

Minijobs

Schritt in die falsche Richtung

Von Januar 2013 an dürfen Minijobber monatlich bis zu 450 Euro monatlich abgabenfrei verdienen. Mit der als Inflationsausgleich gerechtfertigten Anhebung der Arbeitsentgeltgrenze für geringfügige Beschäftigung stärkt die Bundesregierung ein Instrument, das wegen zahlreicher Nebenwirkungen eigentlich längst auf den arbeitsmarktpolitischen Prüfstand gehört. Die Minijobs wurden einmal in der Hoffnung erdacht, eine Brücke für Langzeitarbeitslose in den regulären Arbeitsmarkt zu bauen. Tatsächlich aber fördern sie prekäre Erwerbsverläufe.

Frauen spüren die ungünstigen Wirkungen der Minijobs ganz besonders. So zeigte eine nur wenige Tage vor dem Bundestagsbeschluss zur Anhebung der Einkommensgrenze von Familienministerin Kristina Schröder vorgestellte Studie des Delta Instituts wieder einmal: Der Anreiz der Abgabenfreiheit und die scheinbare Flexibilität der Minijobs locken vor allem Mütter sehr schnell in eine Falle, aus der sie wegen der hohen Grenzbelastung von Zweitverdienern in regulärer Beschäftigung, Dequalifizierung und Stigmatisierung auf Dauer nicht mehr herausfinden. Auch als Maßnahme, mehr Hartz-IV-Empfängern einen Einstieg oder eine Rückkehr ins Erwerbsleben zu ermöglichen, ist die Neuregelung der Minijobs ungeeignet. Grundsätzlich schafft die Abgabenfreiheit bei dieser Gruppe keinen Anreiz zur Arbeitsaufnahme. Die Sozialabgaben, die in einem regulären Beschäftigungsverhältnis fällig wären, würden für diese Gruppe durch entsprechend höhere Transferleistungen ausgeglichen. Dass dennoch viele Aufstocker von Arbeitslosengeld II einen Minijob ausüben, ist eine Folge der Hinzuverdienstregeln. Sie machen Tätigkeiten, die im Monat nicht mehr als 100 Euro einbringen, besonders attraktiv. So geringfügige Arbeit gibt es nur als Minijob. Die Anhebung der Entgeltgrenze geht also an der Mehrzahl der Hartz-IV-Empfänger vorbei, die schon die bisherige 400-Euro-Regelung nicht voll ausschöpfen.

Ein Rückbau der Minijobs dürfte geringqualifizierten Arbeitslosen jedenfalls sehr viel mehr nützen. Die Übergangsraten aus der geringfügigen Beschäftigung in Normalarbeitsverhältnisse sind niedrig. Zugleich spricht einiges dafür, dass durch die Existenz der Minijobs dringend gesuchte Vollzeitstellen zur Ausübung einfacher Tätigkeiten verloren gehen. Selbst wenn der einzelne Betrieb nicht genug Arbeit hätte – nach einer Reform neu auf den Markt kommende spezialisierte Dienstleister wären in der Lage, mehrere geringfügige Beschäftigungen zu kombinieren, um daraus eine vollwertige Stelle zu schaffen. Eine Eindämmung der abgabenfreien abhängigen Beschäftigung wäre auch ein Mittel gegen häufig beklagte Niedriglöhne. Die geringen Stun-

denlöhne der Minijobber sind nicht nur ein Ergebnis ihrer geringen Qualifikation oder Wertschöpfung. Der Nettoeinkommensvorteil gegenüber einer regulären Beschäftigung schafft eine Verteilungsmasse, von der viele Arbeitgeber, etwa durch unbezahlte Mehrarbeit, einen Teil abschöpfen. Dies geht umso leichter, als die geringfügig Beschäftigten flexibler kündbar und durch Betriebsräte schlechter repräsentiert sind. Somit erweist sich die Anhebung der Entgeltgrenze als Schritt in die falsche Richtung. Geboten wäre eine deutliche Absenkung der Entgeltgrenze, etwa auf 100 Euro, um eine unbürokratische Lösung für Kleinstbeschäftigungen zu erhalten. Mit einer solchen echten Reform ist – zumal in einem Wahljahr – aber nicht zu rechnen. Dazu sind die Minijobs als Flexibilisierungsreserve bei Arbeitgebern, aber auch bei vielen Minijobbern, die damit einen günstigen Nebenverdienst brutto für netto bekommen, zu populär.

Holger Bonin

Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Universität Kassel

bonin@zew.de

Ratingagenturen

Zähmung nutzlos bis gefährlich

Seit jeher ist es gute Unsitte, die Schuld für schlechte Nachrichten nicht bei sich, sondern beim Überbringer selbiger Nachrichten zu suchen. An dieser ungunstigen Tradition halten auch die Vertreter der EU-Kommission, des Europaparlaments und der EU-Staaten fest, die sich im Zuge des Euro-Debakels auf die Ratingagenturen als Mitverantwortliche Sünder eingeschossen haben und nun handeln wollen. Unter anderem will die EU die Ratingagenturen für Fehlurteile, die aus Nachlässigkeit und Absicht entstehen, stärker haftbar machen und sie zwingen, die Bonitätsnoten für Staaten nur noch zu drei fix vereinbarten Stichtagen pro Jahr und nur außerhalb der Börsenzeiten zu veröffentlichen. Leider sind die Beschlüsse der Euro-Verantwortlichen alles andere als sachgerecht – die aktuellen Vorschläge zur Zähmung der Ratingagenturen zeugen eher von Verzweiflung, Populismus und mangelndem Sachverstand; sie sind bestenfalls nutzlos, schlimmstenfalls gefährlich.

Es wird ein Geheimnis bleiben, was genau die EU-Oberen sich von der Terminfixierung versprechen, ihre Folgen hingegen lassen sich leicht erraten: Wenn im Januar die Bonität eines Staates sinkt, soll eine Ratingagentur dann drei Monate lang ein falsches Rating publizieren, nur weil die nächste Veröffentlichung des Ratings laut Kalender erst für März vorgesehen ist? Und sich im schlimmsten Fall noch dafür verklagen lassen? Ratings hängen nicht vom Terminkalender, sondern von der Bonität eines Lan-

des ab, und wenn diese sich ändert, muss sich das Rating ändern – alles andere ist Unfug. Das Argument der Union, dass einige Ratings zur Unzeit kamen und zur Verschärfung der Krise beigetragen haben, ist wenig überzeugend: Schlechte Nachrichten zu ignorieren oder gar zu verbieten hilft bei der Krisenbewältigung kein Stück weiter. Allerdings kann man davon ausgehen, dass diese Regelung ohnehin wirkungslos sein wird, da die EU kaum US-Unternehmen daran hindern kann, ihre Ratings in den USA zu veröffentlichen, wo sich europäische Investoren dann informieren werden.

Vergleichbar unausgegoren ist die Idee, dass Ratingagenturen für Fehlurteile haften sollen, wenn sie nachlässig und fahrlässig handeln oder mit Absicht falsche Ratings publizieren. Bestenfalls ist diese Regelung überflüssig – kann man einer Agentur kriminelle Energie nachweisen, so dürfte das aktuelle Recht ausreichend Möglichkeiten im Kampf gegen solche Auswüchse bieten. Der Nachweis von Fahrlässigkeit hingegen dürfte schwierig bis unmöglich sein, und die ebenfalls in der EU diskutierte Idee, dass die Ratingagenturen nachweisen müssen, dass sie nicht fahrlässig gehandelt haben, ist Unfug – die Abwesenheit von Fahrlässigkeit lässt sich ebenso schlecht beweisen wie die Nicht-Existenz des Weihnachtsmannes.

Nicht überflüssig, sondern gefährlich wird die Idee der Haftung, sobald sie diese vom dazugehörigen Institut der Verantwortung trennt und Anleger die Verantwortung für ihre Fehlinvestments gerichtlich bei den Ratingagenturen entsorgen können. Im schlimmsten Fall führt das dazu, dass Anleger in riskante Papiere investieren, im Erfolgsfall die Gewinne einstreichen und bei Verlusten die Ratingagentur verklagen – eine juristisch abgesicherte Anlagestrategie. Abgesehen von diesen pervertierten Anreizen kann keine Agentur die Verantwortung für die Milliarden an Investments übernehmen, die sich auf Ratings stützen (oder vorgeben, das zu tun), das wäre das Ende der Ratingindustrie und eine Gefahr für die freie Meinungsäußerung – überspitzt gesagt kann man mit so einer Regelung jeden verklagen, der sich ein Urteil über einen Schuldner erlaubt.

Keine Frage – die Ratingindustrie weist Besonderheiten und Probleme auf, und diskussionswürdige Reformvorschläge gibt es viele. Die Verantwortlichen in der Europäischen Union müssen erkennen, dass viele ihrer Vorschläge keine Bestnote verdienen und dass die Schuld für die Eurokrise nicht bei den Boten zu suchen ist.

Hanno Beck
Hochschule Pforzheim
hanno.beck@hs-pforzheim.de

HSH Nordbank

Hohes Gefährdungspotenzial

Zehn Jahre nach der so genannten „Brüsseler Verständigung“ stellt sich die Geschäftslage der HSH Nordbank AG als Landesbank im Eigentum der Hansestadt Hamburg und des Bundeslandes Schleswig-Holstein erneut als sehr schwierig dar. Im Jahr 2002 hatte die Bundesregierung bekanntlich mit der EU-Kommission einen Kompromiss geschlossen, der bis 2005 die Abschaffung der öffentlich-rechtlichen Gewährträgerhaftung für diese Institutsgruppe vorsah. Damit fiel der Wettbewerbsvorteil der günstigen Refinanzierung auch für die HSH Nordbank weg. In der Übergangszeit sogen sich die Landesbanken noch einmal mit billiger Liquidität voll. Dies war aus geschäftspolitischen Überlegungen heraus durchaus nachvollziehbar, aber nicht im „Sinne“ der Brüsseler Verständigung. Im Zuge der Vorbereitungen auf den Wegfall der öffentlichen Haftung versuchte man im Norden die HSH als internationale Geschäftsbank an die Börse zu bringen und zu privatisieren. Dieses Vorhaben verdient durchaus Anerkennung. Um den potenziellen neuen Eigentümern eine angemessene Rendite bieten zu können, betätigte sich das Management der HSH auch im internationalen Kreditgeschäft und baute die Position als weltweit führende Bank im Bereich der Schiffsfinanzierungen aus. Zudem machte sie, wie viele andere, einen Kardinalfehler: Sie legte ihre billig eingekauften Liquiditätsreserven in verbrieften US-Häuserkrediten an. Als dieser Markt einbrach, handelte sich die HSH Milliardenverluste ein.

Inwieweit die Vertreter der öffentlichen Eigentümer ihrer Aufsichtsfunktion in den Aufsichtsgremien der Bank angemessen gerecht geworden sind, wird kontrovers diskutiert. Die eingerichteten Parlamentarischen Untersuchungsausschüsse in Hamburg und Schleswig-Holstein kamen unter anderem zu dem Ergebnis, dass die HSH Nordbank nicht über ein adäquates Risikomanagement verfügte. Die genauen Verantwortlichkeiten hierfür konnten aber abschließend nicht geklärt werden bzw. sind nach wie vor ein Politikum. Auch die Kontrolle durch die Bankenaufsicht erscheint im Nachhinein fragwürdig.

Die HSH Nordbank AG musste mit einer Eigenkapitalhilfe von 3 Mrd. Euro und einer Garantiezusage der Bundesländer Hamburg und Schleswig-Holstein in Höhe von 10 Mrd. Euro gerettet werden. Diese Rettung war vor dem Hintergrund der noch offenen Verpflichtungen aus der Gewährträgerhaftung alternativlos. Sie führte aber zu einem EU-Beihilfverfahren, das enge Auflagen für die zukünftige Geschäftsentwicklung der HSH vorgab. Bei der Garantie handelt es sich um eine Zweitverlustgarantie, d.h. bis zu einem Maximalbetrag von 3,2 Mrd. Euro muss die Bank die

Verluste selbst tragen, erst dann greift die Haftung der Bundesländer für Altverbindlichkeiten.

Fatalerweise bringt die aktuelle Schifffahrtskrise erneut erhebliche finanzielle Ergebnisbelastungen für die Bank mit sich. Insofern musste der Vorstand am 6. November 2012 einräumen, dass die Zweitverlustgarantie der Länder möglicherweise zwischen 2019 und 2025 mit bis zu 1,3 Mrd. Euro in Anspruch genommen werden könnte. Inwieweit zusätzliche liquiditätswirksame Zahlungen auf die öffentlichen Eigentümer und damit auf die Steuerzahler zukommen, bleibt abzuwarten. Vor dem Hintergrund der Bilanzsumme der Bank von 138 Mrd. Euro (Stand: 30.6.2012) und einem Gesamtvolumen der beiden Länderhaushalte von ca. 24 Mrd. Euro ist aber das Gefährdungspotenzial erheblich.

Norbert Dieckmann
EBC Hochschule Campus Hamburg
NorbertDieckmann@gmx.de

Pazifische Freihandelszone

Neues Gravitationszentrum

Die führenden Politiker aus 18 asiatischen und Pazifik-Anrainer-Staaten trafen sich am 20. November 2012 in Phnom Penh (Kambodscha) zu ihrem diesjährigen Ostasien-Gipfel. Außer den zehn Association-of-Southeast-Asian-Nations-Staaten (ASEAN-Staaten) waren dies Australien und Neuseeland, China, Japan und Südkorea sowie Russland und die USA. Der Gipfel wurde politisch durch den Territorialkonflikt zwischen China auf der einen Seite sowie Japan, den Philippinen und Vietnam auf der anderen Seite wegen mehrerer Inselgruppen im Ost- und Südchinesischen Meer und durch eine wachsende Rivalität zwischen China und den USA im asiatisch-pazifischen Raum überschattet.

In deutlichem Kontrast hierzu stand die Vision einer Pazifischen Freihandelszone, die ebenfalls die Debatte in der kambodschanischen Hauptstadt prägte. Zur Keimzelle einer solchen Integrationsgemeinschaft könnte die aus dem Asia-Pacific-Economic-Co-operation-Forum (APEC-Forum) hervorgegangene Transpazifische Wirtschaftspartnerschaft TPP werden. Sie wurde 2005 vom Sultanat Brunei zusammen mit Chile, Neuseeland und Singapur gegründet und ist (im Rahmen ihrer 15. Verhandlungsrunde vom 3. bis 12. Dezember 2012 in Auckland/Neuseeland) inzwischen auf elf Mitglieder angewachsen (in Asien sind dies Brunei,

Malaysia, Singapur und Vietnam; in Ozeanien Australien und Neuseeland; und in Amerika Kanada, die USA und Mexiko sowie Chile und Peru), mit den USA an der Spitze. TPP verkörpert in nahezu reiner Form den Neuen Regionalismus in der Weltwirtschaft: Das Bündnis erstreckt sich über mehrere Kontinente, schließt Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer ein und enthält eine starke Komponente „tiefer Integration“, die weit über den Zollabbau hinausgeht und das multilaterale Regelwerk der Welthandelsorganisation WTO vielfach übersteigt.

Eine Pazifische Freihandelszone wäre die handelspolitische Untermauerung des neuen weltwirtschaftlichen Gravitationszentrums Asien-Pazifik. Ihr Erfolg hängt allerdings von der Erfüllung verschiedener Voraussetzungen ab: Erstens müssten die konkurrierenden Hauptintegrationsströmungen in der Region zusammengeführt werden. Neben der TPP ist dies in erster Linie der ASEAN-zentrierte Handelsblock einschließlich China, Japan, Südkorea, Indien, Australien und Neuseeland (ASEAN+6). Als Hebel hierzu könnten die zahlreichen Doppelmitgliedschaften (Australien und Neuseeland, Brunei, Malaysia, Singapur und Vietnam) in den beiden Verbänden dienen. Zweitens müssten Kompromisslösungen auf dem schwierigen Terrain der „tiefen“ Integration bzw. Integration „hoher Qualität“ gefunden werden. Besonders haarig dürfte dabei die Kontrolle staatseigener Unternehmen (etwa in China und Vietnam) sein. Stark umstritten sind auch Themen wie der Schutz geistiger Eigentumsrechte, Wettbewerbspolitik, Agrarsubventionen, Zugang zu öffentlichen Aufträgen, Streitschlichtung und Regeln für den elektronischen Handel.

Drittens wäre ein politischer Interessenausgleich zwischen den Staaten in der Region notwendig. Viertens schließlich müssten die Außenbeziehungen einer Pazifischen Freihandelszone geregelt werden. Dies gilt insbesondere für das Verhältnis zur Europäischen Union bzw. zum Europäischen Wirtschaftsraum. Hierfür könnten die derzeit wieder intensiv diskutierte Atlantische Freihandelszone zwischen der EU, der Europäischen Freihandelsassoziation EFTA, Kanada und den USA sowie die schon bestehenden und geplanten Freihandelsabkommen der EU und EFTA mit Mexiko, Zentralamerika, Ecuador, Kolumbien, Peru, dem MERCOSUR (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay), Südkorea, der ASEAN, Indien, Singapur und Japan wichtige Bausteine liefern.

Georg Koopmann
Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut
koopmann@hwwi.org

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