



Industrieller Mittelstand nicht weniger leistungsfähig als die Großindustrie .....	229
Irland: Starke Expansion der Beschäftigung bei kräftigem Wirtschaftswachstum und geringem Preisanstieg .....	238

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

# WOCHENBERICHT 13/98

Berlin

1. Ex

26. März 1998

65. Jahrgang

## Industrieller Mittelstand nicht weniger leistungsfähig als die Großindustrie

Das DIW hat im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums eine Studie durchgeführt, in der die Ertragsentwicklung in der westdeutschen Industrie nach Unternehmensgrößenklassen für den Zeitraum 1977 bis 1994 untersucht wurde.<sup>1</sup> Ein Ziel der Untersuchung war herauszufinden, ob kleine und mittelgroße Unternehmen von konjunkturellen Schwächephasen stärker getroffen werden als die Großindustrie. Ergebnis ist, daß der industrielle Mittelstand, also Unternehmen mit 20 bis 500 Erwerbstätigen, seine relative Position gegenüber der Großindustrie seit Mitte der achtziger Jahre, gemessen an der Sachkapitalrendite, verbessert hat.

Dieses realwirtschaftliche Ergebnis muß allerdings vor dem Hintergrund finanzwirtschaftlicher Aktivitäten der Unternehmen relativiert werden, wie sie z.B. von der Deutschen Bundesbank in der Jahresabschlußstatistik der Unternehmen ausgewiesen werden. Da anzunehmen ist, daß die finanzwirtschaftliche „Manövriermasse“ eines Unternehmens mit seiner Größe überproportional zunimmt, dürften die Möglichkeiten der Großunternehmen, realwirtschaftliche Renditeeinbrüche durch finanzwirtschaftliche Transaktionen auszugleichen, im Vergleich zum Mittelstand größer sein.

Die Rezession 1992/1993 schlug sich in der westdeutschen Industrie in einem beispiellosen Rückgang der Erträge nieder: Die Sachkapitalrendite sank deutlich unter das Niveau im Rezessionsjahr 1982. Die Beschäftigung in der Industrie lag 1994 um 13 % unter dem Höchstwert von 1991, und die Investitionstätigkeit ging im gleichen Zeitraum real um über ein Drittel zurück. Diese negative Entwicklung setzte sich bis heute zwar nicht im gleichen Ausmaß fort — die Ertragssituation im verarbeitenden Gewerbe verbesserte sich 1997 nach drei Jahren Stagnation wieder leicht —, doch blieb die Sachkapitalrendite noch weit hinter dem Niveau Anfang der achtziger Jahre zurück. Die Beschäftigung nahm weiter ab, und die Investitionstätigkeit ist bis heute verhaltener als in früheren Erholungsphasen.

In der Industrie waren die konjunkturellen Ausschläge schon immer ausgeprägter als in anderen Wirtschaftsbereichen, insbesondere dem Dienstleistungssektor. Das gilt für Wertschöpfung und Beschäftigung ebenso wie für Investitionen und Sachkapitalrendite. Da die Industrie mit dem Investitionsgüter produzierenden Gewerbe jener gesamtwirtschaftlichen Größe am nächsten steht, die die Konjunktur „macht“, verwundert dieser empirische Befund nicht. Welche Rolle dabei der industrielle Mittelstand spielt, kann anhand verschiedener Ertrags- und Kostengrößen untersucht werden. Der Erfolg oder Mißerfolg der Unternehmen schlägt sich in den aus diesen Kennziffern berechenbaren Renditen nieder.

<sup>1</sup> Die Veröffentlichung der Studie als Sonderheft des DIW ist in Vorbereitung.

## Ertragskennziffern nach Unternehmensgrößenklassen

Gemessen an den Erwerbstätigenzahlen sind die Unternehmensgrößen je Industriebranche sehr ungleich, was hauptsächlich technologiebedingt sein dürfte. So konzentrieren sich die Großunternehmen (mehr als 500 Erwerbstätige) im Investitions- sowie im Grundstoff- und Produktionsgüter produzierenden Gewerbe (Abbildung 1). Da der größte Teil der deutschen Warenexporte auf Gütergruppen entfällt, die von diesen Branchen produziert werden, besteht ein enger Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Exportabhängigkeit. Er spielt für den Ver-

gleich von industriellem Mittelstand und Großindustrie eine bedeutende Rolle.

Der Umsatz pro Erwerbstätigen steigt mit zunehmender Unternehmensgröße. Der relative Abstand zwischen den Klassen hat sich im Zeitraum von 1977 bis 1994 vergrößert (Tabelle 1).<sup>2</sup> So erzielten im Jahre 1977 die Unternehmen mit 20 bis 99 Erwerbstätigen 79 % vom durchschnittlichen Umsatz pro Erwerbstätigen in Industrieunternehmen mit 20 und mehr Erwerbstätigen (127 000 DM), die Unterneh-

<sup>2</sup> Die für den Größenvergleich verwendete Kostenstrukturstatistik der Unternehmen im verarbeitenden Gewerbe erfaßt nur Unternehmen mit 20 und mehr Erwerbstätigen.

Abbildung 1

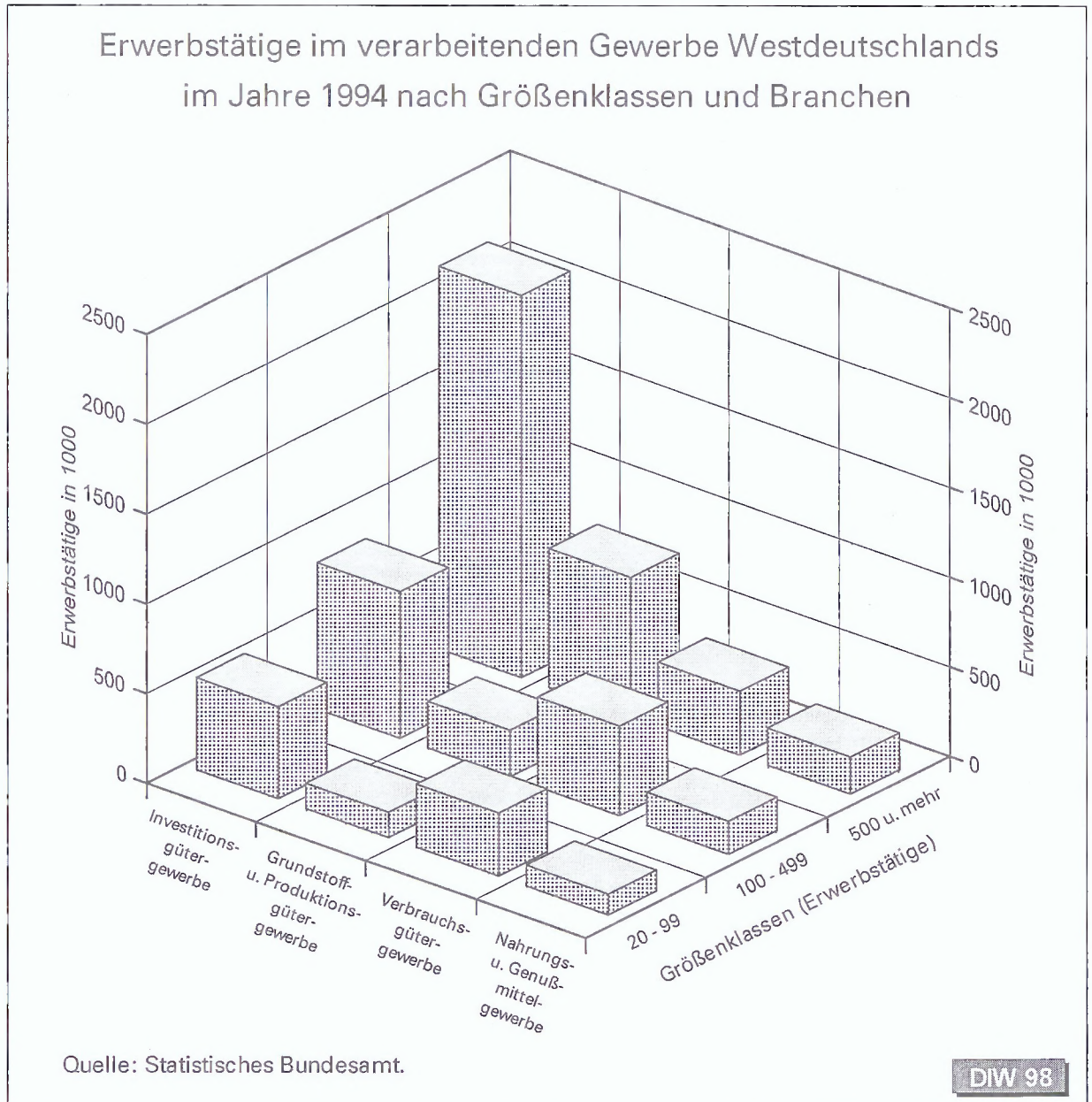


Tabelle 1

**Umsatz und Wertschöpfung je Erwerbstätigen im verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands  
nach Unternehmensgrößenklassen**

	1977	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Umsatz pro Kopf in 1 000 DM									
Alle Unternehmen (VGR: Produktionswert)	121	146	194	215	225	237	242	239	260
Unternehmen mit 20 u. mehr Erwerbstätigen	127	156	213	233	243	258	268	271	294
Unternehmen mit 20-99 Erwerbstätigen	100	120	151	169	179	193	196	195	206
Unternehmen mit 100-499 Erwerbstätigen	111	138	182	210	218	224	235	240	256
Unternehmen mit 500 u. mehr Erwerbstätigen	142	173	243	260	271	291	304	309	343
Umsatz pro Kopf in % des Durchschnitts									
Unternehmen mit 20 u. mehr Erwerbstätigen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Unternehmen mit 20-99 Erwerbstätigen	78,9	76,9	71,0	72,8	73,8	74,8	73,1	71,9	70,0
Unternehmen mit 100-499 Erwerbstätigen	87,1	88,4	85,6	90,5	89,9	86,9	87,9	88,7	86,9
Unternehmen mit 500 u. mehr Erwerbstätigen	111,3	111,0	113,9	111,8	111,7	112,8	113,4	114,1	116,4
Wertschöpfung pro Kopf in 1 000 DM									
Alle Unternehmen (VGR)	46	52	69	79	83	87	90	89	96
Unternehmen mit 20 u. mehr Erwerbstätigen	48	57	73	84	88	93	97	96	105
Unternehmen mit 20-99 Erwerbstätigen	38	45	54	63	68	73	76	76	80
Unternehmen mit 100-499 Erwerbstätigen	41	50	61	72	78	81	83	85	90
Unternehmen mit 500 u. mehr Erwerbstätigen	54	64	83	96	98	104	109	108	121
Wertschöpfung pro Kopf in % des Durchschnitts									
Unternehmen mit 20 u. mehr Erwerbstätigen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Unternehmen mit 20-99 Erwerbstätigen	78,5	77,8	74,0	74,1	77,1	78,5	78,2	78,8	76,0
Unternehmen mit 100-499 Erwerbstätigen	85,7	86,8	83,3	85,8	88,4	86,7	85,6	88,4	85,5
Unternehmen mit 500 u. mehr Erwerbstätigen	111,9	111,5	114,1	113,5	111,4	111,9	113,0	112,1	115,2
Quellen: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.									

men mit 100 bis 499 Erwerbstätigen 87 % und die Unternehmen mit 500 und mehr Erwerbstätigen 111 %. Im Jahre 1994 wurden im Durchschnitt 294 000 DM pro Kopf umgesetzt. Die Verteilung auf die drei Größenklassen verschob sich zuungunsten der kleineren Unternehmen auf 70 % (100 bis 499 Erwerbstätige: weiterhin 87 %, 500 und mehr: 116 %). Ein relatives Zurückfallen einer Größenklasse beim Pro-Kopf-Umsatz im Vergleich zu einer anderen Größenklasse kann mit Marktanteilsverlusten und sinkender Rentabilität zusammenhängen, ist aber kein eindeutiger Hinweis darauf, da auch Outsourcing-Strategien eine Rolle spielen können.

Die Niveauunterschiede waren bei der Wertschöpfung im Ausgangsjahr nahezu identisch mit denen beim Umsatz. In der Veränderung bis 1994 weisen die Unternehmen mit 20 bis 99 Erwerbstätigen bei der Wertschöpfung jedoch eine geringere Einbuße in ihrer Position auf als beim Umsatz. Diese Unternehmen erbrachten 1994 pro Mitarbeiter immerhin noch 76 % des durchschnittlichen

Wertes, also nur rund drei Prozentpunkte weniger als 1977. Umgekehrt legten die Großunternehmen nur drei Prozentpunkte zu (beim Umsatz fünf). Die mittelgroßen Unternehmen veränderten ihre relative Position in dieser Durchschnittsbetrachtung der nominalen Produktivität kaum.

Das unterschiedliche Abschneiden der kleinen Unternehmen bei Umsatz und Wertschöpfung dürfte Outsourcing-Strategien der Großunternehmen widerspiegeln. Denn das Auslagern von Produktionsstufen auf Zulieferer steigert in der Regel die Pro-Kopf-Umsätze eines Unternehmens, ohne die Pro-Kopf-Wertschöpfung in gleicher Weise zu berühren.

Die jährlichen Veränderungsdaten zeigen, daß Großunternehmen insgesamt im Zeitraum von 1977 bis 1994 größere Schwankungen bei der Pro-Kopf-Wertschöpfung aufweisen als der Mittelstand, sieht man von der Sonderentwicklung im Vereinigungsboom ab. Nicht konstatieren läßt sich hingegen, daß Großunternehmen früher in Abschwungphasen geraten und sich schneller davon erho-

len als mittelständische Firmen. Anhand des verfügbaren Querschnittsdatenmaterials kann nicht festgestellt werden, ob Unternehmen je nach Größenklasse von der konjunkturellen Entwicklung in der Gesamtwirtschaft unterschiedlich getroffen werden (z.B. mit größeren Umsatzenschwankungen zurecht kommen müssen als ihre Konkurrenten in anderen Größenklassen) bzw. unterschiedlich auf sie reagieren (z.B. schneller Personal oder Lagerbestände abbauen). Das statistische Phänomen, daß Unternehmen bei Veränderung ihres Personalbestandes u. U. die Größenklasse wechseln, in der sie erfaßt werden, führt dazu, daß gerade Anpassungsvorgänge wie Auf- und Abbau von Personal oder absolute Umsatz- oder Wertschöpfungsveränderung in Abhängigkeit der Größenklasse nur begrenzt untersucht werden können.

### Kostenkennziffer Löhne nach Unternehmensgrößenklassen

Der immer wieder am heftigsten diskutierte Kostenfaktor im Produktionsprozeß sind die Löhne<sup>3</sup>, bestimmen sie mittel- bis langfristig doch auch die Preise der Vorleistun-

gen und des Kapitalstocks. Der Anteil der Löhne am Produktionswert variiert je nach Branche in erster Linie aufgrund unterschiedlicher Vorleistungsquoten. Im verarbeitenden Gewerbe liegt er durchschnittlich bei rund einem Viertel, reicht dabei von reichlich einem Achtel (Nahrungs- und Genußmittelgewerbe) bis zu einem Drittel (Investitionsgütergewerbe). Im Dienstleistungsbereich machen die Löhne ungefähr ein Sechstel des Produktionswertes aus, in den Unternehmen insgesamt knapp ein Fünftel. Auch der Anteil der Löhne an der Wertschöpfung, die sog. Lohnquote bzw. die nominalen Lohnstückkosten, schwankt von Branche zu Branche beträchtlich. Unterschiedliche Belastungen mit Verbrauchsteuern, vor allem aber unterschiedliche Kapitalintensitäten prägen den Vergleich.

Darüber hinaus beeinflusst die extrem ungleiche Zahl Selbständiger in Branchen und Unternehmensgrößenklassen die Lohnquoten. Die in der Industrie tätigen Selbständi-

<sup>3</sup> Im folgenden wird der Begriff Löhne synonym für Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit verwendet.

Tabelle 2

### Lohnquoten im verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands nach Unternehmensgrößenklassen in %

	1977	1980	1985	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ohne kalkulatorischen Unternehmerlohn <sup>1)</sup>									
Alle Unternehmen (VGR)	64,6	69,4	66,9	67,3	67,4	67,7	69,6	71,8	70,2
Unternehmen mit 20 u. mehr Erwerbstätigen	69,6	71,3	70,3	69,7	70,1	70,6	72,5	75,7	71,8
Unternehmen mit 20-99 Erwerbstätigen	69,6	71,4	72,4	71,7	70,0	69,5	71,0	74,0	72,8
Unternehmen mit 100-499 Erwerbstätigen	71,7	72,5	73,4	70,8	69,3	71,1	74,0	75,4	74,0
Unternehmen mit 500 u. mehr Erwerbstätigen	68,9	70,9	69,0	69,0	70,4	70,7	72,3	76,2	70,8
mit einfachem kalkulatorischen Unternehmerlohn <sup>2)</sup>									
Alle Unternehmen (VGR)	67,7	72,4	69,8	70,0	70,1	70,5	72,6	75,2	73,7
Unternehmen mit 20 u. mehr Erwerbstätigen	70,0	71,6	70,6	69,9	70,3	70,8	72,7	75,9	72,0
Unternehmen mit 20-99 Erwerbstätigen	71,7	73,3	73,8	72,9	71,2	70,6	72,0	75,0	73,8
Unternehmen mit 100-499 Erwerbstätigen	72,1	72,8	73,7	71,0	69,6	71,3	74,3	75,6	74,2
Unternehmen mit 500 u. mehr Erwerbstätigen	69,0	70,9	69,0	69,0	70,4	70,7	72,3	76,3	70,8
mit dreifachem kalkulatorischen Unternehmerlohn <sup>3)</sup>									
Alle Unternehmen (VGR)	73,8	78,4	75,5	75,5	75,6	76,1	78,7	81,9	80,8
Unternehmen mit 20 u. mehr Erwerbstätigen	70,7	72,2	71,0	70,3	70,7	71,2	73,1	76,3	72,4
Unternehmen mit 20-99 Erwerbstätigen	75,8	77,0	76,6	75,4	73,5	72,7	74,1	77,1	75,8
Unternehmen mit 100-499 Erwerbstätigen	72,9	73,5	74,2	71,5	70,0	71,8	74,7	76,0	74,6
Unternehmen mit 500 u. mehr Erwerbstätigen	69,0	70,9	69,1	69,0	70,4	70,7	72,3	76,3	70,8

1) Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit in Relation zur nominalen Wertschöpfung. — 2) Wie 1), zusätzlich durchschnittliches Beschäftigteneinkommen je Selbständigen im Zähler der Quote. — 3) Wie 2), aber dreifaches Beschäftigteneinkommen je Selbständigen.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

gen arbeiten überwiegend (1994 rund 95 %) in Unternehmen mit weniger als 20 Erwerbstätigen. Der Anteil Selbständiger an den Erwerbstätigen nimmt mit steigender Unternehmensgröße rasch ab. Da die „Entlohnung“ der Selbständigen im Sinne eines Arbeitseinkommens ohne Gewinnkomponente definitionsgemäß nicht in den Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit enthalten ist, wird — betrachtet man lediglich die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit — die Lohnbelastung kleinerer Unternehmen systematisch unterschätzt. Man kann versuchen, diese Verzerrung im Größenklassenvergleich mittels kalkulatorischer Unternehmerlöhne zu berücksichtigen. Die Berechnungen variieren stark mit der Höhe des kalkulatorischen Lohnes, den man pro Selbständigen ansetzt (Tabelle 2).

Nimmt man keinen kalkulatorischen Unternehmerlohn an, ist die Lohnquote der kleinen und mittleren Unternehmen (bis zu 500 Erwerbstätige) im Durchschnitt der Jahre 1977 bis 1994 um knapp 7 Prozentpunkte niedriger als die der Großindustrie. Bei Ansatz des einfachen Beschäftigteneinkommens liegen die Lohnquoten der kleineren Unternehmen tendenziell weiterhin unter, die der mittelgroßen jedoch über denen der Großindustrie. Unterstellt man das dreifache Beschäftigteneinkommen als kalkulatorischen Unternehmerlohn, kehrt sich das Verhältnis auch für

die kleinen Unternehmen um: Ihre Lohnquote übertrifft dann ebenfalls deutlich die der Großindustrie.

Bereinigt man die nominale Bruttowertschöpfung um die Preisentwicklung im verarbeitenden Gewerbe und bezieht die Löhne auf die so errechnete reale Bruttowertschöpfung, erhält man Lohnstückkosten-Indizes für die verschiedenen Unternehmensgrößenklassen (Abbildung 2). Die Belastung der Firmen mit Personalkosten verläuft — unabhängig von kalkulatorischen Unternehmerlöhnen — von 1977 bis Mitte der achtziger Jahre sehr ähnlich. Von 1986 bis 1993 schneiden die Großunternehmen allerdings weniger gut ab. Ob diese Diskrepanz auf einem höheren Kapitaleinsatz beruht oder ob der Vorteil für den Mittelstand ein „echter“ Kostenvorteil ist, kann erst anhand der Sachkapitalrenditen festgestellt werden.

### Kapitalstockberechnung und Renditen

Die Berechnung von Sachkapitalrenditen nach Unternehmensgrößenklassen ist schwierig, da es keine größenklassenspezifischen Daten zum Kapitalstock von Industrieunternehmen in der amtlichen Statistik gibt. Aus der Investitionserhebung stehen größenklassenspezifische Investitionszeitreihen zur Verfügung, aus der Kostenstrukturstatistik entsprechende Abschreibungszeitreihen. Diese können prinzipiell gemäß der Gleichung

$$K_{ti} = K_{t-1,i} + I_{ti} - D_{ti}$$

zur Berechnung größenklassenspezifischer Kapitalstöcke herangezogen werden, wobei  $K$  für den Kapitalstock,  $I$  für die Bruttoinvestitionen,  $D$  für die Abschreibungen, der Index  $t$  für das Jahr  $t$  und der Index  $i$  für die Beschäftigtengrößenklasse  $i$  stehen. Die beiden Hauptprobleme, die es dabei zu lösen gilt, sind zum einen die Gewinnung eines geeigneten Startwertes  $K_{0i}$ , zum anderen die Behandlung der „Größenklassenwechsler“.<sup>4</sup> Ergebnis der Berechnungen sind nach Unternehmensgrößenklassen gegliederte Kapitalstockzahlen für das verarbeitende Gewerbe Westdeutschlands.

Der Gewinn, also der Zähler der zu berechnenden Renditen, ist folgendermaßen definiert:

Nominale Bruttowertschöpfung ohne Umsatzsteuer

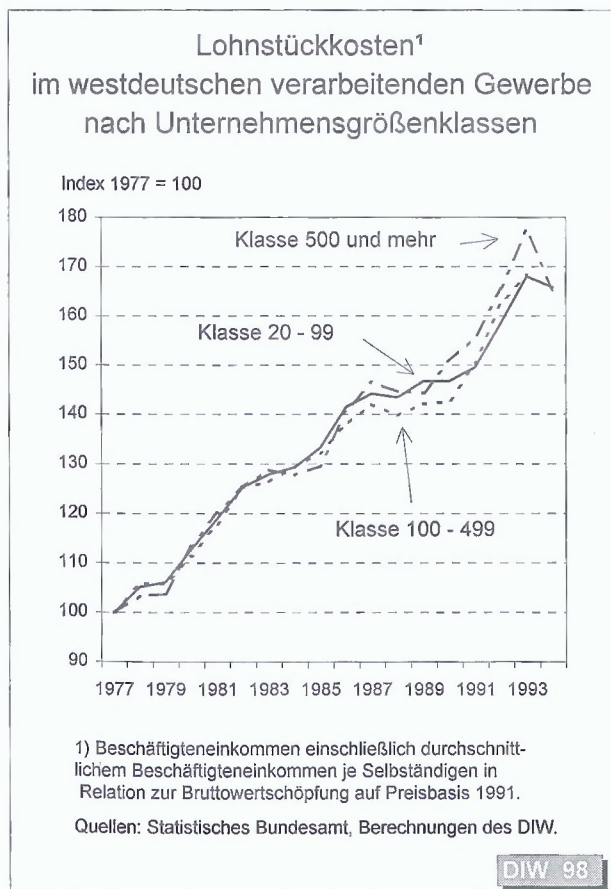
./. Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit

./. Produktionssteuern + Subventionen

./. kalkulatorischer Unternehmerlohn.

<sup>4</sup> Der Startwert wurde hier mit Hilfe der Arbeitsstättenzählung 1987 und einer Studie berechnet, in der Kapitalintensitäten für Betriebe nach Größenklassen differenziert vorliegen (vgl. Bernd Görzig: Zeitreihen des Anlagevermögens in Industriezweigen nach Beschäftigtengrößenklassen. Beiträge zur Strukturfor-schung des DIW, Heft 123, Berlin 1992). Die Veränderungen der Kapitalstockwerte durch Größenklassenwechsler wurde mittels eines Umbuchungsverfahrens nachzubilden versucht.

Abbildung 2



Bei der Berechnung der Kapitalrendite werden zusätzlich die Abschreibungen zu Anschaffungspreisen als Kosten berücksichtigt.

In der Gruppe der Unternehmen mit 20 und mehr Erwerbstätigen sind die Großunternehmen die langfristigen Verlierer bei der Umsatzrendite (Abbildung 3). Setzt man das einfache Beschäftigteneinkommen als kalkulatorischen Unternehmerlohn an, stehen Unternehmen in der Größenklasse mit 20 bis 99 Erwerbstätigen am besten da, gefolgt von denen mit 100 bis 499 Erwerbstätigen. Ein höherer kalkulatorischer Unternehmerlohn ebnet den Vorsprung der unteren Größenklassen insgesamt ein, ändert jedoch nichts an dem deutlichen Auseinanderlaufen der Renditen seit 1989. Der Mittelstand hat nicht nur vom Vereinigungsboom stärker profitiert als die Großunternehmen, ihn hat auch die Rezession 1993 weniger hart getroffen. Die oben konstatierten Einbußen der kleineren Unternehmen in bezug auf ihre relative Position beim Pro-Kopf-Umsatz von 1977 bis 1994 gelten also nicht für die Umsatzrendite.

Auch für den Vergleich der Wertschöpfungsrenditen<sup>5</sup> aller Industrieunternehmen mit denen der Unternehmen in einzelnen Größenklassen spielt die Höhe des kalkulatorischen Unternehmerlohns eine Rolle. Je höher er angesetzt wird, desto geringer wird der Vorsprung kleiner und mittlerer Unternehmen vor der Großindustrie. Dennoch zeigt

Abbildung 3

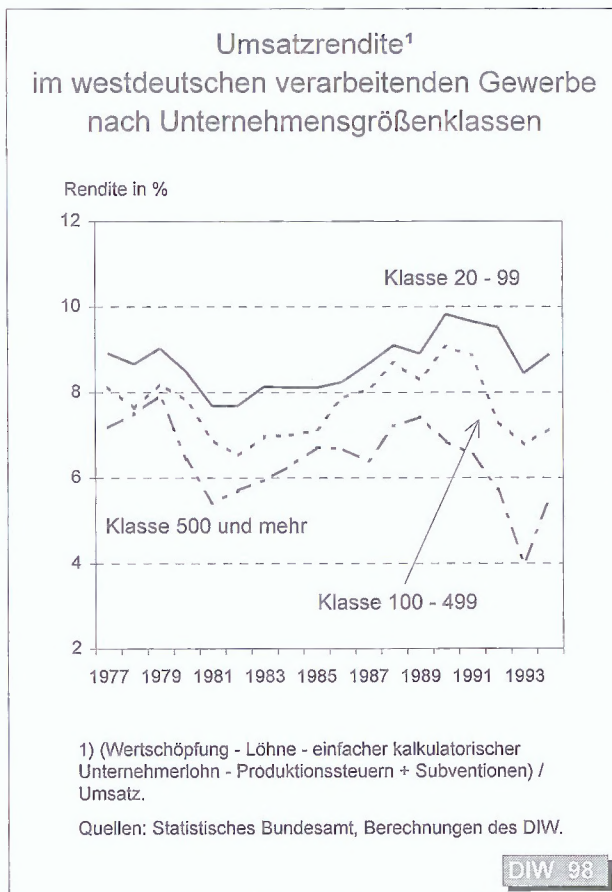
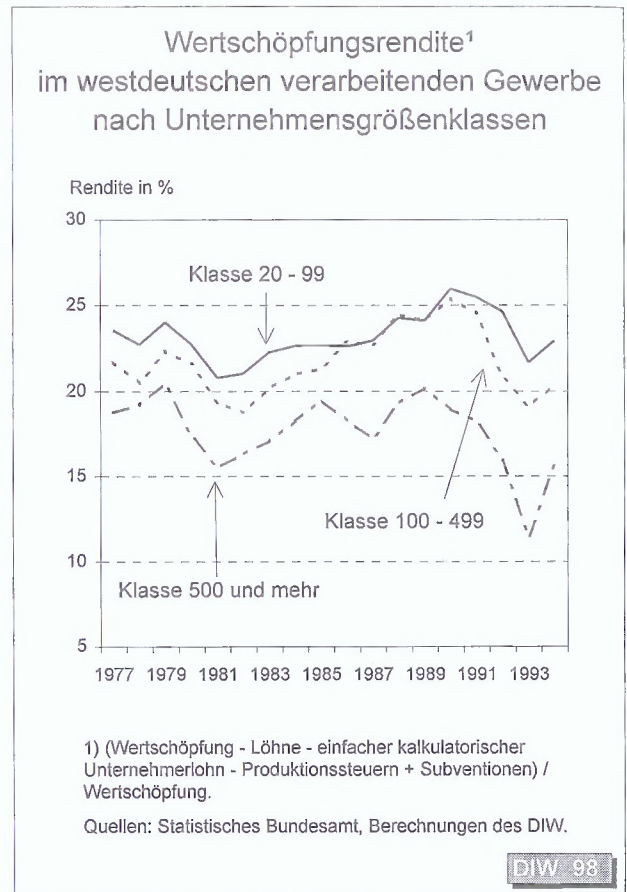


Abbildung 4



sich, daß der Abstand zwischen Mittelstand und Großindustrie tendenziell zugenommen hat. Bei einfachem kalkulatorischen Unternehmerlohn erzielten die kleinen und mittelgroßen Unternehmen 1994 etwa 5 bis 7 Prozentpunkte mehr Rendite als die großen. Anfang der achtziger Jahre waren es nur 3 bis 5 Punkte gewesen (Abbildung 4). Die Schwankungsbreite der Wertschöpfungsrendite ist ausgeprägter als die der Umsatzrendite. Sie umfaßt im betrachteten Zeitraum für die Großunternehmen 9, für die mittleren knapp 7 und für die kleinen gut 5 Prozentpunkte. Die durchschnittliche Wertschöpfungsrendite beträgt in den drei Größenklassen 17½ %, 21½ % bzw. 23 %.

Die aussagekräftigste Ertragskennziffer für den Größenklassenvergleich von Unternehmen ist die Sachkapitalrendite, da sie im Gegensatz zur Umsatz- und Wertschöpfungsrendite die Sachkapitalintensität berücksichtigt, die hinter den erzielten Gewinnen steht. Sie bezieht die um Vorleistungen und Lohnkosten verminderten Erträge auf das eingesetzte Kapital. Da in die größenklassenbezogene Berechnung des Kapitalstocks die Angaben über Abschreibungen aus der Kostenstrukturstatistik eingeflossen sind,

<sup>5</sup> Man kann auch von Gewinnquoten sprechen. Sie ergänzen sich mit den o.g. Lohnquoten nicht zu 1, da zusätzlich Produktionssteuern und Subventionen als Kosten berücksichtigt wurden.

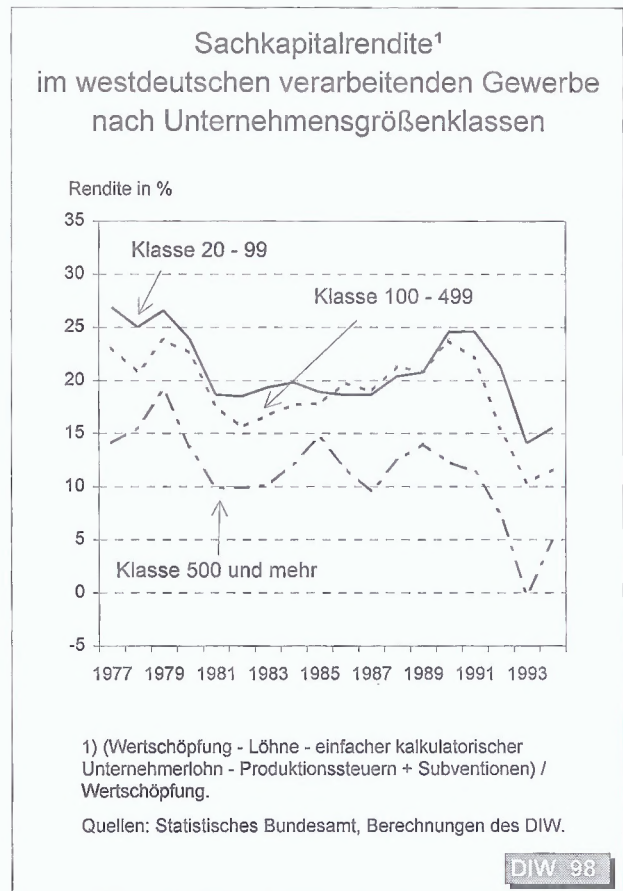
also ein Nettokapitalstock berechnet wurde, müssen in der Renditeberechnung die Abschreibungen als Kapitalkosten auftauchen, d.h. vom Gewinn abgezogen werden.<sup>6</sup>

Die Berechnungsmethode für die größenklassenspezifischen Kapitalstockzahlen führt für das gewählte Ausgangsjahr 1987, dem Jahr der Arbeitsstättenzählung, möglicherweise zu Verzerrungen in den Niveaus. Die daran anknüpfende Entwicklung der Kapitalrenditen der Unternehmen in den einzelnen Größenklassen entspricht den tatsächlichen realwirtschaftlichen Gegebenheiten jedoch so gut, wie die Kostenstrukturstatistik und die Investitions-erhebung diese abbilden. Das heißt, eine *Änderung* der Niveauabstände zwischen den Größenklassen ist auf jeden Fall sinnvoll interpretierbar.

Die Ergebnisse der Sachkapitalrenditenberechnung hängen — noch stärker als bei Umsatz- und Wertschöpfungsrenditen — vom Ansatz eines kalkulatorischen Unternehmerlohns ab (Tabelle 3). So geht die durchschnittliche Sachkapitalrendite, wenn man die Rendite ohne mit derjenigen mit dreifachem durchschnittlichen Beschäftigteneinkommen je Selbständigen vergleicht, um über 11 Prozentpunkte zurück. Die Wertschöpfungsrendite sinkt bei diesem Vergleich dagegen um knapp 9, die Umsatzrendite sogar nur um rund 3 Prozentpunkte.

Ende der siebziger Jahre betrug die Sachkapitalrendite<sup>7</sup> in der Industrie (alle Unternehmen zusammen auf VGR-Basis) etwa 20½ % und brach im Zuge der zweiten Ölpreiskrise auf unter 13 % ein. Mit der Erholung im Laufe der achtziger Jahre erhöhte sie sich wieder auf ungefähr 17 %. Der Einbruch in der Rezession 1992/93 war beispiellos, die Rendite — in der hier berechneten Form — sank unter 6 %. Im Jahre 1994 fand insgesamt kaum eine Erholung statt. Dies ist hauptsächlich auf die Kleinunternehmen (weniger als 20 Erwerbstätige) zurückzuführen; die Unternehmen mit 20 und mehr Erwerbstätigen, insbesondere die Groß-

Abbildung 5



unternehmen, konnten 1994 eine deutliche Aufwärtsbewegung verzeichnen, wenn auch das Niveau aus dem Rezessionsjahr 1982 immer noch unterschritten wurde.

Der industrielle Mittelstand brachte es in den Jahren 1977 bis 1994 auf eine Kapitalrendite von durchschnittlich 19½ %, die Großunternehmen hingegen nur auf eine von reichlich 11 %. Doch mögen — wie gesagt — Verzerrungen bei der Niveaubestimmung des Kapitalstocks vorliegen, die diesen Vergleich relativieren. Wie verhält es sich jedoch mit der Veränderung des Niveauabstands (Abbildung 5)? Hatte er vom Ende der siebziger bis zur Mitte der achtziger Jahre tendenziell abgenommen, stieg er danach wieder. Mit anderen Worten: Der industrielle Mittelstand hat seine relative Position gegenüber der Großindustrie von Mitte der achtziger Jahre bis 1994 verbessert. Insbesondere überstand er den Börsenkrach 1987 besser und

<sup>6</sup> Man könnte sie natürlich auch schon bei Umsatz- und Wertschöpfungsrenditen vom Gewinn subtrahieren. Doch da das Konzept der Abschreibungsberechnung umstritten ist — hier spielen Steuerfragen und Preiskonzepte eine wesentliche Rolle —, wurden die Abschreibungen bei Umsatz- und Wertschöpfungsrenditen nicht als Kosten angesetzt.

<sup>7</sup> Im folgenden beziehen sich die Angaben auf die Berechnungen mit einfachem durchschnittlichen Beschäftigteneinkommen je Selbständigen.

Tabelle 3

**Einfluß des kalkulatorischen Unternehmerlohns  
auf die Renditen im verarbeitenden Gewerbe  
Westdeutschlands<sup>1)</sup>  
Renditen<sup>2)</sup> in %**

	Kalkulatorischer Unternehmerlohn		
	ohne	einfach <sup>3)</sup>	dreifach <sup>3)</sup>
Umsatzrendite	8,7	7,6	5,5
Wertschöpfungsrendite	23,7	20,7	14,8
Sachkapitalrendite	19,6	15,9	8,3

1) Alle Unternehmen (VGR-Basis). — 2) Durchschnittliche Rendite der Jahre 1977 bis 1994. — 3) Ansatz des Einfachen bzw. Dreifachen des durchschnittlichen Beschäftigteneinkommens in der Industrie je Selbständigen.

Quellen: Statistisches Bundesamt, Berechnungen des DIW.

profitierte stärker vom Vereinigungsboom. Der Einbruch 1993 schlug sich zwar in allen drei Größenklassen in einem Renditerückgang von über 10 Prozentpunkten nieder (1993 gegenüber 1991), doch der Vergleich mit der Rezession Anfang der achtziger Jahre zeigt, von welchem unterschiedlichen Niveau aus die Abnahme stattfand. Gegenüber 1982 lag die Kapitalrendite 1993 bei den kleinen Unternehmen (20 bis 99 Erwerbstätige) nur um 4½, bei den mittleren immerhin um 5, bei den großen jedoch um 10 Prozentpunkte tiefer. Grund dafür dürften die außenwirtschaftlichen Vorgänge, nämlich die abflauende Auslandskonjunktur in Verbindung mit der massiven Aufwertung der D-Mark gewesen sein, die die Großunternehmen branchenbedingt härter traf als den Mittelstand.

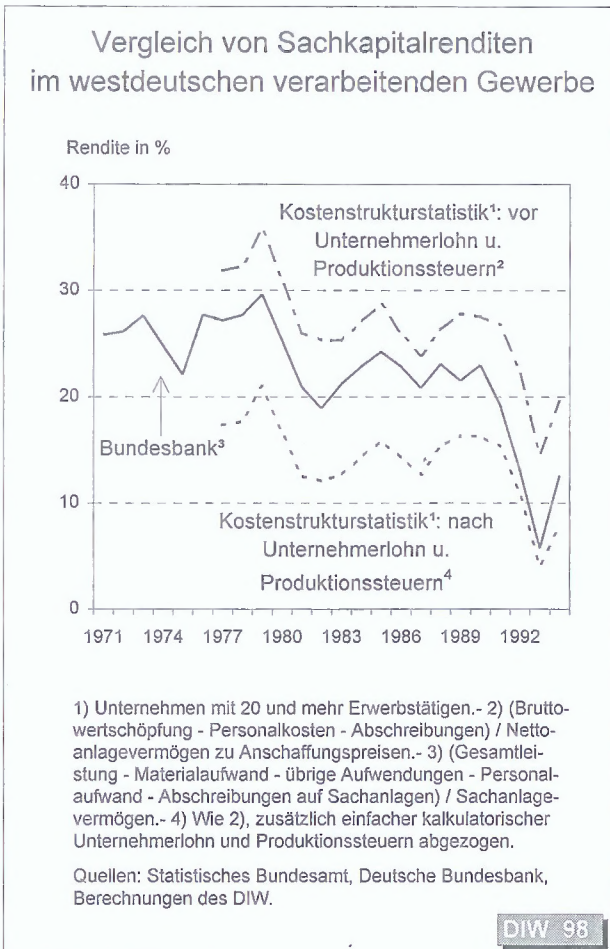
### Real- und finanzwirtschaftliche Sphäre

Die bisherige Analyse konzentrierte sich auf das realwirtschaftliche Ergebnis der Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, ein Ergebnis, das durch die typische Geschäftstätigkeit erzielt wird, über die die Unternehmen im Rahmen der Kostenstrukturstatistik berichten. Diese Renditeberechnungen berücksichtigen also beim Gewinn keinerlei finanzwirtschaftliche Transaktionen und beim Kapitalstock

keine Finanzaktiva. Kapitalrenditen, wie sie am Kapitalmarkt wahrgenommen werden und insofern als Erfolgsausweis für die Kredit- und damit Investitionsmöglichkeiten eines Unternehmens entscheidend sind, enthalten jedoch finanzwirtschaftliche Größen. Denn für den Fremdkapitalgeber macht es letzten Endes keinen Unterschied, ob die Sicherung und Verzinsung des Kapitals durch geschäftstypische, also realwirtschaftliche, oder außerordentliche finanzwirtschaftliche Aktivitäten erreicht wird.

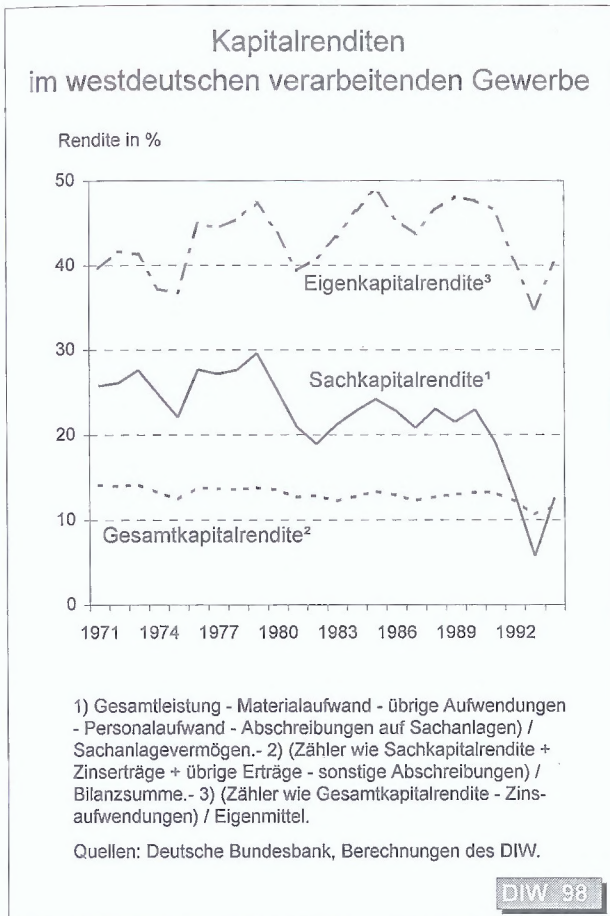
Um die Stellung des industriellen Mittelstandes gegenüber der Großindustrie umfassend würdigen zu können, ist es erforderlich, die finanzwirtschaftliche Sphäre mit in die Betrachtung einzubeziehen. Dabei stößt man jedoch schnell an die Grenzen des verfügbaren Datenmaterials. Die einzige hinreichend umfassende Quelle für Bilanz- und GuV-Daten der westdeutschen Unternehmen ist die Jahresabschlussstatistik der Deutschen Bundesbank. Sie steht in Zeitreihenform nach Branchen gegliedert, nicht jedoch nach Größenklassen getrennt zur Verfügung. Dies bedeutet, daß kein direkter Vergleich der finanzwirtschaftlichen Situation des industriellen Mittelstandes einerseits und der Großindustrie andererseits vorgenommen werden kann. Durchführbar sind lediglich zwei Schritte: erstens eine Gegenüberstellung der Sachkapitalrendite im verarbeitenden Gewerbe laut Kostenstrukturstatistik für alle Unternehmen mit 20 und mehr Erwerbstätigen mit einer aus der Jahresabschlussstatistik berechneten Sachkapitalrendite. Dieser Vergleich ermöglicht, die Abweichungen zwischen beiden Datenquellen einzuschätzen.<sup>8</sup> Darauf aufbauend kann zweitens ein Vergleich mit der Gesamt- und der Eigenkapitalrendite gemäß Jahresabschlussstatistik erfolgen. Er dient dazu, den Einfluß der finanzwirtschaftlichen Sphäre auf die Rendite der Industrieunternehmen zu quantifizieren. Für Aussagen im Hinblick auf den industriellen Mittelstand muß dann auf die Vermutung zurückgegriffen werden, daß, je kleiner ein Unternehmen ist, es unterproportional weniger Finanzaktiva hat und Finanztransaktionen durchführt. Für diese Vermutung

Abbildung 6



<sup>8</sup> Es ist nicht unproblematisch, aus den Jahresabschlußdaten realwirtschaftliche Renditen im Sinne der Kostenstrukturstatistik zu berechnen, wie an der Veränderung der Abstände zwischen den Renditen gemäß Kostenstrukturstatistik und gemäß Jahresabschlussstatistik abzulesen ist (Abbildung 6). Da in der Jahresabschlussstatistik Angaben über Erwerbstätige fehlen, lassen sich auf der Basis dieser Statistik keine kalkulatorischen Unternehmerlöhne berechnen. Erst von 1987 an sind die Verbrauchsteuern separat, d.h. nicht in Verbindung mit Körperschaft-, anderen Produktions- und Vermögensteuern der Kapitalgesellschaften ausgewiesen, so daß eine Bereinigung des Gewinns um Produktionssteuern nicht durchgeführt werden kann. Die Abschreibungen gemäß Jahresabschlussstatistik umfassen, anders als in der Kostenstrukturstatistik, auch Sonderabschreibungen. In der Position „übrige Aufwendungen“ sind nicht allein Vorleistungen, sondern auch finanzwirtschaftliche Aufwendungen enthalten, so daß eine Wertschöpfungsberechnung, die die eigentliche Geschäftstätigkeit widerspiegelt, nicht möglich ist. Trotz dieser Abgrenzungsschwierigkeiten ist die Parallelität der Verläufe der Sachkapitalrenditen gemäß Kostenstrukturstatistik und Jahresabschlussstatistik bemerkenswert. Ein Vergleich mit den aus der Jahresabschlussstatistik berechenbaren Gesamt- und Eigenkapitalrenditen scheint insofern zulässig.

Abbildung 7



spricht, daß die Fixkosten einer Abteilung mit bankenähnlichen Funktionen für kleine Unternehmen sehr hoch sein dürften. Bankenfunktionen neben der eigentlichen Geschäftstätigkeit durchzuführen, setzt eine bestimmte Betriebsgröße voraus.

Betrachtet man die Gesamtkapitalrendite<sup>9</sup>, so ändert sich das Bild im Vergleich zur Sachkapitalrendite deutlich (Abbildung 7). Nach diesem Indikator stehen die Unternehmen 1993 nicht so schlecht da wie während der ersten Ölpreiskrise, wohingegen die realwirtschaftliche Kapitalrendite die jüngste Rezession als die bei weitem dramatischste erscheinen ließ.

Offenbar bestehen im Bereich der finanzwirtschaftlichen Erträge und Aufwendungen enorme Gestaltungsspielräume. Inwieweit sie nicht nur bilanztechnischer Natur sind, sondern tatsächlich Schwankungen der realwirtschaftlichen Kapitalrendite ausgleichen, läßt sich anhand der Entwicklung der Eigenkapitalrendite feststellen. Dabei sind die Gewinne wie bei der Berechnung der Gesamtkapitalrendite definiert, allerdings abzüglich der Zinsaufwendungen und bezogen auf die Eigenmittel. Es stellt sich heraus, daß die in den letzten 25 Jahren festzustellende Tendenz einer insgesamt sinkenden realwirtschaftlichen Sachkapitalrendite bei der Eigenkapitalrendite so nicht zu beobachten ist. Mit anderen Worten, die finanzwirtschaftliche Sphäre übernimmt tatsächlich eine gewisse Pufferfunktion. Daß dies für große Unternehmen in stärkerem Maße zutreffen dürfte als für kleinere und mittelgroße, kann anhand des verfügbaren Datenmaterials nicht belegt werden, steht aber doch zu vermuten.

### Fazit

Läßt sich aus dem besseren Abschneiden des industriellen Mittelstandes gegenüber der Großindustrie auf realwirtschaftlichem Gebiet einerseits und dem vermutlich schlechteren auf finanzwirtschaftlichem Gebiet andererseits der Schluß ziehen, der Mittelstand sei finanzwirtschaftlich, z.B. mittels Zinssubventionen oder Eigenkapitalhilfen, zu unterstützen? Soll der Staat den zu vermutenden größenbedingten Nachteil kleiner Unternehmen, keine Bankenfunktionen in ähnlicher Weise ausüben zu können wie große Unternehmen und daher mit größeren Gesamtkapitalrenditeschwankungen zurecht kommen zu müssen, ausgleichen? Ganz abgesehen davon, wie hoch Allokationsverzerrungen durch Subventionen sind, sollte nicht übersehen werden, daß eine Stützung des Mittelstandes auf finanzwirtschaftlichem Gebiet keine realwirtschaftlichen Einbrüche im Ausmaß einer Rezession wie 1993 verhindern können, weil die dazu notwendigen Mittel viel zu umfangreich wären. Statt teurer Einzelfallmaßnahmen auf mikroökonomischer Ebene dürfte eine makroökonomische Stabilisierungspolitik wirkungsvoller und billiger sein.

<sup>9</sup> Sie umfaßt im Zähler zusätzlich die Positionen Zinserträge und übrige Erträge sowie die sonstigen Abschreibungen, die in Relation zur Bilanzsumme anstelle des Sachanlagevermögens gesetzt werden.

## Irland: Starke Expansion der Beschäftigung bei kräftigem Wirtschaftswachstum und geringem Preisanstieg

*Seit den siebziger Jahren, und insbesondere im letzten Jahrzehnt, hat sich in Irland ein bemerkenswerter Wandel vollzogen. Das im europäischen Vergleich früher eher rückständige Land weist inzwischen eine Wirtschaft auf, in der Hochtechnologiebereiche und mit diesen eng verbundene Dienstleistungen besonders rasch expandieren. Hierzu haben langfristig angelegte umfangreiche Reformen im Bildungs- und Ausbildungsbereich wesentlich beigetragen. Ferner haben Geld-, Währungs-, Finanz- und Einkommenspolitik die Voraussetzungen dafür geschaffen, daß es, bei relativ geringen Preissteigerungen, zu einem ungewöhnlich kräftigen Wirtschaftswachstum kam. Die Beschäftigung expandierte so rasch, daß trotz einer beträchtlichen Zunahme der Zahl der Erwerbsfähigen die Arbeitslosenquote erheblich sank.*

### Vom Problemland zum Wachstumsprimus der EU

In längerfristiger Perspektive fällt die Entwicklung der irischen Wirtschaft unter mehreren Aspekten aus dem westeuropäischen Rahmen. In kaum einem anderen Land gab es in den vergangenen zwei Jahrzehnten so viele ausgeprägte negative wie positive Kennzahlen. Mitte der achtziger Jahre waren die Quoten des Staats- und des Leistungsbilanzdefizits sowie die Arbeitslosigkeit extrem hoch. Sehr stark war auch die Netto-Emigration, das heißt der Überschuß der Zahl der Auswanderer über die Zahl der Einwanderer, nachdem es in den sechziger und siebziger Jahren zeitweise sogar eine Netto-Immigration gegeben hatte.

Seit 1987 überwiegen jedoch die positiven Kennzahlen (Tabelle 1). Die Inflation wurde noch erfolgreicher bekämpft als in vielen anderen westeuropäischen Ländern. Die Leistungsbilanzdefizite wurden von Überschüssen abgelöst. Das Staatsdefizit sank merklich; 1997 wurde sogar ein Überschuß erzielt. Die Emigration kam weitgehend zum Stillstand.<sup>1</sup> Beides, die weitgehend reibungslose Konsolidierung des Staatshaushalts und das Ende der Emigration, hatte ein starkes Wirtschaftswachstum zur Voraussetzung. Bis heute hat kein anderes europäisches Land ähnlich lange derart hohe Wachstumsraten durchhalten können wie Irland. Nur in den Jahren 1991 bis 1993, also während der Rezession in Europa, insbesondere in Großbritannien, erfuhr auch Irland einen konjunkturellen Rückschlag. Es kam zu einem drastischen Einbruch der Investitionstätigkeit. Doch dank einer starken Beschleunigung des Exportwachstums und einer ungebrochenen Expansion des privaten Verbrauchs konnte — von 1991 abgesehen — ein beachtliches Wirtschaftswachstum aufrechterhalten werden. Noch weniger hat in den Jahren 1995 und 1996 die Wachstumsabschwächung in den anderen europäischen Ländern auf Irland übergegriffen: Dort expandierte die Wirtschaft von 1994 bis 1997 mit Raten von 7 bis 10 %.

Nicht zuletzt deshalb hat sich von Mitte der achtziger Jahre, vor allem von 1994 an die Beschäftigung merklich erhöht und die Lage auf dem Arbeitsmarkt entspannt. So

ist — mit Ausnahme der Rezessionsjahre 1991 bis 1993 — die Arbeitslosenquote von 1987 bis 1997 ständig erheblich gesunken, sie verringerte sich von 16 ½ auf 10 %. Zwar liegt sie immer noch etwas über dem EU-Durchschnitt<sup>2</sup>, aber die Zunahme der Beschäftigung und die Abnahme der Arbeitslosigkeit sowie das Tempo des Wirtschaftswachstums waren im internationalen Vergleich außerordentlich groß und übertrafen bei weitem selbst die Fortschritte in den USA (Abbildungen 1 und 2).

Worauf lassen sich diese eindrucksvollen Erfolge zurückführen? Vor allem: Wie gelang es Irland, aus einem traditionellen „Problemland“ zu einem Land mit dem stärksten Wirtschaftswachstum, der geringsten Inflationsrate und einem der niedrigsten Staatsdefizite in Europa zu werden? Die Ursachen sind vielfältig. Sie bestehen im Zusammenwirken einer auf Senkung der Lohnstückkosten gerichteten Einkommenspolitik mit einer relativ expansiven Geld- und Währungspolitik; so konnten kostensenkungsbedingte Exporterfolge auch der Binnenkonjunktur zugute kommen. Ferner war wesentlich, daß das Angebot an qualifizierten Arbeitskräften durch Reformen im Bildungs- und Ausbildungssektor gestärkt wurde. Diese wachstums- und stabilitätsfördernde Wirtschaftspolitik hat Direktinvestitionen attrahiert, die ihrerseits die Dynamik und die Effizienz des Wachstumsprozesses gesteigert haben.

### Effizientes Zusammenspiel von Einkommens-, Geld- und Währungspolitik

Der Beginn der „Wende“ in Irland fällt mit einer Periode realer Abwertung, Lockerung der Geldpolitik und Einfüh-

<sup>1</sup> John Fitz Gerald: Through Irish Eyes: The Economic Experience of Independence in Europe. In: Working Paper No. 89 des Economic and Social Research Institute, Dublin, October 1997, S. 3 ff.

<sup>2</sup> Neuere Studien weisen indes darauf hin, daß ein Teil der in Irland registrierten Arbeitslosen nach internationalen Maßstäben nicht als arbeitslos klassifiziert würde. Vgl. OECD Economic Survey Ireland 1997, S. 67.

Tabelle 1

## Indikatoren zur wirtschaftlichen Entwicklung Irlands 1987 bis 1997

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bruttoinlandsprodukt <sup>1)</sup> (Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr)	4,7	5,4	5,9	8,4	1,3	3,7	2,9	6,8	9,8	8,5	8,0
davon:											
Privater Verbrauch	3,3	6,1	6,0	2,2	2,2	4,1	2,2	6,1	4,2	6,5	7,0
Öffentlicher Verbrauch	-4,8	-5,0	-1,3	5,4	2,9	2,4	0,5	4,8	3,9	3,0	2,5
Bruttoanlageninvestitionen	-1,1	0,4	12,9	10,4	-7,4	-1,3	-3,4	10,2	9,6	16,0	14,0
Exporte	13,7	9,0	10,3	8,7	5,3	13,6	9,6	14,2	19,6	10,1	12,0
Importe	6,2	4,9	13,5	5,1	1,4	6,9	6,1	13,7	14,9	10,3	10,0
Zahl der Erwerbstätigen (Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr)	1,3	0,1	0,0	4,4	-0,3	0,8	1,5	3,2	5,0	3,6	3,8
Arbeitslosenquote (standardisiert, in %)	16,6	16,1	14,7	13,4	14,8	15,4	15,6	14,3	12,3	11,6	10,1
Verbraucherpreise (Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr)	3,1	2,1	4,1	3,3	3,2	3,1	1,4	2,3	2,5	1,7	1,5
Stundenlöhne in der verarbeitenden Industrie (Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr)	6,1	4,3	3,9	4,5	5,6	4,6	5,8	1,8	2,2	3,5	2,3
Lohnstückkosten <sup>2)</sup> in Landeswährung (Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr)	0,5	-0,9	0,9	-0,3	4,1	2,2	4,4	-1,0	-3,4	-1,1	-2,0
in internationaler Währung (Veränderung in % gegenüber dem Vorjahr)	1,1	-2,3	-1,6	10,1	0,5	4,8	-9,4	-1,4	-2,5	3,1	-1,4
Leistungsbilanzsaldo (in % des nominalen BIP)	-0,2	0,0	-1,6	-0,8	0,8	1,1	3,9	2,8	2,8	2,0	1,7
Finanzierungssaldo des Staates (in % des nominalen BIP)	-8,5	-4,5	-1,8	-2,3	-2,3	-2,5	-2,4	-1,7	-2,1	-0,4	0,6
Kurzfristige Zinsen in %	10,8	8,0	10,0	11,3	10,4	14,3	9,1	5,9	6,2	5,4	6,0
Langfristige Zinsen in %	11,3	9,5	8,9	10,1	9,2	9,1	7,7	8,2	8,3	7,5	6,5
<sup>1)</sup> In Preisen von 1990. — <sup>2)</sup> Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit je Einheit des realen Bruttoinlandsprodukts. Quellen: OECD; Europäische Kommission; Berechnungen und Schätzungen des DIW.											

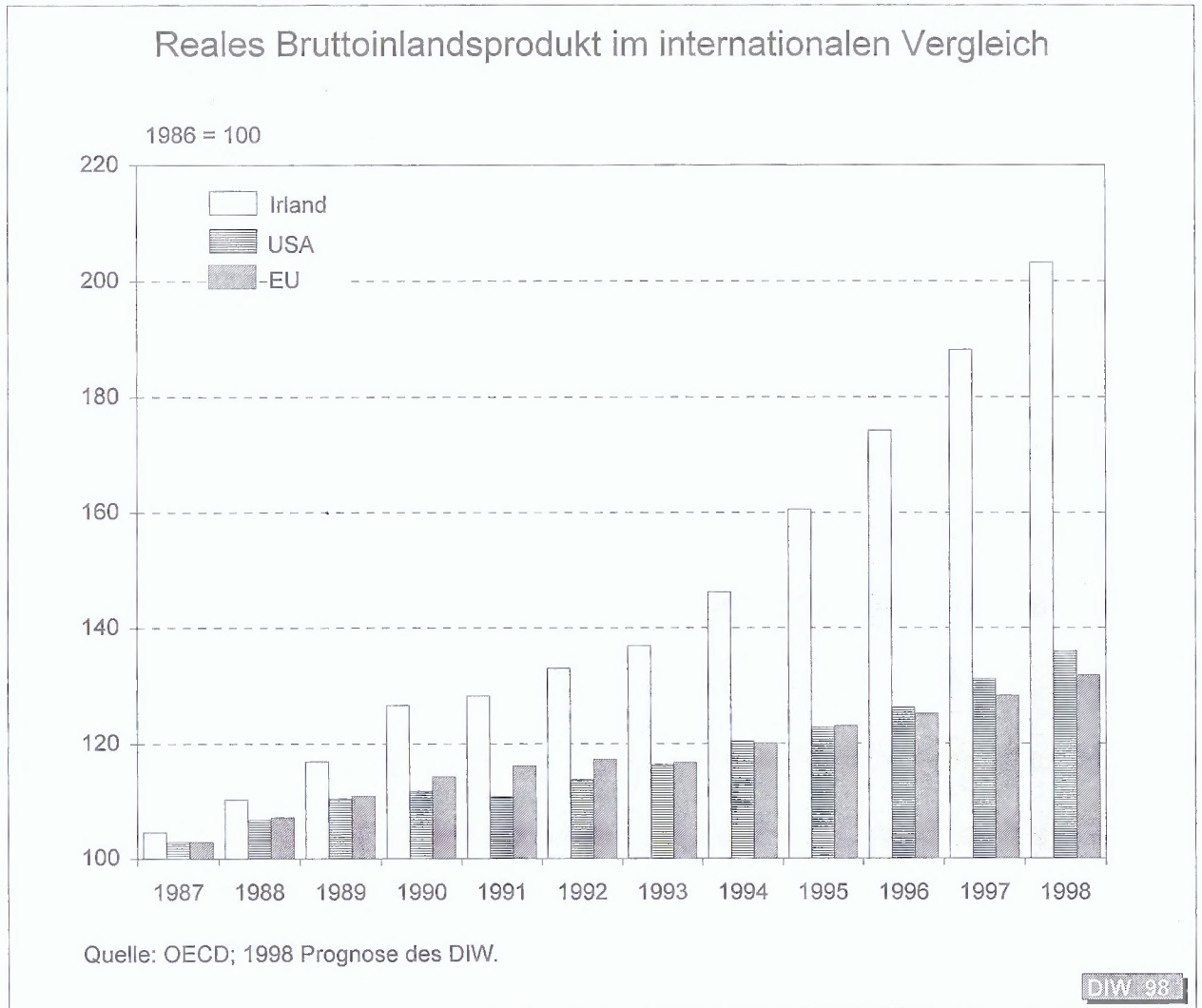
rung fiskalpolitischer Konsolidierung zusammen. Bei Zuwachsraten des realen Bruttoinlandsprodukts von 4 bis 6 % wurde Ende der achtziger Jahre die Relation des öffentlichen Defizits zum Bruttoinlandsprodukt von über 10 % (1986) auf 2 % zurückgefahren (Tabelle 1).

Anhänger einer einseitig angebotsorientierten Politik haben dies als ein Beispiel für „expansive fiskalpolitische

Kontraktion“ interpretiert.<sup>3</sup> Tatsächlich läßt sich wohl eher sagen, daß die notwendige fiskalpolitische Konsolidierung in einer Zeit sehr günstiger Rahmenbedingungen durchge-

<sup>3</sup> Vgl. John Bredlay, Karl Whelan: The Irish expansionary fiscal contraction. A tale from one small European economy. In: Economic Modelling, No. 14/1997, S. 175 ff.

Abbildung 1



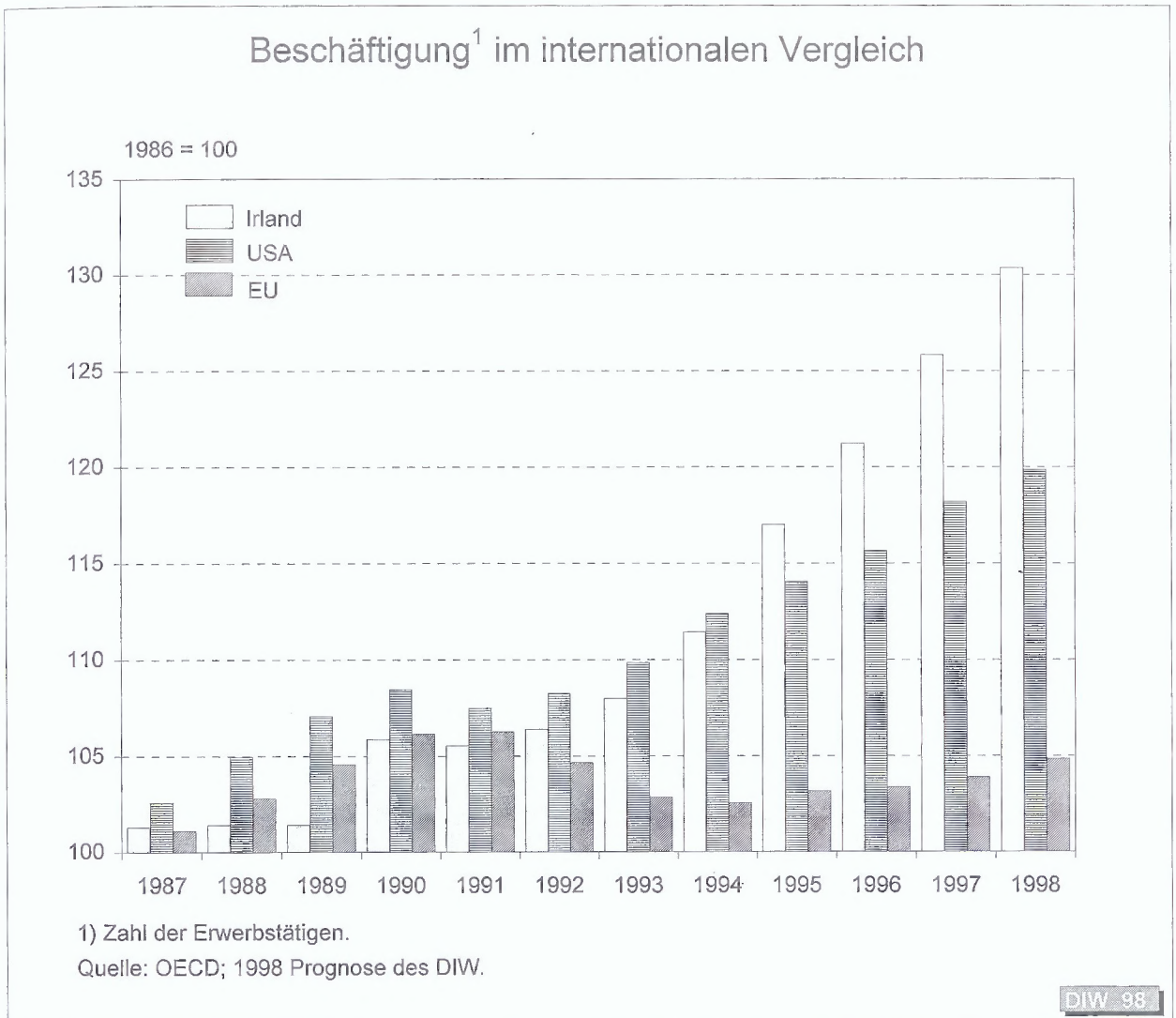
führt wurde, als nämlich — vor allem nach dem Börsen-crash von 1987 — die Zinssätze unerwartet rasch sanken und das Wirtschaftswachstum weltweit überraschend kräftig ausfiel. Infolge der extremen Exportorientierung Irlands erhielt die Gesamtwirtschaft durch die starke Ausweitung der Exporte spürbare Impulse. Schon damals betrug der Anteil der Ausfuhr von Gütern und Dienstleistungen fast zwei Drittel des Bruttoinlandsprodukts; inzwischen liegt er sogar bei etwa vier Fünfteln. Trotz der fiskalpolitischen Kontraktion kam es daher zu einer deutlichen Erhöhung der Einkommen, des privaten Verbrauchs und — mit der höheren Auslastung der Kapazitäten — der Unternehmensinvestitionen. Das Wachstum und die Beschäftigungszunahme wiederum führten zu kräftig steigenden Steuereinnahmen und erleichterten die Konsolidierung; die Defizite gingen rasch zurück.<sup>4</sup> Irland legte in dieser Zeit das Fundament für einen raschen Abbau seiner Staatsschuld, der bis in die Gegenwart anhält und schon in den ersten Berichten des

Europäischen Währungsinstitutes positiv gewürdigt wurde. Zwar lag der Schuldenstand auch 1997 noch über dem Referenzwert des Maastrichtvertrages, im laufenden Jahr könnte dieser aber unterschritten werden.

Unterstützt wurde der Aufschwung Ende der achtziger Jahre freilich auch durch die kräftige Abwertung (um fast 7 %) im August 1986. Bei einem nur moderaten Anstieg der Preise und Löhne blieb der Wechselkurs bis Anfang der neunziger Jahre verhältnismäßig stabil. Dem kräftigen Fall des Pfund Sterling 1992 folgte die irische Währung Anfang 1993 mit einer neuerlichen Abwertung, auch weil sich

<sup>4</sup> Allenfalls in Finnland und Schweden, die in diesem Zeitraum allerdings bereits steigende Überschüsse statt abnehmender Defizite aufwiesen, war damals die Finanzpolitik tendenziell mit der in Irland vergleichbar; in vielen anderen EU-Ländern dagegen nahmen die Defizite eher zu.

Abbildung 2



anderenfalls eine Verschlechterung der Wettbewerbsfähigkeit Irlands in einem Schlüsselmarkt ergeben hätte.

Die sich allmählich verringernde, aber immer noch bestehende Abhängigkeit Irlands von Großbritannien hatte zu Beginn der neunziger Jahre sowohl Nachteile als auch Vorteile. Schwächte sich das Wachstum Irlands parallel zu der Entwicklung in Großbritannien 1990/91 bereits früher als im Rest der Europäischen Union ab, so kam es — wiederum entsprechend der konjunkturellen Phasenverschiebung — mit einer relativ frühen Konjunkturerholung in Großbritannien 1992/93 auch nicht zu einem ähnlich gravierenden Konjunkturerbruch wie im Durchschnitt der kontinentaleuropäischen EU-Länder.<sup>5</sup>

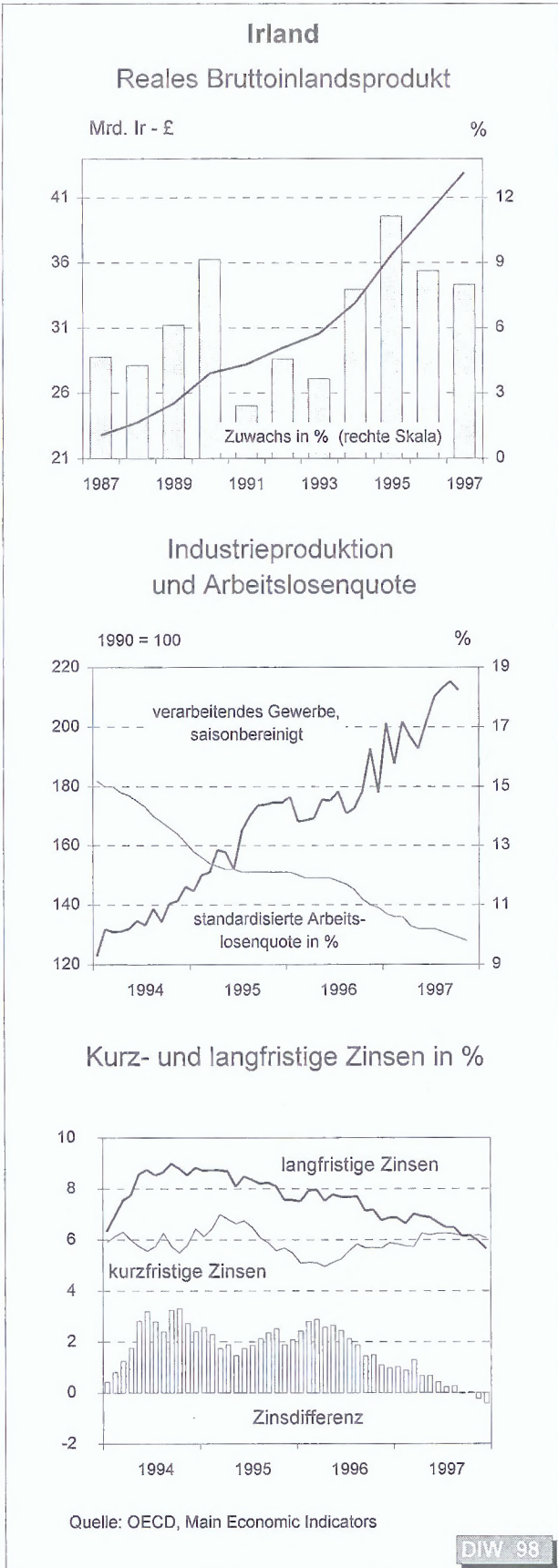
Mit dem erheblich niedrigeren nominalen und realen Wechselkurs ab Anfang 1993 war die Wettbewerbsfähigkeit Irlands hoch; in den Folgejahren erhöhte sie sich sogar

noch. Der Leistungsbilanzüberschuß — in Prozent des Bruttoinlandsprodukts — ist seit 1993 erheblich. Auch die nominale und reale Aufwertung des irischen Punt seit 1995 hat hieran wenig geändert; in den letzten Monaten ist das Punt ohnehin wieder schwächer geworden.

Interessant ist, welchen Beitrag die Geld-, Finanz- und Einkommenspolitik nach der Abwertung von 1993 geleistet haben, um ein andauernd hohes Wirtschaftswachstum zu sichern. Vor und nach der Abwertung des Pfund Sterling im September 1992 führte der Versuch, das irische Punt

<sup>5</sup> Ein 1993 diskutierter Vorschlag, das irische Pfund praktisch durch die D-Mark zu ersetzen, um aus der „Zwickmühle“ der Abhängigkeit vom Pfund Sterling einerseits und vom EWS andererseits zu entkommen, wurde in den Folgejahren nicht wieder aufgenommen. Vgl. Patrick Honohan: An Examination of Irish Currency Policy, Policy Research Series, No. 18, Dublin 1993, S. 38.

Abbildung 3



zunächst zu halten, zu einem kräftigen Anstieg der Zinsen und zu einer substantiellen Verringerung der Währungsreserven. Nach der schließlich vorgenommenen Abwertung wurden die kurzfristigen Zinsen gesenkt, doch blieb ein spürbares Zinsdifferential zu Deutschland bestehen. Ziel der Währungspolitik war es vor allem, den Kurs des Punt in den engen Bandbreiten ( $\pm 2 \frac{1}{4} \%$ ) des EWS zu halten, obwohl ab August 1993 offiziell eine erweiterte Bandbreite von 15 % zulässig war. Während das Zinsdifferential 1993/94 gegenüber Deutschland und Großbritannien bei den kurzfristigen Zinsen nur noch gering war, lagen die langfristigen Zinsen nun mehr als einen Prozentpunkt über dem deutschen Niveau; sie waren ähnlich hoch wie in Großbritannien.

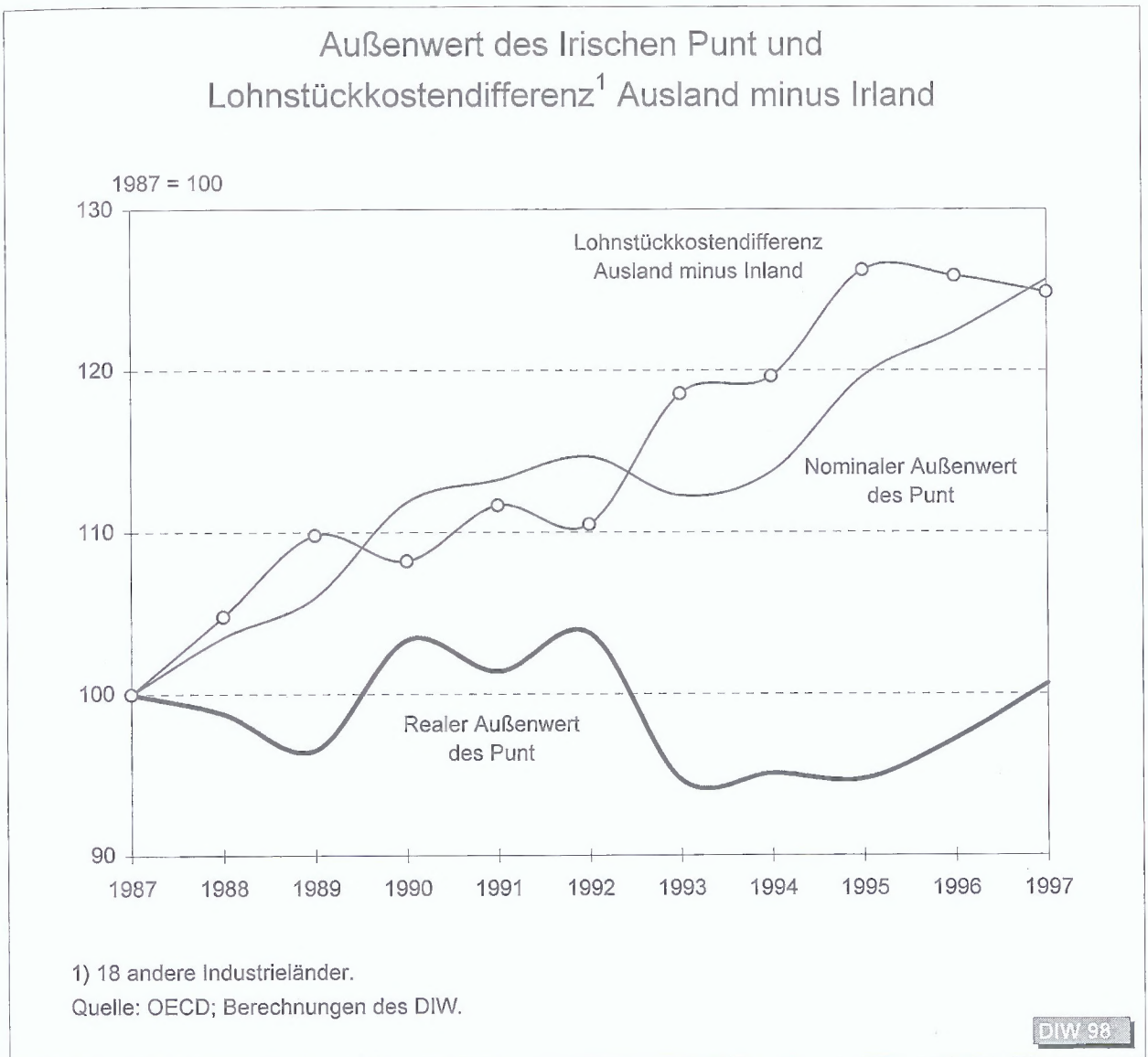
Im Zuge der Währungsturbulenzen im Frühjahr 1995 wurden die kurzfristigen Zinsen im Inland stark angehoben und danach — im Zuge der allgemeinen Zinssenkungen in Europa — allmählich wieder gesenkt (Abbildung 3), allerdings weniger als in Deutschland. Damit sollten bei einem wesentlich kräftigeren Wirtschaftswachstum als in Deutschland inflationäre Anstöße vermieden werden. Das irische Punt hat auch deswegen eine bemerkenswerte Stärke gezeigt. Gegenüber dem Ausland stieg der nominale Außenwert des Punt 1994/97 um knapp 11 % (Abbildung 4); dennoch blieben die Leistungsbilanzüberschüsse Irlands bzw. die Einfuhrüberschüsse des Auslands hoch (Abbildung 5).

Erheblich unterstützt wurde die Ausrichtung der Geldpolitik auf Preis- und Währungsstabilität durch einkommenspolitische Abkommen, die auf einem sozialen Konsens über moderate Lohnsteigerungen beruhten. Ohne diese Abkommen hätte die Geldpolitik wohl erheblich restriktiver sein müssen. Seit 1987, zusammenfallend also mit der Zeit nach der kräftigen Abwertung von 1986 und dem Umschwung der Fiskalpolitik auf einen strengen Konsolidierungskurs, gab es drei nationale Vereinbarungen zur Lohn- und Einkommenspolitik zwischen Gewerkschaften, Unternehmen und Staat. Diese Programme mit unterschiedlichen Bezeichnungen (zuletzt von 1994 bis 1996: PCW-Programme for Competitiveness and Work) waren im Kern darauf gerichtet, strenge zentrale Vorgaben für mögliche Lohnerhöhungen pro Jahr festzulegen, die sich in erster Linie an den erwarteten, als akzeptabel angesehenen Preissteigerungen orientieren sollten.

Rückblickend betrachtet waren alle drei Programme erfolgreich; inflationäre Impulse nach den Abwertungen von 1986 und 1993 konnten vermieden werden. Nicht ganz unproblematisch war aber, daß die Lohnpolitik mit zentralen, eng definierten Vorgaben auch eine gewisse Starrheit der relativen Lohnstrukturen zur Folge hatte.<sup>6</sup> Dies führte dazu, daß das neueste Programm für die Jahre 1997 bis 1999 (P 2000 — Partnership 2000 for Inclusion, Employment and Competitiveness) zwar eine mögliche Lohnerhöhung von 2,9 % pro Jahr für alle Sektoren zusammen vor-

<sup>6</sup> OECD, Economic Survey Ireland 1995, S. 33.

Abbildung 4



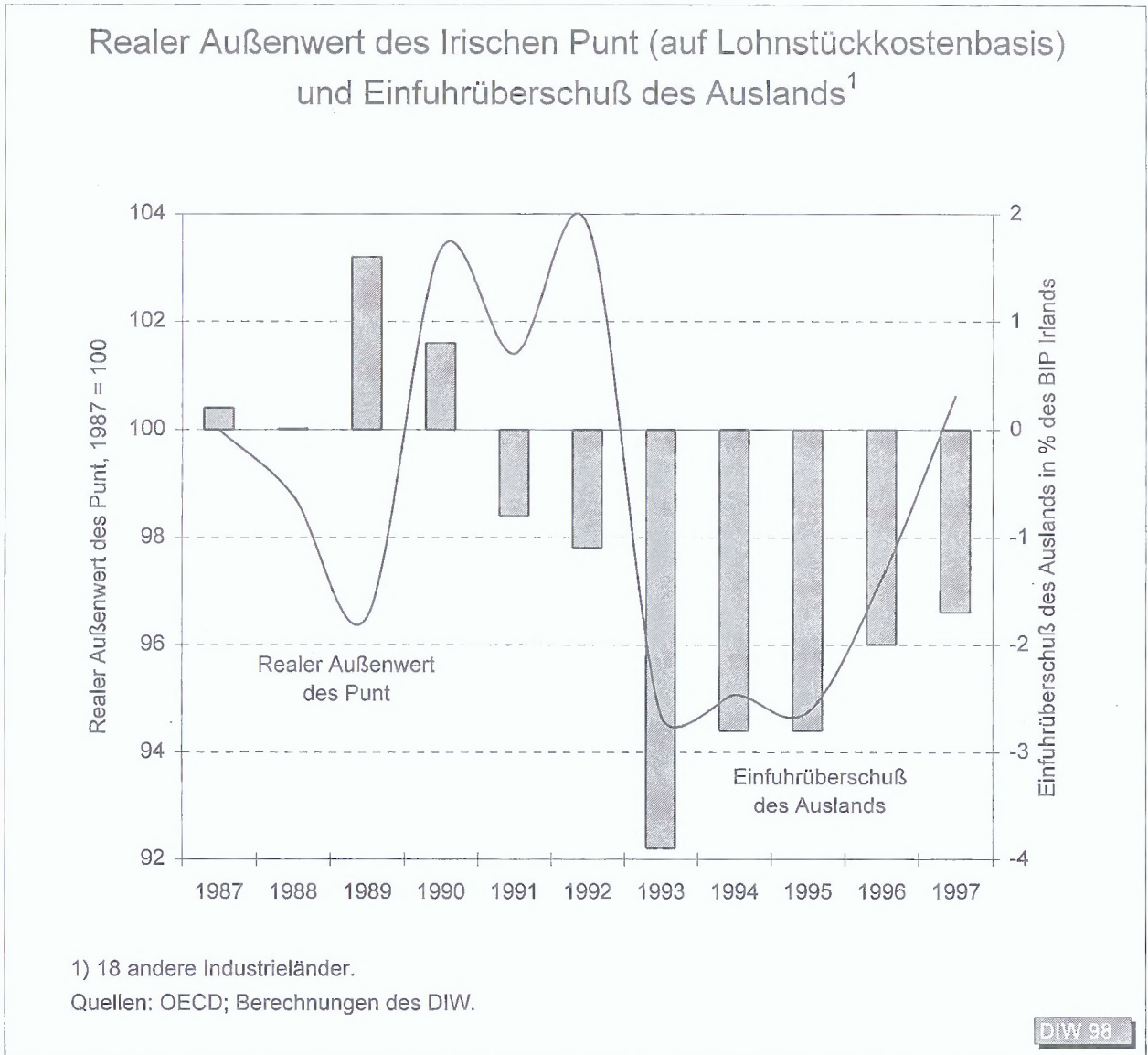
sieht, jedoch innerhalb dieser Marge eine „local bargaining“-Klausel enthält, die den Gewerkschaften von Branche zu Branche eine gewisse Optionsfreiheit läßt.<sup>7</sup> Das Abkommen enthält allerdings nicht nur Lohnfindungsvereinbarungen, sondern auch Zusagen über eine Steuersenkung (wie schon im vorherigen Abkommen) und über die Entwicklung bestimmter öffentlicher Ausgaben, insbesondere zur Armutsbekämpfung und gegen den sog. gesellschaftlichen Ausschluß (social exclusion).

Ähnlich wie in jüngster Zeit in Großbritannien wird in Irland darauf geachtet, möglichst alle gesellschaftspolitisch relevanten Gruppen am Diskussionsprozeß zu beteiligen. Von ganz besonderer Bedeutung für den Konsens sind die zugesagten Steuererleichterungen, die in diesem

Programm in einer Größenordnung von 2,5 % des Brutto-sozialprodukts eingeplant sind. Durch die laufenden Steuersenkungen und durch die kräftige Ausweitung der Beschäftigung (seit 1994 zwischen 3 und 5 % pro Jahr) wurde die Massenkaufrkraft in den neunziger Jahren trotz nur geringer Steigerung der individuellen Löhne stimuliert; der private Verbrauch expandierte entsprechend kräftig (zwischen etwa 4 bis 7 % pro Jahr). Gleichzeitig führte die moderate Lohnpolitik zu einem hohen Maß an Preisstabilität und zu einer Stärkung des Punt im EWS.

<sup>7</sup> Kumulativ dürfen die Steigerungen 1997 bis 1999 insgesamt 9¼ % betragen. Davon dürfen maximal 2 % durch lokale Vereinbarungen abgedeckt werden.

Abbildung 5



#### Hohe ausländische Direktinvestitionen stimulieren Wirtschaft

Die Lockerung der Geldpolitik Mitte der neunziger Jahre, die auch durch die Durchsetzung der Programme für eine moderate Lohnpolitik ermöglicht wurde, der Ausbau der öffentlichen Infrastruktur auch mit EU-Mitteln und die Stabilisierung der öffentlichen Finanzen haben die Attraktivität Irlands für ausländische Investoren erhöht.

Bis in die Mitte der sechziger Jahre war Irland ein hochprotektionistisches Land, in dem ein strenges Verbot für ausländisches Eigentum an Unternehmen galt. Ab 1966, vor allem aber nach dem Beitritt zur Europäischen Union 1973, wurden diese Regelungen rasch abgeschafft und in

ihr Gegenteil verkehrt; ausländische Investitionen wurden nunmehr umfassend gefördert. Die Gewinne waren zunächst steuerfrei, dann unterlagen sie einer pauschalen Steuer von 10 %, die Zölle wurden rasch beseitigt, und es wurden attraktive Maßnahmen zur Förderung von Investitionen entwickelt. Diese umfaßten vor allem Beschäftigungs- und Qualifizierungszuschüsse, aber auch Mietsubventionen und die Unterstützung von Technologietransfers. Während die steuerlichen Incentives allen Unternehmen zugänglich sind, werden die anderen Förderungen diskretionär von der IDA (Industrial Development Authority) vergeben und unterliegen damit einem Verhandlungsprozeß von Fall zu Fall. Überschreitet das Förderungspaket insgesamt 2,5 Millionen irische Punt, so muß die Regierung zustimmen.

Tabelle 2

## Anteil ausländischer Unternehmen am verarbeitenden Gewerbe in Irland 1993

	Produktion		Beschäftigung		Anteil der Exporte an der Produktion	
	insgesamt	des Auslands an diesem Sektor	insgesamt <sup>1)</sup>	des Auslands an diesem Sektor	einheimischer Unternehmen	ausländischer Unternehmen
Nahrungsmittel, Tabakwaren	27,6	52,5	33,0	29,0	38,5	72,4
Textilien	1,7	63,5	7,1	61,8	46,2	93,0
Bekleidung, Schuhe	1,5	37,2	8,0	26,0	46,4	89,9
Holz und Möbel	0,8	24,0	6,3	4,3	} 16,1	} 93,2
Papier und Druck	11,7	60,8	9,7	12,6		
Nichtmetallische Mineralien	3,0	15,7	7,1	24,0	20,0	66,9
Chemische Erzeugnisse	22,7	94,3	11,8	78,9	26,2	96,3
Metall- und Maschinenbau	25,7	78,3	8,7	62,5	48,6	86,6
darunter:						
Elektroindustrie und elektronische Produkte	12,8	92,2	.	.	49,8	88,2
Instrumente	4,8	90,0	.	.	80,0	94,4
Sonstige	5,2	56,8	8,3	37,1	34,2	74,6
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	100,0	68,4	100,0	44,7	35,2	87,7
<p><sup>1)</sup> Die Angaben für die einzelnen Sektoren stimmen nicht exakt mit den Angaben für das verarbeitende Gewerbe insgesamt überein. Die Differenzen wurden proportional auf die Sektoren verteilt.</p> <p>Quelle: Frances Ruane und Holger Görg: The Impact of Foreign Direct Investment on Sectoral Adjustment in the Irish Economy. In: National Institute Economic Review No. 2/1997, S. 79. *</p>						

Wie lange die steuerliche Präferenzierung ausländischer Unternehmen noch andauern kann, ist allerdings Gegenstand von Diskussionen mit der Europäischen Kommission. Dem Standardsatz der Körperschaftsteuer von 32 % (ab 1998) stehen bisher ein bis zum Jahre 2005 geltender Satz von 10 % für alle Unternehmen in bestimmten Zonen (Internationales Finanzleistungszentrum, Shannon-Zone) sowie ein bis zum Jahre 2010 garantierter vergünstigter Satz von 10 % für ausländische Investoren im verarbeitenden Gewerbe gegenüber,<sup>8</sup> der nach Auffassung der EU-Kommission wettbewerbsverzerrend wirkt. Die Regierung hat allerdings angekündigt, den Standardsatz bis zum Jahr 2006 auf 12,5 % senken zu wollen.<sup>9</sup>

Der in den letzten Jahren fast phänomenal zu nennende Zustrom ausländischer Direktinvestitionen vor allem in die verarbeitende Industrie hat die wirtschaftliche Entwicklung Irlands in den letzten drei Jahrzehnten entscheidend beeinflusst. Heute ist der „Auslandssektor“ für mehr als die Hälfte von Beschäftigung und Produktion verantwortlich (Tabelle 2),<sup>10</sup> Durch die von ausländischen Investoren errichteten Betriebe, die nicht mehr vorrangig nach Großbritannien orientiert sind, sondern breit gestreut exportie-

ren, hat sich die Abhängigkeit Irlands von der britischen Wirtschaft und Konjunktur spürbar verringert. Darüber hinaus haben diese Investitionen dazu geführt, daß die Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie im Gegensatz zu anderen Ländern der Europäischen Union deutlich gestiegen ist.

Für das hohe Niveau der Direktinvestitionen sind allerdings nicht nur die direkte oder steuerliche Förderung verantwortlich. Verschiedene andere Faktoren haben Irland gleichfalls für ausländische Investitionen attraktiver gemacht. Transfers aus den Struktur- und Kohäsionsfonds der Europäischen Union in erheblicher Höhe — in den neunziger Jahren pro Jahr in der Größenordnung von etwa 2 bis 3½ % des Bruttosozialprodukts<sup>11</sup> — haben erheblich

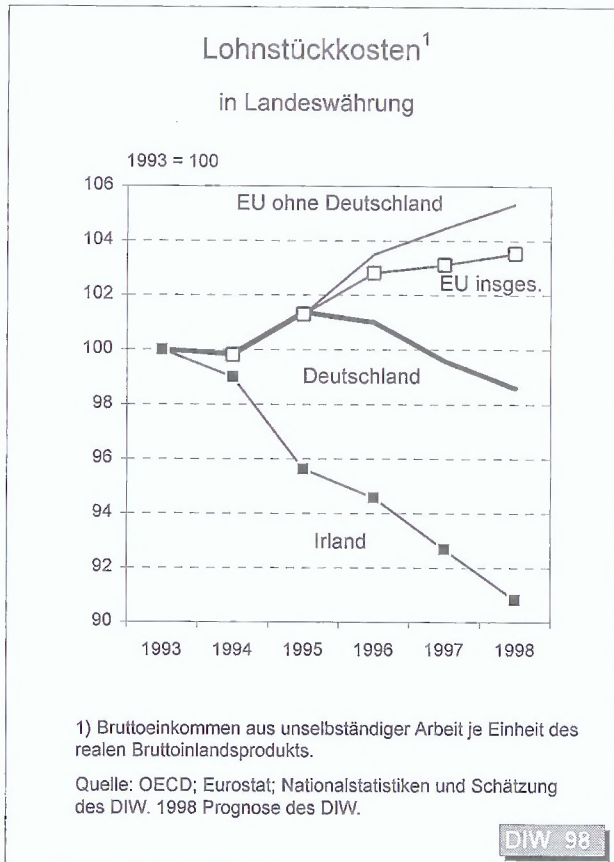
<sup>8</sup> Vgl. Frances Ruane, Holger Görg: The Impact of Foreign Direct Investment on Sectoral Adjustment in the Irish Economy. In: National Institute Economic Review, No. 2/1997, S. 85.

<sup>9</sup> Financial Times vom 4.12.97: Ireland on course to join Euro.

<sup>10</sup> Ruane/Görg, a.a.O., S. 1798.

<sup>11</sup> John Fitz Gerald (October 1997), a.a.O., S. 9.

Abbildung 6



zur Verbesserung der Infrastruktur Irlands beigetragen,<sup>12</sup> die gelungene fiskalpolitische Konsolidierung und die moderate Lohnpolitik haben das Vertrauen in die irische Wirtschaft gestärkt. Ein entscheidender Grund für die Ansiedlung ausländischer Unternehmen, deren Exportorientierung und das hohe technologische Niveau ihrer Produktion war aber auch die in Irland seit den achtziger Jahren eingeleitete Bildungs- und Qualifizierungsoffensive, die dazu führte, daß den Unternehmen ein qualifiziertes Arbeitskräftepotential zur Verfügung steht.

### Bildungspolitische Offensive und demographische Entwicklung unterstützen Wirtschaftswachstum

Wie in anderen Bereichen, fand auch die Modernisierung im Erziehungs- und Ausbildungsbereich in Irland vergleichsweise spät statt. Erst mit den steigenden Arbeitslosenzahlen in den sechziger Jahren und mit der durch verschiedene Untersuchungen geförderten Einsicht, daß eine enge Korrelation zwischen Ausbildungsniveau bzw. Qualifikation und Arbeitslosigkeit besteht, kam es zu einer bildungspolitischen Offensive. Mit der Befreiung der Sekundärschulen von Schulgeld erhöhte sich nach 1967 allmählich der Anteil der Schüler in diesem Bereich von einem sehr niedrigen Niveau bis über den Durchschnitt der

OECD; die verstärkte Förderung und Expansion der Hochschulbildung führte dazu, daß der Anteil junger, in das Erwerbsleben strebender Arbeitnehmer mit einem Hochschulabschluß schließlich nur noch von Japan übertroffen wurde.<sup>13</sup> Es scheint, daß der Bildungsbereich im Vergleich zu anderen Ländern auch besonders effizient organisiert ist. So ist der Anteil der Gelder für den Erziehungsbereich, die für Lehrkräfte und nicht für Verwaltungsausgaben zur Verfügung stehen, in Irland relativ hoch,<sup>14</sup> auch wenn die Mittel pro Schüler nicht über dem OECD-Durchschnitt liegen.<sup>15</sup>

Die verstärkten Investitionen im Bildungs- und Ausbildungsbereich haben sich für Irland ausgezahlt. Höher qualifizierte Arbeitnehmer hatten vor allem in den letzten zehn Jahren nicht nur deutlich höhere Gehälter, sondern auch spürbar bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt, ein Grund für die abnehmende Emigration junger qualifizierter Menschen.<sup>16</sup> Zwar nimmt die Geburtenrate seit den achtziger Jahren ab; im europäischen Vergleich ist sie jedoch immer noch hoch. Die Verjüngung der Bevölkerung in den kommenden Jahren bei gleichzeitiger Erhöhung des allgemeinen Qualifikationsniveaus dürfte eine besondere Stärke Irlands für die Entwicklung in den nächsten 15 Jahren sein.<sup>17</sup> Fast die Hälfte der neu in das Erwerbsleben tretenden Arbeitskräfte weist inzwischen ein hohes Ausbildungsniveau (third level education) auf, mit einem starken Akzent auf Praxisorientierung in neuen Technologien — insbesondere für viele ausländische Investoren ein attraktiver Standortvorteil.<sup>18</sup>

### Fazit und Ausblick

Irland hat einen erstaunlichen Aufschwung mit einer hohen Absorption von Arbeitskräften erreicht. Beigetragen hierzu haben seit dem Ende der achtziger Jahre erfolgreich aufeinander abgestimmte Maßnahmen der Finanz-, Geld- und Einkommenspolitik, aber auch massive Steuervergünstigungen für ausländische Investoren. Hinzu kamen umfangreiche Transfers der Europäischen Union, die wesentlich zur Verbesserung der Infrastruktur beitragen und die öffentlichen Investitionen stimulierten. Auch der grundlegende Wandel in der Bildungs- und Ausbildungspolitik spielte eine bedeutsame Rolle.

<sup>12</sup> Die Transfers führten nicht nur zu einer kräftigen Erhöhung der öffentlichen Investitionen; sie erforderten gleichzeitig eine Neuordnung des politischen und Planungsprozesses. Vgl. John Fitz Gerald (September 1997), S. 15.

<sup>13</sup> OECD Economic Surveys, Ireland 1995, S. 103.

<sup>14</sup> OECD, a.a.O., S. 104.

<sup>15</sup> OECD, a.a.O., S. 71.

<sup>16</sup> John Fitz Gerald (October 1997), S. 23.

<sup>17</sup> Für die neunziger Jahre wird der Wachstumsbeitrag der Ausbildungsexpansion auf etwa einen ¾ Prozentpunkt jährlich geschätzt. Vgl. a.a.O., S. 24.

<sup>18</sup> Ruane/Görg, a.a.O., S. 76.

Damit beantwortet sich aber auch schon die Frage, ob die wirtschaftliche Strategie Irlands auf alle anderen Länder übertragen werden kann: Abwertung und eine massive steuerliche Besserstellung von Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen können logischerweise immer nur von einzelnen Ländern wahrgenommen werden. Insbesondere kleine Länder können mit der Förderung von Direktinvestitionen spürbare Erfolge erzielen. Hinzu kommt, daß Irland als strukturschwaches Land von Transfers aus den Europäischen Fonds profitiert hat, die definitionsgemäß nicht allen Ländern zur Verfügung stehen; allerdings ist die effiziente Verwendung solcher Mittel — vergleicht man etwa mit den entsprechenden Erfahrungen in Griechenland — nicht ohne weiteres gesichert. Auch die starke demographische Expansion, früher eher ein Nachteil, heute in Verbindung mit der Bildungsoffensive vor allem aus Sicht ausländischer Investoren ein Vorteil, ist — ebenso wie der Gebrauch der englischen Sprache — ein spezifisch irisches Merkmal.

Teile des Landes und der Wirtschaft harren zwar immer noch der Modernisierung; so ist die Ansiedlung der expansiven neuen Industrien und Dienstleistungszentren regional stark konzentriert. Die Voraussetzungen für ein weite-

res kräftiges Wachstum in den nächsten Jahren, das die Modernisierung des Landes auch regional auf eine breitere Basis stellen könnte, sind aber gut. Zur regen Investitionstätigkeit und zu einem offenbar ungebrochenen sozialen Konsens, der durch das andauernde hohe Wachstum wiederum erleichtert wird, gesellt sich im Vergleich zu den anderen europäischen Ländern das besondere irische Charakteristikum, daß das Verhältnis von aktiver zu inaktiver Bevölkerung sich in den nächsten Jahren nicht verschlechtert, sondern sogar rasch verbessert.<sup>19</sup> Irland geht damit insgesamt gut gerüstet in die Europäische Währungsunion.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> John Fitz Gerald (October 1997), S. 15 ff.

<sup>20</sup> Die soeben erfolgte Anhebung des Leitkurses des Punt um 3 % ist im Vorfeld der Europäischen Währungsunion im Hinblick auf das kräftige Wirtschaftswachstum und die hohe Wettbewerbsfähigkeit Irlands durchaus konjunkturgerecht. Dies gilt insbesondere angesichts eines Rückgangs der Lohnstückkosten in Irland, der denjenigen in Deutschland in den letzten Jahren noch übertraf und der bei gegebenem nominalen Wechselkurs tendenziell eine reale Abwertung gegenüber den Ländern der Europäischen Union — sogar gegenüber der D-Mark — bedeutete (Abbildung 6).

## Aus den Veröffentlichungen des DIW Beiträge zur Strukturforschung

Erscheinen seit 1967.

- Heft 160 **Auslandsinvestitionen ostasiatischer Länder in Europa und in der Bundesrepublik Deutschland.** Von Siegfried Schultz. 225 S. 1995. (3-428-08408-X). DM 132,— / öS 964,— / sFr 132,—.
- Heft 161 **Bisherige und künftige Versorgung der osteuropäischen Länder mit den Stahlveredlern Mangan, Chrom, Nickel und Molybdän.** Von Peter Eggert, Eberhard Wellig, Ilse Häusser, Aribert Kampe, Manfred Kraft, Jochen Parchmann, Helmut Schmidt und Gerhard Winkler. 364 S. 1995. (3-428-08609-0). DM 178,— / öS 1.299,— / sFr 178,—.
- Heft 162 **Künftige Entwicklung des Medien- und Kommunikationssektors in Deutschland.** Von Klaus Schrape, Wolfgang Seufert, Hansjörg Haas, Daniel Hürst und Sabine Gafke. 212 S. 1996. (3-428-08766-6). DM 132,— / öS 964,— / sFr 132,—.
- Heft 163 **Verflechtungsanalysen für die Volkswirtschaft der DDR am Vorabend der deutschen Vereinigung.** Von Udo Ludwig, Reiner Stäglin, Carsten Stahmer, unter Mitarbeit von Karl-Heinz Siehdnel. 283 S. 1996. (3-428-08879-4). DM 156,— / öS 1.139,— / sFr 138,—.
- Heft 164 **Expertise über die Anstoßwirkungen öffentlicher Mittel in der Städtebauförderung.** Von Vera Lessat unter Mitarbeit von Klaus-Peter Gaulke und Josef Rother. 102 S. 1996. (3-428-08902-2). DM 98,— / öS 715,— / sFr 89,—.
- Heft 165 **FuE-Aktivitäten, Außenhandel und Wirtschaftsstrukturen: Die technologische Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich.** Von Florian Straßberger, Marian Beise, Heike Belitz, Ludger Lindlar, Dieter Schumacher und Harald Trabold. 211 S. 1996. (3-428-08920-0). DM 132,— / öS 964,— / sFr 117,50.
- Heft 166 **Entwicklung von Bevölkerung und Wirtschaft in Deutschland bis zum Jahr 2010 — Ergebnisse quantitativer Szenarien.** Von Martin Gornig, Bernd Görzig, Claudius Schmidt-Faber und Erika Schulz. 169 S. 1997. (3-428-09126-4). DM 118,— / öS 861,— / sFr 105,—.
- Heft 167 **Ostmitteleuropa auf dem Weg in die EU — Transformation, Verflechtung, Reformbedarf.** Von Christian Weise, Herbert Brücker, Fritz Franzmeyer, Maria Lodahl, Uta Möbius, Siegfried Schultz, Dieter Schumacher und Harald Trabold, unter Mitarbeit von Silke Boger und David Rusnok. 348 S. 1997. (3-428-09133-7). DM 178,— / öS 1.299,— / sFr 158,—.
- Heft 168 **Lage und Perspektiven der deutschen Schienenfahrzeugindustrie.** Von Rainer Hopf, Hartmut Kuhfeld, Heike Link, Jörg-Peter Weiß und Hans Wessels, unter Mitarbeit von Alfred Haid und Kurt Hornschild. 242 S. 1997. (3-428-09141-8). DM 144,— / öS 1.051,— / sFr 128,—.
- Heft 169 **Wirtschaftliche Verflechtung zwischen EU und GUS — Niedriges Niveau, großes Potential, vage Perspektiven.** Von Christian Weise, Herbert Brücker, Maria Lodahl, Uta Möbius, Siegfried Schultz, Dieter Schumacher, Harald Trabold und Ulrich Weißenburger (†) unter Mitarbeit von Silke Boger, Ulrike Ludden und David Rusnok. 210 S. 1997. (3-428-09344-5). DM 142,— / öS 1.037,— / sFr 126,50.
- Heft 170 **Lage und Perspektiven der Unternehmen in Ostdeutschland — Ergebnisse einer Umfrage.** Von Karl Brenke und Alexander Eickelpasch, unter Mitarbeit von Lorenz Blume. 124 S. 1997. (3-428-09361-5). DM 112,— / öS 818,— / sFr 99,50.
- Heft 171 **Europäische Strukturfonds in Sachsen: Zwischenevaluierung für die Jahre 1994 bis 1996.** Von Kornelia Hagen und Kathleen Toepel. 249 S. 1997. (3-428-09389-5). DM 156,— / öS 1.139,— / sFr 138,—.
- Heft 172 **Situation und Perspektiven der deutschen Raumfahrtindustrie — Eine ordnungspolitische Analyse.** Von Bernhard Wieland, Talat Mahmood und Lars-Hendrick Röllner, Projektleitung: Kurt Hornschild. 210 S. 1998. (3-428-09440-9). DM 142,— / öS 1.037,— / sFr 126,50.
- Heft 173 **Auswertung von Statistiken über die Vermögensverteilung in Deutschland.** Von Klaus-Dietrich Bedau. 127 S. 1998. (3-428-09481-6). DM 112,— / öS 818,— / sFr 99,50.

---

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin  
Telefon (0 30) 89 789-0 — Telefax (0 30) 89 789-200  
DIW-Internet-Homepage: <http://www.diw-berlin.de>

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep,  
Wolfram Schretil, Ph. D., Dr. Bernhard Seidel, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Kurt Geppert, Jochen Schmidt, Dieter Teichmann.

*Industrieller Mittelstand nicht weniger leistungsfähig als die Großindustrie.* Bearbeitet von Friederike Spiecker. —  
*Irland: Starke Expansion der Beschäftigung bei kräftigem Wirtschaftswachstum und geringem Preisanstieg.* Bearbeitet von Joachim Volz.

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-Weg 9, D-12165 Berlin, Telefon (0 30) 7 90 00 60.

Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit Quellenangabe zulässig.

Druck: ZIPPEL-Druck, Oranienburger Str. 170, D-13437 Berlin.

Bezugspreis für den Jahrgang DM 210,—, vierteljährlich DM 65,—, Einzelnummer DM 15,—.

Zuzüglich Versandkosten

ISSN 0012-1304

— Hierzu 1 Prospekt des Verlages Duncker & Humblot —