ostdeutsche Firmen gehen, jedoch nur ein Drittel der Aufträge aus Ausrüstungsinvestitionen. Westdeutsche Auftragnehmer profitieren zu rund 52% aus der Investitionstätigkeit in Ostdeutschland (Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Konjunkturbericht 2/92, S. 10 f.). Demnach können die westlichen Investitionsgüterhersteller 1992 mit einer ostdeutschen Investitionsgüternachfrage von rund 45 Mrd.DM rechnen, 12 Mrd.DM mehr als 1991.

Welche Schlußfolgerungen sind aus diesen Überlegungen zu ziehen? Alles läuft darauf hinaus: Im Osten Deutschlands muß mehr produziert werden, und zwar sowohl für den wachsenden ostdeutschen Binnenmarkt als auch für die westlichen Märkte, insbesondere für den westdeutschen Binnenmarkt. Würde im Osten mehr produziert, sei es von Treuhandfirmen, von privatisierten Ex-Treuhandfirmen oder von anderen Investoren, dann würde auch die Nachfrage nach Investitions- und Konsumgütern steigen, es käme zu Multiplikator- und Akzeleratoreffekten, die auch die Auftragsbücher westlicher Anbieter füllen. Entscheidende Voraussetzung ist natürlich, daß die ostdeutschen Firmen wettbewerbsfähige Preise und Produktqualitäten bieten und auf dieser angebotsseitigen Grundlage aktiv in westdeutsche und ausländische Märkte eindringen können, so daß dort die Marktanteile "aufgemischt" werden. Anders gesagt: Wettbewerbsfähige Angebotsbedingungen im Osten Deutschlands reichen nicht aus, – nur mit mehr Wettbewerb können ostdeutsche Anbieter auf westdeutsche Märkte gelangen. Der Westen muß Marktanteile an den Osten abgeben. Bei weitgehend oligopolistisch strukturierten und vielfach verkrusteten Märkten geht das nicht im Selbstlauf.

Es ist also eine neue "Marktverteilung" in Deutschland erforderlich. Dies kann erstens durch Außenseiterwettbewerb eigenständiger ostdeutscher Firmen auf westlichen Märkten geschehen, was erfahrungsgemäß auch für westdeutsche oder ausländische Newcomer schwierig ist, aber nicht ausgeschlossen werden darf. Auch diesen Weg sollte und muß die Treuhand gehen, und zwar nicht nur bei kleinen Firmen, sondern auch bei größeren. Insofern greift die Klage des Präsidenten des Bundeskartellamtes Karte zu kurz, bei der Privatisierung würden Mittelständler benachteiligt. Es müssen eben auch leistungsfähige eigen-

ständige ostdeutsche Großunternehmen entstehen. Wenn die THA schreibt: "Was zählt, sind Märkte. Eine Staatsholding bringt praktisch "Null-Markt" ein" (Entschlossen sanieren, S. 37), dann irrt sie: Der Sinn einer Staatsholding bzw. einer eigenständigen THA-Sanierung vor Privatisierung soll es doch gerade sein, die Firmen so weit wettbewerbsfähig zu machen, daß sie auch in westliche Märkte eindringen können und dort den Wettbewerb zu ostdeutschen Gunsten "aufmischen".

Zweitens können Marktanteile verschoben werden, indem mehr westdeutsche Firmen im Osten investieren, sei es durch Kauf von Treuhandfirmen oder durch Neuinvestitionen.

Drittens können ausländische Firmen in den neuen Bundesländern investieren, was der THA in einigen Fällen mit Erfolg zum Verdruß der zögerlichen westdeutschen Konkurrenz gelungen ist.

Was auf den ersten Blick wie ein Nullsummenspiel aussieht – Westfirmen verlagern einen Teil ihrer Produktion nach Osten bei gleichbleibender Produktionskapazität insgesamt –, ist längerfristig jedoch ein Positiv-Summenspiel: Wenn der Osten Deutschlands voll reindustrialisiert würde, entstünde durch Multiplikator- und Akzeleratoreffekte jene Nachfrage, die die Marktanteilsverluste westdeutscher Anbieter durch allgemeine Produktionssteigerung kompensiert. Sinkt beispielsweise der Weltmarktanteil westdeutscher Werften, weil sich der Marktanteil der ostdeutschen Werften in der Folge ihrer Modernisierung erhöht, dann profitieren westdeutsche Investitionsgüteranbieter von den ostdeutschen Werftinvestitionen etwa zu 50%, die west- wie ostdeutsche Konsumgüterproduktion steigt an, weil zusätzliche Arbeiter im Osten beschäftigt werden. Findet jedoch im Osten keine breit angelegte Reindustrialisierung statt, dann würden isolierte und vereinzelte Direktinvestitionen in Ostdeutschland in der Tat Marktanteilsverluste und Beschäftigungsabbau im Westen bewirken, ohne daß hinreichende kompensatorische Effekte in anderen Bereichen wirksam würden. Das Positivsummenspiel kommt also nur zustande, wenn im Osten "massenhaft" investiert wird und ein Teil der daraus resultierenden Nachfrage von Westen aus bedient wird.

In den alten Bundesländern wird häufig vergessen, in welchem Maße man von den ostdeutschen Aufträgen profitiert hat. Diese "Zusatzproduktion" müßte teilweise nach Osten verlagert werden. Oder die Gewinne aus dieser "Zusatzproduktion" an West-Standorten müßten nach Osten gelenkt werden. Beispielsweise dürften die "Einigungsgewinne" der Banken infolge der enormen Staatsverschuldung in keiner Relation zu ihrem Engagement in Ostdeutschland

stehen; volkswirtschaftlich betrachtet müßten sie sich viel stärker am ostdeutschen Sanierungsprozeß beteiligen. Wenn der Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl, Rupprecht Vontran, offen aussprach, was viele andere Unternehmer klammheimlich denken: "Jede Tonne Stahl, die in Ostdeutschland produziert wird, ist eine Tonne zuviel" (Wochenpost 5.3.1992), dann spricht er nur betriebswirtschaftlich rational: Zwar kann er wohl die derzeitige ostdeutsche Stahlnachfrage weitgehend mit westlichen Kapazitäten gewinnsteigernd bedienen, aber längerfristig würde der Aufbau einer ostdeutschen Stahlindustrie im Rahmen einer allgemeinen Reindustrialisierung nicht nur die ostdeutsche Stahlnachfrage steigern, sondern die gesamte investive und konsumtive ostdeutsche Nachfrage stärken, die auch partiell westdeutschen Anbietern, freilich nicht Vontrants Stahlindustrie, zugute käme. Im Grunde verhalten sich Unternehmer, die wie Vontran denken und handeln, klassisch protektionistisch und merkantilistisch. Sie wollen mehr exportieren, aber scheuen den Wettbewerb mit neuen Außenseiter-Anbietern. Noch krassere Beispiele für derartiges Verhalten sind die Beendigungen von Lizenzproduktion in Ostdeutschland, die manche westdeutsche Unternehmen Ost-Betrieben gewährt hatten. Aufgrund der Rücknahme von Lizenzen zur Herstellung von Glühlampen durch die westdeutschen Marktführer mußte die Firma Narva in Ost-Berlin faktisch ihre Produktion einstellen.

Die Erfahrungen mit den westdeutschen Direktinvestitionen im Ausland lassen sich gut auf Ostdeutschland übertragen. Scheinbar bedeuten Direktinvestitionen im Ausland eine Kapazitätsverlagerung ins Ausland, die im Inland beschäftigungsmindernd wirkt. In Wirklichkeit haben jedoch Direktinvestitionen im Ausland komplementär auch verstärkte Exporte ins Ausland nach sich gezogen. Dieser Befund gilt insbesondere auch für Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Westdeutsche Arbeitnehmer müßten also nicht befürchten, daß vermehrte Direktinvestitionen ihrer Unternehmen in Ostdeutschland ihre Arbeitsplätze gefährden. Im Einzelfall mag dies eintreten, in der Summe aber nicht, jedenfalls dann nicht, wenn wirklich eine massive Reindustrialisierung Ostdeutschlands gelingt.

Betriebswirtschaftlich und kurzfristig betrachtet verhalten sich westdeutsche Firmen rational, wenn sie die neuen Bundesländer in erster Linie als Absatzgebiet, nicht aber als neuen Standort ansehen. Aber würden sie in ihrer Gesamtheit im Osten mehr investieren, stünden sich alle besser. Sie unterliegen einer Kollektivillusion, die nur der Staat durch eine gesamtwirtschaftliche und langfristig ausgerichtete Politikstrategie durchbrechen kann. Daher kommt Maßnahmen der Investitionslenkung von West nach Ost, direkt oder indirekt, eine entscheidende Bedeutung zu.

5. Investieren, investieren, investieren!

Die Investitionstätigkeit in den neuen Bundesländern ist, gemessen an den Erfordernissen einer Reindustrialisierungsstrategie, viel zu schwach, auch wenn sie seit 1990 deutlich gestiegen ist. Es wurde schon darauf hingewiesen, daß die THA zu dieser Investitionsschwäche in ihrem Bereich maßgeblich beigetragen hat. Die Bruttoanlageinvestitionen – öffentliche und private Investitionen – je Einwohner lagen mit 4.500 DM 1991 nicht einmal bei der Hälfte des westdeutschen Wertes, 1992 werden etwa 60% des West-Wertes erreicht, – obwohl der Investitionsbedarf im Osten viel höher als im Westen ist.

Bruttoanlageinvestitionen (BAI) in West- und Ostdeutschland (WD und OD)

	1990		1991		1992	
	WD	OD	WD	OD	WD	OD
BAI in Mrd.DM	509	58	570	72	601	90-98
BAI je Einwohner in DM	8.200	3.600	9.200	4.500	9.700	5.600-6.100

Quellen: Berechnet nach Frühjahrsgutachten 1992, a.a.O., S. 227 ff.; DIW/IfW, 5. Bericht, a.a.O., S. 132

Nach Schätzung des Ifo-Institutes betrugen die Investitionen westdeutscher Firmen (einschließlich kooperierender ausländischer Firmen) 1991 25,5 Mrd.DM (ohne Wohnungsbau und Verkehr, aber mit Bundespost). Größter Einzelinvestor ist mit 7 Mrd. 1991 (10 Mrd. 1992) die Bundespost. 1992 sollen die Investitionen westdeutscher Unternehmen auf 43,5 Mrd.DM ansteigen. Westdeutsche Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, also die Industrie im engeren Sinne, haben 1991 nicht mehr als 9,5 Mrd.DM investiert, für 1992 sind 18 Mrd.DM geplant (Ifo-Schnelldienst 6/92, S. 6 f.). Hierin sind Käufe von Treuhandfirmen einbezogen, die dem Begriff nach nicht als Investitionen gezählt werden dürfen. Läßt man derlei Feinheiten außer acht, dann haben die West-Firmen einschließlich Post 1991 faktisch nicht mehr als 13 Mrd.DM aus eigenen Mitteln im Osten angelegt, da etwa die Hälfte der Investitionen öffentlich gefördert wird. Die westdeutsche Industrie hat 1991 offenbar nicht einmal 5 Mrd.DM aus Eigenmitteln investiert.

Mit Marx müßte man den Kapitalisten zurufen: "Investieren! Investieren! Das ist Moses und die Propheten!" Aber weder Marx noch die Propheten werden gehört. Die Investitionsanreize, obschon extrem hoch und ordnungspolitisch kaum

vertretbar, reizen offensichtlich nicht genug. Jetzt muß mit anderen Mitteln gelenkt werden. Eine Investitionshilfeabgabe für westdeutsche Firmen, die nicht hinreichend im Osten investieren, sollte vor diesem Hintergrund stärker diskutiert werden (vgl. J. Priewe, R. Hickel, Der Preis der Einheit, Frankfurt/M 1991, S. 265 f.; DIE ZEIT vom 1.5.1992, S.30). Die THA muß endlich ihre bei ihr noch verbliebenen Firmen in die Lage versetzen, schnell zu investieren. Und die Bundesregierung muß die unverändert gravierenden Investitionshemmnisse, die durch die fatalen Eigentumsregeln geschaffen wurden, endlich wirksam beseitigen (vgl. Hans-Böckler Stiftung, Wirtschaftsbulletin Ostdeutschland 2/92, S. 29 ff.).

6. Was tun?

Die Treuhand darf nicht so weiter agieren wie bisher. Der Kurswechsel ist noch nicht vollzogen, wie voreilige Journalisten meinen. Eine blinde Fortführung der Politik des absoluten Privatisierungsvorrangs wird sich als Sanierungsbremse erweisen, die Rohwedders Forderung "Entschlossen sanieren" entgegensteht. Zusammengefaßt sind die folgenden Schritte notwendig:

1. Für die sanierungsfähigen unter den verbliebenen 420 THA-Firmen mit mehr als 500 Beschäftigten muß endlich ein klares Signal zur aktiven "Ansanierung" gegeben werden, sei es in der Form eines Treuhand-Unternehmens oder im Rahmen von Management-KGen. Immer noch wäre die Gründung von Industrieholdings eine bessere Variante. Nicht sanierungsfähige Betriebe sollten rasch stillgelegt werden, Verzögerungen aus wahltaktischen Gründen werden sehr teuer.
2. Auch die etwa 4.300 kleineren Betriebe brauchen ein klares Signal für ihre weitere Perspektive. Ihre Absatzchancen verbessern sich, wenn die größeren Betriebe definitiv in ihrer Existenz gesichert werden. Es müssen wieder dauerhafte und stabile Lieferverflechtungen zwischen ostdeutschen Betrieben im Sinne eines Industriekomplexes hergestellt werden. Die Masse der kleinen Betriebe dürfte eher privatisierbar sein, gegebenenfalls durch Management- oder Belegschafts-Buy-Outs.
3. Die THA muß die sanierungsfähigen Firmen und deren Aufsichtsräte bei der Investitionstätigkeit aktiver als bisher finanziell und organisatorisch unterstützen. Alle bei der THA selbst liegenden Investitionshemmnisse müssen beseitigt werden.
4. Sowohl die THA selbst als auch die Länder sollten verstärkt Privatisierungen mit gemischten Eigentumsstrukturen in Angriff nehmen. Die Länder sollten gemischtwirtschaftliche Beteiligungsfonds gründen und Treuhandfirmen in eigener Regie vor der Privatisierung sanieren oder "ansanieren".

Die THA sollte diesen Weg durch günstige Verkaufskonditionen unterstützen.

5. Die THA-Aktivitäten sowie die entsprechenden Aktivitäten der Länder sollten eng mit der Technologiepolitik des Bundes gekoppelt und zu einer branchenorientierten Industriepolitik ausgebaut werden.
6. Die THA muß endlich transparente Regeln für ihre Verkaufs- und Sanierungsstrategie entwickeln, um Ungleichbehandlungen und Willkür zu vermeiden. Einzelfalllösungen sollten eher die Ausnahme bilden.
Allerdings ist vor zu einfachen Entscheidungsregeln zu warnen. Der Vorschlag der Forschungsinstitute im Frühjahrsgutachten (S. 225), die THA solle die Altlasten aller sanierungsfähigen Betriebe übernehmen, die Firmen mit branchenüblichem Eigenkapital ausstatten und dann die Betriebe sich selbst und dem Markt überlassen, verkennt das Ausmaß der Probleme. Im Westen branchenübliches Eigenkapital würde zur Überbrückung des Anpassungszeitraumes nicht reichen. Vorübergehend müssen auch laufende Verluste hingenommen und durch die THA gedeckt werden. Der Vorschlag der Forschungsinstitute würde vermutlich zum Exodus eines großen Teils längerfristig wettbewerbsfähiger Betriebe führen.
7. Die THA sollte von sanierungsfremden Aufgaben und entsprechenden finanziellen Belastungen befreit werden, – diese sollten direkt auf den Bund übergehen.
8. Neben einer Ausweitung der Hermes-Bürgschaften sollten Kompensationsgeschäfte mit den GUS-Staaten wiederbelebt werden.
9. Die THA sollte verstärkt ausländische Investoren engagieren.
10. Wenn die THA sich wirklich auf die Sanierung der ihr verbleibenden Firmen einstellt, sei es in direkter Form oder durch Management-KGen, darf sie ihr "operatives Kerngeschäft" nicht, wie geplant, bis 1994 einstellen. Die Sanierungsaktivitäten brauchen in vielen Fällen einen längeren Zeithorizont.
11. Die THA sollte verstärkt dezentralisiert und demokratisiert werden, indem den Ländern Einspruchsrechte gewährt werden und die Mitbestimmung der Betriebsräte in wirtschaftlichen Angelegenheiten per Rahmenvereinbarung über den Rahmen des Betriebsverfassungsgesetzes hinaus ausgebaut wird. Dieses Gesetz ist auf die Probleme, mit denen ostdeutsche Betriebsräte konfrontiert sind, überhaupt nicht zugeschnitten.
12. Der Bund muß das Prinzip "Rückgabe vor Entschädigung" möglichst weitgehend zurücknehmen und eine Lastenausgleichsabgabe für restituiertes Eigentum zwecks Finanzierung der Entschädigungen in gebührender Höhe einführen (Vermögensabgabe).

13. Die Länder und der Bund müssen die Diskriminierung der Treuhandfirmen in der Wirtschaftsförderung sofort beenden und ihnen die gleichen Konditionen wie privaten Firmen gewähren.
14. Zur Steigerung der Investitionstätigkeit in Ostdeutschland muß eine Investitionshilfeabgabe für westdeutsche Unternehmen eingeführt werden, von der jene Firmen, die im Osten proportional zu ihrer West-Produktion investieren, befreit werden.

Norbert Zdrowomyslaw und Klaus Kairies

Der Gewinn – eine zentrale, aber nicht eindeutig bestimmbare Wertgröße in marktwirtschaftlichen Systemen

1. Einleitung

Der Gewinn nimmt in der Theorie der Marktwirtschaft als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung und in der wirtschaftspolitischen Diskussion eine zentrale Rolle ein. Mit dem Begriff "Gewinn" wird man nicht nur in wissenschaftlichen Abhandlungen konfrontiert. In Zeitungen und Zeitschriften findet man fast täglich Artikel, die die allgemeine Einkommens- und Gewinnentwicklung sowie die Gewinnsituation von Branchen und einzelnen Unternehmen beschreiben. Vor diesem Hintergrund ist man geneigt, anzunehmen, daß es sich beim Gewinn um eine theoretisch eindeutig definierte Größe handelt. Ob diese Annahme zutreffend ist oder nicht, soll nun etwas näher beleuchtet werden. Wo findet man den "Gewinn", und wie wird er definiert?

2. Das Gewinnstreben als ein zentrales Kennzeichen marktwirtschaftlicher Systeme

Das Handeln von Betriebswirtschaften (Unternehmen bzw. Betriebe) in marktwirtschaftlichen Systemen, basierend auf dem *Privateigentum an Produktionsmitteln* und der *Betriebsautonomie*, wird in der Regel vom *erwerbswirtschaftlichen Prinzip*, das seinen Ausdruck im Gewinnstreben findet, geleitet.¹ Das oberste Ziel unternehmerischer Tätigkeit ist die Erwirtschaftung von Überschuß durch den Produktions- bzw. Dienstleistungsprozeß, d.h. die Realisierung eines möglichst hohen Gewinns oder einer möglichst günstigen Rentabilität. Die im Rahmen dieses Prozesses erzielten Ergebnisse (Gewinne oder Verluste) gehören Privaten, wobei es sich bei den wirtschaftlichen Eigentümern (Eigenkapitalgebern) von Unternehmen sowohl um Personen als auch um Institutionen (z.B. Banken, andere Unternehmen, Land) handeln kann.²

Zu Recht betont jedoch Schultz, daß das Streben nach Überschüssen keineswegs eingeengt auf die Privatwirtschaft zu betrachten und der Unterschied zu anderen Wirtschaftsformen vor allem darin zu sehen ist, *wer* den Gewinn erhält. "Aus der Tatsache, daß die in der Marktwirtschaft vorherrschenden Unternehmen eindeutig erwerbswirtschaftlich (gewinnstrebig) ausgerichtet sind, darf nicht der Schluß gezogen werden, daß das Streben nach Überschüssen in anderen Unternehmenstypen (z.B. in öffentlichen Unternehmen) und insbesondere auch in den sozialistischen Betrieben vollkommen fehlt. Im Grunde genommen ist nicht nur das noch zu behandelnde Prinzip der Wirtschaftlichkeit, sondern auch das Streben der Betriebe nach *Gewinn weitgehend wirtschaftssystemunabhängig*."³

3. Kenntnisse über den Gewinnbegriff und die Gewinnhöhe

Die Kenntnisse über den Gewinnbegriff und die Gewinnhöhe in der breiten Bevölkerung sind, wie Befragungen zeigen, nicht besonders groß.

1 Vgl. Heinen, E., Industriebetriebslehre als Entscheidungslehre, in: Heinen, E. (Hrsg.), Industriebetriebslehre, 8. Aufl., Wiesbaden 1985, S. 32.

2 Vgl. Schmalen, H., Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaft, 7. Aufl., Köln 1990, S. 32.

3 Schultz, R., Betriebswirtschaftslehre, Sozialökonomische Einführung, München/Wien 1988, S. 17.

Dementsprechend sind auch die Artikel in Tageszeitungen bzw. anderen Veröffentlichungen betitelt: "Der Gewinn, die unbekannte Größe"⁴ oder "Bodenlose Unkenntnis über Gewinne in der Wirtschaft". Im Rahmen einer vom Institut der deutschen Wirtschaft Mitte der achtziger Jahre in Auftrag gegebenen empirischen Erhebung⁵ schätzten 23 % der Befragten, daß in einem Industrieunternehmen, das für 100,- DM Waren verkauft, nach Abzug aller Kosten 50,- DM verbleiben. Die Umsatzrendite – das prozentuale Verhältnis von Gewinn zu Umsatz – würde sich demnach auf 50 % belaufen. 34 % tippten immerhin noch auf eine Gewinnhöhe von 20,- DM, während lediglich 5 % der Befragten der Realität einer Umsatzrendite von 2 % sehr nahe kamen. Daß es sich bei den 2 % um eine Durchschnittsgröße mit entsprechenden positiven und negativen Abweichungen handelt, sei an dieser Stelle lediglich am Rande erwähnt. Es ist zu vermuten, daß eine diesbezügliche Befragung im Jahre 1992 kein wesentlich anderes Bild ergeben würde.

In Anbetracht dieser empirischen Ergebnisse, die sich – mit Abstufungen – quer durch alle Bevölkerungsschichten ziehen, liegt die Vermutung nahe, daß bei den Befragten mit den unzutreffenden Einschätzungen über die *Gewinnhöhe* auch falsche Vorstellungen zum *Gewinnbegriff* selbst einhergehen.

Selbst in der betriebswirtschaftlich orientierten Fachliteratur fallen die auf den allgemeinen Gewinnbegriff bezogenen Definitionen bisweilen recht unterschiedlich aus. Exemplarisch ist dies den folgenden drei Zitaten zu entnehmen:

- "Als Gewinn bezeichnet man die Differenz zwischen Umsatz und Kosten:
Gewinn = Umsatz – Kosten
mit: Umsatz = Verkaufsmenge x Verkaufspreis."⁶
- "Grundsätzlich ergibt sich der Gewinn als positive Differenz aus Leistungen und Kosten."⁷
- "Der Gewinn (Verlust) eines Unternehmens in einer bestimmten Periode ist die Differenz zwischen Erträgen und Aufwendungen in dieser Periode."⁸

4 Vgl. Schultz, a.a.O., S. 107f.

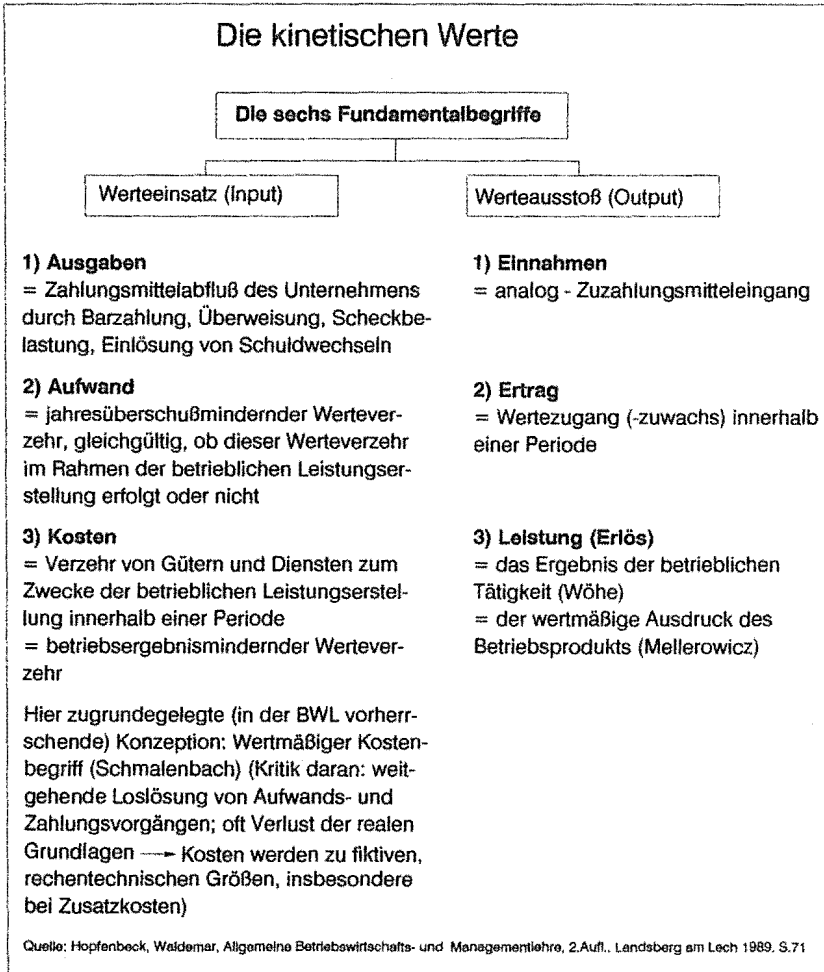
5 Vgl. o.V., Der Gewinn, die unbekannte Größe, in: DIE WELT v. 21.1.1986, S. 1.

6 Schmalen, a.a.O., S. 32.

7 Heinen, a.a.O., S. 32.

8 Jacob, H., Gewinnbegriffe und Kapitalerhaltung, in: WISU 8/72, S. 355.

Abbildung 1



Unterstellt man in den drei Zitaten eine periodenorientierte Betrachtungsweise, unterscheiden sich die Aussagen darin, daß für die Gewinnermittlung differente Begriffspaare – Kosten/Umsatz, Kosten/Leistungen und Aufwendungen/Erträge – bemüht werden.⁹ Es handelt sich um kinetische Werte, die in Praxis und Lite-

⁹ Zur näheren Einordnung und Erläuterung der Begriffspaare vgl. Zdrowomyslaw, N., Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung, Grundzüge und Bedeutung als Führungsinstrument, Frankfurt am Main u.a. 1992, S. 24ff.

ratur uneinheitlich verwendet werden, wie Abbildung 1¹⁰ zeigt. Bereits diese einführenden Darlegungen weisen darauf hin, daß der Gewinnbegriff nicht zu Unrecht als einer der schwierigsten Begriffe der ökonomischen Theorie angesehen wird. Es gibt nur wenige Begriffe in der Betriebswirtschaftslehre, die zu so unterschiedlichen Auffassungen führen wie der Gewinnbegriff.

4. Was definiert das "Gesetz" als Gewinn?

Bekanntlich enthalten vor allem das Handels- und Steuerrecht Bestimmungen im Hinblick auf die Rechenschaftslegung (Darlegung bzw. Offenlegung der Vermögens- und Ertragslage) von Unternehmen. Aber taucht der Begriff "Gewinn" in den jeweiligen Gesetzen überhaupt auf, und falls ja, wie wird er dort definiert?

Sucht man nach dem Begriff "Gewinn" im Zweiten Buch "Handelsgesellschaften und stille Gesellschaft" und im Dritten Buch "Handelsbücher" des Handelsgesetzbuches (HGB) sowie im Aktiengesetz (AktG), so findet man zwar in einigen Paragraphen diesen Begriff, aber nirgendwo eine Definition. Im § 233 AktG wird beispielsweise im Hinblick auf die Gewinnausschüttung von Gewinn gesprochen, und in § 120 HGB ist zu lesen: "Am Schlusse jedes Geschäftsjahres wird auf Grund der Bilanz der Gewinn oder der Verlust des Jahres ermittelt und für jeden Gesellschafter sein Anteil daran berechnet."

Dagegen ist der allgemeine Gewinnbegriff im Einkommensteuerrecht (EStR) festgeschrieben und definiert. Man findet ihn erstmals bei der Gliederung der sieben Einkunftsarten in § 2:

"(2) Einkünfte sind

1. bei Land- und Forstwirtschaft, Gewerbebetrieb und selbständiger Arbeit der Gewinn (§§ 4 bis 7g),
2. bei den anderen Einkunftsarten der Überschuß der Einnahmen über die Werbungskosten (§§ 8 bis 9a)."

In § 4 Abs. 1 EStG wird dann der Gewinn wie folgt definiert: "Gewinnbegriff im allgemeinen. (1) Gewinn ist der Unterschiedsbetrag zwischen dem Betriebsvermögen am Schluß des Wirtschaftsjahrs und dem Betriebsvermögen am Schluß des vergangenen Wirtschaftsjahrs, vermehrt um den Wert der Entnahmen und vermindert um den Wert der Einlagen."

10 Nach Hopfenbeck, W., Allgemeine Betriebswirtschafts- und Managementlehre. Das Unternehmen im Spannungsfeld zwischen ökonomischen, sozialen und ökologischen Interessen, 2. Aufl., Landsberg am Lech 1990, S. 71.

Demzufolge wird der Gewinn folgendermaßen berechnet:

Betriebsvermögen am Ende des Wirtschaftsjahres

- Betriebsvermögen am Anfang des Wirtschaftsjahres
- + Entnahmen im Laufe des Wirtschaftsjahres
- Einlagen im Laufe des Wirtschaftsjahres
- = *Gewinn des Wirtschaftsjahres.*

Angesichts dieser Gewinndefinition bzw. Gewinnermittlungsmethode im Steuerrecht¹¹ entsteht der Eindruck, daß es sich in der betriebswirtschaftlich orientierten Fachliteratur beim Gewinn um eine klare und unmißverständliche Wertgröße handelt. Daß dies aber keineswegs der Fall ist, wurde bereits eingangs mit der Gegenüberstellung von drei unterschiedlichen Definitionen des allgemeinen Gewinnbegriffs angedeutet.

5. Der Gewinn – eine mehrdeutige Wertgröße

Über den Begriff des Gewinns existieren in der Betriebswirtschaftslehre – nicht erst seit den Werken von Schmalenbach und K. Hax¹² – zahlreiche Theorien. Es handelt sich, wie bereits obige Zitate sowie die "gesetzliche" Definition des Gewinns verdeutlicht haben, beim Gewinn um eine mehrdeutige Wertgröße. *Den Gewinn* bzw. Gewinnbegriff als solchen gibt es also nicht. Was als Gewinn beziffert wird, hängt vielmehr von den *Informationsbedürfnissen* ab, die mit der jeweiligen Gewinnermittlung befriedigt werden sollen.

Vor diesem Hintergrund sollte "Gewinn" als formaler Gattungsbegriff interpretiert werden. Ausgehend von dem allgemeinen Gewinnbegriff werden durch Präzisierung von Merkmalen – entsprechend den jeweils verfolgten Zielen – Unterbegriffe gebildet.

Es existiert demzufolge eine Vielzahl von Gewinnbegriffen. In Büchern, Zeitschriften, Zeitungen und anderen Publikationen findet der Leser Bezeichnungen wie Unternehmens- und Betriebsgewinn, oder es wird – in Anlehnung an die nach § 275 HGB zu erstellende Gewinn- und Verlustrechnung – von Bilanzgewinn, Jahresüberschuß, Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, außerordentlichem Ergebnis u.a. gesprochen (vgl. Abbildung 2).¹³

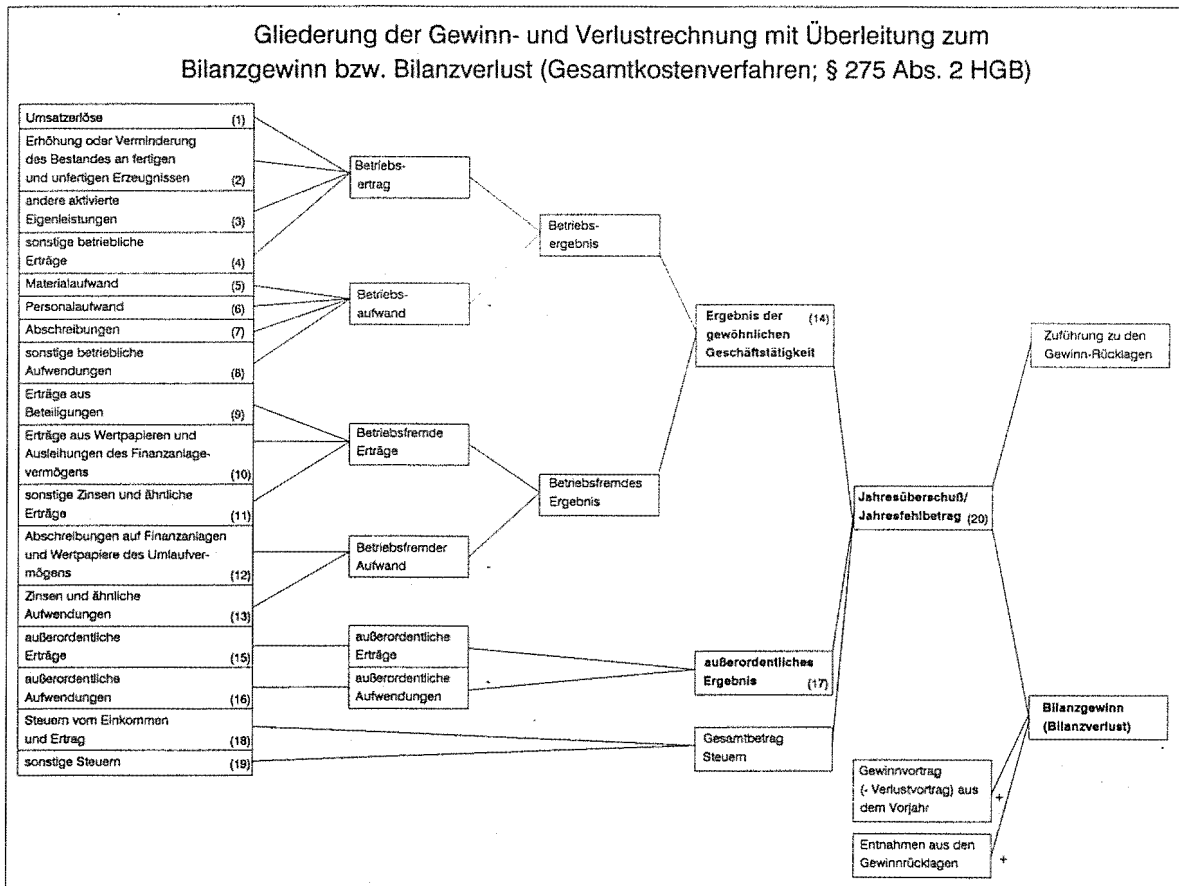
11 Zu den steuerlichen Gewinnermittlungsmethoden bzw. -arten vgl. Söffing, G./Söffing, M., Leitfaden der steuerlichen Gewinnermittlung, Herne/Berlin 1990; Haberstoch, L., Steuerbilanz und Vermögensaufstellung, 3. Aufl., Hamburg 1991, S. 67ff.

12 Vgl. Schmalenbach, E., Grundlagen dynamischer Bilanzlehre, 3. Aufl., Leipzig 1925; Hax, K., Der Gewinnbegriff in der Betriebswirtschaftslehre, Leipzig 1926.

13 Nach Wöhe, G., Das betriebliche Rechnungswesen, München 1990, S. 162.

Im folgenden werden die drei in der betriebswirtschaftlichen Literatur am häufigsten formulierten Ansätze der Gewinnbetrachtung dargestellt, um bestehende Gemeinsamkeiten und Unterschiede deutlich zu machen.

Abbildung 2

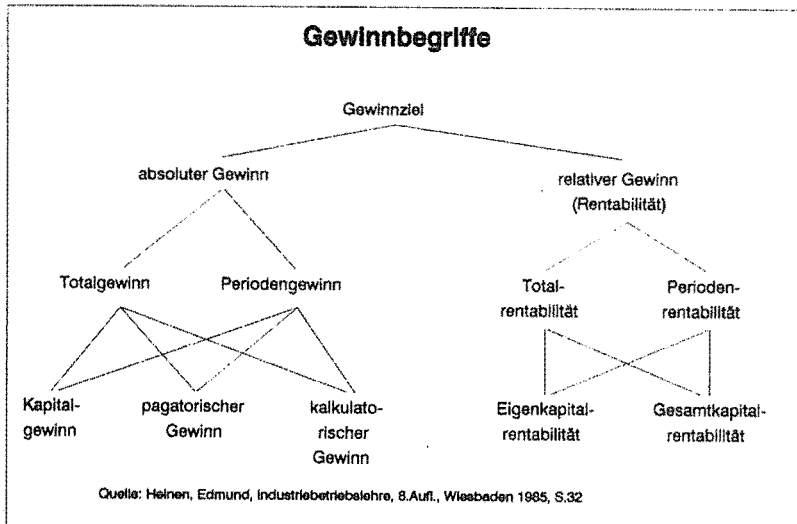


6. Verschiedene Gewinnbegriffe in Abhängigkeit unterschiedlicher Verfahren der Gewinnermittlung

6.1 Kapitalgewinn, pagatorischer und kalkulatorischer Gewinn

So differenziert *Heinen* den Gewinn (vgl. Abbildung 3) folgendermaßen: "Totalgewinn und Totalrentabilität beziehen sich auf die gesamte Lebensdauer der Betriebswirtschaft. Wird dieser Zeitraum in Teilperioden zerlegt, so sind *Periodengewinne* abzugrenzen. Die Unterscheidung des absoluten Gewinns in Kapitalgewinn, pagatorischen sowie kalkulatorischen Gewinn wird notwendig, weil unterschiedliche Bestandteile als Rechengrößen zur Ermittlung des Gewinns herangezogen werden können. Im Fall des *kalkulatorischen Gewinns* werden z.B. Eigenkapitalzinsen als gewinnmindernde Kostenbestandteile betrachtet, bei der Ermittlung des *pagatorischen Gewinns* dagegen nicht. Ob Eigenkapitalzinsen Gewinn- oder Kostenbestandteile bilden, kann nicht absolut entschieden werden. Maßgebend ist vielmehr, zu welchem Zweck die verschiedenen Gewinnformen als Maßstab herangezogen werden sollen. So kann es auch sinnvoll sein, Zinsen jeglicher Art – also auch Fremdkapitalzinsen – als Gewinnbestandteile aufzufassen. Dieser Gewinnbegriff wird als *Kapitalgewinn* bezeichnet. (...) Werden diese Formen des absoluten Gewinns zum eingesetzten Kapital ins Verhältnis gesetzt, erhält man zwei relative Gewinngrößen als Ausdruck des Rentabilitätsstrebens, die Gesamt- bzw. Eigenkapitalrentabilität.

Abbildung 3



Im Falle der *Gesamtkapitalrentabilität* ist der Kapitalgewinn zum Gesamtkapital, im Falle der *Eigenkapitalrentabilität* der pagatorische Gewinn zum Eigenkapital ins Verhältnis zu setzen."¹⁴

Die Einbeziehung von abweichenden positiven und negativen Erfolgsgrößen führt zu unterschiedlichen absoluten Gewinnbegriffen (Gewinngrößen). In stark vereinfachter Form grenzt Abbildung 4 die unterschiedlichen absoluten Gewinnbegriffe (Umfänge der Gewinnbegriffe) voneinander ab.

Abbildung 4

Abgrenzung der absoluten Gewinnformen

Kapitalgewinn		
pagatorischer Gewinn		Fremdkapitalzinsen
kalkulatorischer Gewinn	Eigenkapitalzinsen	Fremdkapitalzinsen

Quelle: Heinen, E., *Industriebetriebslehre als Entscheidungslehre*, In: Heinen, E. (Hrsg.), *Industriebetriebslehre*. 8.Aufl., Wiesbaden 1985, S.33

6.2 *Handelsgewinn, Steuergewinn und betriebswirtschaftlicher Gewinn*

Ebenfalls eine übliche Unterscheidung in der Literatur ist die Ermittlung des Periodengewinns nach der zugrundeliegenden Rechtsnorm: Es werden die *handelsrechtliche*, *steuerliche* und *betriebswirtschaftliche* (*interne*) Gewinnermittlung unterschieden, was drei Gewinnbegriffe zur Folge hat.¹⁵ Ermittelt ein Unternehmen parallel den "Handelsbilanz-Gewinn", "Steuerbilanz-Gewinn" und den "Internen Gewinn", so werden – aufgrund der Einbeziehung abweichender Wertverzehre – in der Regel stark differierende Ergebnisgrößen ausgewiesen. Während die handelsrechtliche Gewinnermittlung die Grundlage der *Rechnenschaftslegung* gegenüber Gläubigern und Eigentümern des Unternehmens bildet und die steuerliche lediglich die *Besteuerungsgrundlage für den Fiskus* darstellt, dient die betriebswirtschaftliche "der *Kontrolle und Planung des Betriebsgeschehens* und der Klärung der Frage, 'was denn nun wirklich verdient worden ist'".¹⁶

14 Heinen, a.a.O., S. 32.

15 Vgl. Haberstok, a.a.O., S. 45ff.

16 Haberstok, a.a.O., S. 47.

Sowohl der handelsrechtliche als auch der steuerliche Gewinn bauen auf *pagatorischen* Wertgrößen auf, das heißt, daß hier eine rein zahlungsstromorientierte Betrachtungsweise vorliegt. Demnach sind beide Gewinnbegriffe nach der Differenzierung von Heinen als pagatorischer Gewinn zu bezeichnen. Sie weisen den gesamten (auch betriebsfremden) Zuwachs und Wertverbrauch sowie Änderungen der Vermögens- und Kapitalstruktur während eines Zeitraums (Periodengewinn) aus, so daß in diesem Zusammenhang auch von einem *Unternehmensgewinn* gesprochen werden kann.

6.3 Erhaltungskonzeptionen

Des weiteren werden, anknüpfend an den betriebswirtschaftlichen Gewinn, drei *Erhaltungskonzeptionen* in jeweils verschiedenen Varianten propagiert und diskutiert (vgl. Abbildung 5).¹⁷ Je nachdem, welche Kapitalerhaltungstheorie zugrunde gelegt wird, gelangt man zu verschiedenen Gewinndefinitionen bzw. -beträgen. Oder nach Jacob: "Zu jeder Art der Kapitalerhöhung gehört ein eigener Gewinnbegriff."¹⁸

Bei diesen Konzeptionen geht es in erster Linie darum, die Leistungsfähigkeit des Unternehmens als Voraussetzung für eine ungestörte Fortführung des Betriebsprozesses zu bestimmen. Während bei der Kapitalerhaltung und den verschiedenen Varianten der Substanzerhaltung der Jahresabschluß die Bewertungsgrundlage bildet, geht das Prinzip der Ertragswerterhaltung im Rahmen der "*Theorie des ökonomischen Gewinns* von der *Gesamtbewertung* des Unternehmens mit Hilfe der Kapitalwertmethode aus, d.h. von der Kapitalisierung der mit dem Unternehmen in der Zukunft nachhaltig erzielbaren Erträge"¹⁹ (Prinzip der Ertragswerterhaltung).

Die Erhaltungskonzeptionen lassen sich wie folgt skizzieren:

– *Ertragswerterhaltung*

Bei dem von D. Schneider in das deutschsprachige Schrifttum eingeführten Begriff "ökonomischer Gewinn" bildet das *Prinzip der Ertragswerterhaltung* die Bewertungsbasis. Beim Ertragswert handelt es sich um den "Barwert (Kapitalwert) aller zukünftigen Ein- und Auszahlungen der Unternehmung.

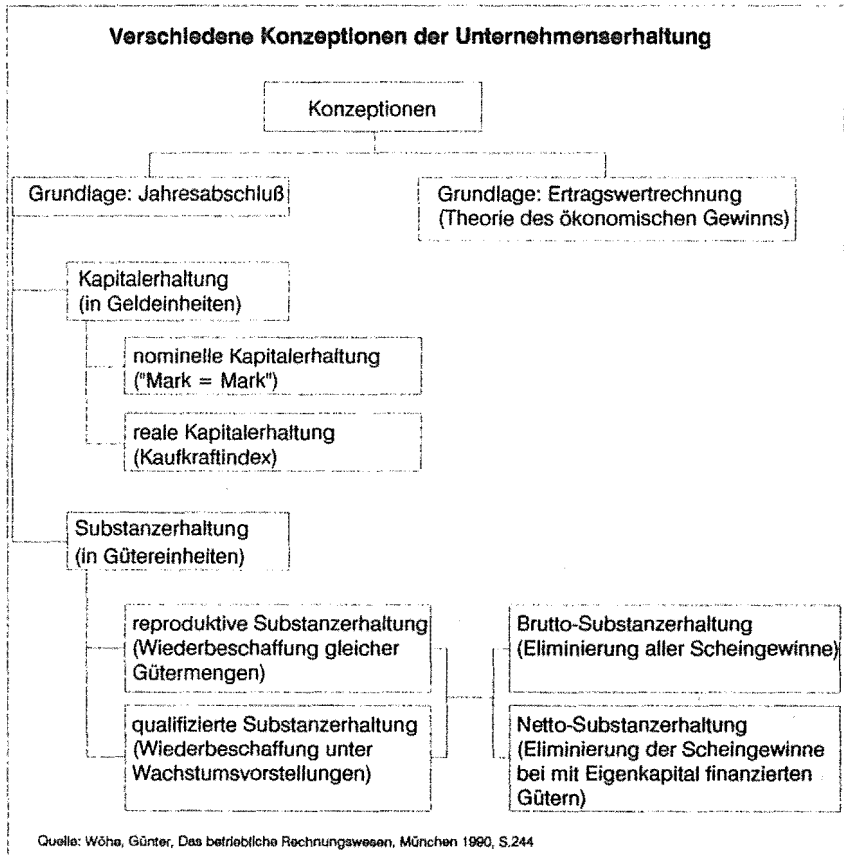
17 Die Substanzerhaltung stellt in der Literatur i.d.R. ein Element der Kapitalerhaltung dar.

18 Jacob, H., Gewinnbegriffe und Kapitalerhaltung, in: WISU 8/72, S. 355.

19 Wöhe, a.a.O., S. 243.

M.a.W.: Gewinn ist der Betrag, um den der Ertragswert der Unternehmung am Periodenende den Ertragswert am Periodenanfang übersteigt."²⁰

Abbildung 5



- *nominelle und reale Kapitalerhaltung*
 - 1) Im Rahmen der handelsrechtlichen und steuerlichen Gewinnermittlung findet das *Prinzip der nominellen Kapitalerhaltung* Anwendung. "Nach diesem Prinzip wird als 'Gewinn' nur jener Betrag angesehen, um den das Nominalkapital am Periodenende das am Periodenanfang vorhandene Nominalkapital übersteigt. Man bewertet in der Eröffnungs- und

20 Haberstokk, a.a.O., S. 50.

Schlußbilanz sowie der GuV-Rechnung alle Wirtschaftsgüter zu *Anschaffungspreisen* und läßt Preisänderungen der eingesetzten Produktionsverfahren ebenso unberücksichtigt wie allgemeine Geldwertänderungen. Es gilt 'Mark = Mark', weil der Wert einer Geldeinheit am Periodenende (bzw. an späteren Periodenenden) gleichgesetzt wird."²¹

- 2) Nach dem *Prinzip der realen Kapitalerhaltung* kann von "Gewinn" erst dann gesprochen werden, wenn ein Überschuß des (nominellen) Endkapitals über das indexierte Anfangskapital (z.B. Lebenshaltungskostenindex, Index der Großhandelspreise) erwirtschaftet worden ist.

– *Substanzerhaltung*

Während sowohl die nominelle als auch die reale Kapitalerhaltung einem rein geldlichen Denken entspringen, bilden die nach den Varianten der Substanzerhaltungstheorie hinter den Geldbeträgen stehenden *Gütermengen* den Maßstab für die Unternehmenserhaltung. Nach dem *Prinzip der Substanzerhaltung* (Variationen werden hier nicht betrachtet)²² liegt erst dann ein "Gewinn" vor, "wenn die am Periodenanfang vorhandene Güterausstattung des Betriebes (Unternehmenssubstanz) auch am Periodenende erhalten geblieben ist."²³ Vor dem Hintergrund der Substanzerhaltung werden alle Vermögensgegenstände (Wirtschaftsgüter) in der Schlußbilanz sowie der GuV-Rechnung zu *Wiederbeschaffungswerten* angesetzt. Ein solcher betriebswirtschaftlicher Gewinn kann auch als kalkulatorischer Gewinn bezeichnet werden. Dieser wird in der Praxis des betrieblichen Rechnungswesens im Rahmen der Kostenrechnung und Kurzfristigen Erfolgsrechnung ermittelt.²⁴

Haberstock resümiert bezüglich der Gemeinsamkeiten und Unterschiede des steuerlichen, handelsrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Gewinnbegriffs wie folgt: "Zusammenfassend zu den drei Gewinnbegriffen und den vier Kapitalerhaltungskonzeptionen läßt sich feststellen, daß für den steuerlichen Gewinn und für den handelsrechtlichen Gewinn grundsätzlich die nominelle Kapitalerhaltung gilt. Für den vom Gesetzgeber nicht definierten und auch nicht zu definierenden 'betriebswirtschaftlichen' oder 'internen' Gewinn verwendet man in Theorie und

21 Ebd., S. 46.

22 Vgl. Wöhe, a.a.O., S. 248ff.

23 Haberstock, a.a.O., S. 50.

24 Vgl. ebd., S. 50.

Praxis oft die Substanzerhaltung, seltener die Realkapitalerhaltung und in praxi kaum die Ertragswerterhaltung."²⁵

Als Zwischenergebnis im Hinblick auf die Problematisierung des Gewinnbegriffs kann festgehalten werden, daß bei der Gegenüberstellung der unterschiedlichen Ansätze der Gewinnbetrachtung zum einen – unter Verwendung anderer Terminologien – teilweise deckungsgleiche Betrags- bzw. Wertgrößen besprochen werden, zum anderen aber durchaus auch gewisse Unterschiede der Wertgröße und -struktur mit den Begriffen einhergehen. In allen Fällen geht es letztlich allerdings um die globale Gegenüberstellung von (wertmäßigen) Input- und Outputgrößen eines Unternehmens bzw. im eingeschränkteren Sinne von betriebsbezogenen Aktivitäten (unter Berücksichtigung des Betriebszwecks). Da es den Gewinnbegriff nicht gibt und auch nicht geben kann, bedarf es bei genannten bzw. veröffentlichten Gewinnbeträgen prinzipiell einer Konkretisierung dieser Wertgrößen.

7. Informationen zum "externen" und "internen" Gewinn in der Öffentlichkeit

Wenn in öffentlich zugänglichen Publikationen Gewinngrößen genannt und miteinander verglichen werden, so sind diese gewöhnlich den Jahresabschlüssen veröffentlichungspflichtiger Kapitalgesellschaften entnommen.

Abbildung 6

Rang	Unternehmen	Branche	Umsatz 90 in Mio. DM	Gewinn 90 in Mio. DM	Umsatzrendite %
1	Deimler Benz	Auto/Elektronik	85.500	1.795	2,1
2	VW	Auto	69.061	1.086	1,6
3	Siemens	Elektro	63.185	1.668	2,6
4	Veba	Energie/Öl/Chemie	52.710	1.209	2,3
5	BASF	Chemie	45.248	1.111	2,5
6	Hoechst	Chemie	44.882	1.696	3,8
7	Bayer	Chemie	41.643	1.903	4,6
8	RWE	Energie/Öl	40.183	1.186	3,0
9	Thyssen	Stahl/Masch./Handel	36.185	0.690	1,9
10	Bosch	Elektro	31.824	0.560	1,8

Quelle: Die Zeit vom 26.07.91, S. 20

Anmerkungen: Ohne Ostdeutsche Unternehmen, da Bilanzen fehlen; Gewinn = Jahresüberschuß

In der Regel wird dabei der (handelsrechtliche) Jahresüberschuß bzw. der Bilanzgewinn als Gewinn bezeichnet.²⁶ Abbildung 6 zeigt den Jahresüberschuß (= Gewinn) und die Umsatzrendite der zehn größten Industrieunternehmen in der Bundesrepublik im Jahre 1990.

²⁵ Ebd., S. 51.

²⁶ Vgl. DIE ZEIT v. 26.6.1991, S. 20; Wirtschaftswoche v. 28.6.1991, S. 104ff.

Betrachtet wird in Zeitungen und Zeitschriften in der Regel derjenige Betrag bzw. dessen Aufspaltung (z.B. in das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit und das außerordentliche Ergebnis), der auf der Basis des Begriffspaares Aufwand/Ertrag, unter Beachtung von *handelsrechtlichen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften* sowie der Periodisierung von Ausgaben und Einnahmen, ermittelt worden ist. Oder mit den Worten *Schneiders*: "Wer heute den Begriff des Periodengewinns erklärt, geht üblicherweise von den Einnahmen und Ausgaben aus, trennt die Einnahmen in erfolgswirksame Einnahmen (Erträge) und erfolgsneutrale Einnahmen, die Ausgaben in erfolgswirksame Ausgaben (Aufwendungen) und in erfolgsneutrale Ausgaben, und nennt Gewinn (Reinertrag) die Differenz: Ertrag abzüglich Aufwand."²⁷ Sowohl der steuerliche Gewinn (extern, jedoch nur an den Fiskus gerichtet) als auch der interne Gewinn sind der Öffentlichkeit nicht zugänglich; sie sind lediglich Gegenstand unternehmensinterner Analysen (vgl. Abbildung 7).²⁸

In diesem Zusammenhang sei hier erwähnt, daß zwar der handels- und steuerrechtliche Gewinnbegriff *formal* identisch ist, *materiell* jedoch beachtliche Differenzen bestehen. Überspitzt läßt sich mit Haberstock das Verhältnis von Handels- und Steuerbilanz folgendermaßen charakterisieren:

- "– Das Handelsrecht will ein *zu günstiges* Bilanzbild, d.h. einen zu hohen Gewinn, *verhindern!*
- Das Steuerrecht will ein *zu ungünstiges* Bilanzbild, d.h. einen zu niedrigen Gewinn, *verhindern!*"²⁹

Der nach bilanzpolitischen Überlegungen der Geschäftsführung (Bilanzpolitik)³⁰ gestaltete (handelsrechtliche) Unternehmensgewinn als Ergebnis der Finanzbuchhaltung, der dem Leser präsentiert wird, stellt nur einen sehr eingeschränkten Ausschnitt des wirtschaftlichen Geschehens einer Unternehmung dar. Seit jeher ist der "tatsächliche" Gewinn das meistgehütete Geheimnis eines Unternehmens. Eine veröffentlichte GuV-Rechnung lüftet dieses Geheimnis nur sehr begrenzt. Wer sich mit dem Zustandekommen des Jahresüberschusses und der Zusammensetzung des Bilanzgewinns befaßt, dem wird offensichtlich, daß aus

27 Schneider, D., Der Gewinn vor der Betriebswirtschaftslehre und die Substanzerhaltungsdiskussion heute, in: ZfBF 28 (1976), S. 744.

28 Nach Däumler, K.-D./Grabe, J., Kostenrechnung 1, Grundlagen, 4. Aufl., Herne/Berlin 1990, S. 13.

29 Haberstock, a.a.O.

30 Vgl. Coenenberg, A.G., Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse. Betriebswirtschaftliche, handels- und steuerrechtliche Grundlagen, 13. Aufl., Landsberg am Lech 1991; Wöhe, Günter, Bilanzierung und Bilanzpolitik, 7. Aufl., München 1987.

Gegenüberstellung von externer und interner Erfolgsrechnung			
Unterscheidungsmerkmal	Extern		Intern
	Handelsbilanz	Steuerbilanz	Kostenrechnung
Gewinnbegriff	Externer Erfolg oder Geschäftserfolg oder Gewinn	Steuerlicher Erfolg oder zu versteuernder Erfolg	Interner Erfolg oder Betriebserfolg
Aussage	Gibt an, was das Unternehmen aus Transaktionen mit der Umwelt verdient hat	Gibt an, welche Bemessungsgrundlage der Besteuerung zugrunde zu legen ist	Gibt an, wie der Betrieb gearbeitet hat
Ziel	Darstellung nach außen	Darstellung gegenüber dem Finanzamt	Auswertung für interne Zwecke
Organisation	Geschäftsbuchhaltung	Steuerberater/Geschäftsbuchhaltung/ Steuerabteilung	Betriebsbuchhaltung/Kostenrechnung
Gesetzliche Verpflichtung	Handelsgesetzbuch (HGB)	Einkommensteuergesetz (EStG) Abgabenordnung (AO)	Keine (Ausnahme: öffentliche Aufträge)
Zeitraum	Jährlich	Jährlich	Unterjährig (monatlich, vierteljährlich)
Aufgaben	(1) Ermittlung des Jahreserfolges (2) Ermittlung der Vermögens- und Schuldbestände (3) Bereitstellung von Zahlenmaterial für dispositive Zwecke	Ermittlung des zu versteuernden Gewinns	(1) Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER) (2) Wirtschaftlichkeitskontrolle (3) Kalkulation der betrieblichen Leistung (4) Bereitstellung von Zahlenmaterial für dispositive Zwecke (5) Bereitstellung von Zahlenmaterial für die Bewertung von Beständen
Gewinnermittlung	Externer Erfolg = Ertrag - Aufwand	Steuerlicher Erfolg (1) durch Betriebsvermögensvergleich (§ 4 Abs. 1 EStG) (2) durch Gegenüberstellung von Ertrag und Aufwand (§ 5 EStG)	Interner Erfolg = Leistung - Kosten

der GuV-Gliederung nach § 275 HGB der tatsächlich entstandene Periodengewinn eines Unternehmens nicht zu ersehen ist und auch als Schätzgröße nicht ohne zusätzliche Nebenrechnungen ermittelt werden kann.³¹ So ist z.B. im "WIRTSCHAFTSWOCHE JAHRBUCH 1988/89" zu lesen: "Interpretiert werden kann nach Herzenslust die Gewinnzahl. In der Rangliste wird zunächst der offen ausgewiesene Jahresüberschuß nach Steuern ausgewiesen, dann der Gewinn, wie er sich nach einschlägiger – wenn auch nicht unumstrittener – Methode der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Anlageberatung errechnet. Entscheidender Unterschied zu den Gewinnausweisen in den Bilanzen sind Zu- und Abrechnungen außerordentlicher und periodenfremder Erträge, vor allem aber die Gestaltungsspielräume des Aktienrechts."³²

Damit kehren wir wieder zum Ausgangspunkt zurück, zu der Erkenntnis, daß die Gewinnhöhe eines Unternehmens im wesentlichen davon abhängt, nach welchen Abgrenzungskriterien (Bewertungsgrundlage/Umfang und Bewertungshöhe) der Werteeinsatz (Input) und Werteausstoß (Output) des Transformationsprozesses (Input/Output) im Rahmen bestehender *Konventionen* (Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und Bilanzierung) erfaßt werden muß bzw. aus *betriebswirtschaftlichen* Gesichtspunkten heraus erfaßt wird.

8. Zu den zentralen Unterschieden des externen und internen Periodengewinns

Sowohl in der Öffentlichkeit als auch im Rahmen interner Analysen von Unternehmen kommt nur dem *Periodengewinn* (i.d.R. Geschäftsjahr) eine praktische Bedeutung zu. Dagegen besitzt der Totalgewinn lediglich theoretischen Charakter.

Beide, sowohl der externe als auch der interne Periodengewinn, bauen auf *erfolgsbezogenen Rechengrößen* auf; der erste auf dem Begriffspaar Aufwand/Ertrag und der zweite auf dem Begriffspaar Kosten/Leistung (Erlöse).³³ Während die Differenz von Ertrag und Aufwand den *Erfolg des Unternehmens* auf der Grundlage gesetzlicher Bestimmungen wiedergibt, soll die Gegenüber-

31 Vgl. Wöhe, G., Betriebliches Rechnungswesen, München 1990, S. 167ff.

32 WIRTSCHAFTSWOCHE JAHRBUCH 1988/89, Manager & Märkte, Die größten Unternehmen – Die besten Köpfe, Düsseldorf 1988, S. 155.

33 Zu der differenzierten Betrachtung und Problematisierung der beiden Begriffspaare sei auf folgende Standardwerke verwiesen: Hummel, S./Männel, W., Kostenrechnung 1, Grundlagen, Aufbau und Anwendung, 4. Aufl., Wiesbaden 1986; Schweitzer, M./Küpper, H.-U., Systeme der Kostenrechnung, 5. Aufl., Landsberg am Lech 1991.

stellung von Leistung und Kosten ein "richtiges, objektives" Bild des *betrieblichen Erfolges* zeichnen. Insofern kann man den externen Gewinn auch als Unternehmensgewinn und den internen als *Betriebsgewinn* (*kalkulatorisches Betriebsergebnis*³⁴) bezeichnen.

Im Handels- und Steuerrecht (Unternehmensgewinn) werden alle Geschäftsvorfälle erfaßt, also auch der Wertverzehr und -zuwachs, der nicht im Zusammenhang mit dem eigentlichen Betriebszweck steht (z.B. ein Autoproduzent kauft und verkauft neben der Herstellung und dem Verkauf von Autos auch Wertpapiere). Im Rahmen der betrieblichen Abgrenzung des bewerteten Güterzugangs bzw. -verzehrs (Entstehung/Verbrauch von Sachgütern und Dienstleistungen) wird von nicht betriebszweckbezogenen Vorgängen abstrahiert. Außerdem werden die verbleibenden Größen unter dem kalkulatorischen Gesichtspunkt betrachtet. Dies führt zu dem Begriffspaar: Kosten/Leistung.

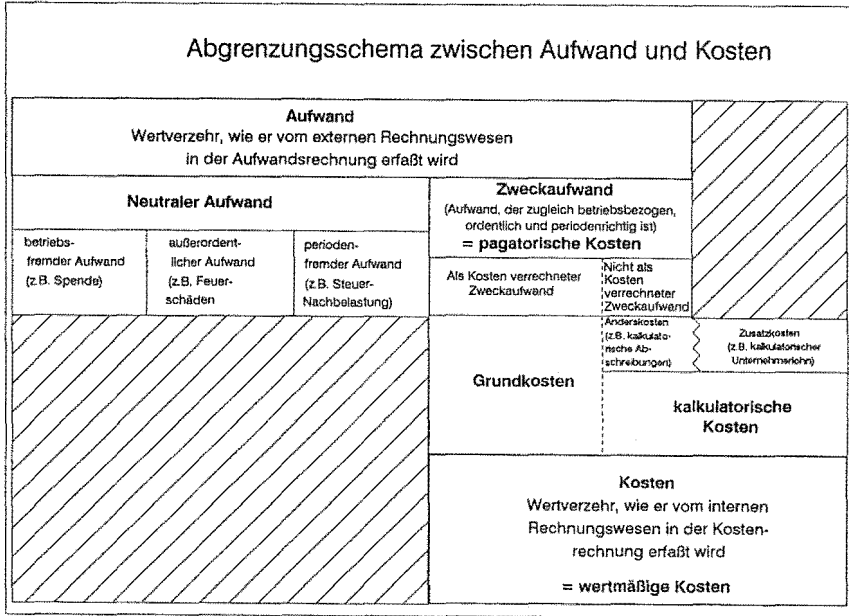
Angesichts der Bedeutung dieser beiden Begriffspaare für die Analyse von "Gewinnen" soll im folgenden auf die Abgrenzung der Begriffe Aufwand und Kosten etwas näher eingegangen werden (vgl. Abbildung 8). Mit dem Hinweis auf die Möglichkeit einer analogen Differenzierung wird hier von einer Betrachtung der Begriffe Ertrag und Leistung/Erlöse abgesehen.

Da die Kosten sowohl von den Anhängern des wertmäßigen als auch des pagatorischen Kostenbegriffs³⁵ als rein betriebsbedingte Geldgrößen betrachtet werden, die vom unternehmensbezogenen Aufwand abzugrenzen sind, teilt man anhand des in der Theorie und Praxis dominierenden wertmäßigen Kostenbegriffs den *Gesamtaufwand* (Wertverzehr, wie er vom externen Rechnungswesen in der Aufwandsrechnung erfaßt wird) in einen *neutralen Aufwand* (nicht dem Betriebszweck dienender Wertverzehr) und einen *Zweckaufwand* (betriebs- und periodenbezogener Aufwand) ein.

34 Das kalkulatorische Betriebsergebnis ist dabei keineswegs identisch mit der Bezeichnung "Betriebsergebnis", das als Zwischenergebnis (Ertragspositionen 1–4 der GuV minus Aufwandspositionen 5–8 = Betriebsergebnis) im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung nach § 275 ermittelt werden kann. Dieser Betrag baut ausschließlich auf pagatorischen Wertgrößen auf.

35 In der Betriebswirtschaftslehre gibt es keinen allgemein akzeptierten Kostenbegriff; er wird vielmehr unterschiedlich definiert und ausgelegt. Auch der Leistungsbegriff unterliegt einer gewissen Mehrdeutigkeit. Zur Problematik und Varianten des Leistungsbegriffs und dessen Beziehung zum Erlösbegriff siehe: Hummel/Männel, a.a.O., S. 83ff.

Abbildung 8



Die *neutralen Aufwendungen* werden in der Regel folgendermaßen untergliedert:

- *betriebsfremde Aufwendungen*, die überhaupt nichts mit dem Betriebszweck zu tun haben und deshalb beispielsweise auch nicht in die Kalkulation des Betriebes eingehen (z.B. Spenden für wohltätige Zwecke),
- *außerordentliche Aufwendungen*³⁶, die zwar mit dem Betriebszweck in Zusammenhang stehen, aber wegen ihres schwankenden Anfalls (z.B. Gebäudereparaturen), wegen ihres unvorhersehbaren Eintritts oder wegen ihrer außerordentlichen Höhe (z.B. Feuerschäden oder Kursverluste) bei einer

36 Gemäß § 277 Abs. 4 HGB fallen außerordentliche Aufwendungen außerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit an (z.B. Verluste im Zusammenhang mit der Stilllegung von Betriebsteilen, Verluste aus dem Verkauf von Beteiligungen). Sie sind ungewöhnlich, kommen selten vor und wiederholen sich nicht in absehbarer Zeit. Außerordentliche Aufwendungen nach Handelsrecht müssen sich also keinesfalls mit der Abgrenzung in der Kosten- und Leistungsrechnung decken. Vgl. Bornhofen, M./Busch, E., Buchführung 1, Mit EDV-Kontierung, 4. Aufl., Wiesbaden 1991, S. 228. Zum betriebswirtschaftlichen und gesetzlich kodifizierten Erfolgsspaltungskonzept siehe: Coenenberg, S. 317ff und 673ff.

Erfassung in ihrer tatsächlichen Höhe die Aussagefähigkeit der internen Erfolgsrechnung beeinträchtigen können, und

- *periodenfremde Aufwendungen*, die in früheren Perioden verursacht, aber – beispielsweise weil man sie übersah oder weil sich ihr Ansatz erst später als notwendig herausstellte – nicht schon innerhalb dieser Zeitabschnitte erfaßt wurden (z.B. Steuernachbelastungen).“³⁷

Neben dieser Trennung erfordert der wertmäßige Kostenbegriff eine zweite Abgrenzungsstufe, die sog. *kalkulatorischen Kosten*. Bezogen auf den pagatorischen Kostenbegriff sind allerdings nur die Kosten abrechenbar, die den *Grundkosten* (aufwandsgleiche Kosten) oder dem *Zweckaufwand* der Finanzbuchhaltung entsprechen. Es wird ausschließlich der tatsächliche Mittelabfluß als Bewertungsfaktor akzeptiert, wodurch die Werte der Kostenrechnung mit denen der Finanzbuchhaltung übereinstimmen. Da diese Gleichsetzung beim wertmäßigen Kostenbegriff aber bewußt nicht vorgesehen ist, werden den Grundkosten noch die kalkulatorischen Kosten hinzugefügt, die sich aus den sog. *Anders-* und *Zusatzkosten* zusammensetzen. Während den *Anderskosten* in der Finanzbuchhaltung nur teilweise eine reale Auszahlung gegenübersteht (z.B. kalkulatorische Abschreibungen, sie können größer oder kleiner als in der Finanzbuchhaltung angesetzt sein), so ist dies bei den *Zusatzkosten* (z.B. kalkulatorischer Unternehmerlohn) überhaupt nicht der Fall. Im letzteren Fall handelt es sich um fiktive Kosten oder, vom Standpunkt der Handels- bzw. Steuerbilanz, um Gewinnbestandteile.

9. **Schlußbemerkung**

Den betriebswirtschaftlich geprägten Gewinnbegriff gibt es nicht. Die diesbezüglichen Varianten, die mit zum Teil erheblichen Wertunterschieden einhergehen, sind so vielfältig wie die Zusammenhänge, in denen mit Gewinngrößen operiert wird. Unter Verwendung differenter Terminologien werden bisweilen – in Abhängigkeit vom Themenschwerpunkt – deckungsgleiche Wertgrößen besprochen.

Der breiten Öffentlichkeit wird in der Regel der Handelsgewinn (vielfach gleichgesetzt mit dem Jahresüberschuß) präsentiert. Daß die Aussagefähigkeit veröffentlichter Bilanzen und GuV sehr beschränkt ist und daß die Jahresabschlüsse über die "tatsächliche" Gewinnhöhe und -entwicklung eines Unternehmens in einem Jahr sehr wenig sagen, ist keine neue Entdeckung, sondern schon seit langem in der Betriebswirtschaftslehre bekannt. Manipulationen im Rahmen der

37 Hummel/Männel, a.a.O., S. 70.

rechtlichen Spielräume (Gewinnverschleierung)³⁸ bis hin zu Fälschungen des Jahresabschlusses bestimmen die Handlungsweise der "Finanzmanager" von Unternehmen, wobei die Grenze zwischen berechtigter Vorsicht (Vorsichtsprinzip = Gläubiger- und Eignerschutz) und unberechtigter Willkür fließend und nur schwer – wenn überhaupt – im Einzelfall festzustellen ist. Der Einsatz des Instruments der Jahresabschlußanalyse sowie anderer Instrumente ist erforderlich, will man die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens zumindest etwas genauer beleuchten. "Bis Mitte der fünfziger Jahre war der Gewinn der einzige Maßstab für die Beurteilung der Ertragskraft einer Unternehmung. Dieses ist aber bei weitem nicht ausreichend. Gerade die Praxis der Aktiengesellschaften in bezug auf die Bilanzierung zeigt, daß der Trend immer mehr zu einer Gewinnverschleierungs- und Gewinnverteilungsbilanz geht. Der Gewinnausweis ist meist mit den Dividendenzahlungen identisch. Die Folge ist, daß viele Kleinanleger meinen, die Unternehmen schütteten nahezu allen Gewinn als Dividende aus. Die Cash-Flow-Analyse ist ein Ansatz, um einen etwas tieferen Einblick in die tatsächliche finanzielle Situation eines Unternehmens zu erhalten."³⁹

Abschließend sei festgehalten: Eine zuverlässige Jahresabschlußanalyse und damit die Ermittlung der "tatsächlichen" Gewinnhöhe eines Unternehmens ist zumindest für den externen Analytiker nicht möglich. Seit langem herrscht nicht mehr die Illusion vor, man könne mit Hilfe von Analyse-Instrumenten ein Unternehmen tatsächlich durchleuchten.

38 Vgl. Arbeitsgruppe Großunternehmen, Gewinnentwicklung und Gewinnverschleierung in der westdeutschen Großindustrie, Eine Untersuchung der 50 umsatzgrößten Kapitalgesellschaften der Bundesrepublik Deutschland von 1967 bis 1975, Band I und II, Köln 1977; Halbinger, J., Erfolgsausweispolitik – Eine empirische Untersuchung zum bilanzpolitischen Verhalten deutscher Aktiengesellschaften, Berlin 1980; Schmidt, F., Bilanzpolitik deutscher Aktiengesellschaften – Empirische Analysen des Gewinnglättungsverhaltens, Wiesbaden 1979.

39 Hering, E./Zeiner, H., Controlling für alle Unternehmensbereiche mit Fallbeispielen für den praktischen Einsatz, Stuttgart 1992, S. 191.

Volker Offermann

Die neue Debatte um Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand: Investivlöhne für die neuen Bundesländer

Angesichts der Folgen der Transformationskrise in den neuen Bundesländern und der Probleme ihrer Bewältigung hat im vergangenen Jahr der Gedanke der Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand, vornehmlich in der Form von Investivlöhnen, eine ungeahnte Renaissance erlebt. Wurde in der vermögenspolitischen Debatte der Alt-BRD der Investivlohn ausschließlich als Instrument zur Erreichung einer Beteiligung der Arbeitnehmer am Produktivvermögen gesehen, so steht heute die Verbindung von Vermögensbildung in Arbeitnehmerhand und Finanzierung der deutschen Einheit im Blickpunkt.

Ausgehend von einer Beschreibung der Verhältnisse in der BRD soll zunächst die Begründung für die aktuell vorgebrachten Investivlohnmodelle rekonstruiert werden. Anschließend werden die Modelle selbst beschrieben und kritisch bewertet. Als eine Möglichkeit der Überwindung eines Teils der den Investivlohnkonzepten inhärenten Probleme soll der vermögenspolitische Vorschlag erörtert werden, den die IG Metall jüngst unterbreitet hat. Abschließend wird für eine Erweiterung der überbetrieblichen Mitbestimmung plädiert, wenngleich auch hier festgestellt werden muß, daß Regelungen der überbetrieblichen Mitbestimmung allein nicht ausreichen, um der Verfügungsmachtkonzentration zu begegnen. Entscheidend für eine sozial ausgewogene Überwindung der Transformationskrise in den neuen Bundesländern wird daher die Verbindung von Vermögens-, Regional- und Strukturpolitik sowie Mitbestimmung sein.

1. Die Konzentration des Produktivvermögens in der BRD

Über kaum einen gesellschaftlichen Bereich bundesrepublikanischer Wirklichkeit liegen so wenig Daten vor wie über die Verteilung des Produktivvermögens.

Krelle und andere ermittelten in den sechziger Jahren, daß nur 1,7 % der Bevölkerung über rund 70 % des Eigentums an gewerblichen Unternehmen verfügen.¹ Die etwa zehn Jahre später von Mierheim und Wicke durchgeführte Unter-

1 Vgl. Krelle, Wilhelm; Schunck, Johann; Siebke, Jürgen: Überbetriebliche Ertragsbeteiligung der Arbeitnehmer, 2 Bände, Tübingen 1968, hier: Band 2, S. 381.

suchung über die personelle Vermögensverteilung führte zu ähnlichen Ergebnissen: "Danach besitzen 0,46 % aller Haushalte 40 % bzw. 1 % aller Haushalte 44,04 % des gesamten Produktivvermögens."² Die berühmten 1,7 % aller Haushalte verfügten demnach noch immerhin über etwa 50 % des (Nichtaktien-) Produktivvermögens.³

Auch die Einkommens- und Verbrauchsstichprobe (EVS) von 1983 stützt diese Aussagen indirekt: Nur rund 6 % aller Haushalte sind Eigentümer gewerblicher Unternehmen oder besitzen Beteiligungen daran.⁴

Insgesamt läßt sich also eine erhebliche Konzentration des Produktivvermögens vermuten. Eine derartige Konzentration ist in doppelter Hinsicht kritisch zu bewerten. Zum einen werden durch die mit dem Vermögen verbundene Dispositions- und Machtfunktion einem geringen Teil der Bevölkerung vielfältige Möglichkeiten der Herrschaftsausübung auf ökonomischem und darüber hinaus auf politischem Gebiet eröffnet.⁵ Zum anderen gilt es, die Selbstalimentation des Vermögens zu berücksichtigen. Rückfließende Erträge aus Vermögen können zur weiteren Vermögensbildung verwendet werden, so daß die verteilungspolitische "Schere" zwischen Produktionsmittelbesitzern und Nichtbesitzern sich beständig weiter öffnet.

Die Beteiligung von Arbeitnehmern am Produktivvermögen ist infolgedessen aus (zumindest) zwei Gründen zu befürworten. Zum einen soll dadurch die Verfügungsmacht der Unternehmer beschränkt werden, zum anderen gilt es, die relative Position der Arbeit (durch erweiterte Querverteilung) gegenüber dem Kapital zu stärken, zumindest jedoch zu erhalten.

Diese Ziele lassen sich grundsätzlich durch eine Neuverteilung des *Vermögensbestandes* oder des *Vermögenszuwachses* realisieren. Eine entschädigungslose Enteignung als effektivstes Mittel der Neuverteilung des Vermögensbestandes kommt in den alten Ländern schon aus verfassungsrechtlichen Gründen, darüber hinaus aber auch wegen der zu erwartenden wirtschaftlichen Konsequenzen (Kapitalflucht, sinkende Investitionsneigung etc.) nicht in Betracht.

2 Mierheim, Horst; Wicke, Lutz: Die personelle Vermögensverteilung, Tübingen 1978, S. 72.

3 Vgl. ebd.

4 Vgl. Euler, Manfred: Private Haushalte mit Eigentum oder Beteiligung an gewerblichen Unternehmen 1973 – 1983, in: Wirtschaft und Statistik 1986, Heft 10, S. 836 – 840, hier: S. 838ff.

5 Vgl. dazu auch: Zerche, Jürgen: Einkommen und Vermögen in der Bundesrepublik Deutschland, Köln 1988, S. 89ff.

Im Blick auf die neuen Länder jedoch ist eine Änderung des Vermögensbestandes wegen vollständig anderer Eigentumsverhältnisse differenzierter zu betrachten (vgl. dazu Abschnitt 3). Grundsätzlich aber läßt sich die Vermögensstruktur auch aufgrund von Produktivitätssteigerungen über Einflußnahme auf den Vermögenszuwachs regulieren.⁶ Als Instrumente einer solchen Einflußnahme gelten die betriebliche oder überbetriebliche Ertragsbeteiligung und der Investivlohn.

Während bei einer betrieblichen Gewinnbeteiligung die den Arbeitnehmern zufließenden Gewinnanteile im abgabepflichtigen Unternehmen zur investiven Verwendung verbleiben, werden sie bei der überbetrieblichen Ertragsbeteiligung⁷ an einen Fonds abgeführt, an dessen Kapital die Arbeitnehmer via Anteilscheinen beteiligt sind. Wenngleich eine solche Fondslösung die Mittelverwendung auch unter strukturpolitischen Gesichtspunkten erlauben würde, scheiden beide Modelle einer Gewinnbeteiligung für die neuen Länder – mangels Gewinnerzielung, vor allem der meisten Treuhand-Betriebe – faktisch aus. Dementsprechend bietet sich als verbleibende Alternative zunächst nur das Investivlohnmodell an.

2. Investivlohnmodelle⁸

2.1 Die Vorschläge

Prinzipiell lassen sich die unterbreiteten Vorschläge nach dem Differenzierungskriterium "Ort der Mittelaufbringung" zwei Gruppen zuordnen. Während die meisten Investivlohnmodelle von einer Mittelaufbringung im Westen ausgehen, streben der Sachverständigenrat (SVR) und der Arbeitgeberverband Gesamtmetall die Erwirtschaftung der Mittel im Osten auf Kosten einer allgemeinen Lohnerhöhung an.

6 Vgl. Gleitze, Bruno: Sozialkapital und Sozialfonds als Mittel der Vermögenspolitik (WWI-Studien Nr. 1), Köln 1968, S. 23; vgl. auch Zerche, a.a.O., S. 107.

7 Vgl. zu einzelnen Plänen der überbetrieblichen Ertragsbeteiligung: Krelle et al., a.a.O., Band 1, S. 265ff.

8 Vgl. zum folgenden: Bispinck, Reinhard; WSI-Tarifarchiv: Auf dem Weg zur Tarifunion, in: WSI-Mitteilungen 44 (1991), Heft 3, S. 145ff.; dies.: "Alle Dämme gebrochen?", in: WSI-Mitteilungen 44 (1991), Heft 8, S. 466ff.; Steinkühler, Franz: Zur solidarischen Finanzierung der sozialen Einigung, Manuskript, Frankfurt/Main 1991, insb. S. 34ff.; Bispinck, Reinhard: Die Gratwanderung: Tarifpolitik in den neuen Bundesländern, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 42 (1991), Heft 12, S. 744ff.; und die Beiträge in: Die Quelle 42 (1991), Heft 12, S. 4ff.

So schlug Gesamtmetall-Hauptgeschäftsführer Kirchner vor, die tarifliche Stufenregelung der Lohnangleichung, die die Lohn- und Gehaltssumme 1992 um 25 % steigern, durch eine Aufspaltung in eine Barlohnkomponente von 15 Prozentpunkten und eine Investivlohnkomponente von zehn Prozentpunkten zu ersetzen. Der Investivlohnanteil solle als Arbeitnehmerdarlehen oder Beteiligung im jeweiligen Betrieb verbleiben.

Der SVR schlägt vor (bei grundsätzlich möglicher Ersetzung von Branchentarifverträgen durch Betriebsvereinbarungen), alternativ entweder höhere Tariflöhne ohne oder niedrigere Tariflöhne mit Ertragsbeteiligung bzw. Investivlohnkomponente zu vereinbaren. "Die Option für die Investivlohnvariante müßte den Betriebsparteien überlassen bleiben, da nicht in einem kollektiven Tarifvertrag bestimmt werden kann, daß ein Unternehmen den Beschäftigten Eigentumsrechte einräumen oder sich ihnen gegenüber verschulden muß. Auch kann den Beschäftigten kaum pauschal vorgeschrieben werden, daß sie sich an unter Umständen maroden Unternehmen beteiligen müssen."⁹

Investivlohnmodelle, die sich an westdeutsche Arbeitnehmer richten, sind u.a. von Georg Leber (Ex-IG BSE-Vorsitzender), Ulf Fink (stv. DGB-Bundesvorsitzender), Hermann Rappe (IG CPK) und Bruno Köbele (IG BSE) vorgestellt worden. Wegen vergleichsweise hoher Ähnlichkeiten der Modelle werden hier nur der Leber-Vorschlag und die Konzeptionen Ulf Finks kurz dargestellt.

Leber schlug im Mai 1991 vor, eine fünfprozentige Lohn- und Gehaltserhöhung aller unselbständig Beschäftigten fünf Jahre lang an einen Fonds "Deutsche Einheit" abzuführen. Dafür erhalten die Arbeitnehmer Anteilscheine, die in Beteiligungen umgewandelt werden können. Der Bund übernimmt eine Zinsgarantie. Im Gegenzug verzichten die Arbeitnehmer 1992 auf zusätzliche Tarifierhöhungen und bescheiden sich in den Jahren 1993 – 96 mit dem Kaufkraftausgleich. Alle anderen Einkommenssteuerpflichtigen werden ebenfalls mit einer Abgabe von 5 % des steuerpflichtigen Einkommens belegt. Auf diese Weise könnten laut Leber 350 Mrd.DM aufgebracht werden, die für Investitionen und den Wohnungsbau in den fünf neuen Bundesländern zur Verfügung stünden.

Ulf Fink schlug im Winter 1991 vor, für fünf Jahre einen Prozentpunkt der tariflichen Lohn- und Gehaltserhöhung als rückzahlbaren Kredit oder in Form von Anteilscheinen für (Infrastruktur-)Investitionen oder zur Finanzierung von Unternehmensanteilen in Ostdeutschland zur Verfügung zu stellen. Seitens der Arbeitgeber sollte eine entsprechende Aufstockung der Mittel aus den Unterneh-

9 SVR JG 1991/92, 379.

mensgewinnen erfolgen. Im Sommer 1991 modifizierte der DGB-Vize diesen Vorschlag im Hinblick auf eine Erhöhung des Entgeltteils, der bereitgestellt werden sollte (zwei Prozentpunkte).

2.2 Bewertung der Vorschläge

Will man die vorgestellten Maßnahmen bewerten, so sollten nebst Fragen nach der ökonomischen Sinnhaftigkeit als Bewertungskriterien auch folgende (meta-ökonomische) Sachverhalte berücksichtigt werden:

- (1) Sind die vorgeschlagenen Maßnahmen geeignet, zu einer raschen Angleichung der Lebensverhältnisse beizutragen?
- (2) Wird dem Tatbestand Rechnung getragen, daß die Kosten der Einheit bislang fast ausschließlich von den Arbeitnehmern getragen wurden, die Unternehmen jedoch einheitsbedingte Profite realisieren konnten (Kriterium der Verteilungsgerechtigkeit)?

Betrachtet man unter Berücksichtigung der genannten Aspekte nun die Vorschläge, die auf eine Einführung des Investivlohns in Ostdeutschland gerichtet sind, so gilt es zunächst, das verfügbare Haushaltseinkommen zu berücksichtigen. Dieses beträgt in den neuen Ländern derzeit nur etwa 58 % des Durchschnittseinkommens der Westhaushalte. Vergleicht man die Arbeitseinkommen eines einzelnen Arbeitnehmers, wie Bispinck dies am Beispiel der Metallindustrie in Sachsen und Bayern getan hat¹⁰, so kommt man sogar auf nur 40 % des Westniveaus. Werden diese vergleichsweise geringen Löhne und Gehälter nun mit einer Investivlohnkomponente belastet, so wird nicht nur die Angleichung der Lebensverhältnisse verzögert, sondern es dürfte zu weiteren Nachfrageausfällen kommen (zusätzlich zu den Ausfällen wegen Zusammenbruchs des Osthandels, unzureichender Qualität der Ostprodukte und Substitution von Ost- durch Westwaren). Zudem führt ein Investivlohn im Osten auch nicht zu einer Kostensenkung in den Unternehmen, deren Erfolg angesichts einer teilweise preisunrealistischen Nachfrage ohnehin zumindest zweifelhaft erscheint.¹¹ Zunächst ergäbe sich also lediglich ein Liquiditätsvorteil für die Unternehmen. Dieser könnte, da die Investivlohnkomponente im Betrieb verbliebe, jedoch nicht strukturpolitisch genutzt werden. Nur eine Fondslösung würde erstens die gezielte Förderung überlebensfähiger und zukunftsträgiger Unternehmen ermöglichen und zweitens nicht dazu führen, daß die Arbeitnehmer im Falle der Betriebsstillegung sowohl Arbeitsplatz als auch Anlage verlieren.

10 Vgl. Bispinck, Reinhard; WSI-Tarifarchiv: "Alle Dämme gebrochen?", a.a.O., S. 474.

11 Vgl. dazu: DIW-Wochenbericht 47/91, S. 663.

Ausgehend von den oben beschriebenen Lohnrelationen stellt sich jedoch auch die grundsätzliche Frage nach der *Sparfähigkeit* der ostdeutschen Haushalte. Selbst wenn diese gegeben ist, kann das vermögenspolitische Ziel des Investivlohns nur erreicht werden, wenn es nicht zu einer Substitution von freiwilligem Sparen durch Zwangssparen kommt, wenn also der Investivlohn Zusatzsparen darstellt. Genau dies jedoch erscheint, ausgehend von halben Westeinkommen bei hundertprozentigen Westpreisen in den neuen Bundesländern, als höchst unwahrscheinlich.

Zuletzt führen die von SVR und Gesamtmetall vorgeschlagenen Investivlohnkonzepte aber auch zu einer Fortführung der sozial ungerechten Finanzierung der Einheitskosten. Erneut sollen nur Arbeitnehmer für die Mittelaufbringung aufkommen – und bei diesen Vorschlägen zudem noch die finanziell deutlich schwächeren im Osten. Soziale Kälte, wie sie wohl kaum mehr überboten werden kann!

Trotz erheblicher Vorzüge der gewerkschaftlichen Investivlohnmodelle vor den eben diskutierten, kann ihre Übernahme ebenfalls nicht empfohlen werden. Zwar gewährleisten die Fondslösungen eine Mittelverwendung in struktur- und regionalpolitischer Hinsicht, ferner sollen alle gesellschaftlichen Gruppen, zumindest jedoch auch die Arbeitgeber, zur Mittelaufbringung herangezogen werden, was dem Ziel der Verteilungsgerechtigkeit näher kommt, dennoch bleiben auch hier einige Probleme ungelöst.

So ist es weitgehend unklar, ob das vermögenspolitische Ziel des Investivlohns erreicht wird. Zwar kann für die meisten Arbeitnehmerhaushalte in den alten Ländern Sparfähigkeit unterstellt werden, die Einkommensverwendung (Sparwilligkeit zum Zusatzsparen) ist jedoch nur schwer einschätzbar. Hier ist auch die Notwendigkeit einer aktiven Tarifpolitik zu verorten. Sie kann die Chance erhöhen, daß Investivlöhne nicht lediglich zu einer Umschichtung von Bar- und Sparlohn führen, die vermögenspolitisch folgenlos bleibt.

Sollten die Fondsmittel zur Finanzierung öffentlicher (Infrastruktur-)Investitionen verwendet werden, so führt dies wegen der Zinszahlungs- und Tilgungspflicht des Bundes zu einer Verlängerung der Staatsverschuldung in Form eines weiteren Schattenhaushaltes.

Entscheidend scheint mir jedoch, den Mythos des Kapitalmangels für private Investitionen zu entmythologisieren. "Nach der außergewöhnlich starken Aufstockung ihrer Bestände verfügten die westdeutschen Produktionsunternehmen Ende vorigen Jahres über liquide oder zumindest rasch mobilisierbare Geldanlagen bei Banken sowie in fungiblen Schuldtiteln in Höhe von 670 Mrd.DM.

Dieser Betrag entsprach in etwa dem Zweieinhalbfachen ihrer Anlageinvestitionen im Durchschnitt der letzten drei Jahre. So reichlich war das Liquiditätspolster der westdeutschen Produktionsunternehmen noch nie gewesen."¹² Der Investitionsattentismus in den neuen Ländern gründet demnach nicht auf Kapitalmangel, vielmehr auf ungeklärten Eigentumsverhältnissen, offenen Fragen der Altlastenbereinigung und der Übernahme von Altschulden usw. Aber auch gewinnstrategische Überlegungen dürfen in diesem Zusammenhang nicht unberücksichtigt bleiben. Der Bankrott eines Betriebes im Osten führt nicht nur zum Ausscheiden eines Konkurrenten, sondern kann in der Folge auch die Lieferung und den Absatz von Westwaren implizieren. So werden im Osten Profite geschöpft, ohne daß das Risiko von Investitionen getragen werden müßte.¹³

Insgesamt muß der Investivlohn wohl eher als ein Instrument angesehen werden, das zur Lösung der wirtschaftlichen Probleme in Ostdeutschland ungeeignet und zur Umgestaltung der Verhältnisse nur bedingt geeignet ist. Unter dem Aspekt, Verfügungsmachtkonzentration und die sich daraus begründenden Herrschaftsverhältnisse zu beseitigen, gilt auch heute noch, nach mehr als 30 Jahren, Wintersteins Bemerkung: "Für die Lösung dieses entscheidenden Problems, das von weiten Kreisen als eine der wichtigsten sozialen Fragen unserer Gesellschaft angesehen wird, kann der Investivlohn nicht als taugliches Instrument betrachtet werden."¹⁴

3. Der IG Metall-Vorschlag¹⁵

Den am weitesten reichenden Vorschlag in der aktuellen vermögens- und finanzpolitischen Debatte unterbreitete bislang die IG Metall; auch einige Aspekte des Integrierten Investivlohnkonzeptes von SPD-Vize Thierse sind darin berücksichtigt worden.

Das umfangreiche Konzept, das hier nur im Überblick vorgestellt werden kann, versucht eine aktive Tarifpolitik mit einer gesetzlichen Initiative der Reform der Treuhandanstalt (THA) zu verbinden. Ziel der aktiven Tarifpolitik ist es dabei, den Arbeitnehmeranteil am Volkseinkommen zu erhöhen, also zu einer Umverteilung zwischen Arbeit und Kapital beizutragen. Darüber hinaus soll sie aber

12 Monatsberichte der Deutschen Bundesbank (1991), Heft 5 (Mai), S. 17.

13 Vgl. auch: Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik: MEMORANDUM '92, Köln 1992, Kapitel 3.2 (Ziffer 4).

14 Winterstein, Helmut: Der Investivlohn in der Bundesrepublik Deutschland, Berlin 1961, S. 122.

15 Vgl. hierzu: Steinkühler, a.a.O., S. 46ff.

auch eine Umverteilung "zwischen alten und neuen Regionen in der Republik"¹⁶ gewährleisten. Dies kann aufgrund der unterschiedlichen Elastizitäten von Lohn- und Gewinnsteuern gelingen: Mit steigendem Entgelt aus abhängiger Beschäftigung steigen die Staatseinnahmen überproportional. Kommt es zudem kapitalseitig nicht zu einer vollständigen Überwälzung der gestiegenen Kosten, kann bei steigenden öffentlichen Mitteln zugleich eine Umverteilung zugunsten der Arbeit und zu Lasten des Kapitals verwirklicht werden.

Ansatzpunkt der gesetzlichen Initiative ist die THA. Ausgehend von einer immer manifester werdenden Kritik an der Arbeitsweise der THA¹⁷ gilt es, eine Neukonzeption der Privatisierungs- und Sanierungsstrategien zu bewerkstelligen, die geeignet ist, sowohl die vermögenspolitischen Fehlentwicklungen der Privatisierungspraxis als auch die beschäftigungspolitischen Fehlentwicklungen der Sanierungspraxis zu verhindern.

Diesbezüglich schlägt die IG Metall die Gründung einer Treuhand-Industrieholding AG (THI) vor, in der "die Industriebetriebe (einschl. Grundvermögen) der THA zusammengefaßt (werden; V.O.), die heute auch nach Auffassung der Treuhandanstalt weder sofort rentabel und verkaufbar noch zweifelsfrei dauerhaft unrentabel und stillzulegen sind."¹⁸ Die Sanierung dieser Betriebe soll dann nicht nur wie bislang nach einzelwirtschaftlichen, sondern nach volkswirtschaftlichen Kriterien (direkte und indirekte Kosten der Arbeitsplatzvernichtung, Wettbewerbsaspekte etc.) erfolgen. Dazu wird es allerdings notwendig sein, die öffentlichen Mittel für Arbeitsplatzertüchtung und Schaffung wettbewerbsfähiger Unternehmen erheblich aufzustocken. Hierzu leistet die aktive Tarifpolitik einen deutlichen Beitrag.

Dieser industriepolitische Handlungsrahmen wird durch einen vermögenspolitischen ergänzt. An einen zu bildenden Treuhand-Vermögensfonds (THV), der auch an sanierten oder privatisierten Betrieben langfristig beteiligt bleibt, werden 25 % des THI-Vermögens als Minderheitsbeteiligung übertragen. Die Anteilsscheine des THV werden nach einem dreistufigen Modell vergeben.

Zunächst wird die Hälfte der Anteile, also 12,5 % des gesamten THI-Vermögensbestandes, kostenlos an die Bevölkerung der ehemaligen DDR ausgegeben. Weitere 25 % des THV werden gegen eine "Sonderabgabe Aufschwung Ost" den Beziehern hoher Einkommen (über 60.000 DM p.a. bei Ledigen bzw.

16 Ebd., S. 48.

17 Vgl. dazu beispielhaft: DIW-Wochenbericht 7/92, insb. S. 66f.

18 Steinkühler, a.a.O., S. 58.

120.000 DM p.a. bei Verheirateten) gewährt.¹⁹ Die verbleibenden 25 % können schließlich im Rahmen des 5. Vermögensbildungsgesetzes von Arbeitnehmern freiwillig erworben werden, wobei gewisse Modifikationen des Gesetzes (z.B. Einkommensgrenzen, Aufstockung der Sparzulage) denkbar und wünschenswert sind. Für diese freiwillig erworbenen Anteile übernimmt der Bund bereits während der sechsjährigen Sperrfrist die Zinsgarantie.

In dem Maße, in dem die Sanierung gelingt, fließen dem THV zunehmende Erträge aus Dividenden, Beteiligungen und Geldanlagen zu. An diesem Vermögenszuwachs partizipieren entsprechend der THV-Kapitalstruktur auch die beteiligten Personenmehrheiten.

Insgesamt legt die IG Metall mit diesem Konzept also ein konsistentes Entwicklungsmodell zum Aufbau Ost vor, das auch dazu angetan ist, die vermögenspolitische Debatte zu beleben. Diese Konzeption führt zugleich die Lohnsenkungsstrategien aus dem Lager der Arbeitgeber und der Bundesregierung ad absurdum und bewältigt darüber hinaus die Defizite der Investivlohnvorschläge.

4. Für eine Erweiterung der überbetrieblichen Mitbestimmung

Nicht bewältigen kann das Konzept zur Umstrukturierung der THA, wie es die IG Metall vorgelegt hat, allerdings das Problem der Verfügungsmachtkonzentration, das sich im Rahmen der geltenden Wirtschaftsordnung ohnehin nur schwerlich durch vermögenspolitische Maßnahmen lösen läßt. Daher gewinnt neben der notwendigen Ausweitung der betrieblichen und unternehmerischen Mitbestimmung – gerade auch angesichts der Situation in den neuen Bundesländern – die Frage nach Möglichkeiten der überbetrieblichen Mitbestimmung, die eine Beteiligung der Arbeitnehmer an struktur- und regionalpolitischen Entscheidungen gewährleisten, eine neue Bedeutung.²⁰

Ziel der überbetrieblichen Mitbestimmung ist dabei, die bisherige "Kahlschlagpolitik", die Massenarbeitslosigkeit erzeugt und erhebliche gesellschaftliche Folgekosten in sozialpolitischer, ökonomischer und psychologischer Hinsicht verursacht, durch eine arbeitsorientierte Strukturpolitik zu ersetzen. "Oberstes

19 Die Belastung von Beziehern hoher Einkommen gegen THV-Beteiligung erscheint mir insofern problematisch, als hier eine Bevölkerungsgruppe an immerhin 6,25 % des derzeit noch nicht quantifizierten THV-Vermögens beteiligt würde, die bereits heute in weit überdurchschnittlichem Maße über Produktivvermögen(sbeteiligungen) verfügt (vgl. auch Euler, a.a.O., S. 838).

20 Vgl. zur Reform der Regionalpolitik: Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik: MEMORANDUM '88, Köln 1988, S. 217ff.

Ziel der arbeitsorientierten Strukturpolitik ... ist die Sicherung vorhandener und die Schaffung neuer Arbeitsplätze unter Wahrung menschenwürdiger Arbeits- und Lebensbedingungen. Diesem Ziel dienen nicht nur defensive strukturpolitische Sofortmaßnahmen, die eine befristete beschäftigungspolitische Absicherung und eine dauerhafte einkommenspolitische Absicherung von Arbeitnehmern in Krisensituationen gewährleisten sollen. Darunter fallen die Forderungen nach politischen Existenzgarantien für Krisenbranchen, nach Standorterhaltung und prinzipiellem Ausschluß von Massenentlassungen auch bei unvermeidlichem Kapazitätsabbau. Dieses Ziel soll auch und vor allem durch offensive strukturpolitische Umstellungsmaßnahmen für die schrittweise Verwirklichung einer Produktionsstruktur erreicht werden, die Vollbeschäftigungs- und Bedarfsdeckungsziel, soziale Gerechtigkeit und Umweltschutz, Verbesserung der sozialen und natürlichen Lebensgrundlagen miteinander in Einklang bringen. In beiden Fällen geht es um den teilweisen Bruch mit der einzelwirtschaftlichen Profitlogik zugunsten der gesellschaftlichen Bedarfslogik. Er setzt die Demokratisierung der Wirtschaft im allgemeinen und die gesamtwirtschaftliche Mitbestimmung notwendigerweise voraus."²¹

Einen Ansatz zur Institutionalisierung der überbetrieblichen Mitbestimmung hat der Deutsche Gewerkschaftsbund (DGB) im Rahmen seiner Mitbestimmungsinitiative 1982 vorgeschlagen. Dort wurde die Einrichtung von Wirtschafts- und Sozialräten auf Bundes-, Landes- und regionaler Ebene gefordert, wie sie bereits im Mitbestimmungskonzept von 1971 dargelegt wurde.²² Eingedenk der Tatsache, daß gegenüber der Konzeption der Wirtschafts- und Sozialräte verfassungsrechtliche Bedenken geltend gemacht wurden, hat der DGB damals als kurzfristig realisierbaren Zwischenschritt u.a. die Errichtung regionaler Strukturräte vorgeschlagen.²³ Diese Strukturräte sollen paritätisch aus Vertretern der Arbeitgeberverbände und der Spitzenverbände der tariffähigen Gewerkschaften zusammengesetzt sein. Ihnen soll das Recht auf umfassende und rechtzeitige Information über die ökonomischen und strukturpolitischen Entwicklungen und deren vermutliche Folgen sowie über geplante Maßnahmen zustehen. Hierzu können sie Stellungnahmen abgeben und veröffentlichen. Darüber hinaus be-

21 Kuda, Rudolf: Arbeitsorientierte Strukturpolitik und industrielle Demokratisierung, in: Die Mitbestimmung 32 (1986), Heft 8 – 9, S. 454 – 457, hier: S. 454f.

22 Vgl. Jung: Volker, Aspekte der Mitbestimmungsinitiative des DGB, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 33 (1982), Heft 10, S. 627 – 640, hier: S. 637f.

23 Vgl. DGB-Bundsvorstand: Gesamtwirtschaftliche Mitbestimmung – unverzichtbarer Bestandteil einer Politik zur Lösung der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Krise, DGB Schriftenreihe Mitbestimmung Nr. 6, Düsseldorf 1984, S. 12ff.; vgl. auch Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik: MEMORANDUM '88, a.a.O., S. 230.

steht auch die Möglichkeit, externe Berater hinzuzuziehen und qualifizierte Sachverständige zu beschäftigen. Durch Gewährung dieser Rechte soll es den Strukturräten möglich werden,

- eigene Initiativen gegenüber den Trägern der Wirtschaftspolitik, insbesondere zu selbsterkannten strukturpolitischen Problemen, zu ergreifen sowie eigene Lösungskonzeptionen zu unterbreiten,
- gutachterliche Tätigkeiten hinsichtlich der angestrebten wirtschafts- und strukturpolitischen Maßnahmen sowie Aktivitäten zur Koordination eben dieser Maßnahmen zu entfalten und
- gegenüber der Öffentlichkeit zu geplanten oder notwendigen Maßnahmen Stellung zu beziehen.

Dieses Konzept, das seinerzeit als Beitrag zur Bewältigung der Strukturkrisen in Westdeutschland (Stahl, Werften) gedacht war, kann heute nicht ohne weiteres auf die neuen Länder übertragen werden. Schließlich stellten die westdeutschen Strukturkrisen die politischen und ökonomischen Akteure im Vergleich zur heutigen Transformationskrise im sogenannten "Beitrittsgebiet" vor bei weitem geringere Probleme. Auch ist zu bedenken, daß in den neuen Ländern nicht nur Arbeitgeber- und Arbeitnehmervertreter sowie die kommunalen politischen Organe (Gemeinde- und Kreisträte) als Handelnde eine Rolle spielen. Insofern gälte es jetzt, neben der THA und den jeweiligen Landesregierungen auch die Bundesregierung an den Strukturräten zu beteiligen. Darüber hinaus wäre es auch notwendig, regional entwickelte Politikstrategien mit Bezug zu einem Gesamtkonzept zur Bewältigung der Transformationskrise, das bislang völlig fehlt, zu koordinieren. Geschähe dies nicht, so würde das Ziel einer gleichmäßigen regionalen Entwicklung, das im Hinblick auf die Realisation gleicher Lebensverhältnisse in Ost und West wiederum nur Mittelcharakter aufweist, gefährdet.

Angesichts dieser offenen Fragen erscheint es fraglich, ob die Einrichtung von Strukturräten "kurzfristig realisierbar" ist, wie es im vierundachtziger DGB-Konzept hieß.²⁴ Dies darf nicht dazu führen, gegebenenfalls auftretende Implementationsschwierigkeiten als Legitimation der Zurückweisung von Strukturräten anzuführen, wenngleich natürlich richtig ist, daß "die Mitbestimmung von morgen ... nicht bereits die Vollbeschäftigung von übermorgen"²⁵ ist. Zutreffend ist auch,

24 Vgl. DGB-Bundesvorstand, a.a.O., S. 12. Hier muß jedoch, um Mißverständnissen vorzubeugen, noch einmal darauf hingewiesen werden, daß der DGB damals von vollständig anderen Voraussetzungen auszugehen hatte und natürlich auch kein "Patentrezept" zum Umgang mit jeglichen ökonomischen Krisen anbieten konnte und wollte.

25 Kreimer, Joachim: Vollbeschäftigung durch Mitbestimmung?, in: Die Mitbestimmung 28 (1982), Heft 3, S. 93 - 98, hier: S. 98.

daß Strukturräte allein das Problem der Verfügungsmachtkonzentration nicht lösen können. Sie können jedoch, zumal in Verbindung mit anderen Formen der Mitbestimmung und vermögenspolitischen Konzeptionen, ein wichtiges Element der Gegenmachtbildung werden.²⁶

Dennoch wird es sich bei der Angleichung der Lebensverhältnisse in Ost und West um einen langdauernden Prozeß handeln²⁷, der sich jedoch um so rascher realisieren lassen wird, je eher Investitionen in nennenswertem Umfang in Ostdeutschland getätigt werden. Dabei wird es neben den in den Memoranden '91 und '92 angeführten Maßnahmen²⁸ auch darauf ankommen, die Möglichkeiten unternehmerischer Mitbestimmung in Westdeutschland für Investitionen in Ostdeutschland zu nutzen. In der Verbindung von zu errichtenden Strukturräten im Osten und Unternehmensmitbestimmung im Westen könnte sich dann ein Ansatzpunkt einer neuen solidarischen Politik ergeben.

Der Erfolg dieses oder eines ähnlichen Ansatzes, aber auch der des IG Metall-Konzeptes, hängt jedoch, das darf nicht vergessen werden, maßgeblich vom Handeln der Bundesregierung ab. Diese hingegen hat bis heute weder Überlegungen angestellt, ob THA-Betriebe in Staatsregie weitergeführt werden sollen²⁹, noch hat sie Maßnahmen einer aktiven Industrie- und Strukturpolitik, wie sie in den Vorschlägen der letzten beiden Memoranden angelegt sind, in Angriff genommen oder bislang ein Interesse an einer kooperativen Politik erkennen lassen. Stattdessen wurde mit der Aufführung des zweiten Aktes des Kassenschlagers "Die Steuerlüge" (Erhöhung der Mehrwertsteuer um einen Prozentpunkt) der Weg der unsozialen Finanzierung der deutschen Einheit – auch unter Inkaufnahme der konjunktur- und geldpolitischen Konsequenzen – fortgeführt.³⁰

26 Vgl. auch: Leminsky, Gerhard: Die Perspektiven von Mitbestimmung angesichts des deutsch/deutschen Einigungsprozesses, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 41 (1990), Heft 5 – 6, S. 361 – 370, hier: S. 369.

27 Vgl. DIW-Wochenbericht 7/92, S. 80f.

28 Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik: MEMORANDUM '92, a.a.O., hier insb. Kapitel 3.2 (Ziffer 8), Kapitel 3.3; dies.: MEMORANDUM '91, Köln 1991, hier insb. S. 154ff.

29 Vgl. auch: DIW-Wochenbericht 51 – 52/91, S. 737; Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik: MEMORANDUM '92, a.a.O., Kapitel 3.3.

30 Vgl. Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik: MEMORANDUM '92, a.a.O., Kapitel 5.2.

Rudolf Hickel

Programm EG '99: Ziele und Stufen zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU)

Materialien zur kritischen Bewertung der Maastrichter Beschlüsse

1. Einordnung der Maastrichter Beschlüsse: Grundlegende Kritikmuster

Der durch die Staats- und Regierungschefs Anfang Dezember 1991 in Maastricht vereinbarte "Vertrag über die Europäische Union", der am 7. 2. 1992 durch die Regierungen der Mitgliedsstaaten unterzeichnet wurde, konzentriert sich zum einen auf die Festlegung der Grundlagen der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) im Endzustand. Zum anderen wird das Prozedere dahin, werden die Maßnahmen sowie zeitlichen Bedingungen der zwei Stufen, die zur EWWU führen sollen, aufgezeigt. Mit den Maastrichter Beschlüssen ist ein ehrgeiziges, jedoch auch mit großen politischen und ökonomischen Risiken verbundenes Projekt durch die beteiligten Mitgliedsstaaten vorgezeichnet worden. Der damit angestrebte Integrationstyp ist ohne die seit der Unterzeichnung der 'Römischen Verträge' 1957 bereits vollzogenen Etappen der ökonomischen Vergemeinschaftung nicht zu verstehen. Die wichtigsten Stationen der bisherigen EG-Entwicklung waren: die Schaffung der Zollunion bis Ende der sechziger Jahre; das Europäische Währungssystem (EWS), das im März 1979 startete und mit dem die Wechselkurse zwischen beteiligten Währungen nach Gemeinschaftsregeln stabilisiert werden; die Einheitliche Europäische Akte (EEA) von 1986, mit der die "Vollendung des Binnenmarkts" bis Ende 1992 Gemeinschaftsziel wurde; das Delors-I-Paket, das für die Jahre 1988-1992 die Finanzierung des EG-Haushalts in Anknüpfung an die Sozialproduktentwicklung sicherstellte.

Bei der Bewertung der Maastrichter Beschlüsse sind darüber hinaus zwei auf das Ziel der Schaffung einer EG-Wirtschafts- und Währungsunion ausgerichtete Dokumente in Erinnerung zu rufen: 1970 wurde mit dem sog. *Werner-Plan*, benannt nach dem Vorsitzenden des dafür gebildeten Sonderausschusses, erstmals ein Stufenplan für eine Wirtschafts- und Währungsunion verabschiedet.

Dieser Integrationsplan betonte – im Unterschied zu dem in Maastricht verabschiedeten Projekt – eine gleichgewichtige (parallele) Vergemeinschaftung der Währungs- und Wirtschaftspolitik. Bis auf wenige einzelne Vorschläge ist dieser Plan zur stufenweisen Herstellung einer EWWU vor allem auch unter dem Druck der damaligen Währungsturbulenzen (Zusammenbruch des Wechselkursregimes von Bretton Woods aufgrund der Schwäche des US-\$) nicht verwirklicht worden. Eine neue Initiative zur Erarbeitung einer stufenweisen wirtschaftlichen und monetären Integration der EG wurde durch die Einsetzung einer Arbeitsgruppe, benannt nach dem EG-Kommissionspräsidenten Delors, 1988 gestartet. Das mit dem Delors-Plan 1989 angebotene Konzept eines Europäischen Systems der Zentralbanken (EZBS) sowie einer Europäischen Zentralbank (EZB) ist bis in die Details in den Maastrichter Beschlüssen übernommen worden. Allerdings betont der Delors-Plan, im Unterschied zum "Vertrag über eine Europäische Union", die Notwendigkeit, mit der monetären Integration die Vergemeinschaftung der Wirtschaftspolitik, dabei insbesondere die Stärkung der Strukturpolitik sowie die Sicherung von Finanztransfers in entwicklungsschwache Regionen, voranzutreiben. Durch den Vergleich des Delors-Plans, der auf ein in sich konsistentes Modell der stufenweisen sowie wirtschaftlich und monetär parallelen Entwicklung abstellt, wird die Reduktion des Maastrichter Integrationskonzepts auf einen währungspolitischen Kern, dem sich die anderen Politikbereiche unterzuordnen haben, deutlich.

Gegen das Maastrichter Konzept der "Europäischen Union", das sich jedoch vorrangig auf die Herstellung einer Wirtschafts- und Währungsunion konzentriert, richten sich drei grundlegend verschiedene Muster der Kritik.

(1) Die wohl weitestgehende Kritik hebt zu Recht hervor, daß bei den Maastrichter Beschlüssen die völlig veränderten politischen Bedingungen in Europa nicht berücksichtigt worden seien. Eine fundamentale Voraussetzung der EG sei seit ihrer Gründung die Ost-West-Spaltung in Europa gewesen. Dies habe sich mit dem Zusammenbruch der sozialistischen Staaten Osteuropas und ihres Umbaus in Richtung der westeuropäischen Wirtschaftsordnungen grundlegend verändert. Anstatt der mit dem Projekt EG '99 angestrebten Verdichtung zwischen den bisherigen Mitgliedsstaaten käme es jetzt auf eine Öffnung vor allem für die osteuropäischen Staaten an, um ein gesamteuropäisches Konzept anzustreben. Diese fundamentale Kritik wird ausführlich beispielsweise im "Memorandum '92" begründet. Die Abschottung der mit den Maastrichter Beschlüssen angestrebten EWWU wird auch daran deutlich, daß mit keinem Wort im Vertragswerk Formen der schrittweisen Öffnung für Osteuropa angesprochen werden. Diese Ignoranz

könnte schnell das Vertragswerk zu Fall bringen, weil der Druck auf Öffnung der EG zwangsläufig zunehmen wird.

(2) In der Politik und vor allem innerhalb der vorherrschenden Wirtschaftswissenschaft dominiert ein völlig konträres Muster der Kritik an der bis spätestens 1999 angestrebten EWWU. Hingewiesen wird einerseits auf die Gefahr, daß sich letztlich über eine EG-Währungs- und Geldpolitik eine "Inflationsgemeinschaft" durchzusetzen drohe. Andererseits käme es zu einer Ausweitung bürokratischen Zentralismus, innerhalb dessen sich industrie- und technologiepolitischer Interventionismus ausbreiten könne. Diese zentralistische Politik schränke letztlich die Marktkräfte in den Mitgliedsstaaten ein. Vor allem aber würde die Konkurrenz um Stabilität und Wirtschaftswachstum zwischen diesen ausgehebelt. Der Hebel der Wechselkurse, mit dem etwa ein abwertungsbedrohtes Inflationsland zur Korrektur seiner Politik gezwungen würde, verlöre seine Bedeutung. Neuerdings wird auf dem Hintergrund der Erfahrungen mit der deutschen Währungsunion ein weiterer Grund für die Ablehnung einer einheitlichen Währungspolitik reklamiert: Unter dem Regime einer Euro-Währung würden beispielsweise die Lohndifferenzen transparent (Lohntransparenz-These, die etwa O. Sievert vertritt). Daraus ergebe sich die Gefahr, jenseits der unternehmerischen Produktivitätsentwicklung eine schnelle Lohnangleichung durchsetzen zu wollen. Es gibt Hinweise dafür, daß eine entsprechende Stellungnahme dieser Wirtschaftswissenschaftler für die Öffentlichkeit zum Euro-Gipfel in Lissabon Ende Juni vorgelegt werden soll. Dieses Plädoyer für eine Nutzung der sich auf den Devisenmärkten frei bildenden Wechselkurse zur Stärkung der wirtschaftlichen Konkurrenz innerhalb und zwischen den Mitgliedsstaaten läuft allerdings Gefahr, desintegrierend zu wirken und die Kluft zwischen reichen und armen Ländern zu vertiefen. Grundsätzlich sind an der Wirksamkeit des unterstellten Wechselkursmechanismus angesichts der Internationalisierung der Produktion erhebliche Zweifel anzubringen.

(3) Völlig anders gelagert ist die Kritik, die sich erst einmal auf das Integrationskonzept der Maastrichter Beschlüsse einläßt, jedoch auf grundsätzliche innere Defizite, Unausgewogenheiten und Inkonsistenzen hinweist. Solche Kritikpunkte sind: unzureichender Ausbau der Politischen Union und des sozial-ökonomischen Zusammenhalts; mangelnde Abstimmung der Politikbereiche; Demokratiedefizite wegen der mangelnden Stärkung des Europäischen Parlaments; Unterschätzung der Notwendigkeit, bei sich ausweitenden EG-Regulierungen die Regionen und Kommunen zu stärken. Sie machen den Bedarf an Nachbesserungen im Vertragswerk deutlich.

Im weiteren wird auf diese drei Muster der Kritik nicht näher eingegangen. Man sollte jedoch nicht der Eindruck erweckt werden, die Ziele und Schritte der weiteren EG-Integration unter den veränderten politischen Verhältnissen in Europa müßten nicht grundlegend überprüft werden. Zumindest sind Formen der Unterstützung und der schrittweisen Einbindung der osteuropäischen Staaten vergleichbar der Süderweiterung der EG – in das Vertragswerk einzubauen. Es müssen auch die Defizite im Bereich der Politischen Union, Demokratisierung und Regionalisierung abgebaut werden. Die nachfolgende Darstellung beschränkt sich allerdings auf eine kritische Analyse des Kernkonzepts der EWWU sowie seiner inneren Konsistenzprobleme. Aufgezeigt werden die sich daraus ergebenden Risiken, die durchaus auch zu einem Abbruch dieses Projekts Ende '99 führen können. Vor allem aber soll die zum Teil schwer durchschaubare Vertragsmaterie aufgeschlüsselt werden. Dazu dienen auch die im Anhang beige gefügten Übersichten zum Vertragswerk von Maastricht:

- Anhand einer Zeitachse werden die Schritte zur EWWU übersichtlich skizziert (Anlage 1).
- Die Entwicklungsstufen und damit verbundene währungs-, finanz- und wirtschaftspolitischen Maßnahmen sowie die Ziele der EWWU werden in einer weiteren Anlage differenziert dargelegt (Anlage 2).
- Schließlich werden die Grundlagen der 'synthetischen' Währungseinheit ECU zusammengefaßt (Anlage 3).

2. Endstufe der EWWU: Vorrang für Binnenmarkt und Währungsunion bei wirtschafts- und strukturpolitischen Defiziten

Der kritischen Bewertung des stufenweisen Ablaufs und den damit verbundenen Risiken – bis hin zum Abbruch dieses EG-Projekts '99 – werden Ziele und Institutionen der Endstufe, die frühestens zum 1.1.1997 und spätestens zum 1.1.1999 beginnen soll, vorangestellt. Schließlich prägt diese Endstufe, so sie denn in dieser Form verwirklicht werden sollte, die Entwicklung der EG über das Jahr 2000 hinaus.

Um die Tragfähigkeit dieser dritten Stufe bewerten zu können, ist es wichtig, die folgenden Bereiche auf den Grad ihrer Vergemeinschaftung, jedoch auch ihrer Verknüpfung hin zu untersuchen: Wirtschaftliche Integration durch den Binnenmarkt, Grad der Vergemeinschaftung der Wirtschafts-, Finanz- und Strukturpolitik, die vollständige Vergemeinschaftung der Geld- und Währungspolitik sowie die EG-Haushaltspolitik.

Zusammenfassend läßt sich hier schon zur Architektur der mit der Endstufe geplanten Integration feststellen: Zwischen den einzelnen Politikbereichen zeigt sich eine Schieflage. Die ökonomische Basis dieses Gemeinschaftsmodells bildet der grenzenlose Binnenmarkt. Komplettiert wird dieser Binnenmarkt durch eine EG-zentrale Geld- und Währungspolitik auf der Grundlage einer einheitlichen Währung. Die Finanzpolitik der Mitgliedsländer wird lediglich im Rahmen der öffentlichen Defizitpolitik vergemeinschaftet. Diese Übertragung bisher nationaler Souveränitätsrechte im Bereich der Finanzpolitik auf die EG-Entscheidungszentren, mit der auch disziplinarische Maßnahmen verbunden sein können, gilt ausdrücklich dem einzigen Ziel, eine staatliche Schuldenpolitik zu verhindern, die im Endeffekt zur Inflation führt und damit den Stabilitätssammenhalt der gesamten EG gefährden könnte. Der Vertrag sieht die Folgen der Vergemeinschaftung der Geld- und Währungs- für eine umfassende Finanzpolitik nicht. Wenn national das geldpolitische Steuerungsinstrumentarium nicht mehr zur Verfügung steht, dann nimmt der Bedarf an ausgleichender Finanz- und insbesondere Strukturpolitik zu. Die Wirtschaftspolitik wird zwar durch ein schwerfälliges Verfahren der Abstimmung zum "Anliegen der Gemeinschaft" erklärt, jedoch werden verbindliche Sanktionen zu deren Durchsetzung in den Mitgliedsstaaten ausgeschlossen. Gegenüber dem Binnenmarkt und der einheitlichen Währungspolitik werden auch die Bereiche sozialer Zusammenhalt, Struktur- und Umweltpolitik völlig unzureichend geregelt.

Die Grundtendenz, die sich seit der Verabschiedung der Einheitlichen Europäischen Akte durchsetzte, prägt auch die Endstufe der EWWU: Der Vorrang gilt dem grenzenlosen Binnenmarkt sowie der gemeinsamen Geld- und Währungspolitik auf der Basis einer Euro-Währung. Diesem Integrationskern werden die anderen Bereiche der Politik untergeordnet. Dieses Vergemeinschaftungsmuster widerspricht den im Vertrag definierten Zielen der EWWU, wenn es da heißt: Es seien "ein beständiges, nicht inflationäres und umweltverträgliches Wachstum, ein hoher Grad an Konvergenz der Wirtschaftsleistungen, ein hohes Beschäftigungsniveau, ein hohes Maß an sozialem Schutz, die Hebung des Lebensstandards und der Lebensqualität, der wirtschaftliche und soziale Zusammenhalt und die Solidarität zwischen den Mitgliedsstaaten zu fördern". Gemessen an diesem Zielbündel besteht vor allem für die Bereiche Umwelt-, Sozial- und Strukturpolitik dringender Nachbesserungsbedarf.

Zu den einzelnen Politikbereichen

(vgl. zu den einzelnen Maßnahmen Anhang 2)

Binnenmarkt: Für den Start in die Endstufe der EWWU wird davon ausgegangen, daß die "Vollendung des Binnenmarkts" vollzogen ist. Die in der zweiten Stufe, die zum 1.1.1994 beginnt, noch vorgesehenen Ausnahmen zur Begrenzung des Geld- und Kapitalverkehrs können mit der unwiderruflichen Fixierung der Umtauschkurse in der dritten Stufe nicht mehr gelten. Dabei bezieht sich die Definition "Vollendung des Binnenmarkts" vorrangig auf die 282 Harmonisierungsvorschläge, die im entsprechenden "Weißbuch" von 1985 festgehalten wurden. Eine über die Vergemeinschaftung der Umsatzsteuer, deren Verwirklichung bis Ende dieses Jahrzehnts angesichts der Interessengegensätze selbst nicht gewiß ist, hinausgehende, für den Binnenmarkt relevante Angleichung des Steuerrechts wird im Vertrag nicht angesprochen.

Geld- und Währungspolitik: Mit dem Beginn der Endstufe treten die Mitgliedsstaaten ihre bis dahin geltenden nationalen Souveränitätsrechte im Bereich der Geld- und Währungspolitik uneingeschränkt an das Europäische System der Zentralbanken (ESZB) mit der Europäischen Zentralbank (EZB) ab. Wie eine Beschreibung der Ziele, Instrumente und institutionellen Verfassung zeigt, hat das Bundesbank-Modell beim Entwurf der EZB Pate gestanden. Dies betrifft insbesondere die Unabhängigkeit der Institutionen des ESZB von politischen Instanzen sowie die Konzentration auf die Geldwertstabilisierung unter Vernachlässigung anderer wichtiger Ziele der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Allerdings gibt es eine bemerkenswerte Ausnahme: Die EZB hat gegenüber dem Europäischen Parlament eine Berichtspflicht. Für die Deutsche Bundesbank übersetzt hieße das, daß sie vor dem Bundestag zu berichten habe und zu Ausschüssen des Bundestags gerufen werden könne. Die Schaffung der EWWU hat zur Folge, daß die Deutsche Bundesbank zu einem ausführenden Organ der EZB wird. Jedoch, wichtige Fragen der Steuerung der Geldversorgung sowie des Instrumenteneinsatzes sind im vorliegenden Vertrag noch nicht geregelt. Diese müssen in der zweiten Stufe unter Nutzung des Europäischen Währungsinstituts (EWI) bewertet und entschieden werden. Durch die Vergemeinschaftung der Geld- und Währungspolitik verschwindet die Möglichkeit, geldpolitische Instrumente zur Verwirklichung nationaler gesamtwirtschaftlicher Ziele einzusetzen. Damit wächst der Finanz- und insbesondere der Strukturpolitik die Aufgabe zu, hierfür noch stärker ausgleichend tätig zu werden. Diese Herausforderung an eine Gemeinschafts-Finanzpolitik ist im Vertrag nicht begriffen worden, denn außer der öffentlichen Verschuldung ist eine Koordinierung der Haushaltspolitik auf gesamtwirtschaftliche Ziele nicht vorgesehen.

Euro-Währung: Am ersten Tag der dritten Stufe werden die Umrechnungskurse (bisher bilaterale Wechselkurse) der teilnehmenden Mitgliedsstaaten aus-

nahmslos und unwiderruflich per einstimmigem Beschluß durch den Europa-Rat fixiert. Weiterhin werden die unwiderruflichen Kurse, zu denen die jeweilige Mitgliedswährung durch ECU ersetzt werden können, mit dem ersten Tag festgelegt (vgl. zur Definition der ECU Anhang 2). Die ECU wird jedoch erst einmal eine eigenständige Währung neben den teilnehmenden Mitgliedswährungen (Parallelwährungen). Zu Beginn der dritten Stufe bleibt also das Geldzeichen D-Mark erhalten. Jedoch werden durch die unwiderrufliche Fixierung der Umtauschkurse die Teilnehmerwährungen vollständige Substitute unterschiedlicher Repräsentanten der einheitlichen Währung. Die endgültige Einführung einer Einheitswährung ist gegenüber dieser Situation nur noch ein formaler, allerdings psychologisch sicherlich schwieriger Schritt. Der Vertrag schreibt lediglich vor, daß eine "rasche Einführung der ECU als einheitlicher Währung dieser Mitgliedsstaaten" erforderlich ist. Während das Vertragswerk die neue Euro-Währung als ECU bezeichnet, gibt es noch eine lange Diskussion über die endgültige Namensgebung. Vorgeschlagen wurde jüngst vom Bundesfinanzminister, diese als Franken zu bezeichnen. Währungstechnisch ist der Hinweis wichtig, daß die neue Eurowährung aus dem ECU-System (feste Beträge im Währungskorb, die in der zweiten Stufe bereits nicht mehr verändert werden dürfen; bilaterale Leitkurse) hervorgehen wird. Entscheidungen über Arrangements zwischen der ECU und Drittwährungen liegen beim Europäischen Rat und somit nicht bei der EZB.

Finanzpolitik: Im Prinzip gilt im Bereich der Finanzpolitik das Subsidiaritätsprinzip, d.h. die öffentliche Haushaltspolitik unterliegt der Souveränität der Mitgliedsländer. Eine gemeinsame Finanzverfassung wird mit den Maastrichter Beschlüssen in der Endstufe nicht angestrebt. Lediglich der Bereich der öffentlichen Defizitfinanzierung wird gemeinschaftlich reguliert. Verboten ist einerseits die Einräumung von Kreditfazilitäten an Organe der EG ebenso wie an die Zentral- und Lokalregierungen durch die EZB sowie eine Bevorzugung dieser öffentlichen Haushalte bei der Beanspruchung von Kapitalmarktmitteln. Andererseits übernimmt die Gemeinschaft keine Haftung für die öffentlichen Schulden der Mitgliedsstaaten.

Nach dem Vertragsentwurf verpflichten sich die Mitgliedsländer, "übermäßige öffentliche Defizite" zu vermeiden. Diese öffentliche Haushaltsdisziplin wird mit zwei quantifizierten Kriterien definiert, die zugleich erfüllt sein müssen, wenn ein Mitgliedsland an der Endstufe der EWWU teilnehmen will. Im Zusatzprotokoll ist vorgesehen, daß die jährliche Neuverschuldung 3% des Bruttoinlandprodukts und die Gesamtverschuldung 60% dieser Bezugsgröße nicht übersteigen dürfen (zu den Kriterien vgl. Kapitel 4). Der Bericht, den die Kommission zu fertigen hat,

wenn eines oder beide Kriterien nicht erfüllt sind, soll darüber hinaus auch berücksichtigen, ob das öffentliche Defizit die öffentlichen Investitionen übertrifft. Der Vertrag sieht ein streng geregeltes Verfahren vor, mit dem die Tatsache eines "übermäßigen Defizits" durch den Rat festgestellt wird und Empfehlungen an das betroffene Mitgliedsland abgegeben werden. Dieses System der multilateralen Überwachung ist letztlich auch mit der Möglichkeit ausgerüstet, falls die mehrfache Ermahnungen nicht eingehalten werden, Sanktionen auszusprechen. Die Europäische Investitionsbank (EIB) kann in diesem Fall ihre Darlehenspolitik gegenüber diesem Land überprüfen. Eine verzinsliche Einlage, ja "Geldbußen in angemessener Höhe" können verordnet werden. Die Beschränkung der Vergemeinschaftung der Finanzpolitik der Mitgliedsländer auf die Kontrolle der öffentlichen Defizitpolitik verfolgt ausschließlich das Ziel, die Geldwertstabilisierung im Rahmen der Euro-Geld- und Währungspolitik zu optimieren.

EG-Haushaltspolitik: Nach der derzeitigen Konstruktion wird in der Endstufe der WWU das derzeit geltende Grundmuster der Kompetenzverteilung bei der Haushaltspolitik zwischen der Gemeinschaft und den Mitgliedsstaaten zugelassen. Einerseits behalten die Mitgliedsländer die Gestaltungsmöglichkeit über ihre öffentlichen Haushalte. Lediglich das Ausmaß öffentlicher Verschuldung unterliegt, wie dargelegt, verbindlichen Gemeinschaftsregeln. Andererseits steht zur Finanzierung der EG-Aufgaben ein Gemeinschaftshaushalt zur Verfügung. Der Vertrag schreibt die Verwirklichung einer föderalen Finanzverfassung, beispielsweise nach dem Muster der Bundesrepublik, nicht vor. Damit wird auch auf ein über die EG-Ebene organisiertes System des Finanzausgleichs zwischen wirtschaftsstarken und wirtschaftsschwachen Mitgliedsländern (Finanzausgleich) verzichtet. Umverteilungswirkungen bleiben auf die Art der Aufbringung und Verausgabung der Finanzmittel im EG-Haushalt beschränkt (Budgetinzidenz). Im Vordergrund stehen dagegen die Strukturfonds, mit denen Finanzmittel aus dem Gemeinschaftsbudget den strukturschwachen Regionen zugeführt werden. Die Maastrichter Beschlüsse zur Endstufe der EWWU unterscheiden sich hier fundamental von den Vorschlägen des 1989 vorgelegten Delors-Plans. Dort wird vom Prinzip der Parallelität ausgegangen: Eine einheitliche Geld- und Währungspolitik verlangt zusammen mit dem Binnenmarkt eine konjunkturell und strukturpolitisch ausgerichtete Finanzpolitik. Nach diesem Plan ist die Finanzpolitik einerseits zur gesamtwirtschaftlichen Stabilisierung einzusetzen. Andererseits müssen gegenüber der regional stark unterschiedlichen Entwicklung Finanz- und Ressourcentransfers von den wirtschaftsstarken zu den wirtschaftsschwachen Ländern organisiert werden. Der Maastrichter Vertragsentwurf verzichtet auf diese Regulierungen und verstärkt dadurch die Do-

minanz monetärer Integration. Im Zentrum steht die gemeinschaftliche Geldwertstabilisierung, der sich die anderen Politikbereiche, besonders die öffentliche Kreditfinanzierung, unterzuordnen haben. Damit droht die Gefahr, daß auf der Basis des Binnenmarkts und einer einheitlichen Währungspolitik das regionale Gefälle sich vertiefen wird, ohne aktive Instrumente zum Gegensteuern auf EG-Ebene zur Verfügung zu haben.

Zur EG-Haushaltspolitik enthält der Vertragsentwurf keine Gestaltungshinweise. Damit wird die Fortschreibung des bisherigen Systems, dessen Ausgestaltung durch die Mitgliedsländer beschlossen werden muß, zugelassen. Ende 1992 läuft das 1988 inkraft getretene Haushaltssystem nach dem Delors-I-Paket aus. Ein Vorschlag zur Fortführung dieses Konzepts, jedoch unter Berücksichtigung einiger finanzieller Folgen der Maastrichter Beschlüsse, liegt jetzt vor. Mit dem vorgeschlagenen Delors-II-Paket werden die bisher geltenden Grundsätze für den Zeitraum von 1993 bis 1997 fortgeschrieben. Durch diese zeitliche Begrenzung steht jedoch fest: Im Umfeld der Entscheidung zum Einstieg in die Endstufe müßten auch die Grundlagen der EG-Haushaltspolitik endgültig werden.

Das vorgeschlagene Delors-II-Paket sieht eine Erhöhung des Ausgabenplafonds vor, und zwar vom 1,2%- auf einen 1,37%-Anteil am Bruttosozialprodukt bis 1997. Damit bleibt die Koppelung des jährlichen Haushaltsvolumens an die Entwicklung des Sozialprodukts der EG gesichert. Bis 1997 würde, unter realistischen Wachstumsannahmen, das derzeitige Haushaltsvolumen von ca. 62 um 20 Mrd. ECU (ca. 40 Mrd. DM bei 1 ECU = 2,05586 DM) steigen. Im Rahmen der Mittelaufbringung sollen die vier Einnahmequellen beibehalten werden: Abschöpfungen im Agrarbereich (entstehen vor allem durch Importe von Agrarprodukten), Zölle, 1,4% der Mehrwertsteuerbemessungsgrundlage (maximal 55% des Bruttosozialprodukts eines Mitgliedslands) sowie Abführung von Eigenmitteln auf der Basis des Bruttosozialprodukts. Die angestrebte Erhöhung des Ausgabenvolumens wird, da die anderen Einnahmequellen an Aufbringungstatbestände geknüpft sind, ausschließlich über die Eigenmittel, die über den Anteil eines Mitgliedslands am EG-Bruttosozialprodukt berechnet werden, finanziert. Wirtschaftsstarke Länder werden dadurch zu Recht bei der Zusatzfinanzierung höher beteiligt. Die Erhöhung des Ausgabenplafonds resultiert zum Teil auch aus den Maastrichter Beschlüssen: Für 1997 sind Maßnahmen zum wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt in Höhe von 11 Mrd. ECU vorgesehen. Hierbei schlägt auch der Kohäsionsfonds, der für Irland, Portugal, Spanien und Griechenland vorgesehen ist, zu Buche. Ab 1993 soll dieser mit 1,5 Mrd. ECU gestartet werden, und ab 1997 sollen in jedem weiteren Jahr 2,5 Mrd.

ECU zur Verfügung gestellt werden. Dem Ausbau auswärtiger Maßnahmen und der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit werden bezogen auf 1997 jeweils 3,5 Mrd. ECU gewidmet. Schließlich sieht dieser Vorschlag innerhalb der Gesamtausgaben eine Umstrukturierung vor. Bis 1997 sollen die Aufwendungen für die Strukturfonds von derzeit 18,4 Mrd. ECU (Haushaltsjahr 1992) auf 29,3 Mrd. ECU in 1997 angehoben werden.

Die Entscheidung über das Delors-II-Paket kann wieder einmal zur Nagelprobe für die EG werden. Letztendlich geht es um die Frage, welche Länder Netto-lasten (Einnahmenabfluß an die EG minus Ausgaben durch die EG) und welche Nettogewinne zu verzeichnen haben. Berechnungen zeigen, daß die Nettoleistungen durch die Bundesrepublik an die EG auf jeden Fall zunehmen würden. Wenn der Anteil des Bruttosozialprodukts am EG-Gesamt volumen als Indikator relativer Wirtschaftskraft herangezogen wird, dann ist dies richtig. In diesem Entscheidungsverfahren wird jedoch auch zu überprüfen sein, ob Großbritannien weiterhin den bisherigen Abschlag auf seinen Beitrag zur EG-Finanzierung erhalten wird. Gegenüber der rechnerischen Verpflichtung übernimmt Großbritannien derzeit lediglich zwei Drittel.

Werden die Grundlagen des Delors-II-Pakets akzeptiert, dann reduzieren sich die Leistungen für strukturschwache Regionen auf die Mittel der Strukturfonds sowie der im Rahmen der Maastrichter Beschlüsse vorgesehenen Kohäsionsfonds. Dieser Finanzrahmen reicht jedoch nicht aus, um dem regionalen Gefälle der Wirtschaftskraft in der EG entschieden entgegenzuwirken. Durch den Binnenmarkt und vor allem die angestrebte Währungsunion wird sich das regionale Gefälle geografisch zum Teil verschieben, jedoch in jedem Fall vertiefen. Die sich damit stellende Aufgabe aktiver Strukturpolitik ist im Maastrichter Vertragswerk sträflich vernachlässigt worden. Die Dominanz einer einheitlichen Geldwertstabilisierungspolitik in der geplanten EWWU muß zugunsten einer parallel auszubauenden gemeinschaftlichen Finanzpolitik, die den Ressourcentransfer in wirtschaftsschwache Regionen sichert, abgebaut werden. Diese finanz- und strukturpolitische Ausweitung läßt der Vertrag grundsätzlich zu, da die Gestaltung des EG-Haushalts offen bleibt. Die zeitliche Begrenzung der Neuregelung des Gemeinschaftshaushalts bis 1997 macht es ohnehin erforderlich, ein finanzpolitisches Konzept im Rahmen der dritten Stufe der EWWU ab 1999 rechtzeitig zu entwickeln. Geprüft werden sollte, ob auf Dauer nicht ein System des Finanzausgleichs sinnvollerweise zu etablieren wäre.

Defizitäre Politikbereiche: Die tragenden Säulen der EWWU in der Endstufe sind der Binnenmarkt einerseits und die auf die Geldwertstabilisierung ausge-

richtete EG-Währungspolitik andererseits. Vorschläge zu einer abgestimmten und zielorientierten Wirtschafts- und Finanzpolitik sucht man vergebens. Die vorgesehenen Regelungen zum "wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt" in der dritten Stufe sind gegenüber der währungspolitischen Dominanz viel zu unverbindlich. Unter dem Stichwort Sozialunion sieht der Vertrag Mehrheitsbeschlüsse bei der Definition sozialer Mindeststandards vor. England kann jedoch der Sozialunion fernbleiben. Auf eine EG-weite aktive Industriepolitik wird verzichtet. Vielmehr wird das ordnungspolitische Ziel, ein "System offener und wettbewerbsorientierter Märkte" zu schaffen und zu sichern, betont. Immerhin sieht der Vertrag im Politikbereich "Forschung und technologische Entwicklung" die Präsentation von mehrjährigen Rahmenprogrammen vor. Darüber hinaus bleibt der Gemeinschaft das Recht vorbehalten, zur "ordnungsgemäßen Programmrealisierung" gemeinsame Unternehmen zu gründen. Obwohl mehrere Untersuchungen sowie der Bericht der EG-Task Force-Gruppe auf die wachsenden ökologischen Belastungen infolge der Vollendung des Binnenmarkts hinweisen, sind die Möglichkeiten des Rats, in der Endstufe im Bereich des Umweltschutzes tätig zu werden, beschränkt. Zur Lösung wichtiger Probleme, etwa der Verabschiedung von Vorschriften steuerlicher Art im Umweltbereich, gilt die Einstimmigkeitsregel im Rat. Der im Vertragswerk neu geschaffene "Ausschuß der Regionen" dient dem Ziel, regionale Interessen innerhalb der EG-Institutionen zu berücksichtigen. Dem Wirtschafts- und Sozialausschuß vergleichbar, kommt ihm lediglich eine beratende Funktion zu. Die Verankerung regionaler Interessen innerhalb der EG-Entscheidungszentren ist dadurch nicht zu sichern. Die kurze Darstellung dieser defizitären Politikbereiche zeigt: Die (angestrebte) Dynamik der EG in der Endstufe geht vom Binnenmarkt und der Einheitswährung aus, während die dadurch um so dringlicher werdende Gestaltung anderer, ebenfalls wichtiger Politikbereiche systematisch unterschätzt wird.

3. Voraussetzungen zum Start in die Endstufe: Option und Automatismus

Das Prozedere: Um endgültig in die im zweiten Kapitel skizzierte Endstufe der EWWU einzutreten, programmieren die Maastrichter Beschlüsse ein in sich wenig überzeugendes Verfahren. Einerseits werden in zwei Stufen vor allem institutionelle und regulatorische Maßnahmen – im Sinne des Übergangs – im Vertragsentwurf definiert. Andererseits sind Kriterien festgelegt, die ein Mitgliedsland erfüllen muß, um an der EWWU teilnehmen zu können. Sie gelten als Mindestanforderungen an eine in den beteiligten Mitgliedsländern übereinstimmende gesamtwirtschaftliche Entwicklung (Konvergenz). Wenn die Mehrheit

der Mitgliedsländer diese Konvergenzkriterien erfüllt, dann kann auf der Grundlage eines streng geregelten Entscheidungsverfahrens frühestens zum 1.1.1997 in die Endstufe eingestiegen werden. Mindestens sieben Länder müssen also den Konvergenzanforderungen genügen. Kommt diese Entscheidung wegen unzureichender Angleichung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung bei der Mehrheit der Mitgliedsländer nicht zustande, dann setzt jedoch ein Automatismus ein: Länder, die nach einer erneuten Überprüfungsprozedur die im Zusatzprotokoll definierten Konvergenzkriterien erfüllen, starten dann spätestens zum 1.1.1999 in die Endstufe. Damit könnte es durchaus sein, daß etwa nur ein harter Kern von drei oder vier Ländern in die Endstufe der EWWU eintritt. Die Verwirklichung dieses Integrationsmodells steht und fällt mit der Beantwortung der Frage, inwieweit mit einer Angleichung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung entsprechend der definierten Konvergenzkriterien zu rechnen ist. Hier ist jedoch tiefe Skepsis angebracht. Die Binnenmarktentwicklung wird das regionale Strukturgefälle vertiefen. Die Ausgleichsmaßnahmen über die an sich richtig konzipierten Strukturfonds reichen nicht aus, um dieser Tendenz entgegenzuwirken. Letztlich gesteht der Vertragsentwurf mit diesem Automatismus die realistische Gefahr einer mangelnden Angleichung der Wirtschaftsentwicklung für die Mehrheit der Mitgliedsstaaten ein. Ihm kommt dann zumindest die Funktion zu, Druck auf die einzelnen Länder auszuüben, ihre Entwicklung den EG-Konvergenzstandards anzugleichen. Die wirtschaftsschwachen Länder geraten dadurch in ein Dilemma. Einerseits nimmt der Druck zu, sich anzugleichen, um von der Endstufe nicht ausgeschlossen und damit vom EG-Zusammenhang abgekoppelt zu werden. Andererseits führt eine in wenigen Jahren zu vollziehende Anpassung an die wirtschaftsstarken Länder zu sozial-ökonomischen und strukturellen Verwerfungen. Das Scheitern dieses Integrationsregimes scheint damit vorprogrammiert zu sein. Deshalb sind eine Streckung des ökonomischen Prozesses der Angleichung sowie eine viel stärker unterstützende Umlenkung von Ressourcen aus den wirtschaftsstarken in die wirtschaftsschwachen Länder erforderlich.

4. Schwerpunkte der zweiten Stufe

Die erste Stufe zur EWWU zu beschreiben, lohnt nicht. Die Festlegung ihres Beginns zum 1. Juli 1990 – zeitlich parallel zur Einführung der D-Mark in der Ex-DDR – ist recht willkürlich. Die zur Charakterisierung dieser ersten Stufe definierten Politikbereiche der Vergemeinschaftung werden in der zweiten Stufe aufgegriffen und weiterentwickelt: Stärkung des Ausschusses der Notenbankgouverneure, Liberalisierung des Zahlungs- und Kapitalverkehrs (mit Ausnah-

men) sowie die multilaterale Überwachung der Staatsverschuldung in den Mitgliedsstaaten, jedoch ohne Sanktionsmöglichkeiten. Die zum 1.1.1994 beginnende zweite Stufe konzentriert sich auf die folgenden Felder der Gemeinschaftspolitik:

- Die weitestgehende Liberalisierung des *Zahlungs- und Kapitalverkehrs* in den Mitgliedsländern, in der ersten Stufe noch durch mehrere Ausnahmeregelungen gekennzeichnet, steht als Beitrag zur Vollendung des Binnenmarktes im Zentrum. Ausnahmen sind nur noch in geringem Umfang, vor allem gegenüber Drittländern möglich.
- Im Bereich der *öffentlichen Haushaltspolitik* gilt das Verbot der Mitgliedsländer, sich bei ihrer jeweiligen Nationalbank zu verschulden. Die Gemeinschaft dagegen lehnt jegliche Haftung für die öffentlichen Schulden eines Mitgliedslands ab. Schließlich wird die "multilaterale Überwachung" zur Vermeidung übermäßiger Kreditaufnahme durch die öffentlichen Budgets verstärkt. Die 'höchste Strafe', die einem Land für das Nichtbefolgen von Empfehlungen des Rats im Rahmen des Schuldenabbaus ausgesprochen werden kann, ist ihre Veröffentlichung. Sanktionen, wie Geldstrafen, sind erst in der dritten Stufe vorgesehen.
- Den Kern der währungspolitischen Vergemeinschaftung bildet in der zweiten Stufe zur EWWU das *Europäische Währungssystem (EWS)*. Die Aufgabe des im März 1979 gestarteten EWS ist die Stabilisierung der Wechselkurse der beteiligten Mitgliedsländer. Die bilateralen Leitkurse werden, wenn dies ökonomisch unvermeidlich ist, auf der Basis einer einstimmigen Gemeinschaftsentscheidung - durch den Rat der Wirtschafts- und Finanzminister (ECOFIN) - festgelegt. Die Notenbanken verpflichten sich, bei Abweichung des faktischen Wechselkurses um $\pm 2,25\%$ zu intervenieren, um eine größere Abweichung vom bilateralen Leitkurs zu vermeiden. Einigen Ländern wird eine Bandbreite von $\pm 6\%$ eingeräumt (vgl. Übersicht 1). Das Ziel der Stabilisierung der Außenwerte der beteiligten Währungen ist durch dieses System von Fixkursen mit Schwankungsmargen einigermaßen erreicht worden: Vierzehn mal - zuletzt am 8.10.1990 - wurden die bilateralen Wechselkurse geändert. Dabei konzentrierten sich die Leitkursänderungen auf die Zeit vor 1987. Seit 1987 sind die Notenbanken dazu übergegangen, auch innerhalb der Schwankungsmarge zu intervenieren, um die Kursentwicklung zu stabilisieren (intramarginale gegenüber obligatorischen Interventionen). Italien verzichtet seit 1990 auf die größere Schwankungsmarge. England nimmt seit 1991 an dem System teil und kann zusammen mit Spanien und Portugal die $\pm 6\%$ -Schwankungsmarge nutzen. Die künstliche Währungseinheit ECU hat immer mehr an Relevanz gewonnen. Sie stellt je-

doch keine echte Währung dar, da sie weder mit der Zahlungsmittel- noch mit der Wertaufbewahrungsfunktion ausgestattet ist. Bei der ECU werden die beteiligten Währungen innerhalb eines Korbs gewichtet zusammengefaßt (vgl. Anlage 3). Der Korb enthält feste Beträge der einzelnen Währungen, deren Höhe wiederum der Wirtschaftskraft eines Landes entspricht. Werden die festen Beträge im Korb über die Wechselkurse der beteiligten Länder umgerechnet und addiert, so erhält man den DM-Wert für 1 ECU (bilateraler Leitkurs derzeit 1 ECU = 2.05586 DM). Charakteristisch für die zweite Stufe ist, daß die Zusammensetzung des ECU-Währungskorbs, also die festen Beträge, nicht mehr geändert werden darf.

- Bisher hat die Koordination der EWS-Aktivitäten der Rat der Notenbankgouverneure vorgenommen. Ab 1992 wird dieser durch das *Europäische Währungsinstitut (EWI)* abgelöst. Der Europäische Fonds für wirtschaftliche Zusammenarbeit (EFWZ) geht ebenfalls in das EWI über (vgl. zu Funktionen und Organisation Anhang 2). Hervorzuheben ist jedoch, daß das EWI keine Souveränitätsrechte der nationalen Notenbanken übernimmt.

Zusammenfassend läßt sich sagen, daß mit der zweiten Stufe der Vergemeinschaftungsprozeß vor allem im Bereich der Währungspolitik verdichtet und die dritte Stufe vorbereitet werden soll. Die einzelnen Maßnahmen sind jedoch nicht darauf ausgerichtet, wirksam den Prozeß der gesamtwirtschaftlichen Angleichung zu unterstützen. Damit ist eine Annäherung an die Konvergenzkriterien in möglichst vielen EG-Ländern in der zweiten Stufe zur EWWU nicht zu erwarten.

5. Strittige Kriterien der Konvergenz

Das Vertragswerk von Maastricht knüpft den Beginn der Endstufe der EWWU sowie die Festlegung der teilnehmenden Länder an das Ausmaß der Angleichung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und der darauf bezogenen Politik. Bevor also die Institutionen zur Übernahme der EG-Währungs- und Geldpolitik zum Einsatz kommen, muß zumindest ein Mindestmaß an Konvergenz der künftig teilnehmenden Mitgliedsländer gesichert sein. Dabei lassen sich unterschiedliche Konvergenzkriterien definieren. Beispielsweise könnte gefordert werden, eine Angleichung in der Entwicklung der Einkommensverteilung vorzusetzen (gemessen an einer Mindestlohnquote). Auch ein Mindestumweltschutz und damit eine Konvergenz der Umweltpolitik ließe sich anstreben. Schließlich wäre es durchaus vernünftig, die Angleichung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung an das Kriterium einer Arbeitslosenquote, die nicht überschritten wird, zu knüpfen. Die Beispiele sind hier nicht zufällig gewählt. Denn Kriterien zur sozialen und ökologischen sowie arbeitsmarktspezifischen Anpas-

sung der bisher unterschiedlichen nationalen Entwicklungsmuster werden nicht als Voraussetzung für den Beginn der Endstufe reklamiert. Die in zwei Zusatzprotokollen zum Vertragsentwurf aufgelisteten vier Kriterien konzentrieren sich ausschließlich auf die Sicherung eines Mindestmaßes an währungspolitischer Konvergenz. Auch diese Auswahl macht die sich seit Jahren abzeichnende Integrationsrichtung deutlich: Auf der Grundlage des vollendeten Binnenmarkts zielt die Integrationspolitik auf die Geldwertstabilisierung, der vor allem auch die Finanzpolitik unterzuordnen ist.

Die Erfüllung dieser einseitigen Kriterien, die auf die Herstellung währungspolitischer Konvergenz ausgerichtet sind, kann jedoch dazu führen, daß weiterreichende Anforderungen an die EG-Integration verletzt werden. Wenn sich etwa Spanien dazu zwingen läßt, in wenigen Jahren – spätestens bis Ende 1998 – das Grundmuster der Geldpolitik der Deutschen Bundesbank zu übernehmen, dann kann dies schockartig zum Verlust von Entwicklungschancen und zum Anstieg von Arbeitslosigkeit führen. Denn schließlich repräsentiert die D-Mark eine stärkere, im internationalen Wettbewerb gestählte Ökonomie. Diese Fernwirkungen der vertraglich definierten Konvergenzkriterien werden nicht gesehen. Darin liegt möglicherweise dann aber auch ein Grund des Scheiterns dieses Konzepts. Die Unvereinbarkeit dieser Kriterien mit anderen, jedoch ebenfalls wichtigen Zielen der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung muß deutlich gemacht werden, wenn verhindert werden soll, daß die Endstufe durch die Kombination von *Binnenmarkt+Monetarismus* auf Kosten der sozialen, ökologischen und beschäftigungspolitischen Entwicklung sowie des regionalen Ausgleichs gekennzeichnet sein wird.

Die vier Konvergenzkriterien im Vertragswerk sind:

- Die jährliche *Neuverschuldung* eines Mitgliedslandes darf 3% des Bruttoinlandsprodukts zu Marktpreisen nicht überschreiten. Der öffentliche *Schuldenstand* wird auf 60% derselben Bezugsgröße beschränkt. Wenn allerdings anhand dieser beiden Indikatoren ein "übermäßiges Defizit" festgestellt wird, dann ist die Neuverschuldung den öffentlichen Investitionen gegenüberzustellen. Die begrenzten Anteilswerte machen deutlich, daß das Ausmaß der öffentlichen Verschuldung ausschließlich auf die Geldwertstabilisierungspolitik ausgerichtet ist. Die Regulierung zu hoher Verschuldung über die Finanzmärkte und damit über einen Zinsanstieg wird damit beispielsweise nicht zugelassen. Damit wird allerdings die Rolle des öffentlichen Kredits im ökonomischen Prozeß auf einen, in sich auch noch strittigen Wirkungszusammenhang reduziert. Der Einsatz der öffentlichen Schulden für eine kurz-

fristige Konjunkturpolitik nach keynesschem Muster (Vorfinanzierung eines Beschäftigungsprogramms) sowie eine mittelfristige Kompensationspolitik privater Nachfrageschwäche durch öffentliche Programme wird untersagt. Daß mit dem Schuldenstandindikator mehreren Ländern die Teilnahme an der EWWU unmöglich gemacht wird, zeigt folgende Modellrechnung: Bei einem Schuldenstand von 100% gegenüber dem Bruttoinlandsprodukt in 1991 müße jährlich ein Budgetüberschuß von 1% erzielt werden, um bis 1998 den Anteilswert von 60% zu erreichen; bei einer Überschußquote von 3,5% würden die 60% allerdings schon 1996 erreicht. Es stellt sich jedoch in den betroffenen Ländern die bange Frage, wie und mit welchen sozialen Folgen über Nacht eine Haushaltspolitik mit einem Einnahmenüberschuß durchgesetzt werden kann.

- Anhaltende Geldwertstabilität stellt eine wichtige Voraussetzung für die Teilnahme an der Endstufe der WWU dar. Darüber hinaus darf während des letzten Jahres vor der Prüfung die durchschnittliche Inflationsrate eines Mitgliedslandes nicht mehr als 1 1/2 % über der Inflationsrate jener - höchstens drei - Mitgliedsstaaten mit den besten Ergebnissen bei der Preisstabilität liegen. Damit ist jedoch eine Relativierung eingebaut. Wenn die drei preisstabilsten Länder eine vergleichsweise hohe Rate aufweisen, dann kann sich als Konvergenzanforderung auch ein hohes Durchschnittsniveau ergeben. Soweit sich Probleme der Inkompatibilität dieses Ziels mit anderen Zielen der wirtschaftlichen Entwicklung ergeben, müßten dringend diese Fernwirkungen berücksichtigt werden, um zu einer Abwägung zu kommen. Derartige Probleme werden am klassischen Konflikt zwischen Beschäftigungsniveau und Geldentwertung - beschrieben mit der Phillips-Kurve - deutlich.
- Die Teilnahme am *Wechselkursmechanismus (EWS)* stellt eine weitere Voraussetzung dar. Zwei Jahre vor der Prüfung müssen die normalen Bandbreiten (+/-2,25%) "ohne starke Spannungen" eingehalten worden sein. Insbesondere darf das Mitgliedsland von sich aus eine Abwertung seiner Währung nicht aktiv eingeleitet haben. Um eine stabile Euro-Währung, die schließlich aus dem Korb der beteiligten Währungen gebildet wird, schaffen zu können, ist dieses Kriterium vernünftig. Freilich, die Kontrollzeitspanne von zwei Jahren ist völlig willkürlich gegriffen.
- Der *langfristige Nominalzinssatz* darf im Durchschnitt nicht mehr als 2 Prozentpunkte über dem entsprechenden Satz in den - höchstens drei - Mitgliedsstaaten liegen, die auf dem Gebiet der Preisstabilität das beste Ergebnis erzielt haben. Nach diesem Kriterium wird der langfristige Zinssatz als

Tabelle 1: Erfüllung von WWU-Konvergenzkriterien im Jahre 1991

Land	Veränderung der Verbraucher- preise gegen Vorjahr in vH	Finanzie- rungssaldo öffentlicher Haushalte in vH des BIP ¹	Bruttoschul- denstand öffentlicher Haushalte in vH des BIP ¹	Rendite langfristiger öffentlicher Anleihen in vH p.a.
WWU-Referenzwert ²				
	4,4	- 3,0	60,0	10,8
Belgien	3,2	- 5,7	131,5	9,3
Dänemark	2,4	- 1,7	59,6	9,3
Deutschland ³	3,5	- 3,2	43,4	8,5
Frankreich	3,1	- 1,7	47,1	9,0
Griechenland	18,9	-17,9	85,2 ⁴	23,3
Großbritannien	5,9	- 2,1	36,7	10,1
Irland	3,2	- 2,7	113,0	9,2
Italien	6,4	-10,1	103,8	13,0
Luxemburg	3,1	1,9	6,9	8,1
Niederlande	3,9	- 3,5	79,8	8,7
Portugal	11,3	- 5,4	64,7	17,1
Spanien	5,9	- 3,9	45,3	12,4

1 In der Abgrenzung der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen.

2 a: Die Inflationsrate darf den Durchschnitt der Inflationsraten der – höchstens drei – preisstabilsten Länder um nicht mehr als 1,5 Prozentpunkte übersteigen.

b: Das Finanzierungsdefizit der öffentlichen Haushalte soll 3 vH des BIP nicht übersteigen.

c: Der Bruttoschuldenstand der öffentlichen Haushalte soll 60 vH des BIP nicht übersteigen.

d: Die Rendite langfristiger öffentlicher Anleihen darf den Durchschnitt der entsprechenden Renditen der – höchstens drei – preisstabilsten Länder um nicht mehr als 2 Prozentpunkte übersteigen.

3 Alte Bundesländer.

4 Zwölfmonats-Schatzwechsel

WWU-Kriterium erfüllt = Fettdruck

Folgende Länder erfüllen:

alle Kriterien: Dänemark, Frankreich, Luxemburg

drei Kriterien: Deutschland

zwei Kriterien: Belgien, Großbritannien, Irland, Niederlande

ein Kriterium: Spanien

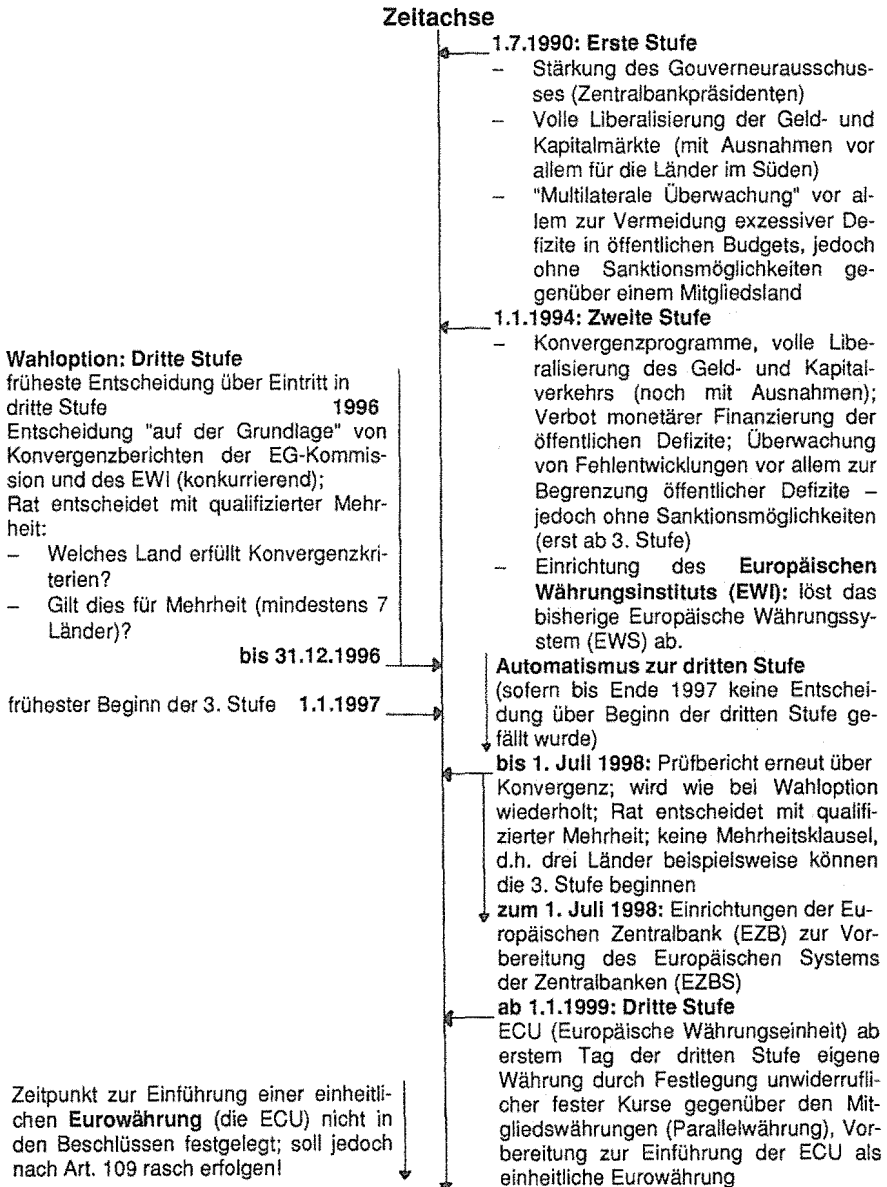
kein Kriterium: Griechenland, Italien, Portugal

Quellen: EG-Kommission, OECD und nationale Statistiken.

Ergebnis der Stabilitätsbewertung eines Landes über die Kapitalmärkte interpretiert. Es ergänzt daher die Anforderung an die Preisniveaustabilität und fügt sich in die einseitige Konzentration der Integrationsstrategie auf die Schaffung eines stabilen Geldwerts ein.

Fazit: Die Definitionen der Konvergenzkriterien im Vertragsentwurf von Maastricht legen die Entwicklungsrichtung des Integrationsprojektes EG '99 offen. Es droht sich auf wenige Kernländer zu konzentrieren, die sich durch eine stabile Geldwertentwicklung auszeichnen, der die anderen Politikbereiche, insbesondere die Finanzpolitik im Bereich der Staatsverschuldung, untergeordnet werden. Die Chance, daß "auf der Grundlage" der Konvergenzberichte, von der EG-Kommission und dem EWI – durchaus auch konkurrierend – vorgelegt, mindestens sieben Länder den Einstieg in die Endstufe der EWWU bis zum 1.1.1997 schaffen, ist gering. Nach dem Stand von 1991 erfüllen lediglich Dänemark, Frankreich und Luxemburg die operationalisierten Kriterien. Deutschland wäre wegen seiner Schuldenpolitik zur Finanzierung der Einheit nicht dabei. Acht Länder erfüllen weniger als drei der operationalisierten Kriterien (vgl. Tabelle 1). Der unter diesen Bedingungen einsetzende Automatismus, der zum 1.1.1999 den Beginn der dritten Stufe vorsieht, ist ökonomisch wenig sinnvoll. Es droht dann die Gefahr, daß nur einige wenige Länder die Hürde der Konvergenzkriterien werden überspringen können. Die Folge wäre eine Blockbildung der stabilitätsstärksten Länder in der EG. Dies käme einem Scheitern gleich. Eine alternative Strategie ist daher erforderlich: Die wirtschaftliche, soziale und ökologische Angleichung auf hohem Niveau ist schrittweise vorzunehmen. Dabei müssen Transferleistungen von den wirtschaftsstarken zu den wirtschaftsschwachen Regionen programmorientiert gelenkt werden. Das Tempo der monetären Integration müßte im Gleichschritt mit dem Vorankommen der sozial-ökonomischen, ökologischen und beschäftigungssichernden Angleichung bestimmt werden. Zugleich ließe sich innerhalb dieses Prozesses eine stufenweise Ausweitung der EG auf andere Länder Europas, gerade auch Osteuropas, einbauen.

Anlage 1: Ablaufskizze zur Schaffung der EG Wirtschafts- und Währungsunion nach den Beschlüssen von Maastricht



Anlage 2: Entwicklungsstufen und Bedingungen zur Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU)

1. Stufe: Beginn 1. Juli 1990 (zeitlich mit der Einführung der deutschen Währungsunion)

Drei Integrationsschritte

- a) Liberalisierung der Kapitalmärkte im Rahmen des Binnenmarktes (Ausnahmen vor allem für die Südländer)
- b) Stärkung des Währungsausschusses (Gouverneurs-Rat; Zentral- bzw. Notenbankenpräsidenten)
- c) System "multilateraler Überwachung"; letztlich ohne Möglichkeit der Disziplinierung der Länder, die gegen Geldwertstabilität durch zu hohe öffentliche Haushaltsdefizite verstoßen (Strafen bei Verstoß setzen erst in der dritten Stufe ein).

Bis Ende 1992 "Vollendung des Binnenmarktes"; festgelegt in der Einheitlichen Europäischen Akte (EEA) von 1987

Ziel: EG-weite, nationalstaatlich nicht mehr abgeschottete Güter-, Dienstleistungs- und Arbeitsmärkte; Vollendung wird bis Anfang 1993 nicht erreicht werden; Stand der Harmonisierung (Ende 1991):

- 282 Rechtsakte zur Harmonisierung der Güter-, Arbeits-, Kapital- und Dienstleistungsmärkte dem Ministerrat (MR) durch die Kommission vorgelegt;
- Ende 1991 rund 75 % davon durch MR verabschiedet;
- ein Großteil der Rechtsakte erfolgt in Form von Richtlinien, die die Mitgliedsländer umsetzen müssen; von 136 derartigen Richtlinien sind erst 49 in allen EG-Ländern in nationales Recht umgesetzt worden;
- vor allem ist die Harmonisierung des Steuerrechts (Mehrwertsteuer und spezielle Verbrauchssteuer) bis zum Beginn 1992 nicht vollzogen.

Weiteres geplantes Vorgehen nach den Beschlüssen von Maastricht (am 7.2.1992 unterzeichnet; geht jetzt in das Ratifizierungsverfahren der Mitgliedsländer)

2. Stufe: (Soll) beginnen zum 1. 1. 1994

Folgende Verpflichtungen der Mitgliedsländer müssen eingehalten bzw. eingeholt werden:

a) Wirtschaftliche Integration

- Länder, die den Stabilitätsanforderungen nicht genügen, müssen Konvergenzprogramme vorlegen: Diese haben Maßnahmen zur Geldwertstabilisierung sowie zur Gesundung öffentlicher Finanzen zum Inhalt.

- Liberalisierung des Kapitalverkehrs soll abgeschlossen sein (bis auf Ausnahmen; angestrebt schon in der ersten Stufe zum 1.7.1990).

b) Finanzpolitische Integration (öffentliche Defizite)

- Verbot der Finanzierung öffentlicher Defizite durch Notenbanken; (keine Kreditfazilitäten durch Notenbanken);
- bevorzugter Zugang öffentlicher Einrichtungen zu den Finanzmärkten untersagt;
- Haftung für Verbindlichkeiten einzelner Mitgliedsstaaten durch die Gemeinschaft oder andere Mitgliedsländer ausgeschlossen;
- Überwachung der Mitgliedsstaaten auf schwerwiegende Fehlentwicklung der Haushaltslage, ausgedrückt in "übermäßiger" öffentlicher Verschuldung; bei Nichtbefolgen der Haushaltskonsolidierung vorgesehenen Sanktionen, wie unverzinsliche Einlagen oder Geldbußen, werden jedoch erst in der dritten Stufe wirksam.

Folgen: Ab der zweiten Stufe darf die Deutsche Bundesbank keine Kassenkredite mehr an Bund, Sondervermögen des Bundes und die Länder vergeben.

c) Monetäre Integration (Währungspolitik)

- ab 1994 Einrichtung eines Europäischen Währungsinstituts (EWI);
- die Verantwortung der Geldpolitik verbleibt in dieser Übergangsphase allerdings auf nationaler Ebene;
- Aufgaben des EWI denen des derzeitigen Gouverneursausschusses ähnlich:
 - Stärkung des geldpolitischen Koordinierungsprozesses;
 - instrumentelle und prozedurale Vorbereitung für die dritte Stufe;
 - Überwachung des Funktionierens des Europäischen Währungssystems (Fixkurssystem mit Schwankungsmargen);
 - Erleichterung der ECU-Verwendung und Überwachung der ECU-Entwicklung;
 - EWI kann auf Ersuchen nationaler Zentralbanken als "Agent" deren Währungsreserven halten und verwalten;
 - wenn es Geldwertstabilität und Kohärenz der Geldpolitik als gefährdet ansieht, dann kann es geld- und wechsellkurspolitische Empfehlungen aussprechen.
- EWI löst die Funktionen des Gouverneursausschusses und des Europäischen Fonds für wirtschaftliche Zusammenarbeit (EFWZ, 1973 zur Abwicklung der Wechselkurspolitik gegründet) ab;
- wichtige Aufgabe für weitere monetäre Integration: jährlich einmal Bericht über Stand der Vorbereitungen für die dritte Stufe der EWWU; Bericht konzentriert sich auf:
 - Beurteilung der Fortschritte im Rahmen der Konvergenz;
 - Darlegung der Schritte zur Angleichung der Geldpolitik;

- Mitglieder des EWI sind alle nationalen Zentralbanken der Mitgliedsländer; gegründet wird ein EWI-Rat.

Übergang zur Endstufe (3. Stufe)

1. Entscheidung über den unwiderruflichen Eintritt in Endstufe ist frühestens 1996 zu erwarten.
2. Vertrag und ein Protokoll zu den Konvergenzbedingungen regeln das mehrstufige Verfahren:
 - 2.1. Kommission und EWI erstellen rechtzeitig - eventuell auch konkurrierende - Berichte vor Ende 1996. Dabei müssen folgende Kriterien zur Bewertung der Konvergenz wirtschaftlicher Entwicklung berücksichtigt werden (die Kriterien des Art. 109 j werden in zwei Protokollen definiert):
 - Preissteigerungsrate, die generell niedrig sein soll und nicht mehr als 1 1/2 Prozentpunkte über der Inflationsrate der - höchstens drei - Mitgliedsländer mit bester Preisstabilität liegen soll;
 - Haushaltsdefizit - bezogen auf Bruttoinlandprodukt zu Marktpreisen - nicht übermäßig hoch (Neuverschuldung 3 %; Gesamtverschuldung 60 %);
 - Mitgliedschaft im Europäischen Währungssystem im engeren Band (Abweichung +/- 2,25 % vom bilateralen Leitkurs) ohne größere Spannungen und ohne Abwertung über zwei Jahre durch das Mitgliedsland selbst;
 - Zinsabstände im langfristigen Bereich (Zinssätze für langfristige Schuldverschreibungen) nicht mehr als 2 Prozentpunkte gegenüber den - höchstens drei - Mitgliedsländern mit der besten Preisstabilität.
3. Der Rat, in der Zusammensetzung der Staats- und Regierungschefs, entscheidet bis spätestens 31. 12. 1996 mit qualifizierter Mehrheit:
 - ob mindestens die Mehrheit der Mitgliedsländer auf der Grundlage der Berichte die Konvergenzkriterien erfüllt;
 - ob es für Gemeinschaft zweckmäßig ist, in die dritte Stufe der EWWU einzusteigen.
4. Fallen Entscheidungen unter 3. positiv aus, dann bestimmt der Rat den Zeitpunkt für den Eintritt in die dritte Stufe. Es müssen jedoch mindestens sieben Länder die dritte Stufe beginnen. Mit qualifizierter Mehrheit kann der Rat für Mitgliedsstaaten Ausnahmeregelungen beschließen ("Mitgliedsstaaten für die Ausnahmeregelung gilt"; deren Stimmrecht ruht im Rat bei Beschlüssen über ausgenommene Bereiche).

Großbritannien erhält Möglichkeit, den endgültigen Einstieg in die dritte Stufe durch das Votum der britischen Regierung und das Parlament zu entscheiden; Dänemark behält sich über diese Frage eine Volksabstimmung vor. Falls eine Teilnahme nicht deklariert wird, werden diese Länder bei der Mehrheitsregel nicht berücksichtigt.

5. Automatismus-Regel

Sofern bis Ende 1997 der Zeitpunkt für Beginn der dritten Stufe nicht feststeht, beginnt diese am 1.1.1999. In diesem Fall wird obige Prüfprozedur vor dem 1. Juli 1998 wiederholt. Der Rat beschließt mit qualifizierter Mehrheit die Liste der Länder, die die Konvergenzkriterien erfüllen; im zweiten Entscheidungsverfahren entfällt die Bedingung einer Mehrheit von Ländern, die die Kriterien erfüllen müssen. Vorstellbar ist somit, daß etwa nur drei Länder die WWU bilden.

6. Mit einer Vorlaufzeit von sechs Monaten wird dann am 1. Juli 1998 die Europäische Zentralbank (EZB) eingerichtet.
7. Protokoll zum Vertrag enthält Erklärung: Diese besteht auf die Irreversibilität dieses Prozesses zur Endstufe, der sich alle den Vertrag unterzeichnenden Länder unterziehen.

Schwerpunkte der Endstufe der EWWU

Ziele der EWWU: "... ein beständiges, nicht inflationäres und umweltverträgliches Wachstum, einen hohen Grad an Konvergenz der wirtschaftlichen Leistungen, ein hohes Beschäftigungsniveau, ein hohes Maß an sozialem Schutz, die Hebung des Lebensstandards und der Lebensqualität, den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt und die Solidarität zwischen den Mitgliedsstaaten zu fördern" (Artikel 2)

Vergemeinschaftete Wirtschaftspolitik

- Überwachung der wirtschaftlichen Entwicklung nach den Gemeinschaftszielen;
- bei Abweichungen der Wirtschaftspolitik kann der Rat Empfehlungen ankündigen und schließlich veröffentlichen.

Vergemeinschaftete Haushaltspolitik

- Haushaltspolitik wird nicht – wie Geldpolitik – voll vergemeinschaftet, sondern einem stufenweisen, strengeren Abstimmungsprozeß unterworfen.
- Um EG-Geldpolitik zu optimieren, müssen gemeinsame Grundsätze der öffentlichen Haushaltspolitik anerkannt werden.
- Bereits in der zweiten Stufe (ab 1. 1. 1994) realisiert:
 - Verbot der monetären Finanzierung von Haushaltsdefiziten;
 - kein bevorzugter Zugang des Staats zu den Finanzinstituten;
 - Haftungsausschluß der EG bzw. von Mitgliedsstaaten für öffentliche Defizite.
- Haushaltsentwicklung in den Mitgliedsstaaten wird nach zwei Kriterien überwacht:
 - Tatsächliches Defizit aller öffentlichen Haushalte soll grundsätzlich nicht mehr als 3 % des Bruttoinlandprodukts betragen;

- öffentliche Gesamtverschuldung (brutto und zu Marktpreisen gerechnet) soll nicht über 60 % des Bruttoinlandsprodukts hinausgehen.

Achtung: Klärungsbedarf, wie die Quoten im föderalen Finanzsystem der Bundesrepublik Deutschland eingehalten werden; derzeit erfüllt Deutschland nicht das Kriterium (Neuverschuldung der Gebietskörperschaften 1991 ca. 4 % des Bruttosozialprodukts).

- Falls die Werte eines Mitgliedslandes höher sind, setzt ein besonderes Prüfungsverfahren ein:
 - Falls Rat mit qualifizierter Mehrheit ein exzessives Defizit feststellt, steht abgestuftes Instrumentarium zur Verfügung;
 - in der dritten Stufe können am Ende Sanktionen erlassen werden; solche Sanktionen sind:
 - Überprüfung der Darlehenspolitik der Europäischen Investitionsbank;
 - Pflicht zur Hinterlegung einer unverzinslichen Einlage und die Verhängung von Geldbußen können in Aussicht genommen werden.

c) Gemeinschafts-Währungspolitik

1. Mit dem Beginn der Endstufe – frühestens im Verlauf des Jahres 1997 und spätestens zum 1.1.1999 – erfolgt die "unwiderrufliche Festlegung der Wechselkurse im Hinblick auf die Einführung einer einheitlichen Währung" (Art 3a). Die ECU verliert ihren Charakter als Korbwährung – wie bisher – und wird eine eigenständige Währung, die jedoch zuerst neben den anderen Währungen besteht (Parallel-Währung). Die ECU ist mit den anderen Währungen der teilnehmenden Mitgliedsländer durch feste Umtauschkurse verbunden. Der Außenwert der ECU kann sich nur noch parallel zum Wechselkurs der mit ihr verbundenen Währungen gegenüber Drittwährungen ändern.
2. **Zeitplan** zur Einführung der künftigen europäischen Einheitswährung, die ECU (European Currency Unit) heißen soll: Sie tritt erst nach einem noch zu benennenden späteren Zeitpunkt in der Endstufe inkraft. Dann würde die ECU an die Stelle der D-Mark treten. Der Umtausch erfolgt dann zu den zu Beginn der Endstufe festgelegten Umtauschkursen. Umstellung nicht mit Währungsreform vergleichbar. Eine Änderung im Realwert der Geldforderungen und -verbindlichkeiten ist damit nicht verbunden.
3. Ein halbes Jahr vor Inkrafttreten der Endstufe soll die **Europäische Zentralbank (EZB)** die organisatorischen Vorbereitungen für das Tätigwerden des **Europäischen Systems der Zentralbanken (ESZB)** beginnen.

ESZB: Es besteht aus der EZB und den Zentralbanken der Mitgliedsländer (nur diejenigen, die voll an der 3. Stufe teilnehmen);
Hauptaufgaben sind: Festlegung und Ausführung der Geldpolitik, die Durchführung der Devisenmarkttransaktionen, die Haltung und Verwaltung der Währungsreserven sowie die Unterstützung des reibungslosen Funktionierens des Zahlungsverkehrs; unter Verantwortung für die strenge Geldwertstabilität.

EZB: Einsatz des geldpolitischen Instrumentariums, das dem des Deutschen Bundesbankgesetzes entspricht:

- Noten-Emissionsrecht mit dem Übergang zur dritten Stufe;
- auf Preisniveaustabilität verpflichtet;
- Einräumung von Kreditfazilitäten an öffentliche Institutionen untersagt;
- EZB und Zentralbanken der Mitgliedsländer dürfen als Fiskalagent für öffentliche Einrichtungen tätig werden;
- funktionale Unabhängigkeit: Verbot der monetären Haushaltsfinanzierung;
- persönliche Unabhängigkeit: lange Amtszeiten (acht Jahre für die Mitglieder des Direktoriums, ohne Möglichkeit der Wiederernennung) und restriktive Vorschriften für eine mögliche Amtsenthebung;
- Kontrolle der EZB und beteiligten Zentralbanken: durch ratifizierungsbedürftigen Vertrag; Bestellung der Organmitglieder durch demokratisch legitimierte Institutionen; Berichts- und Erläuterungspflicht vor dem Europäischen Parlament und dessen zuständigen Ausschüssen;
- Erstausrüstung mit Kapital in Höhe von 5 Mrd. ECU.

Wechselkurspolitik gegenüber Drittländern: Kompetenz beim Rat

- Vereinbarungen über ein Wechselkurssystem für die ECU gegenüber Drittwährungen nur durch einstimmigen Beschluß des Ministerrats möglich (Art. 109);
- Rat kann Orientierungen für die Wechselkurspolitik gegenüber Drittwährungen aufstellen (aber nicht bindend für EZBS);
- EZB wird gehört, wenn es um Vertretung der Gemeinschaft bei internationalen Währungsverhandlungen geht.
- Trotz grundsätzlicher Kompetenz des Rats verbleibt dem EZBS ein großer Handlungsspielraum für die tägliche Wechselkurspolitik.

Wertung des EZBS, vor allem der EZB

1. Das Modell der EZB ist stark am Deutschen Bundesbankgesetz ausgerichtet. Das betrifft die Ziele der Geldpolitik ebenso wie die geldpolitischen Instrumente. Daher ist der Umstellungsaufwand für die deutsche Bundesbank gering (Streichung der bisherigen Möglichkeit der Vergabe von kurzfristigen Kassenkrediten an den Bund, seine Sondervermögen und die Länder).
2. Die Zentralbanken in verschiedenen anderen Mitgliedsländern müssen, um ab der dritten Stufe teilnehmen zu können, massiv umgebaut werden. Das betrifft die Herstellung funktionaler und personeller Unabhängigkeit gegenüber der Finanz- und Regierungspolitik insbesondere.

Anlage 3: Einige Definitionen zur Europäischen Währungseinheit ECU

1) Die Basis der ECU bilden die Wechselkurse zwischen den beteiligten Währungen. Dabei sind zu unterscheiden: die bilateralen Leitkurse, die einstimmig festgelegt werden, die faktischen Wechselkurse sowie die am oberen bzw. unteren Interventionspunkt geltenden Wechselkurse.

2) Der Währungskorb setzt sich aus festen Beträgen der beteiligten Währungen zusammen. Die festen Beträge werden von Zeit zu Zeit neu festgelegt (vgl. dazu Übersicht 1). Derzeit werden dem Korb 0,6242 DM beigelegt (beim Start des Systems 1979 0,828 DM). Der feste Betrag an französischen Francs beträgt derzeit 1,332, an holländischen Gulden 2,31943.

3) Der Wert einer Währung in ECU ergibt sich am Beispiel der DM wie folgt: Der Gegenwert der festen Beträge der einzelnen Währungen wird über den jeweiligen DM-Wechselkurs gegenüber der Währung im Korb errechnet, und diese werden addiert. Dies erfolgt durch die Multiplikation der festen Beträge mit dem Wechselkurs DM je ausländische Währungseinheit. Beispiel auf der Basis der am 13. 3. 1979 geltenden bilateralen Leitkurse:

$$1 \text{ ECU} = 0,828 \text{ DM} \times 1 \text{ DM} + 1,15 \text{ FF} \times 42,29995 \text{ DM}/100 \text{ FF} + \dots = 2,51064 \text{ DM}$$

$$1 \text{ ECU}_{\text{DM}} = fB_j \times w_{\text{DM}/j} \quad fB = \text{Fester Betrag, } j = \text{Währungen (1-12)}$$

Für jede Drittwährung läßt sich ebenfalls deren ECU-Wert berechnen. Hierbei wird jeweils der Gegenwert des festen Betrags im Korb über den Wechselkurs der Drittwährung gegenüber der Währung im Korb bestimmt, und die jeweiligen Gegenwerte werden addiert.

4) Aus dem festen Betrag einer Währung im Korb und dem ECU-Leitkurs ergibt sich das Gewicht einer Währung (reflektiert die ökonomische Position gegenüber den anderen EG-Ländern):

$g_{\text{DM}} = \text{fester DM-Betrag} : \text{ECU-Leitkurs der DM}$; für die Daten zu Beginn des EWS am 13. 3. 1979 gilt: $0,828 \text{ DM} : 2,51064 \text{ DM} = 33 \%$. Derzeit gilt für die DM ein Gewicht von 30,4%.

5) Aus den jeweiligen ECU-Wechselkursen lassen sich die Wechselkurse zwischen den beiden Währungen ableiten. Der bilaterale Leitkurs zwischen dem englischen Pfund und der DM ergibt sich aus den beiden ECU-Leitkursen:

$$1 \text{ ECU} = 2,51064 \text{ DM} : 1 \text{ ECU} = 0,66347 \text{ ePf} = 3,78538 \text{ DM (pro 1 ePf)}$$

6) Folgende ECU-Kurse einer teilnehmenden Währung gibt es:

- ECU-Leitkurs auf der Basis der bilateralen Leitkurse;
- ECU-faktischer Kurs auf der Basis der faktischen Wechselkurse;
- ECU- oberer/unterer Interventionspunkt auf der Basis der Wechselkurse am oberen/unteren Interventionspunkt.

Übersicht 1: Die Europäische Währungseinheit (ECU = European Currency Unit)
Feste Beträge und Gewichte im ECU-Korb seit 1989
Stand: 8.10.1990

Währung Zeitpunkt/Phase	Deutsche Mark	Franz. Franc	Hollän- discher Gulden	Italie- nische Lira	Belg. u. Luxemb. Francs	Dänische Krone	Irishes Pfund	Pfund Sterling	Griech. Drachme	Span. Peseta	Portug. Escudo
Phase 1:											
13.3.1979 bis 17.9.1984											
1) Fester Betrag im ECU-Korb	0,828	1,15	0,286	109	3,80	0,217	0,00759	0,08 84	—	—	—
2) Gewicht im ECU-Korb in vH (auf Basis der ECU-Leitkurse vom 13.3.1979)	33,0	19,8	10,5	9,5	9,6	3,1	1,2	13,3	—	—	—
3) ECU-Leitkurs am 13.3.1979 (1 ECU = ... Währungseinheiten)	2,510 64	5,798 31	2,720 77	1.148,15	39,45 82	7,08592	0,6622 683	0,6632 47	—	—	—
Phase 2:											
17.9.1984 bis 21.9.1989											
1) Fester Betrag im ECU-Korb	0,719	1,31	0,256	140,0	3,85	0,219	0,00871	0,0878	1,15	—	—
2) Gewicht im ECU-Korb in vH (auf Basis der ECU-Leitkurse vom 12.1.1987)	34,9	19,0	11,0	9,4	9,1	2,8	1,1	11,9	0,8	—	—
3) ECU-Leitkurs am 12.1.1987 in vH	2,058 53	6,904 03	2,31943	1.483,58	42,45 82	7,85212	0,7384 11	0,7396 15	150,792	—	—

Währung Zeitpunkt/Phase	Deutsche Mark	Franz. Franc	Hollän- discher Gulden	Italie- nische Lira	Belg. u. Luxemb. Francs	Dänische Krone	Irishes Pfund	Pfund Sterling	Griech. Drachme	Span. Peseta	Portug. Escudo
Phase 3: ab 21.9.1989											
1) Gewicht im ECU-Korb in vH (am 19.6.1989 angekündigt)	30,1	19,0	9,4	10,15	7,9	2,45	1,1	13,0	0,8	5,3	0,8
2) Fester Betrag im ECU-Korb	0,6242	1,332	0,2198	151,8	3,431	0,1976	0,008552	0,08784	1,440	6,885	1,393
3) Die ECU-Leitkurse bleiben nach dem 20.9.1989 unverändert (v. 12.1.1987). Neu festgesetzt: 1 ECU = 133,804 Pesetas											
Phase 4: ab 8.1.1990 Abwertung der ital. Lira											
1) Fester Betrag unverändert	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2) Gewicht im ECU-Korb in vH	30,5	19,4	9,5	9,9	8,1	2,5	1,1	12,0	0,8	5,2	0,8
3) Neue ECU-Leitkurse	2,0446	6,8566	2,30358	1.529,70	42,167	7,79845	0,763159	0,728615	187,934	132,889	177,743
ECU-Leitkurse seit 8.10.1990	2,05586	6,89509	2,31643	1.538,24	42,4032	7,84195	0,767471	0,696904	205,311	133,631	178,735

Anmerkungen

Griechenland nimmt nicht am Wechselkursmechanismus teil; ECU-Leitkurs seit 17.9.1984 faktiv in Währungskorb aufgenommen. Am Wechselkursmechanismus nehmen mit einer Schwankungsmarge von +/- 6 % teil seit: 19.6.1989 **Spanien**; 8.10.1990 **England** (letzte Änderung der Leitkurse); 6.4.1992 **Portugal**. **Italien** nimmt am EWS seit dem 8.1.1990 im Rahmen der normalen Schwankungsmarge teil (+/- 2,25 %).

Fünfte Sommerschule der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik vom 21. bis 25. September 1992

Nach dem großen Interesse an den Sommerschulen der letzten vier Jahre bietet die Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik auch in diesem Jahr Interessierten die Möglichkeit, in Form einer einwöchigen Sommerschule aktuelle Fragen der Wirtschafts- und Sozialpolitik ausführlich zu bearbeiten und zu diskutieren.

Geplant ist gegenwärtig die Behandlung folgender Themenkomplexe:

- Entwicklung der wirtschafts-, sozial- und umweltpolitischen Lage in den alten und neuen Bundesländern sowie Alternativen in der Sozialpolitik;
- Analyse der Politik der Treuhandanstalt in den neuen Bundesländern;
- Lebensrealität von Frauen – Frauenpolitische Alternativen;
- EG und neue Probleme der europäischen Integration;
- Kritik der und Alternativen zur Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik der Bundesregierung;
- Notwendigkeit und Instrumente für einen ökologischen Umbau der Wirtschaft;
- Möglichkeiten und Grenzen kommunaler Wirtschafts- und Beschäftigungspolitik.

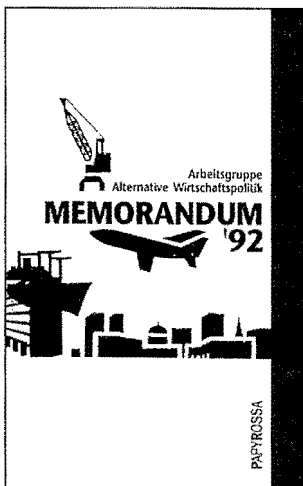
Als ReferentInnen und DiskussionsteilnehmerInnen stehen u.a. Hermann Bömer, Dieter Eißel, Rudolf Hickel, Klaus Hofemann, Jörg Hufschmid, Jan Priewe, Ursula Schröter, Herbert Schui, Karsten Schuldt, Susanne Schunter-Kleemann und Bert Warich zur Verfügung.

Die Sommerschule findet vom 21. bis 25. September 1992 in einer Tagungsstätte in der näheren Umgebung von Göttingen statt. Die Unterbringung erfolgt in Zweibettzimmern.

Der Kostenbeitrag für die Unterbringung, Verpflegung und Materialien beträgt DM 200,- (für StudentInnen und Arbeitslose DM 100,-).

Anmeldungen können ab sofort über unsere Kontaktanschrift schriftlich vorgenommen werden. Wir bitten dabei um kurze Angaben zum Beruf sowie den vorhandenen Vorkenntnissen.

Insgesamt stehen wieder 20 TeilnehmerInnen-Plätze zur Verfügung, von denen ca. die Hälfte für TeilnehmerInnen aus den neuen Bundesländern reserviert werden sollen.



Arbeitsgruppe
Alternative Wirtschaftspolitik
MEMORANDUM '92
Neue Kleine Bibliothek 25
240 Seiten, DM 24,-
ISBN 3-89438-043-8

Weiterhin lieferbar (Staffelpreise wie oben)

MEMORANDUM '90
Im deutsch-deutschen
Umbruch:
Vorrang für sozialen
und ökologischen Umbau
301 S., DM 24,- 3-89438-003-9

MEMORANDUM '91
Gegen Massenarbeitslosigkeit
und Chaos – Aufbaupolitik in
Ostdeutschland
268 S., DM 24,- 3-89438-014-4

Die wichtigste Antwort auf das Jahresgutachten der »Fünf Weisen«

Staffelpreise bei Abnahme mehrerer Exemplare
ab 3 Exemplare je DM 20,- ab 30 Exemplare je DM 17,-
ab 10 Exemplare je DM 19,- ab 100 Exemplare je DM 15,-

Bestellung (ab 3 Exemplare Staffelpreise)

Hiermit bestelle ich gegen Rechnung (zuzügl. Portokosten)

.....Exemplare 043-8 MEMORANDUM '92

..... Exemplare 014-4 MEMORANDUM '91

..... Exemplare 003-9 MEMORANDUM '90

Name, Vorname:

Organisation:

Straße:

PLZ, Ort:

Datum, Unterschrift:

Bitte richten Sie Ihre Bestellung direkt an:

PapyRossa Verlag

Petersbergstr. 4, 5000 Köln 41,
Telefon 0221/44 85 45 u. 44 62 40,
Fax 0221/44 43 05

MEMO-FORUM

Zirkular der Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik

Nr. 4, Oktober 1984 (88 S.)

- * Pro und Kontra wertschöpfungsbezogener Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung
- * **Schwerpunktthema:** „Frauenarbeit in der Krise“

Nr. 5, Februar 1985 (76 S.)

- * Weltmarktabhängigkeit: Damoklesschwert über einer alternativen Wirtschaftspolitik (II)
- * **Schwerpunktthema:** Gibt es technologische Arbeitslosigkeit?

Nr. 6, Juni 1985 (70 S.)

- * Entkopplung von Arbeit und Einkommen?
- * Zur Diskussion über Mindesteinkommen
- * **Schwerpunktthema:** Vergesellschaftung

Nr. 7, November 1985 (110 S.)

- * Grundzüge arbeitnehmerorientierter Kommunalpolitik in Großbritannien
- * Frauen als Arbeitsmarktreserve der Krise?
- * Ansätze alt. Verfassungsinterpretation als Element zur demokratischen Umgestaltung
- * Selbstkostenpreisbildung – ein Mittel zur Kosten- und Preissenkung bei Rüstungsgütern?
- * Wege zur Vollbeschäftigung: Wirtschafts- und gesellschaftspolitische Alternativen für Österreich

Sonderheft Nr. 2, Februar 1986 (82 S.)

10 Jahre Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik

- * Erfahrungen, Wirkungen, Aufgaben – mit Beiträgen von Jörg Hüfischmid, Rudolf Hickel, Herbert Schui, Margit Scherb, Michael Müller, Hubert Kleinert, Detlef Henschke und Heinz Jung
- * Buchbesprechung

Nr. 8, Juli 1986 (68 S.)

- * Profitratenentwicklung und Krisenzyklus
- * Zum wirtschaftspolitischen Leitansatz der SPD
- * Regionale Disparitäten und Süd-Nordgefälle
- * Bestellung von Sachverständigen nach § 80 (3) Betriebsverfassungsgesetz

Nr. 9, Oktober 1986 (88 S.)

- * Stellungnahme: Die Werten haben eine Zukunft – Alternativen zum Arbeitsplatzabbau
- * **Schwerpunktthema: Sozialpolitik** Sozialpolitische Umverteilung und private Produktion; Grundsicherung statt Erwerbsbeteiligung?; Krankenversicherung und Gesundheitspolitik; Bevölkerungsentwicklung und Alterssicherung

Nr. 10, Dezember 1986 (72 S.)

- * **Sondermemorandum** – Vor dem Abschwung: Schönfärberei und wirtschaftspolitisches Versagen
- * Weichen Vorrang für die militärische Aufrüstung
- * Wirtschaftsrecht in der ökonomischen Krise
- * Alles wieder im Lot? – Anmerkungen zum West-Berliner „Wirtschaftswunder“

Nr. 11, Juni 1987 (112 S.)

- * Stellungnahme: Gegen Massenentlassungen und regionale Zerstörung: Gesellschaftliche Steuerung der Stahlindustrie – Vorschläge zur Sicherung der Stahlstandorte
- * Ökologischer Umbau der Wirtschaft – Strategien einer neuen Strukturpolitik
- * Überlegungen zur materiellen Grundsicherung von Frauen

Nr. 12, August 1988 (112 S.)

Schwerpunktthema: Entwicklungsperspektiven der Landwirtschaft

Nr. 13, Oktober 1988 (112 S.)

- * **Sondermemorandum** – Schuldenerlaß statt Erpressung
- * Stellungnahme zum Zweiten Schiffsregister
- * Kurzgutachten zu den fiskalischen und regionalen Auswirkungen der Kooperation Krupp-Mannesmann
- * Die Macht der Elektrizitätsunternehmen
- * Markt und Staat in Europa
- * Europäische Währung und Zentralbank

Nr. 14, September 1989 (80 S.)

- * Entwicklung der ökologischen und sozialen Folgekosten des Wirtschaftens in der BRD
- * Stellungnahme zur Abschaffung der 'Quellensteuer'
- * Ansätze interventionistischer Politik in der deutschen Finanzwissenschaft des 19. und 20. Jahrhunderts
- * Automobilindustrie und Freihandel – ein Mythos
- * Spekulationskapitalismus oder Produktivkraftschub?

Sonderband 1, Jan. 1990 (330 S.) DM 14,—

„Steuerungsprobleme der Wirtschaftspolitik“

Tagungsband eines Symposiums an der Wirtschaftsuniversität Wien

Nr. 15, März 1990 (88 S.)

- * Stellungnahme zur 5. Kartellgesetznovelle
- * Das „Stabilitätsgesetz“ – Kritik und Alternativen
- * Handlungsspielräume europäischer Umweltpolitik
- * Eckpunkte eines CO₂-Reduktionsplans für die BRD
- * Diskussionsforum zur expansiven Finanzpolitik

Nr. 16, Mai 1990 (96 S.)

- * **Sondermemorandum** – Sozial-ökologisches Sofortprogramm: Risiken der deutsch-deutschen Währungsunion auffangen
- * „Stadtwerke der Zukunft“ – Energiedienstleistungsunternehmen am Beispiel Bremen

Nr. 17, Mai 1991 (112 S.)

- * **Schwerpunktthema:** Von der Mitbestimmung zur Wirtschaftsdemokratie – Ökologisierung und Demokratisierung der Unternehmensverfassung
- * Individuelle Bewältigung von Massenarbeitslosigkeit in der ehemaligen DDR
- * Gewinnentstehung im Aufschwung – Ein Vergleich zwischen 1975-1979 und 1983-1989

Nr. 18, November 1991 (96 S.)

- * **Schwerpunktthema:** Soziale Lage und Sozialpolitik in den neuen Bundesländern
- * Konzepte der Treuhandanstalt für die Chemieindustrie der Region Halle/Bitterfeld
- * Probleme der Konsolidierung der Stahlindustrie in den neuen Bundesländern
- * Sowjetunion im Umbau
- * Deregulierung der Arbeitsmärkte