

Raucherregelung Verbot oder Wahlfreiheit?

Nachdem die Bundesregierung die Regelungskompetenz in Sachen Rauchverbot an die Länder delegiert hatte, befürchteten Kritiker zunächst einen „Flickenteppich“ unterschiedlicher Regelungen im Bundesgebiet. Auf dem so genannten „Nichtrauchergipfel“ im Februar 2007 einigten sich die Bundesländer dann jedoch auf vergleichsweise ähnlich lautende Gesetzesvorhaben: Rauchen in Schulen, Theatern, Museen oder öffentlichen Behörden wird gänzlich untersagt. Für die Gastronomie konnte man sich allerdings nicht auf eine einheitliche Linie einigen. Hier wollte Niedersachsen zunächst auf Freiwilligkeit anstelle von Zwang setzen: Gastwirte sollten verpflichtet werden, ihre Lokale entweder zu Raucher- oder zu Nichtraucherbetrieben zu deklarieren und dies durch einen Hinweis an der Eingangstür kenntlich zu machen. In der Folge wurde die niedersächsische Landesregierung ob ihres vermeintlich „zu liberalen“ Gesetzes harsch angegangen. Die Vorwürfe reichten von „Einknicken vor der Lobby“ bis hin zu Käuflichkeit. Angesichts dieser Vorwürfe und auch parteiinterner Kritik hat Niedersachsen nun angekündigt, auch das Rauchen in der Gastronomie bis auf wenige Ausnahmen ganz zu verbieten.

Aus ökonomischer Sicht stellt sich dennoch die Frage, ob eine freiwillige Regelung den Vorstellungen der Nachfrager nicht am ehesten entsprochen hätte. Schließlich ist niemand gezwungen, sich in ein verqualmtes Restaurant zu begeben, um dort Essen oder Getränke einzunehmen. Auch die Angestellten in der Gastronomie haben hierzulande bereits bei der Bewerbung um ihren Job davon ausgehen müssen, während ihrer Tätigkeit dem schädlichen Tabakrauch ausgesetzt zu sein. Genauso wird ein Mitarbeiter an einer Tankstelle damit rechnen, krebserregendes Benzol einzuatmen, oder ein Kellner in einer Diskothek einen Hörschaden aufgrund lauter Musik befürchten. Dennoch entscheiden sich alle freiwillig, ihren Job auszuführen, weil die wahrgenommenen Vorteile den augenscheinlichen Nachteil überwiegen.

Dementsprechend kann man annehmen, dass sich in der Gastronomie – bei entsprechender Anregung von Seiten der Politik – ein Markt herausbildet, auf dem die Gastwirte um die rauchenden bzw. die nicht rauchenden Kunden konkurrieren. Bisherige Raucher werden sich Kneipen suchen, in denen sie weiterhin ihre Zigaretten konsumieren können, und sie werden dabei von Nichtrauchern begleitet, die sich am Qualm nicht stören. Im Gegenzug wird so mancher Nichtraucher, der bislang den Kneipenbesuch aufgrund des Rauchs

gemieden hat, in Zukunft sein Bier öfter in Gesellschaft trinken. Andere Raucher werden sich ihr Laster vielleicht deswegen abgewöhnen oder zumindest ihren Konsum reduzieren, weil sie die rauchfreie Umgebung in den Nichtraucherkneipen schätzen lernen. Das Angebot an Raucher- bzw. Nichtraucherstätten würde sich der Nachfrage anpassen. Die Konsumenten (= Kneipengäste) erhalten damit die volle Souveränität. Selbstredend haben auch die Angestellten die Wahl, sich ihren Job entweder in einer Raucher- oder in einer Nichtraucherkneipe zu suchen. Insgesamt ist es daher keineswegs abwegig anzunehmen, dass sich ein funktionierendes Nebeneinander von Raucher- und Nichtrauchergastronomie hätte entwickeln können. Leider hat sich in der Gesetzgebung jedoch einmal mehr die Ansicht durchgesetzt, dass sich mit schieren Verboten mehr erreichen ließe als mit dem Vertrauen auf die Selbstregelungskraft des Marktes.

*Christian Dorenkamp
Centrum für angewandte Wirtschaftsforschung, Universität Münster
dorenkamp@insiwo.de*

US-Immobilienmarkt Gefahr für die Konjunktur?

Im vergangenen Jahr ist der amerikanische Immobilienmarkt in eine Krise geraten. Seitdem steigen die Immobilienpreise kaum mehr oder sinken sogar, und der Wohnungsbau schrumpft sehr kräftig. Vielfach wird ein Übergreifen auf die gesamte US-Wirtschaft befürchtet. So wird unter anderem vermutet, dass ein negativer Vermögenseffekt die Konsumnachfrage der privaten Haushalte drosseln könnte, ähnlich wie steigendes Immobilienvermögen in der Boomphase den privaten Verbrauch gestützt haben soll. Jedoch ist die Vorstellung, dass Immobilienpreise die Wirtschaft als exogene Größen beeinflussen, irreführend. Vielmehr war der Anstieg der Hauspreise in den vergangenen Jahren Reflex der optimistischen Wachstumserwartungen und des niedrigen Zinsniveaus in den USA. Nun sind die Zinsen, vor allem am kurzen Ende, gestiegen, und die Wachstumsaussichten sind gedämpft, was auf die Hauspreise, aber ebenso auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage drückt. Die Entwicklung auf den Immobilienmärkten ist also eher Begleiterscheinung der konjunkturellen Abschwächung als deren Ursache. Hinzu kommt, dass nicht mit weiteren Zinsanstiegen zu rechnen ist.

In jüngster Zeit bereitet eher die Immobilienfinanzierung Sorgen: Die Zahlungsrückstände bei Hypotheken mit unterdurchschnittlicher Bonität sind zuletzt stark gestiegen. Dieses so genannte „Subprime-Segment“ hat während der Boomphase deutlich an Be-

deutung gewonnen. In besonderem Maß haben neuere Finanzmarktinstrumente, wie die Verbriefung von Forderungen, zu dieser Entwicklung beigetragen. Sie erlaubten den Hypothekenbanken das höhere Ausfallrisiko dieses Segments an die Finanzmärkte weiterzugeben.

Nun wird befürchtet, dass die aktuellen Turbulenzen im Bereich der Hypotheken mit unterdurchschnittlicher Bonität auf andere Kreditmärkte übergreifen und die Volkswirtschaft in eine Kreditklemme ziehen könnten. Allerdings sind die Zahlungsrückstände in diesem Segment im historischen Vergleich immer noch niedrig und liegen bei lediglich 0,7% in Relation zum BIP; die Zahlungsrückstände von Schuldern höherer Bonität sind zudem bisher nicht gestiegen. Auch verglichen mit dem Paradebeispiel einer Kreditklemme, der „Savings and Loans“-Krise Anfang der 1990er Jahre in den USA, sind die Probleme sehr begrenzt. Gewiss kommt es zu einer Normalisierung, in deren Zuge die Kreditvergaberichtlinien restriktiver ausfallen, die Zinsen steigen und das Hypothekenvolumen nicht mehr so deutlich ausgeweitet wird. Jedoch vor dem Hintergrund der nach wie vor robusten Gewinnsituation im Bankensektor ist nicht zu erwarten, dass diese zyklische Korrektur erhebliche Verwerfungen auslösen wird. Insgesamt ist somit nicht damit zu rechnen, dass die Entwicklung am Immobilienmarkt die US-Wirtschaft destabilisieren wird, sondern dass sich die US-Wirtschaft wieder einmal als stabiler erweisen wird, als uns die Unkenrufer glauben machen wollen.

Marian Berneburg

Institut für Wirtschaftsforschung Halle

Marian.Berneburg@iwh-halle.de

Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft Tiefe ohne flache Integration

Der transatlantische Handel, einst das Rückgrat des Welthandels, schrumpft im Vergleich zum transpazifischen und euroasiatischen Handel. Gleichzeitig wandelt sich das Welthandelssystem von einer bipolaren zu einer multipolaren Konstellation, in der neben der EU und den USA auch Länder wie Brasilien, China, Indien und Südafrika ein gewichtiges Wort mitreden. Die „Merkel-Initiative“ für eine transatlantische Wirtschaftspartnerschaft, die im April auf dem euro-amerikanischen Gipfeltreffen in Washington zu einer entsprechenden Rahmenvereinbarung geführt hat, wird auch als Ver-

such gedeutet, diese Entwicklungen zurückzudrehen und den Status quo ante wiederherzustellen.

Eine solche „revisionistische“ Interpretation wird dem Projekt aber nicht gerecht. Das Ziel ist viel bescheidener und dennoch sehr ehrgeizig: Die Integration zwischen den beiden Wirtschaftsräumen soll vertieft werden, ohne zuvor eine „flache Integration“ durch den Abbau der bilateralen Zollbarrieren herzustellen. Ein exklusiver Zollabbau zwischen der EU und den USA wäre in der Tat trotz des geringen Niveaus der meisten Zollsätze ein Affront gegenüber Drittländern. Demgegenüber könnte die geplante Eliminierung regulatorischer Handels- und Investitionsschranken auf beiden Seiten des Atlantik weitgehend diskriminierungsfrei gestaltet werden, die multilaterale Integration durch die Welthandelsorganisation ergänzen und den WTO-Prozess selbst voranbringen. Durch regulatorische Kooperation in Form einer Harmonisierung oder gegenseitigen Anerkennung unterschiedlicher Produkt- und Produktprüfungsstandards können in beträchtlichem Umfang Transaktionskosten gesenkt und Produktivitätsreserven ausgeschöpft werden. Ein gern zitiertes Beispiel sind die mehrfachen Crash-Tests, die ein neu entwickeltes Automodell aufgrund divergierender Anforderungen an die Form der Testpuppen in der EU und den USA durchlaufen muss. Insgesamt werden derartige Zusatzaufwendungen auf etwa 10% der Entwicklungs- und Produktionskosten im Automobilsektor geschätzt. Ähnliches gilt für andere geplante Kooperationsfelder vom Finanzsektor über Umwelttechnologien bis zu Patentregelungen.

Das transatlantische Projekt erinnert an den „neuen Ansatz“ zur Überwindung technischer Handelshemmnisse, der in den 1990er Jahren entscheidend zur Vollendung des europäischen Binnenmarktes beigetragen hat. Der Cecchini-Report betonte seinerzeit allerdings stärker die gegenseitige Anerkennung nationaler Normen, während die EU-USA-Rahmenvereinbarung die Harmonisierung der Regulierungskulturen und damit ein weit schwierigeres Unterfangen in den Vordergrund stellt. Das europäische Modell lehrt zugleich, dass ein verbindlicher Zeitplan mit konkreten Umsetzungsschritten für den Erfolg der Initiative unabdingbar ist. Hier bleibt die Rahmenvereinbarung aber eher vage, einschließlich der ausgewählten „Leuchtturmprojekte“.

*Georg Koopmann
Universität Hamburg*

koopmann@econ.uni-hamburg.de

Literatur und Links zu diesen und anderen aktuellen wirtschaftspolitischen Themen finden Sie auf der Website der ZBW unter ECONIS Select www.zbw.eu/dienstleistungen/econis_select.htm